



HAL
open science

Théorie du développement territorial dans une économie de satiété

Claudio Pirrone

► **To cite this version:**

Claudio Pirrone. Théorie du développement territorial dans une économie de satiété. Economies et finances. Université de Bretagne occidentale - Brest, 2012. Français. NNT : 2012BRES0057 . tel-00787507v2

HAL Id: tel-00787507

<https://theses.hal.science/tel-00787507v2>

Submitted on 4 Feb 2014

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

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

The logo of the University of Brittany Occidental (UBO) consists of the letters 'UBO' in a stylized, white, sans-serif font.

université de bretagne
occidentale



THÈSE / UNIVERSITÉ DE BRETAGNE OCCIDENTALE

sous le sceau de l'Université européenne de Bretagne

pour obtenir le titre de

DOCTEUR DE L'UNIVERSITÉ DE BRETAGNE OCCIDENTALE

Mention : Sciences Economiques

École Doctorale des Sciences de la Mer (EDSM)

présentée par

Claudio PIRRONE

Préparée à

l'Institut Universitaire Européen de la Mer

Théorie du développement territorial dans une économie de satiété

Thèse soutenue le 9 février 2012

devant le jury composé de :

Alain Didier AYONG LE KAMA

Professeur des Universités, Université de Lille I / *Rapporteur*

Jean BONCOEUR

Professeur des Universités, Université de Bretagne Occidentale /
Examineur

Erwan CHARLES

Maître de Conférences, Université de Bretagne Occidentale /
Co-encadrant

Enrica CHIAPPERO-MARTINETTI

Professeur Associé, Université de Pavie, Italie / *Rapporteur*

Bernard PECQUEUR

Professeur des Universités, Université Joseph Fourier Grenoble /
Examineur

Hervé THOUEMENT

Maître de Conférences, Université de Bretagne Occidentale /
Directeur de thèse

ECOLE DOCTORALE DES SCIENCES DE LA MER

UNIVERSITE DE BRETAGNE OCCIDENTALE

Théorie du développement territorial dans une économie de satiété.

Thèse pour le Doctorat en Sciences Économiques

Présentée par
Claudio PIRRONE

et soutenue publiquement
le 9 février 2012

MEMBRES DU JURY

M. Alain Didier AYONG LE KAMA

Professeur des Universités, Université de Lille I / *Rapporteur*

M. Jean BONCOEUR

Professeur des Universités, Université de Bretagne Occidentale / *Examineur*

M. Erwan CHARLES

Maître de Conférences, Université de Bretagne Occidentale / *Co-encadrant*

M.me Enrica CHIAPPERO-MARTINETTI

Professeur Associé, Université de Pavie, Italie / *Rapporteur*

M. Bernard PECQUEUR

Professeur des Universités, Université Joseph Fourier, Grenoble / *Examineur*

M. Hervé THOUEMENT

Maître de Conférences, Université de Bretagne Occidentale / *Directeur de thèse*

L'Université de Bretagne Occidentale n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans les thèses ; ces opinions doivent être considérées comme propres à son auteur

Remerciements

Je tiens tout d'abord à exprimer mes plus vifs remerciements à mon directeur de thèse, M. Hervé Thouément. Je lui suis très reconnaissant de la confiance et de la liberté qu'il m'a accordées. De même, je suis conscient de l'importance que nos échanges ont eue pour faire aboutir ce travail, me permettant d'aller plus loin dans l'analyse, et parfois m'y obligeant, afin de l'étoffer et la rendre ainsi de plus en plus solide et équilibrée.

Je remercie très chaleureusement M. Erwan Charles, qui a accepté de collaborer à l'encadrement de la thèse et qui m'a permis de progresser dans la compréhension du fait territorial. Tout particulièrement, je le remercie d'avoir pris le risque de cosigner le premier article issu de la thèse, désormais publié sur la Revue Tiers Monde, rédigé il y a presque deux ans.

Je souhaite également remercier Mme la Professeure Enrica Chiappero-Martinetti, MM. les Professeurs Alain Ayong Le Kama, Bernard Pecqueur, pour avoir accepté de lire et de porter un regard critique sur ce travail.

Un très grand merci à l'ensemble de l'équipe de l'UMR AMURE, et en particulier à M. le Professeur Jean Boncoeur qui a également accepté de participer au jury de thèse, pour la disponibilité constante, ainsi que pour m'avoir permis de participer aux quelques colloques qui ont été essentiels pour tester plusieurs aspects de l'argumentaire développé.

Merci aux doctorants et aux collègues rencontrés le long de ces années, avec lesquels les discussions ont souvent été passionnantes et utiles. Sans ordre de préférence, il me soit permis de rappeler Abderraouf, Carine, Clément, Fabien, Haja, Istoban, Jean-Charles, Louinord, Margot, Marie, les deux Nicolas, Patrick, les deux Séverine, Thierry, Yohann et Yvon.

Un remerciement très senti à tous celles et ceux qui m'ont permis de présenter mes travaux « in progress » à des publics d'acteurs de terrain, puisque cela m'a permis de détecter un certain nombre de lacunes de mon argumentaire initial et, par ce biais, d'étoffer la construction intellectuelle proposée. Parmi ces acteurs, une pensée particulière pour l'association Bretagne Prospective et notamment à Christian Demeure-Vallée pour les très nombreuses discussions sur le développement de la Bretagne, en dépit de l'heure souvent très tardive de nos échanges.

Enfin, merci à tous ceux dans mon entourage qui m'ont soutenu tout le long de ces années et qui se reconnaîtront sans que je les nomme individuellement.

Abstract

As the concept of “territorial development” is still relatively ambiguous, this thesis proposes both a more rigorous and wider approach than merely identifying it with the “economic development on a local area”. Our analysis goes through four distinct phases, each of them being dealt with in a different chapter.

First, a brief historical analysis of relations between economic and political thoughts, in the sense of community affairs management, emphasizes the reasons which allowed the economic sphere to progressively become more and more influential to the point to establish itself as the finality of development and go over its status of a “tool”. Indeed, upon certain conditions, this shift can be justified, namely in presence of some scarcity of means in order to satisfy one’s own needs.

Because making the concept of territorial development rely only on the economic aspect leads to implicitly consider the condition of scarcity as permanent, we wished to verify if the current approaches to the economic theory were capable of taking into account the affluence of developed countries. To this purpose, we relaxed the non-satiety hypothesis, which is implicit both in the convexity of the indifference curves in microeconomics and in the “psychological law” of Keynes’ General Theory.

The extension of the economic theory to the condition of satiety, which was deeply looked into theoretically and checked against the reality all through the thesis, makes us gain a very unusual insight into economic phenomena. And, once the analysis was opened to the relations between different territories, we were able to demonstrate, from a purely economic point of view, the contradictory nature of the economic goals of development.

Finally, taking territories as “social constructs”, the thesis suggests an alternative proposition, based on the freedoms to be and to make, and their progressive enlargement, in a way close to Sen’s capability approach, yet not being a reduction of it. The proposed approach couples coherently the economic and the non-economic spheres, in a development perspective which integrates completely the concept of sustainability according to the proposition of the Brundtland Report, 1987, and it is summarized by a new synthetic development index, the “development space creation”.

Keywords: development, territory, economic theory, freedom, capability, satiety, growth, sustainability, attractiveness, development space, DSV, DSC.

Résumé

Partant du constat de la nature encore relativement ambiguë du concept de développement territorial, cette thèse en propose une approche à la fois plus rigoureuse et plus large que la simple identification de ce dernier avec le développement économique. Le chemin d'analyse choisi s'articule en quatre phases, chacune traitée dans un chapitre différent.

Tout d'abord, par le biais d'une brève analyse historique des relations entre la pensée politique, au sens de la gestion des affaires de la cité, et la pensée économique, ce travail met en lumière les raisons qui ont permis au fur et à mesure à la sphère économique de s'imposer, et de revêtir ainsi le rôle de finalité du développement quittant celui de simple instrument. Et, en effet, à certaines conditions, l'amalgame peut être justifié, notamment en présence d'insuffisance des moyens de chacun pour assurer la couverture de ses propres besoins.

Puisque le fait de faire reposer le développement des territoires sur l'aspect économique conduit implicitement à considérer comme pérenne cette condition d'insuffisance, nous avons souhaité vérifier si les approches les plus courantes de la théorie économique étaient en mesure de prendre en compte les situations d'opulence. À cette fin, nous avons relâché l'hypothèse de non-satiété, qui est implicite tant dans la convexité des courbes d'indifférence en microéconomie que dans la « loi psychologique » de la Théorie Générale de Keynes.

L'élargissement de la théorie économique à la condition de satiété, creusée sur le plan théorique et confrontée à la réalité au cours de la thèse, conduit à avoir un regard très éloigné des représentations habituelles des faits économiques. Et, une fois l'analyse élargie aux relations entre territoires différents, on peut démontrer, à partir d'une perspective purement économique, la nature contradictoire des finalités économiques du développement.

Enfin, adoptant l'optique des territoires comme « construits sociaux », la thèse avance une proposition alternative, fondée sur les libertés d'être et de faire et leur élargissement progressif, selon une logique voisine de l'approche par les capacités d'A.Sen, sans pour autant s'y réduire. Cette démarche permet de mettre en cohérence l'économique et le non économique, dans une perspective qui intègre pleinement le concept de durabilité selon la proposition du Rapport Brundtland de 1987 et qui se cristallise dans un nouvel indicateur synthétique de développement, la « création d'espace de développement ».

Mots clefs : développement, territoire, théorie économique, liberté, capacité, satiété, croissance, durabilité, attractivité, espace de développement, VED, CED.

A mes enfants, Erell Selene et Awen Gaia

Sommaire

1	INTRODUCTION GENERALE	12
2	CONSIDERATIONS PRELIMINAIRES	19
2.1	Développement territorial et développement économique.....	19
2.2	Les promesses de la « science » économique	28
2.3	Macroéconomie et rationalité de l'action publique	46
2.4	De la théorie à l'action : les politiques de développement	58
2.5	Conclusions du chapitre : une convergence logique mais trompeuse.....	79
3	ÉLARGIR LA THEORIE : L'ECONOMIE DE SATIETE	80
3.1	Une lecture microéconomique de l'économie de satiété	82
3.2	Critique du postulat de « non satiété ».....	92
3.3	Une description néoclassique de l'économie de satiété.....	117
3.4	Éléments d'une macro-économie de satiété	136
3.5	Conclusions du chapitre : les « témoins » de la satiété	158
4	DE L'ECONOMIQUE AU DEVELOPPEMENT : LA SATIETE A L'ŒUVRE.....	160
4.1	Satiété, croissance et relations entre territoires	161
4.2	Satiété et théories du développement.....	172
4.3	Les « témoins » de la satiété dans la réalité observable	179
4.4	Conclusions du chapitre : la voie économique dans l'impasse	216
5	DEVELOPPEMENT TERRITORIAL : L'APPROCHE PAR LES LIBERTES	217
5.1	Le « développement territorial » : du concept à la théorie	218
5.2	Un <i>proxy</i> du développement : l'élargissement de la liberté	241
5.3	Du <i>proxy</i> aux indicateurs : la Valeur et la Création de l'ED	258
5.4	Réflexions méthodologiques pour l'estimation de la VED et de la CED	272
5.5	Exemples et simulations d'application du modèle de libertés.....	276
5.6	Conclusions du chapitre 5 : un modèle à tester opérationnellement	298
5.7	ANNEXE : Pondérer le PIB/Hab. par un indicateur de liberté	299
6	CONCLUSION GENERALE	304
6.1	Principaux résultats	304
6.2	Limites et perspectives	310
	BIBLIOGRAPHIE	312
	LISTE DES DEFINITIONS	331
	LISTE DES POSTULATS	331
	LISTE DES LEMMES	331
	LISTE DES TABLEAUX	332
	LISTE DES ILLUSTRATIONS.....	333
	SOMMAIRE DETAILLE.....	334

1 Introduction générale

Le « développement territorial » est un concept relativement récent. Ce qui en fait encore un concept plastique, prenant des significations différentes selon les différents préalables théoriques de la personne qui en parle. En cela, il est sans aucun doute un concept scientifiquement ambigu.

D'ailleurs, il est intéressant de noter que le concept de développement territorial partage ces caractéristiques avec celui de « culture » dont de très nombreuses définitions ont été avancées sans qu'un réel consensus ait pu être dégagé. En effet, tant le « développement » que la « culture » se réfèrent au comportement d'un nombre fini d'acteurs, agissant sur un territoire défini, face à des situations données. La façon d'interpréter, individuellement et collectivement, les situations factuelles est elle-même un processus « culturel ». Ainsi, des collectivités humaines différentes *peuvent* se donner des objectifs différents même quand elles font face à des situations comparables.

Cependant, cette possibilité théorique se heurte au phénomène, puissant, de la contagion entre cultures, favorisée par l'augmentation des échanges d'informations, d'expériences et de populations à l'échelle planétaire. Une analyse globale des modalités selon lesquelles ces influences mutuelles entre cultures se réalisent ne fait pas partie du champ de cette recherche. Toutefois, on ne peut pas noter que l'effet final du processus semble être la consolidation d'un nombre très réduit de modèles de comportement avec un effacement, un lissage, des diversités culturelles de territoire à territoire, de pays à pays, de continent à continent.

En même temps, à côté de la synthèse culturelle qu'on pourrait appeler « dominante », les modèles « antagonistes » semblent également se consolider, se renforcer et se radicaliser, comme pour fournir une alternative nécessaire à ceux qui ne se reconnaissent pas dans les premiers. Ainsi, à titre d'exemple, l'ouverture à l'économie de marché des Pays naguère modèles de l'économie collectiviste (Russie, Chine...) s'accompagne de la naissance, dans les Pays occidentaux, des mouvements antilibéraux, tout aussi « globaux » que la doctrine libérale désormais acceptée par un très large consensus international.

Ce phénomène doit être pris en compte par la réflexion en matière de développement territorial. En effet, cette locution comprend le concept de territoire. Or, ce qui permet la transformation d'un simple « espace géographique » en « territoire » est justement sa construction sociale et notamment le processus d'adhésion, de la part des individus, à une démarche d'identification d'objectifs collectifs prioritaires et à la mutualisation des moyens pour

les atteindre. De ce point de vue, le « développement » territorial peut être considéré comme le *chemin* que le territoire entame pour réaliser ses propres objectifs. Par conséquent, à cultures différentes peuvent correspondre concepts de développement très éloignés l'un de l'autre et même contradictoires, selon la nature des objectifs définis en amont.

En réalité, la contagion entre cultures limite cette différenciation potentielle des modèles de développement. À titre d'exemple, bien que les différences soient *a priori* nombreuses entre les cultures française et anglo-saxonne, les objectifs des deux modèles de développement apparaissent très proches et les différences d'approches semblent parfois relever plus de la forme que du fond des priorités et des actions. En ce qui concerne notre présent, il ne semble pas hasardeux de considérer que les objectifs fondamentaux du développement territorial prennent la forme d'objectifs essentiellement économiques définis par rapport au cadre conceptuel de l'économie de marché.

Dans ce contexte, le phénomène de la globalisation des marchés, et donc des échanges, agit comme un puissant accélérateur de l'homogénéisation, ce qui conduit souvent à l'identifier comme le facteur déterminant de ce lissage permanent. Notre opinion est, sur ce point, divergente. En effet, nous estimons que la globalisation, dont les effets sont réels, n'est qu'une cause de deuxième niveau, elle-même produite par d'autres causes économiques et culturelles, en premier lieu le choix, qui préexiste à l'entrée dans l'économie globalisée, de poursuivre des objectifs économiques de développement.

Par ailleurs, ce type de choix n'est guère étonnant si on se focalise sur certains faits marquants dans les relations entre territoire et économie. Il y eut les époques de la révolution industrielle et de l'émigration européenne de masse, qui ont inscrit dans la mémoire collective le lien entre espace géographique et pauvreté. Il y eut, face aux désastres provoqués par la Deuxième Guerre mondiale, le déploiement en Europe de l'Ouest du « Plan Marshall », événement à l'impact considérable sur le système de valeurs et les comportements des Européens. Il y eut les Trente Glorieuses et la découverte de la « société de l'opulence », où l'augmentation du revenu disponible pour de larges pans de la population promettait la mise à l'abri du besoin, au moins pour un grand nombre. La pauvreté, jusque-là considérée comme un fait inéluctable, devenait un ennemi que l'on pouvait combattre. Il y eut, la crise de l'URSS, la chute du mur de Berlin et la « conversion » de la Chine à l'économie de marché, événements qui marquent probablement la fin de l'option communiste. Ce sont beaucoup de faits qui semblent témoigner de la pertinence du lien entre le développement territorial et économique.

Bien évidemment, cela ne veut pas dire que les approches au développement sont strictement identiques d'un territoire à l'autre : les divergences sur l'aspect environnemental de

l'activité économique en témoignent. Cela veut simplement dire qu'il y a un large consensus sur les objectifs essentiels à poursuivre : croissance et emploi émergent comme les maîtres mots d'une écrasante majorité de projets de développement. La différenciation, même très importante, portant sur l'idée que le territoire se fait de l'utilisation « juste » des fruits de la croissance à venir, que cette décision relève de l'autonomie du territoire ou qui lui échappe, totalement ou en partie, et de la pérennisation du processus. Enfin, cela ne semble pas être en rapport avec le niveau de richesse des territoires, mais plutôt s'imposer comme une évidence de valeurs désormais largement partagée : la focalisation sur la « croissance », malgré les critiques et les mises en garde, ne semble pas plus faible dans les pays riches que dans les plus pauvres. D'ailleurs, même des comparaisons sont souvent effectuées, signe indirect du fait que l'objectif est perçu, dans les faits, comme un impératif également pressant au-delà du niveau de richesse économique produite.

Cette recherche prend cette convergence tout d'abord comme un *fait* : proposer d'emblée un système de valeurs alternatif serait à juste titre considéré comme une démarche essentiellement politique, voire idéologique. Toutefois, il est du ressort du chercheur de s'interroger sur les raisons et les implications de cette focalisation prioritaire, et parfois exclusive, sur les aspects économiques du développement dans la détermination du chemin que les territoires essaient de tracer. Et, c'est notre thèse, de montrer que le chemin de l'économie tend, dans le monde d'aujourd'hui, à conduire les territoires dans une impasse, voire sur un chemin incompatible avec le développement.

Si on se concentre sur les implications de la situation actuelle, on peut remarquer que l'identification de priorités économiques pour le processus de développement a pour effet de le configurer comme une application des théories macroéconomiques les plus répandues. Cela est tout à fait naturel, car c'est le but propre de l'économie politique d'assumer une fonction prédictive et normative, c'est-à-dire d'indiquer quelle typologie d'actions est appropriée pour atteindre un certain résultat économique. Ainsi, quand la Federal Reserve baisse son taux directeur pour « stimuler la croissance », elle ne fait qu'appliquer une théorie tout comme la France quand elle décide de baisser les tranches marginales d'imposition sur le revenu ou de l'instauration du RMI.

Quant aux raisons, on estime qu'elles sont principalement de nature culturelle. En effet, beaucoup de territoires ont vécu la détresse qui accompagne l'extrême pauvreté. À cela la théorie économique oppose une promesse : celle de sortir de la pauvreté, bien évidemment, mais surtout la promesse faite à chaque individu de pouvoir utiliser les ressources à disposition librement, pour satisfaire au mieux ses besoins. La théorie économique promet d'offrir à

tout décideur territorial souhaitant agir pour le « bien » de ses concitoyens un cadre conceptuel simple, universel, cohérent avec le vécu culturel préexistant, rassurant et déresponsabilisant. De surcroît, ce cadre conceptuel s'est avéré, mis à l'épreuve de la réalité, plutôt solide.

Cependant, l'observation de la réalité des politiques de développement montre que les actions conduites, au-delà d'un quelconque jugement de valeur, semblent ne plus se transformer dans les résultats théoriquement prévus. Ainsi, à titre d'exemple, la baisse des impôts en Italie ne semble pas s'être mutée en consommation, tout comme l'instauration du bouclier fiscal en France n'a favorisé qu'en petite partie le retour des capitaux expatriés. L'existence de faits qui contrastent avec la théorie ou qui demandent que l'on rajoute en permanence des hypothèses ad hoc, est, à la fois, un signe de faiblesse qu'une démarche scientifique se doit de mettre en évidence et une occasion à saisir pour faire avancer le chemin de la connaissance.

Notre opinion est que la science économique, comme toute autre théorie, évolue selon le chemin de la réfutation décrit par Karl Popper : la réalité étant plus forte et plus vaste que la théorie, cette dernière a vécu des ruptures, parfois assez brutales, qui l'ont contrainte à l'évolution. Ainsi Walras s'appuie sur les faillites des compagnies de chemin de fer pour montrer les limites du « laissez-faire » ; Keynes rebondit sur le constat de l'existence d'un chômage involontaire à expliquer et les monétaristes profitent de la crise des années 70 et la longue période de stagflation, pour avancer leurs visions. C'est un parcours dans lequel notre capacité de comprendre les phénomènes économiques s'est accrue considérablement bien qu'elle demeure très imparfaite.

C'est dans cette lignée d'amélioration continue de la science économique et de la réflexion en matière de développement que notre recherche souhaite s'inscrire.

Le cheminement logique de l'analyse traverse quatre étapes distinctes. Tout d'abord, nous estimons nécessaire de retracer la trajectoire des relations entre la pensée, puis la science, économique et développement. En effet, sans comprendre les raisons et les circonstances qui ont conduit à une certaine primauté de fait de la sphère économique sur le moment politique au sens de la détermination de visions territoriales partagées, on serait dans l'incapacité de saisir, à la fois, les enjeux liés à l'élargissement de la théorie économique et les exigences qu'une théorie novatrice du développement doit respecter. Un chapitre introductif, synthétique, mais nécessairement dense, est intégralement consacré à ces questions préalables.

Une fois établis avec clarté les liens entre pensée économique et réflexion en matière de développement, on pourra aborder l'*intuition* fondamentale qui anime ce texte : que la représentation théorique de l'économie telle qu'on la connaît aujourd'hui se heurte à nouveau à la réalité. En effet, depuis la fin de la Deuxième Guerre mondiale, les économies occidentales

ont bénéficié d'une très longue période de paix relative qu'elles ont mise à profit pour générer une croissance sans précédent. D'ailleurs, ces résultats ont contredit, jusqu'à présent, toutes les prévisions d'arrêt de la croissance par la survenue d'une insuffisance des ressources naturelles, qu'il s'agisse des prévisions de Malthus ou de celles du Club de Rome à propos de la « croissance zéro ». Par ces observations, plusieurs économistes estiment que la réalisation d'une croissance infinie est possible.

Le sentiment qui anime notre recherche est que, après le déclin de la pensée keynésienne, on ait oublié le côté de la demande. Cela est d'autant plus pernicieux dans une optique de développement économique territorial que les objectifs de ce dernier se résument, en dernière instance, à la recherche du plus grand « bien-être » d'une collectivité humaine identifiée.

Une très large majorité de théories économiques assument implicitement que la demande peut absorber de façon infinie le fruit des gains de productivité de l'offre, permettant ainsi la rémunération pérenne des coûts de l'innovation. Cela est très probablement pertinent à l'échelle de l'économie globale où les populations exclues de la consommation restent très importantes. En revanche, cela peut laisser perplexe si on raisonne sur un système économique local caractérisé par des niveaux de consommation déjà élevés.

Pour traiter cette intuition, on prendra l'*hypothèse* de l'existence d'une économie, qu'on appellera « de satiété », où les augmentations de revenu disponible ne produisent pas d'augmentations réelles dans les dépenses de consommation, en l'absence de contraintes. Autrement dit, une économie où la demande ne peut ou ne veut pas absorber les quantités grandissantes obtenues grâce à une productivité grandissante.

Un tel état limite des systèmes économiques n'ayant pas, à notre connaissance, encore été modélisé, au-delà des approches d'état stationnaire, nous devons produire nous-mêmes les supports d'analyse. Bien évidemment, dans le cadre de cette thèse, on sera obligés de restreindre notre ambition à une modélisation sommaire de l'état de satiété, privilégiant la largeur de la réflexion à son développement en profondeur.

D'un point de vue méthodologique on procédera à la mode d'un Riemann pour la géométrie, en rendant plus généraux deux axiomes communément acceptés. Tout d'abord, dans le cadre d'une approche microéconomique standard, on supprimera purement et simplement le postulat dit de non-saturation : là où l'approche standard considère que l'utilité marginale à la consommation d'un bien normal est toujours positive, nous prendrons l'hypothèse qu'elle puisse assumer n'importe quelle valeur réelle, positive, négative ou nulle. Autrement dit, on assumera, de manière argumentée, que la saturation globale d'un système économique est un état tout aussi possible, bien que non ordinaire, que les états de non-saturation considérés par

les approches standards. Dans notre modélisation, seul l'état limite sera analysé.

Ensuite, utilisant le cadre de référence de la Théorie Générale avancée par Keynes, on se concentrera sur la « loi psychologique fondamentale », car elle est parfaitement équivalente, dans un cadre macroéconomique, au postulat de non-saturation. Ainsi, là où la théorie courante assume que la propension marginale à consommer est toujours positive, bien que décroissante, nous assumons qu'elle peut prendre toute valeur réelle, positive, négative ou nulle. Là encore, seul l'état limite d'une propension marginale non positive sera objet de modélisation synthétique. Enfin, compte tenu de l'importance pratique que la « synthèse néoclassique » à la Hicks revête encore aujourd'hui en tant que support opérationnel pour les décisions, on en vérifiera la cohérence et l'applicabilité en conditions de satiété.

Ces modèles élémentaires établis, on abordera le sujet de la pertinence de notre approche face à la réalité. Cette investigation empirique n'est pas aisée. C'est la raison pour laquelle elle devra, dans le cadre de cette recherche, se cantonner à être plus qualitative que quantitative : en effet, la disponibilité de données d'observation pertinentes est extrêmement limitée et une démarche plus quantitative demande la création de mesures *ad hoc*. Si cela constitue un intéressant domaine de recherche ultérieure, il semble s'agir d'un objectif excessivement ambitieux dans le cadre de la thèse. Ce qui n'empêche nullement, et c'est même un devoir précis dont il est nécessaire de se charger, de prendre en compte dès à présent l'ensemble des éléments d'observation déjà disponibles dans la littérature. À cette mise à l'épreuve de la théorie esquissée dans la première partie de la thèse, on consacrerá une partie spécifique, dans un but de clarté du texte. C'est dans cette partie que les limites de la relation entre le développement territorial et économique seront mises en lumière.

Enfin, la dernière partie du texte sera consacrée à décrire une approche du développement territorial différente de celle reposant sur la croissance et plus généralement sur l'économie : on ne peut pas montrer une impasse sans montrer également une issue. Dans cette démarche, la plus grande prudence est à recommander : en proposant une « théorie » du développement, le risque de se faire aspirer par des partis pris idéologiques est très fort. C'est la raison pour laquelle la construction théorique proposée doit respecter un certain nombre de contraintes précises.

En particulier, elle doit :

- répondre aux raisons implicites qui ont amené à l'identification du développement avec le développement économique, explorées dans le chapitre 2 ;
- être cohérente avec la réflexion sur la nature et les dynamiques des territoires choisie

comme cadre de référence ;

- respecter la logique d'amélioration continue des théories scientifiques, élargissant la vision du développement permettant que l'approche plus strictement économique puisse être considérée comme un cas particulier de la théorie plus générale ;
- prendre pleinement en compte les éléments de réfutation de l'approche courante, éléments mis en lumière d'un point de vue théorique et confirmés par comparaison à la réalité des faits dans les chapitres 3 et 4 ;
- fournir un support aux décideurs territoriaux, pour éclairer leurs choix concrets.

Ce dernier point est indispensable si l'on veut pouvoir vérifier dans les faits futurs les éventuelles limites de notre théorie et rendre possible, si les faits le demandent, sa réfutation, sans quoi on ne serait pas en présence d'une approche scientifique. Cela demande d'imbriquer la théorie dans un modèle, d'en tirer des indicateurs pertinents, d'établir au moins une première version des algorithmes de calculs, d'esquisser une méthodologie d'analyse et vérifier l'ensemble grâce à des exemples, en vue d'une future application à la complexité d'un territoire réel. Les derniers paragraphes de la thèse y seront spécifiquement consacrés.

L'objectif qu'on s'est donné est certainement ambitieux et il est manifeste que ce texte s'apparente plus à un programme de travaux dans la durée qu'à un ouvrage complété une fois pour toutes. C'était, nous semble-t-il, une nécessité. En effet, l'étendue et la qualité des contraintes qui doivent être prises en compte par la « théorie du développement » qu'on s'est proposée d'écrire, rendent préférable l'adoption d'une perspective « en largeur » à la focalisation sur un aspect ponctuel à décortiquer « en profondeur ».

En effet, s'il était inexact d'affirmer que la vision du développement proposée est le *résultat* des réflexions qui la précèdent, elle en est sans aucun doute *tributaire*. Ainsi, l'adoption d'une perspective plus globale permet d'assurer mieux la cohérence et la solidité de l'ensemble. Cela rendra possible, en aval, d'entreprendre un programme de mesures s'appuyant sur un référentiel théorique suffisamment robuste.

2 Considérations préliminaires

Aborder un sujet aussi vaste que le développement territorial avec l'ambition d'en dessiner une théorie oblige à clarifier avec autant de précision que possible l'objet de la recherche. Cela est particulièrement nécessaire quand l'usage quotidien des mots les rend familiers, mais aussi de moins en moins définis. En effet, s'il semble possible d'assumer aisément que le développement territorial est le développement d'un ou plusieurs territoires, il est néanmoins nécessaire de s'interroger sur le sens à donner au mot « développement » dans cette locution.

Selon le CNRTL¹, le terme n'a pas de sens univoque. Au contraire, il varie de façon significative selon l'objet (l'homme, un discours, un produit, un argumentaire...) auquel il s'applique. Et, sans grande surprise, dans le domaine de l'économie, le concept de développement se résout au développement économique, c'est-à-dire l'« amélioration quantitative et qualitative de la situation d'une unité économique » (ATILF 2005a).

2.1 Développement territorial et développement économique²

Une première question à laquelle nous devons répondre est de comprendre si le développement territorial et le développement économique d'un territoire peuvent être considérés comme synonymes. En d'autres mots, nous devons nous questionner sur la pertinence de considérer le territoire comme une « unité économique », fût-elle complexe.

La question est moins fantaisiste qu'elle ne paraît à première vue. Prenons l'exemple du PNUD³ et des « Objectifs pour le Millénaire » (UN 2011). C'est un exemple intéressant, car la définition des objectifs pour le développement et les indicateurs retenus semble ne pas se référer uniquement à la sphère économique⁴. L'accès aux soins, à la scolarisation, à internet sont des aspects également pris en compte, tout comme certains paramètres environnementaux et la place des femmes. Toutefois, la lecture des Rapports Annuels permet de corriger cette première impression tant la clé d'interprétation économique reste aussi implicite qu'évidente. Ce n'est aucunement un grief, mais il est assez manifeste que la plupart des indicateurs retenus sont en corrélation stricte avec les conditions de pauvreté, avec l'existence de cercles vicieux

¹ Centre National de Ressources Textuelles et Lexicales. Puisque la rédaction de la thèse est en langue française, on n'a pas vérifié la correspondance sémantique exacte avec d'autres langues, notamment l'anglais.

² Une version préliminaire de ce paragraphe a été publiée sous forme de contribution à la réflexion de Bretagne Prospective, cercle de réflexion sur le développement de la Bretagne historique (Pirrone 2009a; 2009b).

³ Programme des Nations Unies pour le Développement.

⁴ Un suivi annuel des indicateurs est disponible à l'adresse <http://mdgs.un.org>.

forts comme, à titre d'exemple, la boucle « pauvreté → instruction → travail → pauvreté ». Par conséquent, bien que de manière implicite, le développement prôné par le PNUD est de type fondamentalement économique, au sens indiqué plus haut, corrigé pour prendre en compte certains éléments écologiques et sociaux de durabilité.

Pour autant, un consensus existe pour affirmer que les territoires ne se réduisent pas à des unités économiques complexes et sont plutôt à considérer comme des construits sociaux qui s'appuient tant sur des conditions objectives⁵ que sur des représentations symboliques (Ritchot 1992; 1999; 1991; Gagnon 2003). Le territoire est donc un fait humain, ce qui oblige à prendre en compte un horizon plus large que le simple spectre des faits économiques.

Cela implique l'intérêt d'aller plus en profondeur et de chercher le sens du mot « développement » dans la panoplie de significations qu'il prend quand il se réfère à l'homme. Cela nous ramène vers les synonymes d'« essor » et de « progrès ». Notamment, ce dernier est particulièrement intéressant. On définit le progrès comme un « *processus évolutif orienté vers un terme idéal* »⁶, ce qui rappelle de façon fort pertinente le fait que les territoires, dans leur développement, tendent à suivre une trajectoire qui est influencée par les valeurs, les croyances et les attentes dans l'avenir qui en définissent la direction.

À la lumière de ces simples considérations sémantiques, il paraît évident qu'on ne peut pas se contenter d'identifier *a priori* le développement territorial avec la simple augmentation du PIB par habitant ou la diminution du taux de chômage. Bien au contraire, si on accepte ce point de vue lexical, une définition du développement territorial plus vaste et plus juste peut être avancée : le considérer comme la *trajectoire* que le territoire entreprend pour se rapprocher d'un « terme idéal ».

Il n'est pas anodin de s'attarder pendant quelques lignes sur cet élément final du concept : le terme idéal de référence est-il forcément unique pour tous les territoires ou peut-il prendre des formes différentes, voire contradictoires, d'un territoire à l'autre ? Il nous semble que, d'un point de vue purement théorique, on est bien obligé d'admettre la *possibilité* de différences même radicales dans les *weltanschauung*, les visions du monde⁷ adoptées ou adoptables par les différents territoires. En effet, la définition de cet objectif du développement du territoire est un processus d'interprétation, à la fois individuel et collectif, de la réalité telle

⁵ Pensons, à titre d'exemple, aux spécificités de la condition îlienne.

⁶ Ce qui est remarquablement proche du sens étymologique, le verbe latin « progredior » signifiant « avancer vers un objectif, un but ».

⁷ À ce propos, (Jung 1965) : « Avoir une conception du monde (Weltanschauung), c'est se former une image du monde et de soi-même, savoir ce qu'est le monde, savoir ce que l'on est. (...) Toute conception du monde a une singulière tendance à se considérer comme la vérité dernière sur l'univers, alors qu'elle n'est qu'un nom que nous donnons aux choses ».

qu'elle est perçue comme réelle à un moment donné et telle qu'elle est perçue comme devant être à l'horizon futur. Il s'agit d'un mouvement perpétuel qui n'est pas dissociable du fait territorial, c'est-à-dire de l'existence d'un construit social en mutation permanente, qui est caractérisé par des modalités d'interaction entre acteurs afin de partager l'information, conduire la réflexion et définir un consensus. C'est, à proprement dire, un processus culturel qui mobilise l'ensemble des connaissances, des valeurs et des modes de vie et qui fonde la construction sociale.

Par conséquent, il est évident que des collectivités humaines différentes *peuvent* définir des objectifs différents face à des situations comparables. Cela a un corollaire important : si on veut pouvoir parler de développement, au sens indiqué plus haut, il est nécessaire que le territoire soit libre dans la détermination de ces objectifs. En effet, si le territoire devait se voir imposer un « terme idéal » de l'extérieur, il serait au service du développement de cet agent exogène et on serait en devoir de s'interroger sur son existence même en tant que territoire.

Ces considérations établies, on peut maintenant définir plus précisément le développement territorial comme :

Définition 2.1 : Développement territorial

*la **trajectoire** que le territoire parcourt pour réaliser ses **propres objectifs autodéterminés**.*

Cette définition nous permet également d'évacuer une certaine confusion entre développement « territorial » et développement « local ». En effet, ce dernier fait référence aux espaces et considère comme cruciale la mise en place d'une efficace gouvernance associant les différents acteurs de la dimension locale. En revanche, le premier implique l'existence d'un construit social capable d'exprimer une volonté. Et donc, par ricochet, l'existence d'un système de gouvernance, même implicite, entre acteurs qui se reconnaissent mutuellement comme territoriaux et expriment une volonté territoriale. Ainsi, bien que des passerelles existent entre les deux concepts et même si, en toute logique, les démarches de développement local peuvent aboutir au fait qu'un système local se reconnaisse en tant que territoire, il faut admettre qu'on peut faire l'expérience d'espaces locaux qui ne présentent pas les caractéristiques de construits sociaux ainsi que de territoires à l'étendue très vaste⁸.

Étudier la façon dont les territoires autodéterminent leurs objectifs ultimes de développement sort du domaine de cette recherche : en effet, si ces objectifs influencent la trajectoire de développement, elle ne peut exister de façon consciente qu'après leur définition. Par rap-

⁸ À titre d'exemple, pensons à l'espace local défini par une ville centre et des banlieues ghettos.

port à ce processus, éminemment politique, on s'autorisera une seule considération. Il semblerait que développement, au sens courant de développement économique, et systèmes démocratiques aillent de pair (Sen 2000a; Johnston 2000) sans qu'on ait pu clarifier de façon définitive quel élément, politique ou économique, favorise l'émergence de l'autre.

La clé de lecture adoptée dans cette thèse tend à suggérer qu'être doté d'un système démocratique *peut* favoriser le partage, la mise en commun et l'appropriation collective d'une vision du futur du territoire, et donc de son développement souhaité. Cependant, cette facilité théorique, fournie par l'existence de systèmes démocratiques, peut être rendue vaine par la pratique concrète. À titre d'exemple, un système politique glissant vers des formes plébiscitaires, ou marqué pour une très forte belligérance entre les différents partis, pourrait, on le dit avec prudence, s'avérer un obstacle à cette appropriation collective des « termes idéaux ». Et nous savons depuis les travaux de Condorcet, puis d'Arrow (1951), que le simple acte électoral n'est pas suffisant pour garantir l'expression juste de la volonté territoriale. De même, une hypothétique monocratie qui fonderait ses décisions sur des démarches participatives, comme on a pris l'habitude de les appeler, pourrait, le conditionnel est ici aussi obligatoire, s'avérer aussi efficace que les systèmes démocratiques.

Dans cette recherche, on prendra l'existence d'objectifs territoriaux comme un prérequis : en leur absence, ne fussent-ils définis que de manière implicite et émergente⁹, on devra plutôt parler de « mutation » territoriale, sans que ce terme puisse être connoté de manière négative ou positive. Si le territoire change, mais qu'il n'a pas de direction souhaitée, on ne peut pas apprécier sur quel chemin effectif (Chavance 1994, p.29) il se positionne.

Selon ce que l'on vient d'esquisser, chaque territoire *pourrait* se doter d'objectifs, et donc de systèmes de développement, uniques. L'observation nous indique que cette diversité d'approches est *moins répandue* qu'on ne pourrait l'imaginer. Certes, il existe quelques exceptions comme le Bhoutan qui essaye de dépasser un cadre strictement économique poursuivant ses objectifs de « bonheur »¹⁰. On voit certains territoires « séparatistes », comme le Groenland, lesquels semblent donner la priorité à un objectif de « liberté » par rapport aux intérêts économiques immédiats¹¹. Et très certainement ils existent des tribus dites primitives qui ne donnent pas à l'argent cette importance qu'il a prise dans le monde dit « civilisé ». Cependant, il s'agit d'exemples plutôt marginaux et qui ne sont pas parfaitement concluants : rien n'in-

⁹ En analogie avec le concept de « stratégie émergente » introduit par Mintzberg (1994).

¹⁰ <http://www.grossnationalhappiness.com/>.

¹¹ Le Danemark contribue pour environ 400 millions d'euros par an à l'économie de l'île (Simoulin et al. 2011).

dique, une fois acquise la liberté d'autodéterminer leurs objectifs, que les Groenlandais ne choisiront pas de poursuivre un développement de type économique.

Notre avis est que la contradiction entre la variété possible des modèles et des finalités du développement et la focalisation presque univoque sur les aspects économiques est purement apparente : le fait d'avoir une gamme de possibilités multiples n'implique nullement que les choix finaux doivent forcément être hétéroclites. En réalité, si un des choix possibles apparaît préférable à tous les autres, et cela à partir de grilles de valeurs suffisamment différentes, ce choix peut s'imposer comme un comportement dominant. De même, si la distance entre les référentiels culturels des différents territoires tend à s'estomper, les choix auront logiquement tendance à être relativement uniformes.

Il est indéniable qu'une certaine « contagion » (Sperber 1996) entre cultures différentes est présente dans le monde contemporain, caractérisé par une grande mobilité des personnes, des biens, des capitaux et de l'information à une échelle presque planétaire¹². Cela favorise une certaine convergence. Toutefois, il nous est avis qu'il serait réducteur de reconduire cette « épidémiologie » à la seule cause de la globalisation économique, bien qu'elle, par nature et par fonctionnement, est certainement un accélérateur des tendances homogénéisatrices. En effet, nous le montrerons dans les pages qui suivent, la globalisation apparaît, dans le cadre que nous allons retenir pour notre réflexion, plus comme un résultat que comme un facteur déterminant du processus ici décrit.

Enfin, il est opportun de rappeler qu'Amartya Sen (2000a; 2005a) a montré avec talent combien un certain nombre de valeurs considérées souvent comme spécifiques à l'« occident » sont en réalité patrimoine commun de sociétés diverses et cela même quand elles restent relativement cloisonnées. Dans ce cas, on devrait parler de convergence naturelle.

Si l'argument de la contagion est séduisant, il semble néanmoins hasardeux d'affirmer que tous les territoires ont la même grille de valeurs et de priorités. Cela reviendrait à dire qu'il n'existe qu'une seule culture, un seul construit social, un seul territoire. Dans un mot, que le monde est parfaitement lisse¹³. L'expérience semble contredire cette hypothèse. Au contraire, elle laisse même entrevoir un lien de causalité entre les pressions globalisantes et la résurgence du fait territorial (Ternaux & Pecqueur 2005), la recherche d'une différence pour ne pas se diluer dans un tout perçu comme sans identité. Comment expliquer alors le fait que la très grande partie des approches de développement portées par les territoires sont en effet

¹² Ce qui a pu conduire certains auteurs à voir l'émergence d'une « culture globale » axée sur le « tryptique marché-science-technologie » (Panhuys 2004, p.42).

¹³ Pour utiliser l'heureuse formule de Léon et Sauvin (2005).

des approches de développement économique ?

Pour y répondre, on doit revenir à la définition du développement territorial déjà donnée. En effet, si on accepte que le territoire est un construit social permanent (Leloup et al. 2005), on accepte implicitement le fait que le territoire définit ses objectifs par rapport aux besoins et aux envies qui sont portés par le territoire lui-même, prenant en compte les opportunités et les contraintes présentes ou potentielles portées par l'environnement¹⁴. Pour être encore plus précis, les besoins et les envies dont se chargera le territoire, seront ceux portés par une fraction des acteurs territoriaux ayant la masse ou la qualité suffisantes pour les faire accepter, parfois les imposer, à l'échelle collective.

Si on regarde du côté de la « masse » d'acteurs, on peut noter que la majorité des acteurs territoriaux, les « citoyens », ont été historiquement porteurs de besoins essentiellement primaires : pouvoir se nourrir, boire, s'habiller, se loger, se soigner, vivre en sécurité, faire grandir ses enfants, ce sont tous des besoins dont la satisfaction est loin d'être assurée dans tous les territoires qu'on considère comme exclus du « développement ». Ce sont également des besoins dont naguère la satisfaction pour le plus grand nombre n'était pas non plus une évidence dans nos contrées, aujourd'hui « développées ». Pendant des années, la seule réponse concrète à ces besoins a été l'émigration, l'abandon du territoire d'origine. L'histoire de la révolution industrielle et de l'émigration européenne de masse ont inscrit dans la mémoire collective le lien de causalité entre espace géographique et pauvreté. L'expérience des mouvements migratoires contemporains ne peut que renforcer cette mémoire. Par conséquent, l'exigence de porter l'accent sur la production et la consommation locale de revenus, c'est-à-dire l'enclenchement d'une dynamique territoriale de développement économique¹⁵, a été vue comme incontournable. De même, continuer sur ce chemin semble être une manière d'exorciser la peur d'un retour de la pauvreté dans des territoires relativement riches.

Les références périodiques au grand traumatisme de 1929 que l'on retrouve en correspondance de toutes les crises économiques peuvent être un témoignage de cette hystérie irrationnelle. Selon le BEA (Bureau of Economic Analysis) le PIB des USA était de 977 milliards en 1929, première année disponible, et de 12.880,6 milliards en 2009, point le plus bas de la série après la crise de 2007. La monnaie utilisée est le « dollar enchaîné 2005 », référence pour les mesures à monnaie constante. Les estimations officielles, fournies par le US Census Bureau, font état, pour 1929, d'une population totale de 121.767.000 habitants. En 2009, l'estimation est de 307.006.550 habitants. L'arithmétique indique que le PIB par habitant en mon-

¹⁴ Le sens du mot « environnement » est ici celui adopté par M.Porter (1994).

¹⁵ En combien de langues et de lieux, a-t-on entendu résonner le slogan « Vivre et travailler au Pays » !

naie constante est donc approximativement cinq fois plus important en 2009 qu'en 1929, avant même que la « Grande Dépression » ne déploie tous ses effets. Une comparaison avec le point bas de 1933 restituerait un ratio de 7,35.

Dans une époque plus récente, le déploiement du « Plan Marshall » en Europe de l'Ouest et la naissance de la CEE avec le succès de sa « politique agricole commune », premiers leviers du développement européen, ont montré combien les approches économiques pouvaient être porteuses de résultats intéressants. La crise des économies planifiées (crise de l'URSS, chute du mur de Berlin, « conversion » de la Chine à l'économie de marché) n'a fait qu'intensifier le processus et, à présent, les objectifs fondamentaux du développement territorial communément acceptés prennent la forme d'objectifs essentiellement économiques définis par rapport au cadre conceptuel de l'économie de marché.

Bien évidemment, cela n'implique pas l'identité stricte des approches du développement d'un territoire à l'autre : les divergences sur l'aspect environnemental de l'activité économique en témoignent. Cela signifie simplement qu'il y a un large consensus sur les objectifs essentiels à poursuivre : croissance et emploi émergent comme les maîtres mots d'une écrasante majorité de projets de développement. La différenciation, même très importante, se faisant sur l'utilisation à venir des fruits de la croissance et la pérennisation du processus. Pour reprendre la définition de développement économique évoqué au début, la différence se fait plus sur les aspects de qualité que de quantité.

Ce qui est intéressant est que le choix de poursuivre des objectifs de croissance et d'emploi ne semble pas être en rapport avec le niveau de richesse des territoires, mais plutôt s'imposer comme une évidence de valeurs désormais largement partagée. L'exemple des États-Unis ayant attribué une mission de stimulus de la croissance à leur banque centrale en est le plus limpide des témoignages.

Cependant, notamment dans les pays considérés comme développés, le sentiment d'inadéquation de ces approches semble être de plus en plus fort. Ainsi, de nombreux auteurs et de nouvelles théories¹⁶ ont tenté de critiquer, parfois avec talent, la domination de l'économie sur le domaine du développement. En ce faisant, ces auteurs ont décidé d'aller au choc frontal avec un système de croyances et de valeurs consolidées. Ils ont choisi une démarche proprement *idéologique*, bien qu'appuyée par des écrits scientifiques et économiques. Pour l'instant, leur succès semble plutôt limité.

¹⁶ Un exemple sur tous, les tenants de la décroissance (Georgescu-Roegen 1979; Latouche 2006; 2010).

Cette recherche suit un parcours différent. Nous sommes conscients du fait que l'on n'a aucun titre pour mettre en cause la confiance accordée par les territoires aux approches économiques du développement : cela est du ressort de la détermination de la volonté territoriale, donc, *in fine*, du politique. En revanche, notre devoir est de s'efforcer de comprendre les *raisons* qui conduisent des territoires aussi divers à choisir le chemin du développement économique. Cela permettra de mettre en évidence le caractère *instrumental* de ce choix par rapport aux *vrais objectifs* territoriaux, qui restent la satisfaction des besoins et la réalisation des envies territorialement reconnues.

De même, il est nécessaire de montrer les conséquences implicites de l'adoption de la perspective de développement économique. Tout d'abord, on peut remarquer que cela revient à appliquer, de façon directe ou indirecte, les théories économiques, notamment macroéconomiques¹⁷, les plus répandues et acceptées. À titre d'exemple, on notera comment les approches de l'« aménagement » si chères à la culture administrative française se fondent sur l'idée de conforter, stimuler ou établir un potentiel économique localisé sur un territoire. Ou combien la « théorie de la base » s'avère, en extrême synthèse, un modèle keynésien qui fait dépendre les revenus du territoire de la demande extérieure¹⁸. Ou encore que les théories du développement endogène se fondent sur la valorisation de ressources, notamment exprimées en capital humain territorial, épousant en cela les théories de la croissance endogène. Et ainsi de suite.

Aussi, on prendra acte du fait que dans ces approches les mesures du développement se réfèrent à des faits essentiellement socioéconomiques, tant de manière directe et univoque (PIB/habitant, chômage, mesures de la « pauvreté ») que de façon tempérée par d'autres éléments comme l'espérance de vie et la scolarisation dans l'Indice de Développement Humain adopté par le PNUD sous l'influence d'Amartya Sen. Cependant, l'existence de relations circulaires entre le PIB/habitant et les autres paramètres pris en compte, déjà évoqués à propos des « Objectifs du Millénaire » rend l'IDH bien plus « économique » qu'il ne pourrait paraître à première vue¹⁹. Étant donné que la mesure tend à guider l'action, puisque c'est sur la mesure qu'on se focalise pour apprécier les résultats, la qualité des actions de développement est jugée sur leur capacité à produire un résultat économique. Ce qui est parfaitement logique.

En quelque sorte, adopter les approches économiques au développement revient à con-

¹⁷ En ce sens, Vachon et Coallier (1993) : « Dans ces conditions, quiconque ose remettre en question les vertus de la macroéconomie et les règles qui la gouvernent peut être taxé de témérité, voire de naïveté : hors des impératifs économiques il ne semble pas y avoir de salut pour l'humanité! »

¹⁸ Cela est particulièrement visible dans l'approche de Hoyt (1954), mais même sa révision récente (Davezies 2008) ne s'y écarte pas significativement, en termes de logique, malgré l'ambition affichée.

¹⁹ Pour un développement de cette analyse, se référer au §2.4.2, page 64.

cevoir et appliquer une théorie : c'est par l'amélioration quantitative et qualitative de la situation économique du territoire que celui-ci progressera vers l'idéal de référence.

En réalité, toute approche du développement s'apparente à une théorie. On part d'une perception de la situation réelle et, après avoir défini l'idéal de référence²⁰, on trace un chemin d'actions et d'effets censés nous y conduire. Mais si définir un chemin de développement territorial est une activité théorique, il est nécessaire qu'elle ne devienne pas autoréférentielle. Bien au contraire, il faut qu'elle reste au service des objectifs du territoire. Dans le cas contraire, on se trouverait à nouveau dans la situation d'une définition exogène des objectifs de développement pour le territoire.

Pour prévenir cette distorsion, il est essentiel de se garantir du respect de deux conditions fondamentales et précisément que la ou les théorie(s) choisie(s) :

- assument *les mêmes objectifs* que ceux poursuivis par le territoire ou que, à minima, impliquent leur satisfaction comme produit intermédiaire ;
- se fondent sur une représentation du comportement, des priorités et des valeurs des acteurs qui est *cohérente* avec leurs comportements, priorités et valeurs réels.

On montrera par la suite que l'insatisfaction qui est ressentie par rapport à la pertinence des approches économiques au développement est bien fondée et qu'elle s'explique par le non-respect des deux conditions énoncées. Cependant, la critique ne saurait être pertinente sans un effort de compréhension des raisons de cet amalgame entre le développement et le développement économique. Pour les saisir, il est nécessaire de faire un pas en arrière dans le temps et de suivre le fil des relations entre la pensée économique et les dynamiques de pouvoir.

²⁰ Qui s'apparente à un axiome.

2.2 Les promesses de la « science » économique

La matière économique a attiré l'attention de l'homme depuis une époque très ancienne : des témoignages indirects peuvent être retrouvés jusque dans le Code d'Hammurabi (18^e siècle av. J.-C.) et ses dispositions en termes de prix et de salaires. Bien que ce texte nous renseigne peu sur les raisons qui ont mené à inscrire dans le code les dispositions précises qui le composent et pas d'autres, il est néanmoins intéressant de noter que le législateur babylonien éprouva le besoin d'aborder le sujet. C'est dire si la matière économique était déjà considérée comme digne d'attention, ne fut-il que pour des raisons qu'on pourrait définir comme politiques dans le langage actuel.

Et pourtant, à cette époque, le mot même d'économie n'existe pas. C'est Xénophon, au 5^e siècle av. J.-C., qui l'introduit dans le vocabulaire grec, grâce à son « Économique ». Dans cet ouvrage, essentiellement consacré à la gestion d'un domaine agricole, on peut retrouver une définition de « bien »²¹ d'étonnante modernité : ce qui est utile²². De son côté, Platon mène une réflexion intéressante sur les droits de propriété, sujet qui passionnera les économistes jusqu'à nos jours et Aristote aborde le sujet épineux de la distinction entre l'économie, l'art de « gérer la maison », et la chrémastique, l'art d'accumuler de l'argent.

Cette digression sur les racines reculées de la science économique nous éclaire sur deux éléments qu'il convient de retenir. Tout d'abord, l'économique est quelque chose de suffisamment important pour que de grands philosophes, et même la loi, s'en occupent et, ensuite, la matière économique apparaît comme subordonnée à la politique. Notamment, cela est très évident dans l'ouvrage d'Aristote où les effets de l'accumulation d'argent sur le système économique sont peu explorés, le maître grec se concentrant plutôt sur des raisonnements de nature morale. Par ailleurs, cet axe de réflexion est loin d'être dénué d'intérêt et il anticipe des angles de lecture beaucoup plus proches de nous, comme la critique de Marx sur la passion de l'argent pour l'argent (Marx 1867) ou le portrait acéré de la « classe de loisir » dessiné par Veblen (1899).

Cette subordination logique de l'économique au politique et, en amont, au philosophique et au théologique ne sera pas véritablement remise en cause avant plusieurs siècles (Passet 2010).

²¹ Ou de « valeur », selon les traductions.

²² (Xénophon 1895, chap. 1). Dans le même sens, au XVIII^e siècle, Condillac, cité en (Passet 2010, p.233).

Une première étape intéressante, en remontant rapidement le fil du temps, nous fait arrêter en 1615, année de rédaction du « Traicté de l'œconomie politique » par Antoine de Montchrétien. C'est en effet par cet ouvrage que la locution « économie politique » voit le jour²³. Un peu à la manière de Machiavel dans le domaine de la politique, Montchrétien se positionne en conseiller du Roi de France²⁴, se rêvant peut-être en successeur de Laffemas et Sully.

C'est une posture fille de son temps. Ce XVIIe siècle naissant, époque du développement des théories de la connaissance, terrain de jeu intellectuel d'un Descartes ou d'un Bacon, est le moment où l'idée que le pouvoir est une manifestation du savoir²⁵ creuse son sillon dans le monde occidental. Ainsi, Montchrétien « sait » quel est le devoir d'un Roi : « *Ceux qui sont appelés au gouvernement des Estats doivent en avoir la gloire, l'augmentation et l'enrichissement pour leur principal but ...* »²⁶. Par conséquent, il peut se hisser à la hauteur du Souverain pour lui montrer les bonnes décisions à prendre. Si le « Traicté » ne semble pas avoir particulièrement marqué l'histoire de la pensée économique, et cela, malgré quelques intuitions intéressantes portant, pour exemple, sur le capital humain²⁷, l'économie, devenue désormais « politique », commence un long parcours de prise d'autonomie : elle veut définir les priorités de l'action publique et montrer par quel chemin les détenteurs de pouvoir peuvent y répondre.

Cette ambition, ce climat, favorise l'émergence et la multiplication d'approches et d'intuitions, processus qui sera accéléré par cette convergence rare d'innovations philosophiques, scientifiques et méthodologiques que fut le Siècle des Lumières. C'est le siècle des Leibniz et du calcul différentiel, lequel deviendra un pilier de la science économique naissante. C'est le siècle des Montesquieu et de l'idée que « chacun va au bien commun, croyant aller à ses intérêts particuliers » (Montesquieu 1749), du « laisser-faire, laisser passer » des physiocrates et du libre-échange de David Hume. C'est également le siècle dans lequel les idées démocrates, inspirées par la relecture des textes classiques, se cristallisent dans les grandes révolutions républicaines, la Française et l'Américaine.

L'importance de ces événements dans le reversement de la relation entre le politique et les idées économiques ne doit pas être négligée. Avec les anciennes monarchies, caractérisées

²³ « L'acte de baptême de la discipline » dans les mots de Passet (Passet 2010, p.136).

²⁴ En 1615 la France est en réalité sous la régence de Marie de Médicis : c'est probablement pour cette raison que De Montchrétien dédie son Traicté à la fois au Roi et à la Mère du Roi.

²⁵ « *Nam et ipsa scientia potestas est* » (En effet le savoir lui-même est pouvoir), (Bacon 1597).

²⁶ (Montchrétien 1615). C'est la première phrase du « Traicté ». L'italique souligné sur « doivent » est le nôtre.

²⁷ « Mais de ces grandes richesses la plus grande, c'est l'inépuisable abondance de ses hommes, qui les sçauront ménager : car ce sont gentils esprits, actifs et plains d'intelligence, de qualité de feu, composés par une ingénieuse artificielle nature, capables d'inventer et de faire. » (Montchrétien 1615).

par un pouvoir concentré dans les mains du souverain²⁸ et une prise de fonction par voie héréditaire, le monarque pouvait, tel le Prince de Machiavelli, se contenter d'être craint. Avec un pouvoir qui se déplace de plus en plus vers les différentes formes de Parlement, et notamment vers les parlementaires élus²⁹, voire le Président élu dans le cas des États-Unis, cela n'est plus possible. Car les élections doivent être gagnées, ce qui implique la capacité de stimuler un consensus au sein du corps électoral. Et bien que le suffrage universel tel qu'il est conçu aujourd'hui soit encore loin de voir le jour³⁰, la masse d'électeurs n'est pas négligeable. À titre d'exemple, pour l'élection du premier Parlement sous la Reine Victoria en 1837, on en compte plus d'un million (Crosby 1847, p.372). Ni véritable phénomène de masse, ni stricte consultation d'une élite, ce périmètre électoral donne une place importante à la bourgeoisie marchande, aux propriétaires terriens et aux industriels naissants : c'est un corps électoral qui est très sensible aux arguments économiques et que le politique se doit de convaincre s'il veut assurer ses victoires.

2.2.1 Adam Smith et les conséquences d'un succès

C'est dans ce contexte, extrêmement favorable, que l'on voit émerger la figure d'Adam Smith. Déjà connu pour sa « Théorie des sentiments moraux », parue en 1759, le philosophe écossais restera gravé dans l'histoire de la pensée économique par la très célèbre « Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations » (1776). Si l'originalité de la pensée smithienne a été sujet de controverse³¹, il est indéniable que le livre fut un énorme succès pour l'époque, peut-être à cause de l'attention particulière réservée par Smith à la stratégie rhétorique vis-à-vis de ses lecteurs, qu'il estimait probablement comme un milieu hostile (Ortmann & Baranowski 2001). Et, au-delà même des apports à la science économique, c'est par ce succès que la « Richesse des Nations » est un tournant dans les relations entre politique et pensée économique.

Comme Montchrétien, Smith, en philosophe moral qu'il est, veut indiquer les comportements vertueux que le souverain et la république seraient bien inspirés de suivre. Mais, contrairement au texte de l'auteur français, cette ambition s'appuie à présent sur la construction

²⁸ C'est le cas aussi de l'Angleterre, en tout cas avant l'Habeas Corpus (1679) bien que la nature non écrite du droit constitutionnel d'outre-Manche rend les comparaisons chronologiques assez difficiles.

²⁹ House of Commons au Royaume-Uni, Corps Législatif en France.

³⁰ La France sera le premier État à l'adopter nominalement, en 1848, mais cela excluait encore les femmes. Cette restriction sera enlevée en 1944. Parallèlement, au Royaume-Uni le suffrage deviendra réellement « universel » en 1928, alors que, aux États-Unis il faudra attendre 1965 pour que le droit de vote pour tous devienne effectif, malgré les textes garantissant nominalement ce droit depuis 1870. On est ici en présence d'une manifestation lumineuse de la différence entre libertés positive et négative dont on parlera diffusément plus loin.

³¹ À titre d'exemple, voir la biographie de Dugald Stewart (1794).

rigoureuse d'une représentation de la réalité au travers du prisme économique qui justifie et conforte les indications successives. De ce point de vue, regarder l'emphase avec laquelle Smith anticipe le contenu du « *cinquième et dernier livre* » (Smith 1776, Livre 1, Introduction et plan de l'ouvrage) de la « *Richesse des Nations* » dans son introduction est parlant. Et en effet, une fois fait le constat qu'« *on ne doit pas regarder comme heureuse et prospère une société dont les membres les plus nombreux sont réduits à la pauvreté et à la misère* » (Smith 1776, Livre 1, Chap. 8), l'économiste écossais pourra se concentrer sur les conditions nécessaires à ses yeux pour que l'économie politique puisse atteindre son but : « *enrichir à la fois le peuple et le souverain* » (Smith 1776, Livre 4, Introduction).

L'idée de Smith à ce sujet est claire. Étant donné que ces objectifs sont mieux et plus sûrement atteints par la stratification de comportements individuels voués à un intérêt particulier, le rôle de l'économiste est de se poser en conseil, d'éclairer les choix « libres » des différents acteurs. Ainsi, chacun poursuivant de manière rationnelle son intérêt permettra que la « *main invisible* » puisse correctement fonctionner.

Autrement dit, si la théorie adopte une perspective d'intérêt général, elle se doit de porter un regard sur les situations individuelles et de comprendre comment ces situations peuvent évoluer. C'est, au fond, une démarche qui rappelle le débat contemporain sur l'exigence de microfonder l'analyse macroéconomique (De Vroey 2009), comme le témoigne par ce passage aux allures marxistes avant l'heure (Smith 1776, Livre 1, Chap. IX) : « *Nos marchands et nos maîtres manufacturiers se plaignent beaucoup des mauvais effets des hauts salaires, en ce que l'élévation des salaires renchérit leurs marchandises. Ils ne parlent pas des mauvais effets des hauts profits ; ils gardent le silence sur les conséquences fâcheuses de leurs propres gains ; ils ne se plaignent que de celles du gain des autres.* »

Probablement pour la première fois dans l'histoire des disciplines économiques, nous sommes en présence d'un construit marqué par les prémisses de scientificité. Analyse des phénomènes, modélisation simplifiée, préconisations : la double ambition de la théorie économique, de décrire pour être à la fois prédictive et prescriptive, est ainsi présente dès les premiers pas de sa structuration sous sa forme contemporaine.

Le succès évoqué plus haut fit que ce rôle de prescripteur de comportement fut reconnu à Smith. Selon le récit bien connu, le Premier Ministre britannique de l'époque, William Pitt le Jeune, lui déclara même : « *maintenant, nous sommes tous vos élèves* » (Freeman & Soete 1997). Ce que, d'ailleurs, il prouva plusieurs fois dans les faits : les positions britanniques lors du Traité Eden-Rayneval stipulé avec la France en 1786 ou certaines dispositions de l'Acte d'Union avec l'Irlande, notamment l'article 6 sur la création d'une union douanière, étaient

directement inspirées par les idées de la « Richesse des Nations » (Gide & Rist 1915).

Cependant, la lucidité impose un constat : l'influence de l'économiste n'est pas encore l'influence de l'économie. À ce propos on peut évoquer le cas de David Ricardo. Influencé par les thèses de Smith, il s'oppose aux initiatives protectionnistes qui, après le départ de Pitt de la fonction de Premier Ministre, sont redevenues à la mode au Royaume-Uni. Son opposition n'empêche pas le fait que les *Corn Laws* soient votées en 1815 et, malgré son engagement pour leur abrogation en tant que parlementaire depuis 1819, ces dispositions ne seront finalement supprimées qu'en 1846, plus de vingt ans après sa mort, sous l'impulsion d'un groupe de pression.

Le fait est que dans la réalité de l'époque, dont on sent l'influence encore aujourd'hui, les prescripteurs de comportements peuvent être rattachés à deux grandes branches : les « sciences » et les « croyances », où les premières sont considérées comme supérieures aux secondes, car là où les croyances n'expriment que des opinions, des actes de foi, les sciences, par l'application de la méthode expérimentale, ne s'occupent que de la vérité des choses telles qu'elles se manifestent. De nos jours cela peut provoquer le sourire des passionnés d'épistémologie, mais, pour les gens cultivés du début du XIXe siècle, il ne peut y avoir de doutes : la science fournit et doit fournir des *certitudes*.

Or, si l'œuvre de Smith eut le mérite de proposer probablement le premier traité d'économie au sens moderne du terme, l'économie en tant que telle n'est pas encore considérée comme une science. Smith est considéré comme un philosophe moral, ce que lui même revendique. Ricardo est un brillant autodidacte issu du milieu des affaires. Malthus est un pasteur. Say est journaliste avant de se reconvertir en industriel, suite au refus d'amender son *Traité d'économie politique* dans le sens d'un soutien au protectionnisme et à l'économie de guerre prônés par Bonaparte.

Par ailleurs, ce dernier exemple montre bien la considération accordée par Napoléon à la matière économique : l'expression d'une opinion qui ne peut aucunement aller à l'encontre des choix et de la volonté du puissant. Dans cette situation, il n'est pas surprenant que nombre d'économistes commencèrent à ressentir le besoin de faire reconnaître leur discipline comme une science afin de sécuriser leur liberté de recherche et de parole. Et, sans grande surprise, ce fut en France, pays oscillant entre systèmes politiques différents et avec un pouvoir assez peu enclin à se faire dicter des comportements, que ce besoin se cristallisa avec la plus grande force.

2.2.2 Léon Walras et la naissance de la « science » économique

Comme on vient de le voir, au début du XIXe siècle la pensée économique se structure et, notamment sous l'influence de l'empirisme de Hume et de l'utilitarisme de Bentham, elle commence à gagner en rigueur. En France, Proudhon, tout en s'élevant contre la vision des classiques, affirme « *la réalité d'une science économique [...] de toutes les sciences, à mon avis, la plus compréhensive, la plus pure, la plus traduite dans les faits* »³². Cependant, à ce stade, il n'y a pas encore d'authentique milieu scientifique.

Cela n'est pas étonnant pour peu qu'on jette un regard sur l'état de l'enseignement de la matière économique. Bien qu'une chaire à caractère économique existe à Vienne depuis 1763, reliée à la faculté de Droit, l'économie ne se consolidera en tant que matière autonome qu'à cheval entre le XIXe et le XXe siècle.

En 1870, elle prend son autonomie à Vienne, même année d'institution de la chaire d'économie à Lausanne, exemple suivi par la France en 1877 quand la Troisième République prévoit la création d'une chaire d'économie dans chaque faculté de Droit³³. D'autres enseignements autonomes verront le jour dans ces années : Paris voit la création de HEC en 1881, bien qu'avec un horizon nettement plus pratique et commercial, à Lausanne une faculté est instituée en 1890, la London School of Economics naît en 1895 suivie par la Vienna University of Economics and Business, université libre, en 1898. Le nouveau siècle verra la naissance de l'« Economy Tripos »³⁴ à Cambridge (1903), une année après la fondation de l'Université Commerciale Luigi Bocconi, à Milan en 1902³⁵.

Avec la bascule dans le XXe siècle, l'économie est désormais considérée comme une discipline autonome et la création d'une faculté d'économie à Cologne en 1919, dès la réouverture de l'Université, en est un signe. Par ailleurs, ce parcours de prise d'autonomie, largement présent en Europe, semble avoir moins touché la France où, malgré une progressive spécialisation des parcours, économie et droit continuent d'aller très souvent de paire dans l'architecture universitaire et où une visibilité majeure a été donnée aux études commerciales et d'économie d'entreprise.

Dans ces conditions, avant 1870, le mot même d'économiste prend une signification assez floue. Il y a certes des cercles, tel le *Mathus' Political Economy* et des journaux comme le

³² Proudhon (1846), cité en (Passet 2010, p.291).

³³ À Paris, cela avait été fait dès 1863, un siècle exactement après l'expérience viennoise.

³⁴ Comparable à une Licence, en France.

³⁵ École dans laquelle nous avons pour la première fois côtoyé la matière économique, grâce aux enseignements du professeur Cardani, avant d'en être diplômés en 1995.

Journal des Économistes en France, fondé en 1841. Mais les contributeurs, les « économistes » sont souvent des passionnés ayant une connaissance sommaire de la matière.

C'est dans ce monde en évolution que l'on retrouve la figure de Léon Walras. Personnage atypique pour l'époque, Walras a été parfois considéré comme « un cas » (Dumez 1985). Étudiant échouant plusieurs fois avant d'obtenir un diplôme, médiocre mathématicien de ses propres aveux, il eut l'intuition et l'ambition de faire de l'économie une science « pure », c'est-à-dire mathématique. Et, malgré de nombreux échecs, il réussira la substance de son pari, jusqu'à être considéré comme « le plus grand de tous les économistes » (Schumpeter 1954, p.827) et il contribuera à fonder la célèbre École de Lausanne, ville pionnière dans la reconnaissance de la discipline économique comme nous venons de le voir.

Au regard de ce qu'on explore dans ces pages, la construction d'un rapport particulier entre la discipline économique et le fondement des décisions politiques, il n'est pas possible de traiter séparément Walras de Lausanne. Quand Walras obtient la chaire d'économie politique en Suisse, il n'est pas encore cet économiste de renom. Au contraire, il est en conflit avec le courant dominant en France, les libéraux héritiers des physiocrates, de Say et de Bastiat, ce qui lui barre les portes du *Journal des Économistes* et plus en général une carrière d'économiste en France. De plus, s'il a fait sienne l'intuition paternelle de l'utilité de mettre en mathématiques l'économie, il n'a pas la formation suffisante pour le faire seul³⁶.

De son côté, Lausanne vient de devenir, après l'indépendance de 1798, chef-lieu du nouveau Canton de Vaud, qui adhère à la Confédération Suisse, fondée en 1848. État nouveau, classe politique nouvelle, un espace de proximité qui se construit comme territoire, tous les éléments sont réunis pour permettre l'émergence d'un authentique projet de territoire dans le Canton de Vaud autour de son centre urbain. Le personnel politique se charge de donner expression à ce projet : cela va être le rôle de Louis Ruchonnet, né la même année que Walras, membre, puis président du Grand Conseil³⁷, élu au Conseil d'État³⁸ comme chef du Département à l'Instruction publique et aux Cultes en 1868 et qui sera même Président de la Confédération Suisse en 1883 et 1890.

Ruchonnet souhaite faire de Lausanne la capitale des études en matière sociale : c'est un radical qui voit loin et qui, en 1886, s'exprimait déjà en faveur de l'assurance sur la maladie et

³⁶ Des échos de cette opposition sont nombreux en littérature. À titre d'exemple se référer à l'autobiographie de Walras, citée en (Passet 2010, p.403), et à l'édition française de *l'Histoire des doctrines* de Gide et Rist (1926).

³⁷ L'Assemblée législative vaudoise.

³⁸ Pouvoir exécutif du Canton de Vaud.

la vieillesse ainsi que de l'assurance du chômage. Cependant, en période de grandes luttes idéologiques, Ruchonnet est persuadé de l'importance d'une démarche scientifique. Cela est clair dans un discours qu'il tient aux étudiants de Lausanne et qui mérite d'être cité : « *jeunes gens, de grands problèmes frappent à notre porte. S'il est des gens qui cherchent à les résoudre par des moyens violents, c'est peut-être parce que beaucoup n'ont pas cherché à les résoudre par les moyens de la science* » (Dumez 1985, p.160). Le politicien a l'intuition des contributions qu'une science économique (et sociale) peut lui apporter, mais il constate l'absence de recherche réellement libre, indépendante et scientifique.

Donc il décide de créer la structure qui se chargera de cette recherche et elle sera basée sur son territoire. D'ailleurs, Ruchonnet ne pourrait être plus clair dans le discours qu'il fait au Conseil d'État, en 1872, pour titulariser Walras comme professeur ordinaire d'économie politique. « *Il faut que la science aborde résolument le problème de l'avenir et qu'elle parle avec cette liberté entière dont la science a le privilège. Cette étude, la grande étude sur les questions sociales et économiques, où se fera-t-elle ? Sera-ce dans ces grandes villes où la matière est brûlante, là où l'on veut une solution immédiate ? Je ne le pense pas, et je me permets de demander si notre petite patrie ne serait peut-être pas un sol propice pour la science sociale. Nous sommes en paix. Nos institutions sont républicaines. Notre population, dans une générale aisance, n'entend que l'écho des luttes qui divisent ailleurs les différentes classes de la population. N'y a-t-il pas chez nous un milieu dans lequel la libre recherche se sentirait à l'aise ? Je le pense, et ce serait une gloire pour notre pays d'ouvrir une école de laquelle surgiraient peut-être des solutions fécondes pour la paix et le bonheur de l'humanité* » (Dumez 1985, p.162)³⁹.

On est en présence ici d'un authentique discours fondateur des relations entre économie et politique. Probablement, mais ce n'est ici que supputation indirecte, Ruchonnet n'a pas connu une grande notoriété à l'extérieur de la Suisse. Toutefois, si on se concentre sur les mots qu'il prononce, on retrouve des éléments essentiels qui, avec un raccourci un peu osé, on pourrait considérer comme précurseurs de l'élan communautaire qui allait se cristalliser dans le Traité de Rome de 1954. Il convient de décortiquer ces quelques lignes.

Tout d'abord, il y a une critique implicite du milieu des économistes tels que Ruchonnet en a connaissance : s'il faut que la science aborde un problème, c'est qu'elle ne le fait pas. Et, en filigrane, on comprend que Ruchonnet pense que la science ne le fait pas exactement parce qu'elle n'est pas science : elle est idéologie. Libérale ou mercantile, protectionniste ou libre-

³⁹ Emphase de l'auteur de la thèse.

échangiste ce n'est guère important. Ce qui compte est que la science lui semble avoir renoncé à la liberté entière dont elle a le privilège. Et, notons-le, Ruchonnet est parfaitement cohérent avec ses propos : pour « son » école, il ne cherche aucunement un économiste en vogue, mais il se déplace à Paris pour convaincre ce Walras qui, au Congrès de l'Impôt de 1860 toujours à Lausanne, avait présenté un texte prônant la nationalisation des sols et l'abolition de l'impôt sur le revenu et qui voulait mathématiser l'économie, jusque-là matière de philosophes et juristes. Pour utiliser les propres mots de Walras, en le choisissant « *il savait exactement à qui il avait affaire* ».

Le deuxième élément est la connexion inextricable qui, aux yeux de Ruchonnet, existe entre la matière économique et la matière sociale. On est en 1872 et Karl Marx vient de sortir le premier tome du *Capital* après avoir publié la *Contribution à la critique de l'économie politique* en 1857. L'Europe vit une époque très agitée, entre l'échec de la stratégie du Congrès de Vienne de 1814 pour garantir la paix sur le continent et la diffusion des idées révolutionnaires. Et, avec Karl Marx, une idée s'ancre petit à petit dans les hommes politiques qui se veulent à la pointe : l'idée que l'infrastructure détermine, bien que « dialectiquement », la superstructure. L'idée que, étant donnée une organisation de la production définie, celle-ci, dans un mouvement d'influence réciproque, détermine en dernier ressort une société civile avec tous ses usages et ses règles qui vont déterminer à leur tour une typologie d'État, expression de la société civile.

Dès 1817, Saint-Simon avait avancé que « *l'économique est le véritable et unique fondement de la politique* » (Passet 2010, p.325), idée qui a probablement influencé la démarche walrasienne. En effet, l'économiste français entretient des contacts intellectuels avec le milieu saint-simonien, notamment avec Lambert-Bey (Béraud 2010, p.5) pour lequel il a suffisamment d'estime pour lui soumettre pour avis sa critique de Proudhon (Walras 1860) sans y voir une relation directe de cause à effet, on respire un certain air de l'époque.

Avec Marx, la suprématie de la sphère économique sur la sphère politique se raffine et se complexifie, devenant une clé essentielle de l'analyse des sociétés : la première détermine, en dernier ressort et après d'innombrables influences mutuelles, la deuxième.

Ruchonnet n'ignore pas le phénomène. Sa réponse, il la demande à la science : si l'économie est ainsi importante, elle doit être bien étudiée, sans tabous, et on doit voir comment elle agit sur les phénomènes sociaux. Et, par conséquent, elle contribuera à la paix et au bonheur de l'humanité. L'idée de Walras de tripartition de la science économique en pure, appliquée et sociale était faite sur mesure pour intéresser le politique suisse. Enfin, dans ce discours on retrouve l'ambition, le projet territorial pour « notre petite patrie » qui tirerait la

« gloire » de cette opération.

Le moins qu'on puisse dire c'est que Walras répondra parfaitement à ces attentes et recevra en échange tous les éléments dont il manquait cruellement pour s'affirmer : une position, une liberté concrète, de bons revenus et l'immersion dans le milieu académique qui lui permet de parfaire son analyse mathématique.

Chez Walras, qui méprise largement les économistes de son temps, l'idée de faire de l'économie une science est un vrai choix de fond. Et dans son esprit, elle doit fournir des indications pour l'action. Ce choix rendait nécessaire de fonder les préceptes fournis sur la base de modèles de prédiction, à leur tour confirmés par la confrontation avec les faits observés. Si l'ambition de la théorie est d'être prescriptive, elle se doit d'être prédictive et, en amont, descriptive. En cela, la « science » économique n'allait pas être différente des sciences naturelles et de leurs applications : à la question de savoir que faut-il faire pour que le pont ne tombe pas, prescription, on ne peut répondre que si on a un modèle de prédiction, dans le cas présent un modèle physique, qui s'appuie sur des vérifications empiriques répétées.

Le succès de cette approche portait en soi des conséquences qui dépassaient le simple cadre méthodologique pour aller affecter la perception que certains utilisateurs de la science économique avaient de la matière. Si Ruchonnet avait poussé un cri contre l'absence de science, après Walras et après la grande vague de création de facultés et d'enseignements autonomes que l'économiste français verra de son vivant, cette absence n'est plus.

À partir de ce moment, dans un mouvement dialectique qui aurait plu à Marx, les relations d'influence entre les acteurs politiques et les économistes vont s'intensifier avec un curseur qui se déplacera au fur et à mesure à l'avantage de ces derniers. Car ils réussiront, par la force de la science en tant que prescripteur, à laisser entrevoir l'existence de solutions économiques simples à des problèmes politiques complexes.

Cependant, à la fin du XIXe siècle le processus est à peine enclenché. C'est toujours à Lausanne, avec le successeur de Walras, que la science économique produira le contenu qui fera son succès vis-à-vis du personnel élu.

2.2.3 La contribution de Pareto

Vilfredo Pareto fut le disciple et successeur de Walras à Lausanne et, en partie au moins, il fut le continuateur de son œuvre théorique, bien que les oppositions entre les deux hommes ne manquaient pas vraiment. La lecture du Manuel d'économie politique nous apprend combien cet Italien, né à Paris, porte un regard critique sur la scientificité de l'économie (Pareto 1906, I-3). Avoir une approche purement scientifique est son ambition, ce qui est parfaitement

en ligne avec l'enseignement de Walras et les spécificités du projet de Lausanne, déjà décrites sommairement. Et, implicitement, il estime également que son ancien professeur a échoué dans sa mission. Pareto veut combler cette lacune et tout le premier chapitre de son Manuel est une vaste plaidoirie pour une démarche réellement scientifique.

On sait que Walras avait décidé de travailler sous l'hypothèse de concurrence parfaite, afin de modéliser son équilibre général. Ensuite il estimait avoir montré que cet équilibre est optimal, c'est-à-dire que « *la libre concurrence procure le maximum d'utilité* » (Walras 1936, p.466) . Pareto reprend le problème d'un autre point de vue, celui des individus impliqués dans l'échange. Pour ce faire, Pareto introduit un nombre important de concepts et d'abstractions qui restent encore aujourd'hui, amendés et peaufinés sans cesse, parmi les fondements de la science économique. De ces apports, il est important d'en retenir trois, qui sont également parmi les lègues les plus connus de la pensée parétienne.

Tout d'abord, il y a la modélisation du comportement du consommateur par le biais de la formalisation des courbes d'indifférence, terminologie empruntée à Edgeworth, avec son corollaire, extrêmement important, du passage de l'utilité cardinale jusque-là utilisée à l'utilité ordinale ou pour citer l'économiste italien, « les indices d'ophélimité ». Par ailleurs, c'est à Pareto et à son modèle que nous allons nous opposer dans le chapitre 3, en ce qui concerne la facilité avec laquelle il évacue le problème de la satiété. Toutefois, cette critique ne vise pas à mettre en cause la qualité des travaux condensés dans le *Manuel*, car on estime que Pareto ne pouvait pas disposer des éléments nécessaires pour l'anticiper.

Pour revenir à la théorie du consommateur, Pareto assume, y apportant suffisamment d'éléments que, dans des conditions qu'on appellera « normales », un consommateur :

- est en mesure de savoir si une combinaison de biens lui est préférable à une autre
- pouvant choisir le plus, il n'aura de raisons valables de choisir le moins.

Ainsi, grâce à la représentation graphique des courbes d'indifférences pour deux biens, on peut montrer que l'indice d'ophélimité est croissant pour des variations positives dans la consommation des deux biens considérés, décroissant pour des variations négatives et incertaines dans le cas de variations de signe opposé.

Bien qu'abstrait et assez technique dans son traitement mathématique⁴⁰, cela va avoir un impact important, tant sur les développements de la théorie par Pareto que sur la lecture de cette théorie qui est faite par les observateurs. Aux difficultés liées à la mesure et à la comparaison interpersonnelle de l'utilité en tant que telle, on passe à la comparaison d'états statiques

⁴⁰ Au contraire de Walras, Pareto est bon mathématicien suite aux études d'ingénierie au Polytechnique de Turin.

au travers du critère simple mieux / pire. Le nouveau critère n'est pas simplement plus adapté pour le traitement théorique, mais il est aussi nettement plus crédible.

Une autre grande intuition concerne la définition d'optimum. Comme nous l'avons rappelé plus haut, déjà Walras avait ressenti le besoin de montrer que le système de libre concurrence maximisait l'utilité. Ayant remplacé l'utilité par les indices d'ophélimité, le problème ne peut se poser de la même manière : les utilités ne sont pas connues, donc on ne peut pas établir de fonction d'utilité totale à maximiser.

Cependant, Pareto trouva une solution qui avait deux mérites : était simple et répondait à un certain concept de justice qui semblait peu discutable. En effet, si on part d'un état donné, choisi de manière arbitraire, toute transaction qui améliore la situation d'une partie aux dépens de l'autre ne peut être acceptée. Affirmer le contraire reviendrait à dire qu'un individu ou une classe d'individus méritent de voir leur satisfaction augmenter alors que d'autres méritent d'être, en quelque sorte, punis. Ce qui n'est pas défendable dans le cadre abstrait que Pareto a choisi pour développer sa théorie et irait à l'encontre de l'idée d'égalité subjective entre les êtres humains (Pareto 1906, II-102).

En revanche, toute transaction qui améliore la condition des deux parties à la fois est, à l'évidence, préférable. Par ailleurs, il n'est pas anodin de rappeler que Pareto croyait très peu à l'idée de redistribution, mais il était prudemment convaincu du fait que la distribution des revenus avait tendance à suivre un schéma permanent (Pareto 1906, VII-31). Par conséquent, à revenus donnés, le seul parcours acceptable pour améliorer la satisfaction des individus est de laisser que les transactions se développent jusqu'au moment où il n'y a plus d'accord entre les parties. C'est-à-dire dans une position d'optimum parétien.

Quant au dernier élément, il s'agit de la démonstration rigoureuse de la supériorité, du point de vue de l'optimum parétien, de la concurrence parfaite par rapport aux autres formes d'organisation libres des marchés, notamment le monopole et l'oligopole. Avec ses propres mots, « *La libre concurrence détermine les coefficients de production de façon à assurer le maximum d'ophélimité* » (Pareto 1906, VI-49) . Néanmoins, il est à noter que Pareto n'a jamais affirmé que le système de libre concurrence est un idéal vers lequel il faudrait tendre. En effet, Pareto considère que, « *d'une façon abstraite et sans tenir compte des difficultés pratiques* », son analyse donne un argument solide en faveur d'un système de production collectiviste. Cependant, ce système, dit Pareto, devrait avoir comme unique but la maximisation de l'ophélimité : c'est quelque chose à laquelle l'économiste italien ne semble pas faire excessivement confiance.

Néanmoins la remarque est intéressante : en effet ce que Pareto dit c'est que, étant donnée une connaissance parfaite des courbes d'indifférence des goûts et des obstacles⁴¹ et en l'absence de spéculation sur les prix, un planificateur extérieur aurait la possibilité de conduire plus rapidement et de manière plus efficiente le système économique vers la condition d'optimum par rapport à une situation de libre concurrence, qui attendrait le même résultat, mais de manière peut-être moins performante et, à l'évidence, de tout système non libre qui aboutirait à une situation non optimale⁴².

Par ces contributions, Pareto offre au monde des décideurs, politiques, mais aussi acteurs économiques, un cadre complet de référence pour décider d'une telle ou telle autre action impactant sur le cadre économique. Notamment les politiques savent, « scientifiquement », que le système de concurrence va permettre aux citoyens-consommateurs de satisfaire au mieux leurs besoins, ce qui dans la pratique du début du XXe siècle pouvait facilement vouloir dire manger à sa faim. Et, par ce biais, ils seront moins enclins à la révolte, car, le passé et le présent de l'époque le rappellent tous les jours, un des plus puissants moteurs des mouvements populaires est la soudure entre les démagogues et la détresse. Adopter un système de marché concurrentiel ou une démarche collectiviste, c'est un choix politique : il est fort probable que Pareto serait très peu surpris de voir une puissance « communiste » comme la Chine laisser de plus en plus de place à des mécanismes d'accumulation et de concurrence en complément à la planification centralisée.

De son côté, le monde de l'entreprise entre en possession d'une schématisation complète, bien que simplifiée et statique, du fonctionnement des marchés et du comportement des consommateurs. Le système de Pareto, plus que l'équilibre partiel de Marshall, s'adapte à des structures grandissantes, proposant plusieurs produits à plusieurs clientèles en même temps.

Et la théorie de l'optimum offre un critère pour poursuivre des négociations « gagnant - gagnant » à une époque où tout semble passer par la radicalisation et le conflit.

Contrairement à celle de Smith, l'influence de Pareto tardera à se faire sentir. Les temps sont peu propices pour entendre parler de libre concurrence alors que les nationalismes, politiques, mais aussi économiques et industriels, préparent le terrain pour la Première Guerre mondiale. Et Lausanne est peut être trop excentrée par rapport à « là où les choses se passent » (Reynaud 1992) pour permettre un impact plus immédiat. C'est peut-être le prix à payer

⁴¹ Les fameuses « difficultés pratiques ».

⁴² L'idée fut reprise et analysée par Enrico Barone (1908a; 1908b) qui montra l'impossibilité de résoudre *a priori* les équations de l'équilibre optimal même quand on aurait réussi à les écrire.

pour pouvoir se permettre une analyse la plus dépassionnée que possible, donc abstraite, alors qu'à Cambridge Marshall (1930) sent devoir s'occuper « *de l'humanité telle qu'elle est* », sans se pencher sur la construction d'un « *monde irréal, tel qu'il pourrait ou devrait être* », et à Vienne, l'autre pôle d'excellence dans la recherche économique de l'époque, Carl Menger et ses successeurs ont tendance à radicaliser leurs positions d'autant plus qu'elles sont minoritaires dans le milieu académique dominé par l'école historique. Comme dira plus tard Van Mises, « *ceux que le monde appelait "économistes autrichiens" étaient dans les universités autrichiennes des outsiders, tolérés avec difficulté* ».

2.2.3.1 L'exemple du Traité de Rome

Si les idées parétiennes se sont frayées un chemin avec quelque difficulté, on peut constater avec les yeux d'aujourd'hui combien leur influence a été profonde et durable. Un exemple peut être retrouvé dans le processus d'intégration européenne par l'économique (CECA, CEE) et en particulier dans les alinéas c et f de l'art. 3 du Traité de Rome et les articles qui en découlent (Constantinesco et al. 1992).

En effet, l'alinéa f demande « [...] *l'établissement d'un régime assurant que la concurrence n'est pas faussée dans le marché commun* » alors que l'alinéa c en avait préalablement posé les bases, prévoyant « *l'abolition, entre les États membres, des obstacles à la libre circulation des personnes, des services et des capitaux* ». Bien avant les querelles qui ont animé le débat sur le « *Traité établissant une Constitution pour l'Europe* », le principe de concurrence non faussée, donc « libre », est présent dans la construction économique européenne dès le Traité de 1957. En revanche, bien que les principes y fussent déjà présents, cette formulation ne se retrouve pas dans l'accord sectoriel de 1951 concernant le charbon et l'acier.

Pour apprécier à sa juste valeur la portée de l'alinéa f de l'art. 3 du Traité de Rome, il est utile de parcourir la liste des articles qui s'y relie, c'est-à-dire ceux allant de 85 à 94. On y retrouve les dispositions en matière de :

- ententes illicites (art. 85)
- abus de position dominante (art. 86)
- le renvoi à des procédures spécifiques pour assurer le respect des articles 85 et 86 et la prévision de sanctions (art. 87), assorties des opportunes dispositions transitoires (articles 88 et 89)
- entreprises publiques (art. 90)
- dumping (art. 91)
- aides accordées par les États (articles 92, 93 et 94)

On retrouve dans cette liste certains des domaines dans lesquels les institutions communautaires ont été particulièrement actives, parfois avec des décisions de justice assez spectaculaires. Et, bien que le lien soit implicite dans le texte, l'entrave aux libertés établies à l'alinéa c de l'art. 3, circulation des travailleurs, des services et des capitaux, définies et règlementées par le Titre III du Traité, fausserait manifestement le jeu de la concurrence dans le marché commun. Liées à l'adoption d'une union douanière, ces dispositions coordonnées ne peuvent que rappeler le passage de Pareto quant à une économie dirigée qui devrait néanmoins être guidée par les principes de la libre concurrence.

Les différents auteurs qui se sont penchés sur l'histoire de la création européenne⁴³ ont mis en valeur le processus diplomatique qui a été à l'origine de la construction européenne : le besoin de paix animant déjà la Société des Nations, les intuitions de Monet et Schumann, la vision d'Adenauer et ainsi de suite. Sous cet angle, la construction européenne est le récit de la négociation entre intérêts, cultures et stratégies différentes, selon des schémas qui rappellent la tradition d'avant 1940 en matière de relations multilatérales en Europe.

D'ailleurs, les négociations vont concerner des domaines plutôt diversifiés, se soldant parfois par l'échec comme dans le cas de la communauté européenne de défense. Et c'est un fait que le consensus, certes non dépourvu d'arrière-pensées géopolitiques, n'ait pu se faire *que* dans la matière économique. La production d'acier, essentielle pour la reconstruction et les infrastructures, mais aussi industrie à part entière, la « formation et la croissance rapide des industries nucléaires » par la mise en place de conditions censées contribuer aussi à « l'élévation du niveau de vie » dans les pays signataires et, enfin, la création d'une « Communauté économique européenne ».

Considérer cela comme le résultat des aléas diplomatiques me semble hasardeux. Plutôt, on estime que si le consensus put se faire par le biais de l'économique c'est que, au-delà de la légitime défense des intérêts nationaux, une certaine idée de l'économie était en train de devenir un patrimoine commun.

En effet, dès le début du XXe siècle, et encore après la fin de la Première Guerre mondiale, des économistes de renom, dont Keynes, avaient avancé l'idée d'unions douanières et plus en général de la mise en place de zone de libre-échange (Markwell 2006). La crise de 1929 et l'émergence du nazisme et du fascisme mirent un terme rapide à ces espoirs. Cependant, cette période dramatique contribua également à la diffusion et au partage des idées de Keynes. En plus d'offrir un espoir de sortie de crise, il s'était battu contre l'imposition à l'Al-

⁴³ À titre d'exemple, (Chabot 2005; Bitsch 2008).

Allemagne de réparations de guerre excessives et avait évolué vers des positions de protectionnisme modéré (Keynes 1933). De cette idée on retrouvera des traces dans la logique de la politique agricole commune et plus en général dans la priorité au développement « endogène », avant la lettre, portée par les politiques communautaires.

Ainsi, à l'aube des années 50, plusieurs éléments convergent pour permettre un accord par l'économique : la prise de conscience des interdépendances des économies nationales, le constat de l'échec des diplomaties musculaires, la pertinence de l'économie comme clé d'interprétation neutre des relations politiques. Toutefois, l'envie de paix et la conscience de l'utilité de la collaboration et du rapprochement mutuels ne sont pas assez fortes pour permettre la mise en commun d'un système de défense européen ni, *a fortiori*, la réalisation de ces « États-Unis d'Europe » que nombre d'intellectuels appelaient de leurs vœux.

Et pourtant, considérer la CEE comme une simple construction intellectuelle à caractère économique serait réducteur. En effet, l'économie est vécue par les fondateurs de l'Europe comme un moyen et pas comme une finalité en soi même : c'est l'article 2 et plus encore les premiers alinéas du Préambule qui nous permettent de lier choix de l'approche économique et finalités poursuivies.

En particulier, il est utile de porter l'attention sur les trois premières propositions du Préambule. Tout d'abord, les fondateurs se déclarent « déterminés à établir les *fondements* d'une union sans cesse plus étroite entre les peuples européens ». L'idée de l'époque est donc de préparer les conditions préalables pour permettre le dépassement des « obstacles qui divisent l'Europe » : la volonté politique partagée identifie dans la recherche commune de parcours de « progrès économique et social » l'objectif fondamental de la construction ainsi que la conviction que la suppression de ces « obstacles » est un élément central de ce parcours. Et enfin, ce « progrès » sera reconnu comme tel uniquement si le « but essentiel » de « l'amélioration constante des conditions de vie et d'emploi » venait à être réalisé.

Après un demi-siècle de guerres sanglantes, aucun gouvernant européen ne peut penser faire autre chose que redonner de l'espoir aux « peuples » : cela fait partie de la culture politique de l'époque. Et tous concordent, le succès dans la durée de la construction européenne en témoigne, sur le fait qu'un système économique de concurrence s'exprimant librement dans le cadre de règles générales assurant l'absence de positions dominantes, donc de déséquilibres dans les relations marchandes et territoriales, *produit* du progrès économique, mais également du progrès social. D'où l'importance du développement « harmonieux », de la réduction des écarts entre régions et la mise en place des fonds structurels.

Autrement dit, dans ce type de système chacun y trouve à la fois la satisfaction de ses

besoins et l'amélioration continue de sa situation. Ce qui n'est autre qu'une manière simplifiée d'exprimer un parcours vers un équilibre de Pareto.

Le fait que le consensus ait pu se faire sur cette matière et pas sur toute autre constitue, à mon sens, un exemple de combien les idées économiques parétiennes étaient devenues partagées. De même, l'absence de référence explicite aux travaux de l'économiste italien dans les différentes déclarations montre que la paternité des idées était devenue invisible. Et rien n'indique mieux le succès d'une idée que son appropriation collective.

2.2.4 Succès et limites

Le survol qu'on vient de faire sur les relations entre pensée économique et décision politique montre un certain succès de la première dans sa quête d'influence sur la deuxième. Cependant, malgré les efforts de Walras, les indications que la théorie peut fournir sont essentiellement à caractère négatif, afin d'éliminer les obstacles qui empêchent le système économique de se positionner à l'équilibre, donc d'assurer un optimum. Cette lacune sera vite comblée par les apports de Keynes et, dans un registre plus pratique, et peut-être plus profond, par la « synthèse » hicksienne, auxquels le paragraphe 2.3 est dédié.

2.2.4.1 La mise en garde de Friedrich Hayek

Comme l'on a mis en évidence, la crédibilité de la matière économique, et par là celle des économistes, va de pair avec sa structuration en tant que science. Toutefois, la nature même de la matière, « sociale » au sens plus étymologique du terme, donne aux prémisses de valeur de l'économiste un poids particulièrement important, avec des impacts inconnus dans les sciences physiques ou dans les disciplines d'axiomatic pure, telles les mathématiques.

Que vous croyiez en Dieu ou pas, si vous êtes un astrophysicien vous savez que l'on peut expliquer la naissance de l'univers comme « une conséquence inévitable des lois de la physique » (Hawking & Mlodinow 2010) . Et cela ne vous empêche pas de penser que ces lois ont été forgées par un être divin : la mesure de la vitesse d'expansion de l'univers n'en sera pas affectée ni les calculs complexes nécessaires pour établir la trajectoire pour envoyer une sonde sur Saturne.

Mais, si vous êtes économiste, ce mélange inévitable entre objectivité scientifique et subjectivité morale ne peut être évacué à la légère. En quelque sorte, l'économiste est toujours, forcément, militant. Ne le fut-il que de manière implicite. À titre d'exemple, cela fut le cas de Pareto lequel, tout en se défendant avec force d'avoir eu des approches autres que neutres, ne put s'empêcher de glisser dans son *Manuel* quelques passages sur les moyens « po-

litiques » d'accélérer l'ajustement vers l'équilibre. En le cas d'espèce apportant un soutien modéré à l'économie collectiviste laquelle aurait dû calquer son fonctionnement sur un modèle de concurrence parfaite. Ce qui est source de quelques perplexités. Chez d'autres auteurs, cela a été beaucoup plus manifeste, assumé et volontaire⁴⁴.

Ainsi, nous trouvons pertinents les propos de Hayek qui, fidèle à son style assez particulier, déclarait : « *Il est probablement vrai que l'analyse économique n'a jamais été le produit d'une curiosité intellectuelle détachée, relative au pourquoi des phénomènes sociaux, mais celui d'un besoin pressant de reconstruire un monde qui suscite un profond mécontentement.* » (Hayek 1933). Ce sont les valeurs morales de l'économiste qui, provoquant le « mécontentement », le guident sur le chemin de l'observation et de la recherche laquelle, dès lors, est un moyen de rendre cohérent ce qu'on voit avec ce qu'on souhaiterait voir. Par conséquent, la science économique ne peut se cantonner à observer les phénomènes, mais contribue, en participant au « marché des opinions », à les influencer dans un mouvement à double sens. De même, les phénomènes observés sont plus complexes que les instruments disponibles : les visions sont nécessairement partielles et nécessitent des interprétations subjectives pour trouver une certaine cohérence. On a là deux excellentes raisons pour garder toute notre humilité face à l'étendue nécessairement infinie de notre ignorance (Popper 1934).

C'est là une des raisons qui portent l'économiste austro-britannique à dire plus tard que tout économiste qui serait uniquement économiste serait mauvais (Hayek 1943) : étant donné que les jugements sur le monde tel qu'il est perçu influencent de manière importante les travaux de l'économiste, il conviendrait que celui-ci ait un bagage solide dans des disciplines comme la sociologie, l'histoire, les mathématiques, la philosophie morale et de la connaissance. Et on ne peut s'empêcher de noter que la plus grande partie des grands économistes ont été, en effet, de vrais « polyspécialistes » dotés de cette capacité de ne pas se faire enfermer dans le périmètre strict de l'économie.

En toute sincérité, on ne peut que partager son jugement sur cette relation d'interdépendance entre valeurs et travail scientifique et être conscient que notre propre travail, malgré les efforts d'objectivité déployés, n'en est pas immun. Ni, et c'est important de le souligner, n'en sont immunes les travaux d'Hayek lui-même, ce qui aide à les remettre dans une perspective plus exacte, celle d'un conflit (Hayek 1995), moral et de valeurs, avant qu'économique, pour le pouvoir de « guider l'opinion publique » qui se trouve « aux mains d'amateurs et de fantaisistes » ayant « une rancune à satisfaire ou une panacée à vendre » (Hayek 1943, Préface).

⁴⁴ À titre d'exemple on peut évoquer la figure de Milton Friedmann tel qu'elle est restituée par Passet (2010).

2.3 Macroéconomie et rationalité de l'action publique

Bien que d'usage désormais courant, jusqu'aux années 30, le mot « macroéconomie » était parfaitement inconnu. En effet, malgré l'existence de précurseurs tels Wicksell, ce n'est qu'en 1933 que le néologisme est introduit dans la littérature par Ragnar Frisch, économiste norvégien qui devait devenir également le premier lauréat du « Prix en mémoire d'Alfred Nobel » pour l'économie, en 1969, avec le néerlandais Jan Tinbergen. Cependant, c'est à Keynes et Hicks qu'il doit sa notoriété.

Si la période entre 1890 et 1910 avait été particulièrement propice à la création d'écoles et de facultés économiques permettant le développement de la recherche et la constitution d'un authentique milieu d'économistes, l'époque est peu propice à la remise en cause des aptitudes consolidées. Les nationalismes montants, sur fond de philosophie idéaliste⁴⁵ revisitée, contribuèrent, dans le domaine économique, à la réplique des schémas anciens de lutte entre puissances pour le contrôle des ressources et pour élargir les débouchés qui étaient déjà d'actualité à l'époque d'un Caton l'Ancien et des guerres de Rome contre Carthage. Dans un contexte d'empires coloniaux, ce fut celle qu'on appela alors la « Grande Guerre ».

À guerre exceptionnelle, vengeance exceptionnelle. Keynes, qui faisait partie de la délégation britannique à la Conférence de Versailles, s'efforça de défendre la voie de la modération dans la définition des réparations de guerre à demander à l'Allemagne. En effet, il estimait que choisir des montants trop élevés allait être contre-productif tant politiquement, car ils pouvaient constituer une humiliation excessive pour le peuple allemand, que dans un point de vue strictement économique. Des montants trop élevés pouvaient induire l'insolvabilité et réduire les possibilités pour l'Allemagne d'importer des denrées avec un effet négatif sur les économies des pays pouvant prétendre à exporter, dont le Royaume-Uni.

L'histoire nous montre combien l'avis de Keynes ne fut nullement pris en compte et combien il était plus que de bon sens.

À peine sortis de l'après-guerre, la crise de 1929 frappa avec force. Encore, les économistes semblent avoir été spectateurs plutôt impuissants du déclenchement de la crise. Pour reprendre l'exemple de Keynes, dès la moitié des années vingt, il s'était exprimé en faveur de mesures fiscales de stimulation de la demande, sans que ses positions n'aient pas eu d'écho. Par ailleurs, on estime souvent à tort que les idées de Keynes aient inspiré les réponses à la crise, notamment aux États-Unis : suite à une rencontre entre les deux hommes, Roosevelt au-

⁴⁵ Au sens de la philosophie de Hegel et ses différents disciples.

rait même affirmé qu'il n'avait rien compris au discours tenu par Keynes (Vincent 1997, p.200).

Pour être justes, il y a deux États qui appliquent des préceptes qu'on pourrait appeler keynésiens avant l'heure, car à l'époque l'économiste britannique n'a pas encore exposé sa *Théorie Générale* (Hicks 1988, p.20): la Suède et l'Allemagne. En particulier, cette dernière s'était focalisée sur un vaste plan d'investissements civils, dont la construction d'autoroutes, pour répondre au chômage de masse. De même, sous l'impulsion de Schacht, président de la Reichsbank entre 1923 et 1930, puis de 1933 à 1939, et Ministre pour l'économie de 1934 à 1936, l'Allemagne s'engage sur la voie de l'autarcie et donne naissance à un instrument ingénieux de création monétaire : les bons MEFO.

Les trois mesures, au moment où elles sont prises, constituent un tout cohérent : on injecte de la masse monétaire⁴⁶, on la transfère à la population par le biais de la commande publique, on enclenche un mécanisme multiplicateur le plus accéléré possible par la faiblesse des importations et on s'assure d'une certaine indépendance en cas de crise. Dans un pays en reconstruction et en rattrapage, cela est un ensemble logique de mesures. Et, du point de vue des traités internationaux, cela permettait à la fois de se réarmer et d'organiser une certaine insolvabilité face aux réparations de guerre réalisant la prédiction de Keynes concernant la rationalité défaillante du choix d'un poids trop lourd.

À court terme la stratégie fut payante et l'Allemagne vit son taux de chômage se réduire de manière très rapide. Cependant, on estime que Schacht considérait ces mesures exceptionnelles : en 1936, suite aux tensions sur les approvisionnements en matières premières, il prôna avec insistance l'exigence de réduire l'investissement en matériel militaire, de rouvrir les frontières au commerce international et d'alléger l'emprise étatique sur l'économie nationale. En revanche, le régime nazi choisit d'accélérer le réarmement dans l'objectif de se doter de l'armée la plus puissante du monde dans un délai de quatre ans. Ainsi Schacht et son keynésianisme avant l'heure furent rejetés et l'Allemagne rentra pleinement dans l'économie de guerre, conduite par Goëring.

De son côté, la Suède, qui n'avait pas été impliquée dans la guerre, sera le premier pays à retrouver un niveau d'activité économique comparable à celui d'avant crise s'appuyant, elle aussi, sur une politique de relance par l'investissement public financé par le déficit. Tout comme pour l'Allemagne, le cas suédois doit être considéré comme celui d'une politique keynésienne avant l'heure : le pays scandinave peut considérer avoir dépassé la crise dès 1934 et

⁴⁶ Le fait que les bons MEFO n'étaient pas comptabilisés comme masse monétaire n'enlève rien à leur nature de titre de crédit circulant et, bien évidemment, il y a aussi la création de dette « officielle ».

être allé décidément au-delà à partir de 1936, ce qui est trop tôt pour avoir été influencé directement par Keynes.

Cependant, on ne peut négliger l'influence des économistes suédois de l'époque, en particulier Wicksell, Cassel et le jeune Gunnar Myrdal. Première grande nouveauté apportée par ces économistes nordiques, l'idée de regarder l'économie comme un tout : « *J'appelle ce travail "La théorie de l'économie sociale". Le sens de ce choix est que je souhaite traiter les relations économiques de l'ensemble d'un corps social sans regard, autant que cela soit possible, pour son extension, son organisation, ses règles en matière de propriété, etc. Le but ultime de la science économique doit être celui de découvrir les besoins qui ont une nature purement économique et qui ne peuvent être maîtrisés arbitrairement selon la volonté de l'homme. Une connaissance intime de ces besoins est la condition essentielle pour permettre aux Réformateurs Sociaux de produire quelque chose de plus que des spéculations sans valeur sur l'organisation économique du futur ou des nuisances coûteuses à la machine très délicate de la vie économique actuelle* » (Cassel 1923, Préface)⁴⁷.

Cette ambition se greffant sur une situation politique particulièrement favorable, incluant l'extension du suffrage universel le 24 mai 1919⁴⁸, permit à ces économistes de devenir des vraies célébrités dans leur pays inaugurant une tradition qui s'est perpétuée jusqu'à une époque très récente, si bien qu'« en Suède, les économistes ont probablement une influence plus grande que toute autre catégorie de spécialistes des sciences sociales » (Carlson & Jonung 2006, p.512).

La deuxième est la théorisation, notamment par Wicksell (1898), d'une relation entre les taux d'intérêt et la dynamique du système économique : que les taux de marché se décalent du taux « naturel » et on verra apparaître des fluctuations qui, par un processus cumulatif, deviennent cycliques. Mais si les cycles dépendent des taux d'intérêt constatés sur les marchés, alors la maîtrise de ces taux permet, au moins de façon tendancielle, la maîtrise des cycles. Et, compte tenu de la relation qui paraissait évidente entre contraction économique et chômage, par un contrôle approprié des marchés des capitaux, on pouvait endiguer le chômage. Chômage qui avait dépassé en Suède les 25 % en 1932⁴⁹. La politique monétaire et la « macroéconomie » venaient de naître.

Le chômage dit « involontaire » était également la préoccupation principale de Keynes. Est évocateur à ce propos le fait qu'il ait choisi de mettre l'emploi devant l'intérêt et la mon-

⁴⁷ Traduction et emphase par nos soins.

⁴⁸ Source : site officiel du Parlement Suédois (Riksdagen 2011).

⁴⁹ Source : Ekonomifakta.

naie dans le titre de sa célèbre *Théorie Générale*, alors que ces deux derniers étaient des thèmes à la mode suite aux débats sur l'étalon or et les dévaluations compétitives de l'époque.

Contrairement aux classiques, Keynes pensait que, en présence de rigidité des salaires, le système économique pouvait produire un équilibre durable de sous-emploi, à court terme. Par ailleurs, cette idée de rigidité des salaires n'était pas complètement nouvelle, Pareto l'ayant déjà évoquée dans son *Manuel*, sans toutefois en tirer les mêmes conclusions (Pareto 1906, VII-11,18).

Ainsi, pour échapper à cette trappe à chômage qui se conforte par les conditions d'insuffisance de la demande, il n'y a d'autre choix, pour Keynes, que l'intervention publique à la fois en soutien direct de la consommation et comme investisseur. En effet, si dans le « long terme » les rigidités des salaires et des prix sont résorbées, oublier le facteur temps et les rigidités revient à oublier la vie concrète : le célèbre aphorisme polémique « *dans le long terme, on sera tous morts* » est là pour nous rappeler la position méthodologique de l'économiste britannique. Keynes, par sa *Théorie Générale*, ne souhaite pas simplement décrire le fonctionnement de l'économie, mais fournir un modèle rationnel d'intervention publique susceptible de guider les décisions en matière de politique fiscale et d'investissements.

Quand on regarde, de manière rétrospective, la production économique des années 30, on ne peut que partager le constat de Hicks (1981, p.xvii) d'avoir assisté à une période « d'une exceptionnelle activité » pour la pensée économique. Cette effervescence n'a, à nos yeux, rien de particulièrement étonnant : la science économique commençait à s'affirmer comme indépendante et une première volée de brillants économistes, au sens actuel du terme, se présentait sur la scène. À cela, il convient de lier le contexte historique de l'après « grande » guerre où il commençait à être évident que les politiques mercantilistes favorisaient le conflit, mais que le simple « laissez-faire » n'évitait ni les difficultés aux acteurs économiques d'industries définies ni, a fortiori, une crise aussi violente que la « Grande Dépression ». Là où Walras était confronté aux faillites des sociétés de chemin de fer, les économistes des années trente vivaient dans un monde où des taux de chômage au-delà de 30 % étaient monnaie courante.

La compétence était là, les structures académiques aussi, avec ce que cela comporte en financement de la recherche. Et la réalité était riche en occasions d'études. D'ailleurs, on en viendrait presque à regretter un certain excès de production de qualité, car, sous le poids des grandes figures, d'autres contributions intéressantes n'ont pas pu avoir l'écho qu'elles méritaient. Un exemple, parmi certainement tant d'autres, les travaux de Georgescu-Roegen (1936) en matière de théorie du consommateur auxquels on se référera dans le chapitre 3. Mais il est certain que parler de saturation du consommateur en pleine dépression devait être très éloigné

des préoccupations liées au chômage de masse et aux fluctuations monétaires.

Il manquait encore un élément pour parfaire le renversement de rôle entre l'économique et le politique : un modèle simple à manier. Les contributions de Hicks d'abord avec son *Mr Keynes and the classics*, puis avec *Value and Capital*, comblèrent ce manque.

Car, si le modèle IS-LM, et par conséquent toutes ses variantes successives, n'est strictement ni keynésien ni néoclassique, il s'agit d'un modèle extrêmement simple, facile à comprendre et à manier même pour quelqu'un à la formation économique rudimentaire. Et il est excellent comme support didactique, pour peu qu'on élargisse le spectre de ce terme pour y inclure les réunions avec les Ministres ou les interventions sur les médias de masse. À titre d'exemple, Paul Krugman revenait, dans un récent article, sur ce modèle et sur son importance dans le monde d'aujourd'hui alors qu'il est, d'un point de vue théorique, désormais dépassé. Le fait est que, malgré ses défauts et incomplétudes, ce modèle est « *simple à l'usage, notamment pour les questions de politiques dans le monde réel, et il semble souvent donner des réponses suffisamment correctes* » (Krugman 2000).

La science économique avait fait des promesses : contribuer à endiguer la pauvreté, permettre la juste rémunération du travail et des investissements, satisfaire les besoins des populations, fournir un cadre de concurrence/collaboration pacifique entre nations différentes, donner des leviers simples aux gouvernants pour maîtriser les dynamiques de ces systèmes économiques de plus en plus complexes. « Construire », pour parler à la Hayek, un monde où tout un chacun pouvait imaginer sa vie avec de moins en moins de « contraintes ». Être libre dans son choix de travail, dans sa mobilité, dans ses choix d'achat, y incluant des services supérieurs comme l'éducation et la santé. Un monde où toutes les tensions auraient été réglées par les libres transactions sur de libres marchés à des conditions d'équilibre. En synthèse, un monde de paix où chacun pouvait trouver son compte et choisir sa trajectoire. Aucun pouvoir soumis au vote, qui a besoin d'être aimé plutôt que craint, ne pouvait rester insensible à cette « parole de science ». D'autant plus que l'Histoire a longtemps semblé montrer que l'économie savait bien tenir ces promesses.

Donc, il n'est en rien étonnant que le « développement » et le « développement économique » aient été aussi strictement identifiés et que, au fond, l'économique se soit imposé au politique et cela bien avant que l'économie globale n'ait fait son apparition. C'est peut-être cet enchevêtrement qui échappa à Polanyi (1944) en décrivant la Grande Transformation : le marché, l'économie de marché, ni même la société de marché ne peuvent être considérés comme des anomalies (Martinelli 1986, p.107). En revanche, nous tacherons de montrer que cette convergence entre objectifs, qui restent « politiques » au sens large du terme, et instruments

économiques doit être revisitée avec un œil critique.

Le monde développé du XXI^e siècle ne pouvant être comparé, par richesse et opportunité de satisfaction des besoins, à celui des années 30 et a fortiori aux époques précédentes on est en droit de se demander si la construction intellectuelle de la science économique ne nécessiterait pas un élargissement pour prendre en compte une réalité précédemment négligée. La réalité s'imposant aux théories, on est dans l'obligation de répondre par l'affirmatif. Refuser ce défi, reviendrait, à nos yeux, à refuser une opportunité de réfutation (Popper 1934) et, par conséquent à ôter le caractère « scientifique » à la réflexion économique. Le chapitre 3 sera entièrement dédié à cette intégration. C'est une démarche qu'on aborde avec humilité, conscients du fait que, malgré nos efforts de documentation, il est certain que nous ignorons des travaux d'autres et plus éminents économistes et que, par conséquent, nous devons rester ouverts et remettre constamment en discussion le modèle proposé, bien au-delà des contraintes temporelles imposées par le cadre de la thèse.

2.3.1 Nuances et réflexions issues de la théorie des deux secteurs de J.K.Galbraith

L'analyse keynésienne et son application simplifiée dans les politiques anticycliques de relance se fondent sur la définition communément acceptée des trois grands secteurs économiques : les ménages, les entreprises et le secteur public. Un des mérites de Galbraith est d'avoir mis en lumière les contradictions profondes qui marquent cette tripartition apparemment de bon sens, bien qu'il est légitime de penser qu'il n'ait pas perçu toutes les implications de sa propre approche.

Selon l'économiste d'origine écossaise, si on regarde de près le secteur privé on peut voir aisément que deux réalités complètement différentes coexistent. D'un côté, on retrouve celles qu'on appellerait en France les TPE/PME, ou « l'économie de marché », qui correspond assez bien aux paradigmes théoriques, en particulier pour ce qui concerne la recherche de la maximisation des profits dans un contexte concurrentiel avec une demande définie. Réactives ou innovantes, ces entreprises n'ont que trop peu de moyens pour influencer la demande et doivent leur succès et même leur survie à leur capacité d'interprétation pertinente des besoins du consommateur⁵⁰. On est effet très proches de l'entreprise néoclassique.

Cependant, un autre type de secteur privé existe et doit être analysé à part, car il ne par-

⁵⁰ La notion de « consommateur » peut, dans ce cas précis et pour des fins limitées, être étendue aux commanditaires : en effet, le « petit fournisseur » n'a pas les moyens d'influencer les comportements d'achats des « gros clients », ce qui, pratiquement, met le fournisseur en condition, au mieux, de preneur de prix. De même, si le client est « petit », ce dernier n'a pas les moyens d'influencer considérablement la demande finale. Donc, il n'a pas d'autre choix que de partager cette contrainte avec son fournisseur pour peu que la relation de force ne soit favorable au dernier.

tage rien avec l'économie de marché : celui de la grande firme, notamment les sociétés anonymes, particulièrement industrielles, caractérisées par des productions complexes et par une concentration de moyens et d'énergies considérables. Galbraith (1979) montre comment la complexité des produits et des procédés de la grande firme rendent très risqué pour cette dernière d'accepter passivement les aléas de la demande : trop de temps, trop d'investissement, mais aussi trop de pouvoir y sont engagés. Dans ce contexte, l'objectif de la grande firme n'est pas de maximiser son profit actuel, mais de minimiser l'incertitude liée aux comportements de la demande.

Par conséquent, des moyens très importants vont être alloués aux activités de « manipulation » et de contrôle du comportement du consommateur : c'est le phénomène de la « filière inversée » déjà esquissé dès la fin des années 50 (Galbraith 1958). Par la suite, on préférera utiliser le terme de sécurisation de la demande en lieu de celui de manipulation, car il nous semble plus pertinent.

Cette partie du secteur privé, qui concentre le plus de moyens, est donc complètement déconnectée des mécanismes normaux des marchés. Intégrer cet aspect dans le modèle keynésien aurait eu des conséquences, notamment sur la représentation de la propension marginale à consommer : en effet, celle-ci est définie normalement par la loi psychologique « *à laquelle nous pouvons faire toute confiance, à la fois a priori en raison de notre connaissance de la nature humaine et a posteriori en raison des enseignements détaillés de l'expérience [...] qui veut qu'en moyenne et la plupart du temps les hommes tendent à accroître leur consommation à mesure que leur revenu croît, mais non d'une quantité aussi grande que l'accroissement du revenu* » (Keynes 1936, p.96).

En réalité, si on y intègre l'approche de la filière inversée, cette valeur, élément clé du processus multiplicatif, peut être considérée comme fonction de deux composantes distinctes telles que $c = f(c_a, c_f)$, là où l'indice a indique la propension marginale à consommer qui se manifesterait si le consommateur était autonome dans ses choix, et l'indice f la propension induite par le comportement des firmes.

Si on pose r comme un paramètre compris entre 0 et 1 indiquant la capacité du consommateur à résister aux pressions des firmes, on peut établir la relation suivante :

$$c = rc_a + (1-r)c_f \quad (2.1)$$

Plus la valeur de r est grande, plus le système économique se rapproche d'une situation de concurrence parfaite, car l'activité de « sécurisation de la demande » est inefficace.

Poussant un peu plus loin le raisonnement, on peut estimer que la valeur de c_f est une fonction de l'effort d'investissement en sécurisation de la demande de la part des grandes firmes, I_f , ce que l'on peut exprimer par $c = rc_a + (1-r)f(I_f)$, avec $f(I_f)$ comprise entre 0 et 1. En remplaçant I_f par la relation liant les investissements au revenu Y et au taux d'intérêt i , on peut réécrire la relation (2.1) sous la forme :

$$c = rc_a + (1-r)f(Y, i_f) \quad (2.2)$$

où i_f est le taux d'intérêt spécifiquement accordé à la catégorie de clients « grandes firmes ». Enfin, il est nécessaire de se pencher sur le paramètre r . Si dans un cadre d'observation statique, on peut traiter cela comme une constante, il serait indéfendable de le considérer comme imperméable aux pressions si on prend un intervalle de temps plus long. En particulier, il nous faut distinguer deux cas. Indiquons par r_0 la valeur hypothétique de r avant que toute pression ne soit exercée par les firmes sur le consommateur. Si $r_0 = 1$, le consommateur sera complètement insensible à la pression et $c = c_a$ de manière permanente.

Au contraire, si $r_0 < 1$, les efforts des firmes pourront aboutir et cela se produira de façon d'autant plus rapide que r_0 est petit. Mais, si $r_0 < 1$, même la valeur de r sera amenée à se modifier avec le temps : sans un contrepois aux pressions des firmes par d'autres pressions de signe opposé, on peut estimer que $r_0 > r_1 > \dots > r_n$, c'est-à-dire que la valeur de r se réduit à chaque exposition du consommateur aux efforts de sécurisation de la demande. Il est alors utile de remplacer r , paramètre de résistance, par s , indiquant la sensibilité aux efforts des firmes, où $s = 1 - r = (1 - r_0)g(I_f) = s_0g(Y, i_f)$ avec la fonction g telle que s soit compris entre 0 et 1. En substituant, on obtient :

$$c = s_0g(Y, i_f)f(Y, i_f) + c_a(1 - s_0g(Y, i_f)) \quad (2.3)$$

Cette opération de formalisation est un pas que Galbraith n'avait pas franchi, probablement par cohérence avec ses convictions sur les limites des modèles formels de la théorie. Cependant, l'apport de son intuition reste considérable. En effet, même si on accepte la position de Keynes sur la décroissance continue de la propension « naturelle » à consommer que dans notre notation on indique par c_a , la formule montre que les pressions peuvent, en condition de sensibilité non nulle, conduire à une stabilisation de c , voire à son augmentation au fur et à mesure que Y est grandissant.

D'ailleurs, Galbraith va beaucoup plus loin quand il s'attache à l'analyse du secteur public. Dans la formalisation traditionnelle du revenu national en économie fermée $Y = C + I + G$, la dépense publique est une variable que la puissance publique gouverne en pleine autonomie, sous les seules contraintes liées au taux d'intérêt et à la quantité de monnaie. Cette idée est considérée comme absolument irréaliste. Si déjà Smith (1776) avait mis en garde contre les restrictions à la liberté économique de tous dérivant d'une proximité excessive entre les grands acteurs et les pouvoirs de régulation, Galbraith, avec un œil plutôt rivé sur la situation américaine, met en évidence avec brio comment la grande firme, afin de réduire son incertitude, utilise les mêmes méthodes de sécurisation vis-à-vis de la demande publique : seuls les outils changent. Ils prennent la forme, à titre d'exemple, de financements électoraux, d'actions de « lobbying », mais également du mécénat et de l'investissement dans le secteur de l'éducation supérieure, en particulier via le financement de projets de recherche bien orientés. Rien mieux que les propres mots de l'auteur peuvent expliquer son sentiment : *« Les entreprises ont redéfini l'intérêt public en l'adaptant à leurs besoins. Elles décident que le progrès social, ce sera davantage d'automobiles, de téléviseurs, d'appareils de toutes sortes, un accroissement de tous les biens de consommation. Et surtout, de plus en plus d'armes mortelles. Tel est le critère de l'épanouissement humain. Les effets sociaux négatifs comme la pollution, la destruction des paysages, le sacrifice de la santé des citoyens, les menaces d'interventions armées et les morts ne comptent pas »* (Galbraith 2004).

Ainsi, l'économie devient une « science complaisante » et les systèmes sociaux et économiques sont assujettis à l'emprise des « mensonges innocents », c'est-à-dire d'affirmations et concepts qui n'ont aucune relation nécessaire avec la réalité, mais qui « arrangent chacun ». D'ailleurs, il s'agit d'une idée fondatrice de la pensée de Galbraith qui, déjà dans *The Affluent Society*, dénonçait la « sagesse conventionnelle »⁵¹ (Galbraith 1958).

Le résultat est que le secteur « public » se trouve coupé en deux. Pour une partie il devient un consommateur privé au même titre que les autres, spolié en quelque sorte de sa liberté dans l'allocation des ressources, d'autant que tout ce qui n'est pas intéressant pour la grande firme va se définir comme un secteur résiduel, le « vrai » secteur public, pouvant compter uniquement sur des ressources résiduelles.

Là encore Galbraith ne franchit pas l'étape de la formalisation. Cependant, en reprenant celle proposée par le consommateur privé on peut aisément réadapter la relation (2.1) pour le secteur public. Cela nous donne :

⁵¹ « Conventional wisdom » dans le texte d'origine.

$$cp = r_p cp_a + (1 - r_p) cp_f \quad (2.4)$$

Où cp représente la propension marginale à dépenser du consommateur public dans ses composantes autonome et induite de manière que $G = cp * D$, D étant la disponibilité maximale de ressources, c'est-à-dire les produits de l'impôt, plus les revenus tirés d'activités de nature privée tels des investissements ou des dividendes, plus le nouvel endettement qui peut être contracté réduit des charges de la dette existante. En explicitant le lien entre la propension induite et l'effort des firmes, on retrouve :

$$cp = r_p cp_a + (1 - r_p) f_p(Y, i_f) \quad (2.5)$$

De celle-ci, par substitution :

$$cp = s_{p0} g_p(Y, i_f) f_p(Y, i_f) + c_{pa} (1 - s_{p0} g_p(Y, i_f)) \quad (2.6)$$

Cela montre que cp , paramètre qui définit la dimension considérée acceptable de la dépense publique à un moment donné et sur un territoire précis⁵², ne peut pas être considéré comme une variable exogène, mais elle est fonction d'éléments de croyance et que des efforts correctement ciblés peuvent contribuer à l'orienter dans un sens différent de son penchant naturel : comme la demande privée, la demande publique est également sensible aux initiatives de sécurisation.

Notre effort de formalisation, bien que rudimentaire, permet de mettre en évidence une faille dans le raisonnement qui conduit Galbraith à refuser la modélisation et, par conséquent, à renoncer à la partie d'influence fournie par des approches plus scientifiques qu'idéologiques.

Si on reprend les relations qu'on vient d'écrire, on peut résumer comme suit. Soit Ψ une famille générique de fonctions. On aura :

$$C = \Psi(\dots, I_f) \quad ; \quad G = \Psi(\dots, I_f) \quad ; \quad Y = \Psi(\dots, I_f) \quad (2.7)$$

La formulation incomplète choisie en ce qui concerne les paramètres influant sur C , G , et Y pourrait donner à penser que l'effort des grandes firmes conduit mécaniquement à l'augmentation de Y , avec une boucle perpétuelle entre les différentes quantités économiques. Cela serait prêter, à la fois, trop et trop peu d'ambition à notre exposé. En effet, si l'effort I_f a certainement une influence sur les quantités citées, rien ne peut être définitivement affirmé sur le signe de cette influence. Il est parfaitement possible, l'exemple de Ford est pertinent, que la

⁵² Il est raisonnable d'assumer que les paramètres pris en compte ne soient pas obligatoirement identiques d'un système économique à l'autre.

firme trouve convenable de répartir ses gains avec les consommateurs, via l'augmentation des salaires. De même il est possible qu'elle n'utilise pas sa force de lobbying pour se soustraire à l'impôt, se cantonnant à en influencer les usages. La pression des entreprises pour un système éducatif « lié aux besoins des employeurs », diffuse de nos jours, relève de cette logique.

Toutefois, cela n'est en rien un parcours déterminé *a priori*. Si la firme préfère ne pas partager ses gains et se soustraire à l'impôt, l'influence de ses efforts sur C , G , et Y se manifesterait plus dans leur répartition entre le secteur des firmes et le secteur concurrentiel, plutôt que sur la masse des quantités économiques.

En réalité, l'effet quantitatif final de l'effort des firmes sur le revenu national est de signe indéterminé, pouvant aller tant dans le sens de la croissance que de la stabilité et même de la récession. Ainsi, et bien que limitée au cas d'une économie fermée, notre réflexion donne également des éléments de compréhension de quelques échecs des politiques de développement basés sur l'installation de grandes structures, notamment dans les milieux économiques affectés par les comportements criminels. L'exemple de la Calabre des années 70 et l'échec tant de la création du pôle chimique sur capitaux privés que celui de l'installation de grandes usines mécaniques sur capitaux publics s'avère pertinent.

Dans une de ses dernières interviews, Galbraith semble nous dire que I_f n'est pas influencé par les taux d'intérêt⁵³ : « *On exagère effectivement l'impact de la politique monétaire. La faute en incombe notamment aux journalistes, qui partent du principe que toute référence à la politique monétaire donne du poids à leurs articles financiers. Aux États-Unis, dans certains domaines, en particulier le logement et l'immobilier, les taux d'intérêt ont une importance déterminante. Ce n'est pas le cas dans la plupart des secteurs où on emprunte de l'argent quand on peut faire de l'argent. Et où le taux d'intérêt n'est qu'un détail* » (Armanet 2004). Par conséquent, si on devait donner raison à Galbraith, la transformation de la (2.1) en (2.2) serait abusive, ainsi que celle de la (2.4) en (2.5).

En réalité, la contradiction n'est qu'apparente. Galbraith parle de la politique monétaire, donc de la fixation d'un taux directeur sous l'hypothèse que tous les autres taux en découlent de façon automatique. Ce n'est pas le cas dans la formalisation proposée : le taux d'intérêt i_f est un taux défini par la négociation entre organismes de crédit et public des « grandes firmes » et il n'est que très peu affecté par la politique monétaire qui, au contraire, va impacter plus pertinemment le marché du crédit immobilier aux particuliers.

⁵³ Emphase par nos soins.

D'une certaine manière, Galbraith a raison : pour certaines structures le taux d'intérêt *directeur* n'est qu'un détail. Ce qui n'implique pas que le taux réel est sans importance. Au contraire, il contribue à définir la rentabilité nette des investissements et, par conséquent, il est objet de grande attention afin de l'optimiser au maximum. Enfin, Galbraith semble négliger l'importance des investissements présentant des effets de seuil, et donc avec une productivité marginale croissante du capital, qui peuvent conduire à des effets inattendus des politiques monétaires sans que le taux d'intérêt puisse être considéré comme « un détail ». On approfondira cette réflexion dans le paragraphe 3.4.

Malgré les nuances ici apportées, la réflexion de Galbraith nous éclaire sur la réelle portée de la rationalité de l'action publique implicite dans l'approche keynésienne. La maîtrise des systèmes économiques ne dépend ni uniquement ni prioritairement des taux d'intérêt directeurs, mais bien de la maîtrise des rapports de pouvoir et d'influence réciproque entre les cinq familles d'acteurs qui animent la vie économique : les consommateurs, le secteur public, les entreprises concurrentielles, les « grandes firmes » et les établissements de crédit. Si un de ces acteurs en domine d'autres, le fondement même de l'analyse économique tend à tomber et elle ne peut que trahir ses promesses.

Ce cheminement logique éclaire le rôle de la puissance régulatrice, laquelle *devrait* s'assurer que $r = 1$ et $r_p = 1$. Dans ce monde idéal, les efforts des grandes firmes pour tordre le jeu normal de la concurrence n'auraient pas d'impact. Les consommateurs et la puissance publique seraient réellement libres de leurs choix, la rationalité des modèles serait préservée et l'économie pourrait maintenir ses promesses de profiter, sinon à tous, au moins au « plus grand nombre ». Dans le chapitre 5, dédié à la proposition d'une approche alternative au développement territorial, on verra comment cette exigence de préserver l'autonomie des acteurs sera réinterprétée et prise en compte.

Cependant, avant de poursuivre la réflexion, il est nécessaire de s'attarder sur la relation entre la théorie et la mise en œuvre concrète des politiques de développement, ainsi que sur les précautions épistémologiques qu'il semble opportun de prendre, ce qu'on abordera dès le paragraphe suivant.

2.4 De la théorie à l'action : les politiques de développement

Comme nous l'avons vu dans les pages précédentes, l'identification du « développement » avec le « développement économique » ne relève pas du hasard ni, du moins au départ, du simple engouement idéologique. Au contraire, cela répond à des exigences perçues comme réelles et pressantes.

Dans le contexte favorable déjà esquissé, les « ingénieurs-économistes » (Dulong 1996, p.111) s'approprient les représentations simplifiées, en particulier le schéma IS-LM⁵⁴, et les utilisent pour établir des modèles, pour proposer des approches, pour faire émerger des « politiques ». La vérité des systèmes économiques ayant été comprise, l'obtention des résultats escomptés dépend de la bonne application des méthodes. Un travail, en effet, d'ingénieur.

Le nombre d'applications différentes de la macroéconomie est large, selon que, dans l'approche des dynamiques économiques, on ait privilégié tel ou tel autre point de départ. Ainsi on a, à titre d'exemple, des politiques monétaires, fiscales, commerciales, industrielles et la liste serait trop longue, certainement partielle, et finalement assez peu intéressante.

Plus stimulant, le point qu'on souhaite mettre en évidence dans le paragraphe qui suit concerne, en quelque sorte, l'épistémologie⁵⁵ économique. Ensuite, nous montrerons deux exemples d'approches du développement qui, malgré leur valeur intrinsèque, n'ont pas su, à notre avis, éviter les pièges d'une méthodologie essentiellement de matrice empiriste.

2.4.1 Complexité du réel, schématisation théorique et progrès de la science

Passet (2010) remarque que les mêmes astronomes, avec les mêmes instruments, ne regardaient pas le ciel de la même manière et ne voyaient pas les mêmes choses avant et après la révolution copernicienne. En effet, en constatant des faits, l'homme de science est amené à les interpréter selon les idées « préconçues », au sens littéral du terme, dont il est porteur. Autrement dit, on a tendance à regarder le monde tel qu'on souhaite le voir, et même « tel que nous sommes », suivant l'adage kantien. C'est une des raisons qui rendent impossible de démontrer la justesse d'une théorie, obligeant le scientifique à chercher avec acharnement ses propres erreurs et inconsistances (Popper 1934).

Contrairement au sens commun, cela ne concerne pas uniquement les sciences dites « humaines » : pour s'en apercevoir, il est suffisant de parcourir l'histoire assez chaotique du

⁵⁴ Cf. page 50.

⁵⁵ « Partie de la philosophie qui a pour objet l'étude critique des postulats, conclusions et méthodes d'une science particulière, considérée du point de vue de son évolution, afin d'en déterminer l'origine logique, la valeur et la portée scientifique et philosophique » (ATILF 2005b).

développement de la science physique et de ses rapports avec l'« outre-physique ». Toutefois, si le fait que les réalités des objets observés dépendent de l'observateur est une découverte assez récente⁵⁶ et relativement peu dérangeante pour l'analyse des phénomènes courants en ce qui concerne la physique, il n'en va pas de même dans la matière économique.

La grande complexité des mécanismes, économiques et non économiques, à l'œuvre dans les choix réels des acteurs, les distorsions liées la rationalité limitée et à l'imperfection de l'information, les différentes approches vis-à-vis de l'incertitude, laquelle est toujours radicale si on se positionne au niveau opportun d'observation, la confusion entre observateur et objet d'analyse sont des éléments qui font que l'exactitude des relations de cause(s) à effet(s), dans notre discipline, devrait être considérée comme un fait aléatoire⁵⁷.

Prenons, à titre d'exemple, la croissance. Aujourd'hui, un large consensus existe pour affirmer qu'elle « ne se décrète pas »⁵⁸. On peut, en utilisant un langage plus pertinent, exprimer le concept de la manière suivante : les relations liant les politiques concrètement mises en œuvre, dans les contextes spécifiques de leur déploiement, et la manifestation concrète d'une augmentation comptable du PIB, sont affectées par un degré d'incertitude et de complexité suffisamment élevé pour empêcher la prévisibilité a priori des résultats.

Toutefois, l'éventuel lien *statistique* entre la succession des événements, mise en œuvre des politiques et mesure de la croissance, apparaîtra comme une évidence de la pertinence du modèle d'action choisi et, plus en général, du bien-fondé des politiques adoptées⁵⁹. Pour le prouver, supposons, de manière provocatrice, que les politiques mises en œuvre n'aient aucun impact « vrai », ni positif ni négatif, sur la croissance. Supposons aussi qu'un phénomène de croissance se manifeste pour des raisons quelconques. Dans ces circonstances, le lien statistique restera établi alors que, en réalité, les deux phénomènes sont indépendants.

La Figure 2.1, montre un schéma idéal du cycle de la science où, en partant des hypothèses de base, les postulats, on déduit logiquement les éléments de théorie, laquelle est ensuite transposée en modèles de prévision. D'un côté, cela permet l'établissement d'un système

⁵⁶ On pense en particulier à la physique relativiste et quantique.

⁵⁷ À ce titre, il est intéressant de noter que la probabilité d'un événement déterminé, et donc de l'exactitude d'une prévision, est nulle par définition. Tout étant une question d'intervalle de confiance, on devrait moins s'occuper de qui a raison et se concentrer sur le comment se tromper le moins possible. Dans un registre similaire, (Schumpeter 1942, p.110).

⁵⁸ Un exemple en (Masson 2010, p.16) : « Qu'en sera-t-il lorsqu'ils (les plus de 60 ans, n.d.A.) représenteront 35 % des Français en 2050, sachant que la croissance ne se décrète pas, et qu'elle n'est pas davantage inscrite sur un grand rouleau, mais dépend notamment des dépenses d'éducation et de formation ? ».

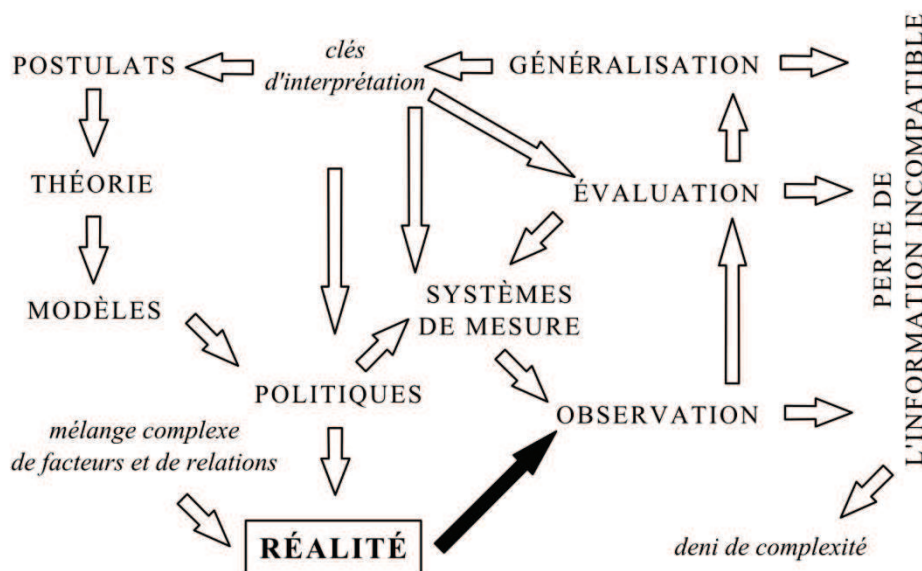
⁵⁹ Un cas célèbre de cette « illusion statistique » est la généralisation de la relation entre inflation et chômage, visible dans la courbe de Phillips.

- la complexité découverte est intégrable dans les modèles : un ou plusieurs paramètres dont on n'avait pas vu la pertinence demandent maintenant de l'attention. La théorie n'est pas remise en cause, mais il est nécessaire d'élargir, voire repenser les modèles
- L'observation met en évidence de la complexité qui n'est pas intégrable dans les modèles de référence. Face à cela, deux attitudes :
 - la crise des modèles
 - sans remise en cause de la théorie sous-jacente
 - avec remise en cause de la théorie et/ou des postulats de base
 - le déni de complexité

L'histoire de la pensée économique nous offre des exemples des deux cas. Pour le premier, on citera la remise en cause de l'hypothèse de prix fixes dans l'approche keynésienne effectuée par le dernier Hicks (1988), pour le second la large cohorte des néo-classiques pour lesquels les marchés ne sont jamais assez parfaits.

Malgré ces limites, une démarche logico-déductive telle celle à peine décrite, revêt un caractère scientifique, au sens poppérien utilisé dans ces pages, car les approches qu'elle produit sont réfutables par l'observation des phénomènes, à condition que le déni de complexité soit marginal. Cela ne va plus de soi quand, sous l'emprise d'un certain empirisme parfois non conscient, on se trouve en présence du cycle autoréférentiel décrit dans la figure 2.2.

Figure 2.2 : Cycle autoréférentiel en conditions de complexité



Source : élaboration personnelle

En effet, d'importants systèmes théoriques ont été bâtis sur la base d'« observations primitives », c'est-à-dire d'éléments empiriques qu'on a estimé pouvoir être généralisées comme

des lois économiques⁶⁰. Ces observations primitives sont indiquées par la flèche noire, point de départ du cycle dans le graphique. Dans cette façon de procéder, observations et prévisions ne peuvent réellement être séparées.

Tout d'abord, on notera que l'observation primitive nécessite la préexistence d'un système de mesure, ne fut-il qu'implicite. De même, l'évaluation de l'observation nécessite la disponibilité de clés d'interprétation lesquelles s'apparentent à ce stade à des préjugés de valeur. Ainsi, l'observation primitive ne restitue pas l'image de la réalité telle qu'elle est, mais simplement telle que les préjugés de mesure et de valeur permettent de la voir. Autrement dit, la réalité telle que l'on veut et que l'on peut la voir.

Dans le processus de généralisation et d'abstraction, les préjugés de valeur engendrent les postulats de base des constructions théoriques et en cascade, théories, modèles et politiques. De par leur genèse, ces postulats, et *a fortiori* les réflexions qui en découlent, représentent un espace de prévision plus étroit que la réalité à interpréter, celle-ci étant, nous l'avons déjà évoqué, un mélange complexe de facteurs et de relations. Et, puisque la construction théorique dérive de la réalité perçue, les observations ne peuvent que renforcer la démarche.

En effet, étant donné que la réalité est plus large que sa représentation théorique, des systèmes de mesure suffisamment ouverts devraient permettre de détecter les limites de celle-ci. Toutefois, dans les conditions analysées, il est improbable qu'un tel système de mesure puisse voir le jour : puisque on ne mesure ce qu'il est estimé utile de mesurer, et que cette estimation dérive, directement ou indirectement, des préjugés de valeur, les systèmes de mesures peuvent difficilement échapper à un destin de renforcement de ces mêmes préjugés et de pérennisation du déni de complexité.

Un exemple de ce type de cycle est, à notre avis, l'approche des préférences révélées, initiée par Samuelson⁶¹ (1938). En effet, l'observation des actions ponctuelles d'achat suggère que les consommateurs cherchent à acheter de manière à trouver un compromis acceptable entre leurs moyens, leurs exigences et leurs goûts. Les exigences déterminent le choix entre biens différents (du pain ou des chaussures ?), les goûts guident entre plusieurs choix de produits couvrant la même exigence (des escarpins ou des bottes ? Rouges ou noires ?), le tout sous la contrainte budgétaire. En simplifiant, on dira que le consommateur choisit sur la base de considérations sur les produits et de sa contrainte budgétaire : si on remplace « considéra-

⁶⁰ À titre d'exemple, on peut évoquer l'inclinaison de la courbe de demande pour Marshall, le principe de non-saturation pour Pareto, la « loi psychologique » pour Keynes, pour ne rester qu'aux personnalités les plus connues.

⁶¹ Notre analyse ne recoupe pas exactement le procédé de Samuelson, car on ne vise pas à démontrer la justesse ou l'erreur de l'approche des préférences révélées, mais uniquement son caractère tautologique.

tions » par « préférences » on est parfaitement dans les prémisses de la théorie néo-classique du consommateur.

Ensuite, toujours l'observation des actions ponctuelles d'achat nous montre que les prix sont pris en compte à double titre et notamment :

- de la détermination de la contrainte budgétaire,
- mais aussi de l'adéquation avec un quelque jugement sur la valeur du produit de la part du consommateur.

Ainsi, le prix peut faire obstacle à l'achat parce que les moyens sont insuffisants ou parce que le consommateur l'estime un sacrifice injustifié. En généralisant, le prix constitue un témoin *a minima* de la valeur que le consommateur attribue à l'unité de produit acheté. Si on remplace « valeur » par « utilité », on retrouve là les considérations marginalistes.

Et à partir de ces « évidences », procédant par abstraction, l'ensemble des transactions d'achat effectuées par les consommateurs, avec leur prix moyen, « révèle » les préférences du consommateur « moyen » : ses goûts, ses « besoins », ses jugements d'utilité marginale.

Toutefois, ce tableau manque de certains éléments. En effet, pour que le comportement concret d'achat manifeste les préférences du consommateur, il faudrait que la totalité des achats réels se soit passé en l'absence absolue de contraintes autres que celle, autodéterminée, des préférences elles-mêmes. Cela n'est, à l'évidence, pas le cas dans la vie réelle.

Parfois, on achète des biens qu'on n'aime absolument pas, simplement parce qu'on y est contraint, pour exemple des médicaments coûteux suite à une grave maladie. Parfois, l'offre effectivement disponible ne correspond pas à ce que l'on souhaiterait choisir. L'urgence, l'exploitation des faiblesses individuelles de la part des acteurs de l'offre, les politiques de produit, de différenciation, de gamme et plus en général toutes les contraintes et les conditionnements réels qui affectent le processus d'achat sont tellement vastes et diversifiés que l'analyse de ce qu'on achète ne dit finalement que peu de choses sur ce que nous aurions acheté en conditions de liberté parfaite de choix, donc sur nos goûts. La seule chose qu'une analyse de ce type révèle est la marchandise qu'on a achetée. Les deux choses pouvant être même en opposition mutuelle.

S'il m'est consenti de porter un exemple personnel non dépourvu d'un brin d'humeur, j'évoquerai les achats de chaussettes. Adeptes des bas au genou, j'ai été incapable de trouver dans la région où j'habite un magasin qui en vend, à l'exception des produits pour randonnée. Par conséquent, il m'arrive d'en acheter en Italie, où l'on en trouve facilement. Cela dit, il se peut que j'aie besoin d'en acheter ici, donc j'achète le seul produit disponible, les chaussettes que je déteste. Regarder statistiquement cet achat, une survente de chaussettes, conduira à

estimer l'existence d'une demande supplémentaire à satisfaire alors qu'il s'agit dans ce cas précis d'une demande que n'a pas réussi à se satisfaire selon ses « préférences ». Cela n'empêchera nullement le magasin d'estimer qu'il « satisfait » (tous) ses clients, en cohérence avec une approche de préférences révélées⁶².

Par cette confusion entre empirique et théorique, entre causes et effets, entre actions et résultats, la construction théorique tend alors à se réduire à une tautologie⁶³ qui se méprend quant au caractère général de ses affirmations : un système axiomatique incomplet (Gödel 1931) ne donnant vie qu'à des vérités conventionnelles.

Cela n'implique pas que ces constructions tautologiques n'aient pas de valeur ou de qualité, mais simplement l'obligation de prendre conscience du fait que les systèmes de mesure, et plus généralement d'observation et d'évaluation, ont une importance primordiale dans la perception de la complexité du réel, ainsi que les systèmes et les données disponibles à un instant donné sont construits et orientés, souvent sans volonté affichée, de manière fonctionnelle à des approches tautologiques et autoréférentielles.

Deux exemples, très divers, de modèles devenus tautologiques malgré la volonté et la rigueur de leurs initiateurs, montrent comment les limites décrites peuvent affecter également des approches de grande qualité et à la réputation certaine.

2.4.2 L'« Indice de Développement Humain » proposé par A.Sen

Le premier cas sur lequel on souhaite s'arrêter brièvement est l'approche du « développement humain ». Porté par le programme homonyme des Nations Unies⁶⁴, celui-ci a été largement inspiré par les travaux de Amartya Sen (1980; 2000a) et Martha Nussbaum (1993; 2000), connus sous le nom d'approche par les capacités. Cette approche, en mettant en lumière l'exigence de prendre en compte « les combinaisons de fonctionnements (états et actions) que la personne peut accomplir » concrètement permet de dépasser une vision du développement axée sur les moyens pour se focaliser sur la possibilité de transformer les moyens dans un résultat librement choisi. Cela conduit à dépasser tant les approches purement économiques, basées sur le PIB, que celles fondées sur les travaux de Rawls (1971) en matière de justice, et fournit le socle sur lequel établir les « Objectifs pour le Millénaire ».

En ce qui concerne notre réflexion, on notera que l'approche par les capacités se fonde

⁶² Un raisonnement similaire sera repris dans le § 4.3.5 au sujet du « paradoxe d'Easterlin » et des critiques dont celui-ci a été objet.

⁶³ « Proposition identique, dont le sujet et le prédicat sont un seul même concept (exprimé ou non par un même mot) » (ATILF 2005c).

⁶⁴ Pour un aperçu du programme, se référer au site officiel <http://www.undp.org/>.

bien sur une « observation primitive » à caractère empirique, l'évidence de la non-capabilité, que Sen revendique, d'ailleurs, constamment⁶⁵. L'indicateur phare qui symbolise la démarche est l'« indicateur de développement humain », mieux connu sous le sigle IDH.

La question de comment calculer avec quelque pertinence une dimension aussi complexe et glissante que sont les capacités a animé le débat pendant plusieurs années : de ce fait la méthode de calcul de l'indicateur a connu plusieurs modifications. Malgré le travail développé par les équipes, on parlait encore récemment d'un indicateur « *célèbre et pourtant rudimentaire* » (Gadrey & Jany-Catrice 2005, p.28). En 2010, l'indicateur a connu une dernière reformulation, sans doute non définitive.

Les trois dimensions prises en compte restent l'espérance de vie, l'éducation et le PIB par habitant⁶⁶, seule la manière d'évaluer et d'agrèger les différents paramètres ayant changé. En particulier, une agrégation par moyenne géométrique a été préférée à celle par moyenne arithmétique (UNDP 2010, p.216)⁶⁷. La logique de ce choix paraît imparable : une plus grande longévité appelle instinctivement un sentiment de mieux-être, tout comme un niveau de scolarité plus élevé, via le plus-savoir, est supposé élargir l'étendue des capacités.

Cependant, bien que l'ambition de l'IDH ait été exactement celle d'être un indicateur de potentiel, l'objectif nous semble loin d'être atteint : les trois composantes de l'indicateur sont elles-mêmes des indicateurs de résultat.

Force est de constater que vivre plus longtemps n'implique pas nécessairement plus de capacités : un cas limite, mais pertinent dans notre société médicalisée, est celui des malades incurables tenus en vie à grand renfort de machines et traitements, frôlant parfois l'acharnement thérapeutique. Il ne fait pas de doute que ces pratiques influencent l'espérance de vie, mais la situation est bien différente de celle d'un vieillissement qui permet de rester pleinement actifs.

Ni se référer à l'espérance de vie « en bonne santé » serait une réponse satisfaisante. En effet, l'usage de l'indicateur brut de longévité n'a de sens que si on considère comme équivalents les différents moyens par lesquels on peut induire son augmentation. Cependant, mettre sur le même plan, à titre d'exemple, une amélioration des conditions environnementales réduisant les personnes touchées par l'asthme et la disponibilité d'un médicament permettant à tous les malades d'asthme de vivre « normalement », nous semble difficilement défendable, ne fût-il que pour des questions de dépendance et des risques de rupture de

⁶⁵ À ce propos, voir l'éclairant « *L'idée de justice* » (Sen 2010).

⁶⁶ Sous forme de logarithme népérien.

⁶⁷ Cela a été également notre choix pour aboutir à la VED (§5.3.3, page 269).

l'approvisionnement.

Le même raisonnement peut être étendu aux systèmes éducatifs : la présence d'élèves sur les bancs d'école ne dit rien sur la qualité des enseignements et des apprentissages. Et on est en droit de se poser la question, à titre d'exemple, de comment évaluer en termes de développement les systèmes éducatifs dans des régimes dictatoriaux où l'école est parfois utilisée comme instrument de propagande de masse. Certes, ces régimes obtiennent le résultat d'améliorer la scolarisation, mais cela n'élargit pas la sphère des libertés et peut même en réduire la portée dans la mesure où le système éducatif doctrinaire a pour but d'imposer un modèle de pensée et de comportement au prix d'anéantir tout sens critique.

Aussi, se focaliser sur la scolarisation porte à négliger l'importance, pour la liberté de la personne, de toutes les connaissances acquises hors milieu institutionnel : une société d'étudiants moyens sera donc considérée comme plus développée qu'une société de brillants autodidactes, ce qui paraît abusif. Par ailleurs, l'utilisation du PIB par habitant fait que, à égalité de population, l'indicateur hérite de toutes les limites inhérentes au calcul du PIB. En particulier, on pense au célèbre paradoxe de la vitre cassée popularisé par Bastiat (1850) selon lequel la réparation à une perte de valeur peut être prise, à tort, pour un bienfait économique.

La mesure guidant l'action, il n'est pas surprenant que les « Objectifs du Millénaire » visent l'amélioration de la longévité (réduction de la mortalité infantile, amélioration de la santé maternelle, lutte contre le SIDA, lutte contre la faim, protection de l'environnement), de la scolarisation (éducation primaire pour tous), du niveau de vie (aides, lutte à la pauvreté), l'égalité des sexes ayant des implications transversales. Bien entendu, il s'agit d'objectifs très raisonnables si on les considère par rapport aux pays marqués par de grandes faiblesses dans ces matières. Toutefois, la généralisation d'un modèle de développement pour tous les pays conduit à l'aberration tautologique. Puisqu'on estime que « développé » est égal à « aisé, âgé, diplômé », et que cela est relativement mécanique à obtenir, le déni de complexité devient pérenne et le système prend l'allure du cycle autoréférentiel, malgré son indéniable intérêt intrinsèque⁶⁸.

2.4.3 Le « Nation Brand Index » proposé par S.Anholt⁶⁹

Un autre exemple extrêmement intéressant quant aux relations circulaires entre théories et politiques de développement est l'approche de la « valeur de marque » que l'extérieur re-

⁶⁸ Par ailleurs, notre propre théorisation du développement s'avère assez proche des enseignements séniens, tout en ne pouvant pas être considérée comme strictement dérivée de l'approche par les capacités.

⁶⁹ Dans le cadre d'une collaboration bénévole avec Bretagne Prospective, une version élargie de ce paragraphe a été publiée en format électronique (Pirrone 2009c).

connaît aux territoires, synthétisée dans le NBI, mesure proposée par Simon Anholt⁷⁰. Dans les pages suivantes, on montrera comment un déni de complexité semble avoir empêché les acteurs territoriaux de mettre à profit cette approche. Cependant, il nous paraît nécessaire d'en faire d'abord une description assez détaillée, laquelle servira d'appui pour certains développements successifs, notamment au cours du chapitre 5.

Issu du monde du marketing, Anholt se penche depuis la fin des années 90 sur un sujet épineux et notamment sur les raisons qui font que, à titre d'exemple, le consommateur choisisse d'acheter des Toyota Corolla et pas des Geo Prizm, alors qu'il agit exactement de la même voiture, construite dans la même usine, sachant que la première est assez chère et la deuxième assez économique. Mais l'une est perçue comme une voiture japonaise, l'autre américaine (Anholt 2007a). Si l'effet est connu depuis longtemps dans le domaine du marketing sous le nom d'« effet du pays d'origine », ses explications, la manière selon laquelle cela s'établit, fonctionne et se reproduit ont attiré l'attention de l'intellectuel anglais.

En analogie avec la terminologie utilisée en marketing, Anholt avance l'idée de l'existence d'une valeur-marque propre à un territoire identifiable et identifié par l'extérieur. Les États, certaines régions, certaines villes possèdent certainement ce minimum de notoriété qui permet la naissance d'un ensemble de connaissances et de croyances qui vont constituer la *réputation* du territoire. Toutefois, prendre conscience du fait que les territoires sont une marque, que cela soit voulu ou pas, et que cette marque possède une certaine réputation ne veut nullement dire que cette réputation soit *bonne*. Par conséquent, il est nécessaire de mettre au point une méthodologie pour mesurer la valeur-marque. Positive ou négative, cette estimation va essayer de mettre en évidence si la réputation d'un territoire aide ou entrave sa capacité à trouver une place dans le monde compétitif qui est celui de la globalisation, prise par Anholt comme un élément de contexte sur lequel le territoire n'a aucune emprise. Le NBI, ou « indice de marque des nations », est cette méthodologie appliquée aux États, au sens européen du terme. Des adaptations existent pour les « États » des USA et, plus intéressant même, pour évaluer la valeur-marque des villes, le CBI⁷¹. Dans cette exploration, on se concentrera sur l'indicateur pour l'échelon national.

Avant de rentrer dans l'analyse de l'approche, au moins pour ce qui en est connu⁷², il

⁷⁰ En plus de son activité de consultant, Simon Anholt collabore activement avec le Ministère des Affaires Étrangères du Royaume-Uni et ses travaux ont été récompensés par le « Nobels Colloquia 2009 » décerné par un jury de dix prix Nobel d'économie.

⁷¹ City Brand Index.

⁷² Le NBI et le CBI sont des méthodologies propriétaires et leurs détails techniques ne sont pas divulgués.

convient de contextualiser son apparition dans le temps. En effet, les années 90 ont vu l'essor des approches de marketing territorial, processus dans lequel on s'est par ailleurs trouvé à jouer un rôle, via nos activités professionnelles de l'époque. Et, déjà, la matière était débattue, les professionnels se divisant essentiellement en deux camps :

- ceux qui pensaient que le rôle du marketing était de « vendre » le territoire et qui, logiquement, prônaient des actions de promotion ciblées et une politique de « prix territoriaux » agressive, comme, à titre d'exemple, des exonérations d'impôts locaux pour les nouvelles installations industrielles ;
- ceux qui pensaient que le rôle du marketing était d'aider le territoire à mettre en valeur ce qu'il est et ce qu'il veut devenir tant auprès du client extérieur que du client local.

Dans une terminologie d'entreprise, on pourrait dire que les premiers prônaient un marketing mix de type distributif, reposant sur le couple prix-promotion, alors que les deuxièmes visaient plutôt une approche « produit ». Personnellement, c'est dans cette deuxième famille qu'on s'est engagés à l'époque, car on estimait qu'un objet aussi complexe que le territoire ne pouvait pas être approché comme un produit banal⁷³.

Par conséquent, il est aisément compréhensible comment des équivoques ont pu naître autour du mot « marque », et particulièrement en langue anglaise où « brand », la marque, et « branding », la construction de la marque, prêtaient à confusion. Personne mieux qu'Anholt lui-même ne saurait illustrer précisément la portée de l'approche et tenter d'évacuer quelques incompréhensions qui, hélas, s'avéreront tenaces :

« [...] Et la question principale est - car elle l'a été depuis que j'ai commencé à écrire sur le sujet - que voulons-nous dire par évaluer la marque d'un territoire / d'une Nation ? [...] Ainsi, je ne veux pas être répétitif, mais laissez-moi réaffirmer fortement pour la millionième fois qu'“évaluer la marque d'un territoire” n'est pas une discipline de vente ou de communication. Elle ne concerne pas la façon dont les territoires se “vendent” eux-mêmes. Elle ne concerne pas les slogans, les logos, les campagnes de P.R. ou d'autres formes de publicité. Ce n'est pas la promotion touristique. Ce n'est pas de la propagande gouvernementale. [...] Évaluer la marque d'un territoire signifie simplement que, dans le monde moderne, les réputations des territoires sont incroyablement importantes pour leur prospérité et leur pro-

⁷³ Un exemple en est le « règlement spécial » du Guichet Unique pour les Entreprises de la Ville de Novara (Piémont) dans sa version de 1999, intégralement rédigé par nos soins en tant que responsable de la structure. Dans ce texte, il est établi que la Ville « poursuit l'objectif d'un développement économique soutenable et durable dans le temps, fondé sur les avantages défendables que notre territoire peut montrer au marché des opportunités d'entreprise, en se plaçant comme un moyen et un acteur pour les choix des politiques économiques locales que seront mises en place par les organisations compétentes ». Novatrice au moment de son adoption à Novara, cette approche a été largement reprise en Italie avant que la législation ne soit modifiée.

grès. Les territoires avec des réputations puissantes et positives constatent que toutes leurs transactions avec d'autres territoires sont relativement faciles et productives, alors que les territoires avec des réputations faibles ou négatives constatent que tout est relativement difficile. En d'autres termes, les territoires, juste comme des entreprises, ont des images de marque, et ces images de marque sont cruciales à leur performance. D'où le terme "marque territoriale". Cela ne veut nullement dire que des pays ou les villes peuvent améliorer ou augmenter leurs réputations de la même manière que les entreprises. C'est une affirmation à laquelle aucune démarche honnête ne peut souscrire. On peut vendre un produit ou un service avec des campagnes publicitaires, mais les territoires ne sont pas des produits. La plupart des territoires ont acquis au fil du temps une certaine image en raison des choses qu'ils ont faites, des choses qu'ils ont produites, de la manière dont ils ont fait ou produit ces choses, ou peut-être en raison des choses qu'ils n'ont pas faites ou produites. Ces éléments créent petit à petit un ensemble très stable et très profondément enraciné de croyances ou des préjugés quant au territoire concerné. Et, simplement, on ne peut pas changer ces croyances établies en achetant l'espace publicitaire et en discutant avec des personnes au sujet de votre image, ou en contredisant ce qu'elles croient déjà. Les gens savent qu'est-ce que ce : de la propagande, et cela ne fonctionne plus. Ainsi l'expression que je voudrais voir gravée sur ma pierre tombale (il ajouta gaiement) est celle-ci : une réputation ne peut pas être construite. Elle peut seulement être gagnée. Évaluer la marque d'un territoire est une approche stratégique de définition de politiques, conçues pour aider les territoires à construire sur les forces qui leur feront gagner une meilleure réputation. Cela requiert du temps, de l'engagement, de l'imagination, du leadership et de l'énergie. Il demande la coordination étroite entre le gouvernement, les entreprises et la société civile : parce que chacun des trois est copropriétaire et codirecteur de la marque de la Nation ou de la ville » (Anholt 2007b)⁷⁴.

Ce long passage nous renseigne sur plusieurs éléments de la réflexion d'Anholt. Tout d'abord, il est clairement dit que la valeur de la marque territoriale n'est nullement un caractère intrinsèque et réel du territoire : il s'agit d'un ensemble de préjugés, positifs ou négatifs, qui influencent la représentation qu'on se fait d'un certain endroit. Cependant, ce qu'Anholt affirme, c'est que pour faire évoluer ces préjugés il est nécessaire de s'appuyer sur des éléments réels, sur des choses faites et pas faites, produites et pas produites, et sur une volonté partagée au sein du territoire, volonté qui s'incarne dans un système de gouvernance assurant la coordination de la « stratégie de définition des politiques ».

⁷⁴ Traduction française, emphase et omissions par l'auteur de la thèse.

L'autre élément essentiel, qui rompt à la fois avec l'accent sur la promotion et ses retours attendus de manière relativement immédiate et l'idée de hiérarchie entre territoires, c'est la dimension du futur, voire du *long terme*, relativement négligée dans la plus grande partie des indicateurs de compétitivité et d'attractivité territoriale. En prolongeant l'analogie sémantique, on pourrait dire que pour tout territoire existe un « capital territorial » qui inclut les ressources et le capital humain. De ce capital, la « valeur-marque » en fait également partie. Il est donc essentiel de savoir le mesurer.

2.4.3.1 L'« Hexagone » du NBI

Concrètement, la méthodologie met en évidence six familles de facteurs qui contribuent à consolider la valeur de la marque. Très synthétiquement on retrouve :

- **Tourisme** : ce paramètre détecte l'intérêt touristique vers un territoire ainsi que l'intensité de l'« envie » de s'y rendre. Les aspects touristiques sont souvent très exploités dans la construction d'une marque de territoire. En réalité, les images de carte postale proposées habituellement par la promotion représentent la réalité d'un territoire de façon souvent infinitésimale. Cependant, elles sont tellement répétées et tellement bien soignées qu'elles ont un effet majeur sur la perception que les « étrangers » se forgent. Cet effet est, à l'évidence, d'autant plus fort en relation inverse à l'expérience réelle que les personnes observatrices ont du territoire concerné.
- **Export** : ce paramètre détecte l'image des produits et des services pour le public exogène, le degré d'intensité avec lequel les consommateurs cherchent ou évitent de manière proactive ces produits et services. On retrouve toute la puissance du « made in ... ». Pour citer toujours Anholt, « Que nous l'aimions ou pas, les marques commerciales exécutent de plus en plus le rôle de transmettre la culture nationale : elles sont devenues des vecteurs primaires de l'image nationale, et sont de plus en plus souvent les moyens par lesquels les gens forment leurs vues au sujet d'identité nationale ». Qualité allemande, précision suisse, design italien et ainsi de suite, sont des avatars (positifs) de ce sommet de l'hexagone.
- **Gouvernance** : ce paramètre détecte l'opinion concernant le niveau de compétence et d'équité du gouvernement national aussi bien que son engagement perçu dans les questions globales telles que la démocratie, la justice, la pauvreté et l'environnement. À titre d'exemple, l'équation fortement ancrée dans l'opinion « pays latin = corruption » contribue à minorer la valeur de la marque de territoire, même pour les pays latins qui ont su maîtriser le problème.

- **Investissements étrangers et immigration** : ce paramètre détecte la capacité d'attirer des personnes pour vivre, travailler ou étudier et révèle comment la situation économique et sociale du territoire est perçue. Elle permet la mise en perspective des images touristiques (vision à très court terme) positionnant la perception dans la durée : « est-ce que j'envisage de quitter mon territoire pour m'installer durablement "là bas" ? Pour y investir durablement mon argent ? » Cela implique des jugements complexes sur la réalité du territoire comme la qualité perçue du système éducatif, des services de santé, de l'environnement économique, et ainsi de suite.
- **Culture et héritage** : ce paramètre détecte la perception globale de l'héritage historique et culturel ainsi que celle de la culture contemporaine du territoire, y compris les films, la musique, l'art, le sport et la littérature. Ce sommet constitue une des clés de voûte de la marque territoriale. En effet, les autres éléments impliquent une certaine passivité du territoire par rapport à l'observateur. Ici, au contraire, la relation est dynamique : aucune culture et aucun héritage ne peuvent constituer un élément durable de la valeur « marque » s'ils ne sont pas acceptés, assumés et véhiculés par le territoire. Par ailleurs, cela nous renvoie à l'évolution du concept même de territoire, de moins en moins espace géographique et de plus en plus construit social. Négliger cet aspect peut être extrêmement dangereux pour l'image et pour la cohésion du territoire. Enfin cet aspect dynamique est renforcé par la prise en compte des éléments d'identité culturelle contemporains, par exemple, la voile ou le rugby pour la Nouvelle-Zélande ou encore l'essor de l'industrie du film en Inde.
- **Les gens** : ce paramètre mesure la réputation de la population pour la compétence, l'éducation, la franchise et l'amitié et d'autres qualités, aussi bien que les niveaux perçus de l'hostilité et de la discrimination potentielles. L'image de populations cultivées, agréables, imaginatives, ou alors racistes, malhonnêtes, indignes de confiance et ainsi de suite ne peut qu'avoir un impact (positif ou négatif) sur la marque du territoire. C'est assimilable à la valeur perçue du capital humain.

Ces six familles constituent les six sommets d'un hexagone, auquel s'ajoute la perception directe de la valeur perçue de la marque territoriale.

2.4.3.2 Le NBI comme instrument de pilotage pour le développement territorial

Le NBI présente une approche intéressante. Est-elle aussi une approche pertinente pour le développement territorial ? Comme souvent en matière économique et territoriale, la bonne réponse semble être : « ça dépend ».

Anholt prend certains éléments comme des faits, des composants du décor, qui vont implicitement définir une certaine philosophie du développement. En particulier il assume :

- que les espaces identifiés par des échelons administratifs peuvent être considérés comme des territoires ;
- que le parcours de globalisation est virtuellement irréversible ;
- que seul un bon positionnement, économique, mais aussi politique et d'influence, sur le marché globalisé des territoires peut permettre à ces derniers d'atteindre leurs vrais objectifs et donc de progresser dans leur développement.

Si ces éléments méritent d'être débattus, il n'en reste pas moins que la démarche a sa cohérence et sa logique : si le positionnement du territoire dans la globalisation est déterminant pour sa trajectoire, alors l'objectif d'augmenter la valeur-marque reconnue par le marché global des territoires est un objectif rationnel. Et la mise en évidence des phénomènes d'inertie dans les perceptions, ainsi que de la très grande différence entre paramètres à prendre en compte sont des éléments d'explication très utiles.

Cette grande diversité des éléments et l'exigence d'une perspective historique, plus que de long terme, font reconnaître à Anholt que les marques territoriales ne peuvent être construites : elles existent. Cependant, rien n'empêche de les manager, pour les améliorer dans la durée. C'est même, pour l'auteur anglais, la fonction principale des responsables des territoires. Une fois défini l'objectif à atteindre, ce qui découle directement des postulats de départ, le modèle d'analyse dessine les moyens de le poursuivre : on est bien plus dans l'approche « scientifique » que dans celle « tautologique ».

Pour Anholt, conforter la valeur-marque nécessite la mise en place d'une « identité compétitive », l'émergence de quelque chose « *d'entièrement nouveau : une synthèse en devenir de la théorie et la pratique des secteurs public et privé qui pourrait, et devrait, révolutionner la façon de gérer les territoires dans le futur* » (Anholt 2007a). Au contraire, les décideurs territoriaux, porteurs d'une conception implicite du temps tendant à remplacer le « long terme » par une dilatation continue de l'immédiat⁷⁵, semblent avoir négligé les avertissements de l'expert britannique. Il suffit de repenser aux politiques concrètement mises en œuvre pour renforcer l'attractivité territoriale pour se rendre compte du désarroi implicite dans ce « pour la millionième fois », presque crié par Anholt sur son blog.

Ainsi, une contribution objectivement intéressante en ce qui concerne le débat sur la concurrence entre territoires et les dynamiques d'attractivité, est réduite à une boîte à outils de

⁷⁵ Pour un aperçu du débat sur le « temps » dans les systèmes démocratiques, voir (Marrel & Payre 2006).

« prêt-à-agir », dans un paroxysme de pragmatisme. Et pourtant, plus de 40 pays à travers le monde, y inclus la France, utilisent ou ont utilisé les services de Anholt, ainsi que l'OTAN, l'UE et la Banque Mondiale⁷⁶ sur une période d'à peine une douzaine d'années (1996-2007), sans arriver à s'approprier le sens du NBI.

2.4.3.3 Une hypothèse d'application à la Bretagne

En 2009, dans le cadre de l'engagement aux côtés de Bretagne Prospective⁷⁷, une application possible de la logique de l'identité compétitive à la Bretagne avait été esquissée. Il est intéressant, notamment au moment où la représentation institutionnelle s'implique et développe une approche de « marque »⁷⁸, d'en intégrer un résumé à ce chapitre, afin de montrer comment l'approche de Anholt peut être mise en pratique de manière relativement simple, à condition que deux éléments soient réunis : l'ambition et la cohésion du territoire. En effet, une région comme la Bretagne peut être en mesure, si elle en a la force et l'envie, de mettre en œuvre une stratégie de long terme pour stimuler une augmentation de la valeur de sa marque. L'application de l'approche du NBI nous aide à mettre en évidence un potentiel très important, finalement peu exploité. On laisse à l'envie du lecteur de vérifier les points de contact et de différence par rapport à la démarche portée par l'institution régionale et ses partenaires.

Tourisme

Les stratégies de promotion touristique que l'on peut identifier sur les marchés internationaux peuvent être reconduites aux deux grandes approches de l'avantage concurrentiel : la domination par les coûts et la différenciation. Le premier modèle est typique de la plupart des destinations « soleil » de Méditerranée (Grèce, Espagne, Croatie, Tunisie...). L'offre se concentre sur un produit relativement banal, idéalement standardisé, où la concurrence se fait essentiellement sur le prix. L'autre approche amène à se démarquer de la concurrence en misant sur ce qui rend un territoire « unique », idéalement à l'échelle mondiale. On peut penser à des éléments naturels (geysers islandais, canyons du Colorado, kangourous australiens), mais aussi à des éléments typiquement humains (kilt et cornemuse écossais, gastronomie française). Dans ce registre, la Bretagne possède des atouts certains qui, dans une optique de reconnaissance de marque, ne semblent pas être suffisamment mis en avant. Dans le domaine du patrimoine, on peut imaginer quelques exemples, comme :

⁷⁶ Source : <http://www.simonanholt.com>.

⁷⁷ Pour informations, se référer au site officiel, <http://www.bretagne-prospective.org>.

⁷⁸ Pour informations, se référer au site officiel, <http://www.marque-bretagne.fr>.

- le « plus haut phare en pierre du monde » (phare de l'île Vierge)
- le « plus haut menhir du monde » (menhir de Kerloas)
- dans le registre économique, la « plus ancienne conserverie du monde » (Chancerelle)
- un des « plus anciens monuments au monde » (cairn de Barnenez, 5000-4500 av.JC. pour la partie la plus ancienne)
- une curiosité naturelle « unique » (le sillon du Talbert)
- des éléments de faune et de flore « uniques » (îles Glénan, sillon du Talbert)
- l'ensemble « unique au monde » des enclos paroissiaux.

Ce dernier exemple illustre bien la subtilité de la démarche. En effet, les « enclos » font déjà objet de promotion et de circuits. Cependant, leur positionnement de « tourisme religieux » tend à les banaliser : combien d'églises y a-t-il en Europe ? C'est un peu dommage quand ils pourraient être autrement attractifs une fois mise en avant leur unicité. Une autre manifestation de ce phénomène est la banalisation du fait mégalithique. Notre région représente une des plus grandes concentrations de mégalithes du monde : de ce fait, plusieurs sites qui seraient considérés comme de véritables attractions dans un territoire moins doté sont ici écrasés dans la communication par les grands sites morbihannais, notamment Carnac et, dans une moindre mesure, Locmariaquer. Par exemple, l'allée couverte de Guinivrit, dans la baie du Kernic, qui apparaît et disparaît au fil des marées, pourrait être beaucoup mieux valorisée.

Ces atouts patrimoniaux s'accompagnent d'un tissu dense d'éléments forts, parfois uniques à l'échelle européenne :

- le festival des Vieilles Charrues, un des plus grands d'Europe
- la foire aux moutons d'Ouessant, une des plus anciennes d'Europe
- la rade de Brest et son histoire, notamment le rôle joué dans la chasse au fleuron de la marine allemande, le cuirassé Bismarck, réputé insubmersible
- l'Abbaye de Landevennec, haut lieu de la culture bretonne, au sens du Royaume de Bretagne, avant d'être détruite en 919 (seule abbaye carolingienne de France, une des plus anciennes d'Europe)

Face à toutes ces opportunités diversifiées de notoriété, et ce n'est qu'un petit échantillon, la promotion touristique de la Bretagne semble parfois se focaliser sur un positionnement banal de destination maritime d'été, pour lequel les attraits de la région sont objectivement moins forts que les régions de méditerranée. Quand on pense que des pays au climat « pas moins ennuyeux » que le sien (Galice, Irlande, Écosse, mais aussi l'Islande, y compris dans la crise actuelle) parviennent à capter un nombre de touristes étrangers

nettement supérieur à la Bretagne, on ne peut qu'afficher un voyant d'alerte.

Export

Bien que les chiffres soient parfois à manipuler avec précautions, la Bretagne exporte, selon des données de 2006, plus qu'elle n'importe de l'extérieur. L'essentiel de ces échanges se déroule à l'échelle européenne. Cependant, ces exportations sont difficilement reconnues comme « régionales », sauf pour les produits à faible contenu d'image tels ceux issus de la filière agroalimentaire. C'est assez regrettable, bien que somme toute compréhensible, car les entreprises bretonnes actives dans des domaines à l'image beaucoup plus positive sont nombreuses et on y compte aisément de belles réussites.

Dans cette faiblesse de reconnaissance extérieure, un rôle peut être joué par les initiatives telles « Produit en Bretagne ». Cependant, avoir choisi un label francophone, sans rentrer dans un débat sur les sphères d'influence linguistique, tend à limiter la reconnaissance du fait régional à l'extérieur des frontières hexagonales⁷⁹. En effet, si on regarde les exemples disponibles, le « Made in Italy », marque mondiale d'exportation s'il en existe, n'est pas rédigé en langue italienne : au-delà des jugements de valeur sur le monolinguisme « globish », le premier souci d'une action marketing est son efficacité. Or, la marque « France » semble être peu pertinente pour asseoir la notoriété mondiale de la Bretagne, ce qui semble confirmé par la relativement faible fréquentation étrangère de la région. Dans ce contexte l'utilisation d'un label en français pourrait ne pas être le meilleur choix.

Pour autant, un « Made in Brittany » pourrait se prêter à la confusion par rapport à « Made in Britain », c'est-à-dire au Royaume-Uni. Une idée pourrait être de saisir l'opportunité offerte par l'existence de la langue régionale. Par exemple un label « Breizh made » véhiculerait mieux l'« unicité » de l'offre bretonne tout en contribuant au renforcement du sommet « héritage culturel » de l'hexagone de Anholt. D'ailleurs le « Breizh made » aurait deux avantages par rapport au plus traditionnel « Made in Breizh » : il se démarque, en mettant en avant le territoire plutôt que le fait de production et permet la mise en place d'un label dérivé, le « Breizh conceived » pour valoriser la création et l'ingéniosité locales. Ce que pour une région comme la Bretagne signifie aussi pouvoir valoriser les réussites des Bretons « expatriés », ne fut-ce qu'à Paris.

Enfin, les entreprises bretonnes elles-mêmes peuvent mieux jouer leur rôle : le fait que suite au partenariat « Leclerc – Conad » (distributeurs en Italie) les produits italiens affluent

⁷⁹ Suite à une rencontre en juillet 2010, nous avons appris que le regroupement étudie justement une déclinaison du label pour accompagner spécifiquement les démarches d'exportation.

régulièrement sur les étals bretons alors que selon des contacts en Italie les produits bretons n'y sont jamais est le signe d'une opportunité gâchée.

Gouvernance

À ce propos, on notera simplement que, si l'environnement administratif français est un des moins propices d'Europe à l'émergence de véritables projets de territoire, bousculant un peu les hiérarchies établies⁸⁰, la Bretagne a déjà su surmonter l'obstacle dans son histoire, entre autres par l'expérience du CELIB. D'ailleurs, le leadership breton au sujet des « pays Voynet » parle dans ce sens.

Cependant, cette ère semble parfois révolue et parfois on peut être portés à douter du fait que la Bretagne soit un territoire. Néanmoins, à ce propos, le portrait de la région effectué par le cabinet CoManaging pour la Région Bretagne (Gayet & Paillette (de) 2009), semble être rassurant.

Investissements exogènes et afflux de population

La Bretagne semble se percevoir encore comme une terre d'émigration. En effet le territoire, notamment sa partie centrale et occidentale, montre parfois un déficit de confiance en soi. Ainsi, les freins à l'essor de la région sont souvent mis plus en avant que les atouts dont elle dispose. Cela a d'ailleurs donné lieu à de nombreux commentaires de la part d'intellectuels, universitaires et simples observateurs. Encore récemment, on pouvait lire un article sur le sujet dans le magazine « Bretons » (Anon 2007), témoignage d'une actualité intacte du thème.

Ainsi, on retrouve souvent parmi les Bretons, notamment en « Basse Bretagne », le sentiment de vivre dans une région peu attractive, où il fait souvent mauvais, périphérique, si ce n'est « au bout du monde », où « il faut » que les jeunes partent ailleurs pour avoir des perspectives, et ainsi de suite. Tout cela ne peut qu'étonner l'observateur extérieur qui remarque le nombre considérable de personnes, notamment dans les catégories socioprofessionnelles supérieures, qui sont venues d'ailleurs et qui ont pris racine en Bretagne, par exemple dans la région de Brest.

Par ailleurs, une étude menée par la Communauté Urbaine et l'Agence d'urbanisme de ce territoire avait mis en évidence comme la difficulté de recruter du personnel de pointe hors région semblait être en corrélation assez stricte avec la région d'origine du DRH : il y avait

⁸⁰ Le fameux « polycentrisme maillé » conçu par la DATAR (2002).

d'autant plus de réponses « positives » (c'est facile de recruter) que le DRH était un non-breton (Tanguy & Pirrone 2005). D'où l'idée de l'existence d'un potentiel inexploité sur ce sommet de l'hexagone de Anholt.

Culture et Patrimoine

Certains pays ont fait de ce « sommet » la clé de leur attractivité : à l'image de l'Irlande et de l'Écosse, parmi nos proches voisins. L'Aude (Pays Cathare) en fournit un exemple en France. La Bretagne est une terre richissime d'une histoire vieille d'au moins 7 millénaires.

Pourtant cette histoire semble être en partie négligée (ex. mégalithes hors « grands » sites), en partie minimisée (ex. Royaume de Bretagne, rôle des Bretons dans la Révolution Française), en partie refusée (ex. amalgame entre langue bretonne d'un côté et l'obscurantisme religieux, voire le collaborationnisme avec les nazis, de l'autre). C'est probablement la partie la plus difficile du chemin : « vendre » leur propre région aux résidents. Comme dans l'Aude, mais aussi en Irlande ou en Finlande, le volet touristique peut être un moyen de permettre une réappropriation étalée sur long terme, qui éviterait les ruptures culturelles brutales qui peuvent être au rendez-vous dans des situations similaires.

Cependant, on peut s'interroger sur la pertinence d'une approche parfois exagérément folklorique, parfois presque académique et un peu sectaire, tendant à véhiculer une culture dans laquelle le territoire semble ne pas se reconnaître. On retrouve ici toute la pertinence des suggestions d'Anholt qui rappelle que la gestion de la valeur-marque ne peut s'appuyer uniquement sur des éléments d'affichage, mais qu'elle doit prendre en compte tant la dimension du récit que celle du vécu pour proposer le rêvé.

Les gens

La Bretagne, avec ses pôles de compétitivité, ses réseaux de recherche, ses établissements d'enseignement supérieur, possède un capital humain de qualité. Cependant, ce capital humain trouve des difficultés à s'épanouir sur place, ce qui affecte la marque territoriale. Bien interprétés, ces temps de crise peuvent être un atout.

En effet, nous vivons une époque où il existe consensus généralisé pour affirmer que la clé de la compétitivité des territoires est leur capacité de produire continuellement de l'innovation et, par conséquent, de fidéliser la « matière grise ». Cependant, il semble légitime d'affirmer qu'il y a des domaines, et donc des compétences, plus essentiels que d'autres, que toutes les innovations ne se valent pas pour asseoir l'identité compétitive du territoire.

En réalité, la vraie question qui est posée aux territoires n'est pas tant celle d'être leader

dans un domaine reconnu dans le présent, mais de savoir détecter à l'avance les questions clés de demain et de savoir y apporter une réponse efficace avant que les concurrents réussissent à leur tour. Cela implique une réflexion sur les moyens permettant cette anticipation et la transformation des diagnostics en actions concrètes. Il s'agit d'un effort considérable en termes d'intelligence, mais relativement modeste en termes de ressources. Donc, c'est une opportunité ouverte, à la Bretagne comme à d'autres.

Or, la Bretagne possède des atouts pour répondre à ce défi, si elle le souhaite. Néanmoins, cela implique de vouloir et de pouvoir s'affranchir graduellement des priorités de la formation supérieure et de la recherche publique lesquelles répondent parfois à des exigences de hiérarchisation qui peuvent être incompatibles avec ce projet de territoire. À ce propos, le rôle de l'économie locale tant au niveau des entreprises (recherche interne, pôles de compétitivité...) que des chambres consulaires (ESC, veille...) peut être déterminant.

Réussir à devenir une référence dans les domaines clés du futur produirait presque mécaniquement de l'attractivité et un renforcement démultiplié de la marque territoriale : il ne s'agit pas de bâtir une autre « exception culturelle », mais bien de forcer le village global à se tourner vers la Bretagne pour y trouver les réponses aux défis de demain.

2.5 Conclusions du chapitre : une convergence logique mais trompeuse

Dans les pages précédentes, nous avons montré, de manière certes synthétique, le parcours qui a conduit à l'inversion des relations entre la pensée philosophique et la politique d'un côté, la matière économique de l'autre.

Notamment, celle-ci est allée de pair avec l'autonomisation de l'économie et sa transformation en discipline scientifique. Avec la crédibilité de la science, la discipline économique a pu être acceptée et ses promesses ont pu être crues. Ces promesses étaient et sont simples : permettre à chacun de satisfaire au mieux ses besoins, dans une amélioration continue tant des situations individuelles que de l'état des « territoires ».

Le changement d'échelle, de l'individuel vers la macroéconomie, ainsi que l'implication de quelque très bon mathématicien, a fourni tous les éléments nécessaires pour construire des modélisations de la réalité, capables de suggérer des pistes d'action concrètes, face aux différents états des systèmes économiques. Ainsi, acceptées les finalités économiques comme des bonnes approximations des finalités de progrès, les « politiques de développement » peuvent être assimilées à des ouvrages d'ingénierie.

Nous avons montré également que cette crédibilité est probablement excessive et sous-estime à la fois, la complexité de la réalité observée et l'importance de la subjectivité morale de l'économiste dans son ressenti de « mécontentement » qui anime, il nous semble, toute démarche économique de qualité. Cela devient particulièrement pernicieux quand la réflexion économique quitte le chemin proprement scientifique pour embrasser le confort de la tautologie empirique.

Enfin, à l'aide de quelques exemples, nous avons essayé de montrer les effets néfastes du déni de complexité en matière de développement, tout en étant conscients du fait que l'éviter nécessite un effort continu et considérable et que l'objectif ne peut probablement jamais être pleinement atteint.

Dans les chapitres 3 et 4, nous tenterons de montrer, à l'aide d'un modèle logico-déductif non orthodoxe, pourquoi la matière économique n'est pas à même de tenir ses promesses et à quelles conséquences on est en droit de s'attendre si les économistes, et encore plus les décideurs territoriaux, devaient faillir au défi de bâtir une vision du développement prenant pleinement en compte les limites à l'intérieur desquelles les disciplines de support, et en particulier l'économie, gardent leur potentiel descriptif et prescriptif.

3 Élargir la théorie : l'économie de satiété

Les considérations développées jusqu'ici nous obligent à aborder la question, non banale, de savoir si les référentiels théoriques d'application courante sont pertinents pour approcher les questions de développement. La réponse nous semble devoir être négative.

Nous l'avons vu dans le chapitre 2, l'identification du « développement » avec le « développement économique » repose sur l'intime conviction que le deuxième est fonctionnel au premier. Autrement dit, l'exigence d'amélioration, de progrès⁸¹, « justifie » la recherche de l'essor de l'économie. En réalité, cela suppose qu'il y ait une certaine convergence d'intérêts entre les acteurs économiques dans leurs fonctions de consommateurs et de producteurs. Les premiers étant porteurs d'une réserve illimitée de besoins insatisfaits, les seconds offrant des occasions croissantes, en qualité et quantité, de les satisfaire.

À notre avis, cela est probablement réaliste si on regarde les phénomènes à l'échelle planétaire, où les situations de pauvreté et d'exclusion économique se manifestent sans équivoques. En revanche, des perplexités surgissent si on raisonne sur un système économique local caractérisé par des niveaux de consommation déjà élevés.

Conformément à l'analyse développée en matière de complexité⁸², il nous semble préférable d'analyser la pertinence de l'approche par la croissance dans des contextes déjà développés. En effet, ce n'est que dans des systèmes ayant déjà appliqué avec un supposé succès les théories et les modèles que l'observation peut détecter de la complexité, intégrable ou non, et enclencher le processus de réfutation. De même, ce n'est qu'un acte de responsabilité que de vérifier si l'application d'une certaine vision du développement a maintenu ses promesses là où elle a été appliquée dans des bonnes conditions et pour longtemps.

Dans ces conditions d'opulence, il nous semble que la convergence d'intérêts entre producteurs et consommateurs doit être soumise à critique, privilégiant notamment le côté de la demande, un peu délaissé après le déclin de la pensée keynésienne. Il s'agit là d'un oubli pernicieux, dans une optique de développement territorial, puisque les objectifs de ce dernier se résument, en dernière instance, à la recherche du plus grand « bien-être » d'une collectivité humaine identifiée, de la plus grande satisfaction de ses besoins : faire du développement territorial implique ce privilège accordé aux finalités de la demande.

À l'heure actuelle, une très large majorité de théories économiques assument, du moins

⁸¹ Cf. §2.1, page 20.

⁸² Cf. §2.4.1, page 58 et suivantes.

de manière implicite, que la demande peut absorber de façon infinie le fruit des gains de productivité de l'offre, permettant ainsi la rémunération pérenne des coûts de l'innovation (e.g. Pasinetti 1993; Andersen 2001). De même, les consommateurs sont considérés comme porteurs d'un réservoir infini de besoins non satisfaits à un instant donné, ce qui appelle le travail d'invention des producteurs.

Ces prémisses nous semblent dériver d'une généralisation abusive d'observations primitives qui souffrent d'un double biais : le biais tautologique déjà illustré par l'exemple des préférences révélées⁸³, et la contextualisation historique de l'observation. Quand Karl Marx développait son analyse, la condition d'expropriation, d'esclavage prolétaire, devait apparaître tout à fait évidente : il suffisait de regarder la « réalité » des conditions de vie et de travail de l'époque. Tout intellectuel se nourrit de la réalité qu'il voit : la réalité vue par les économistes a souvent été une réalité de pauvreté, fut-elle « relative »⁸⁴, de chômage, de crise et de pénuries. La généralisation de cette condition indigente n'est donc pas une grande surprise.

Notre intuition est que ce regard *peut* ne pas bien représenter la réalité de la société de l'abondance (Galbraith 1958) à laquelle certaines zones du monde appartiennent. Pour traiter cette intuition, on prendra donc l'*hypothèse* de l'existence d'une économie, qu'on appellera « de satiété », où la demande ne peut ou ne veut pas absorber les *quantités* grandissantes obtenues grâce à une productivité grandissante, ni les *nouvelles inventions* proposées par les acteurs de l'offre. Il s'agit donc d'un état limite et hypothétique des systèmes économiques et il nous semble opportun de préciser du caractère paradoxal de l'approche. Elle est très certainement abstraite et partiellement irréaliste. Cependant, elle ne nous paraît pas plus irréaliste que la *fiction* de la concurrence parfaite adoptée par Walras dans le cadre de ses travaux sur l'équilibre général, travaux dont l'intérêt, malgré leurs limites, n'est pas à démontrer.

Cela établi, nous pouvons définir l' « économie de satiété » comme :

Définition 3.1 : L'économie de satiété

*un système économique où les **augmentations du revenu** disponible du consommateur ne produisent **pas** d'augmentations réelles dans les **dépenses de consommation**, en l'absence de **contraintes**.*

⁸³ Cf. §2.4.1.

⁸⁴ À ce sujet, il est suffisant d'évoquer la célèbre définition de Robbins (1932) du domaine d'étude de l'économie, focalisée sur l'usage de moyens « rares qui ont des usages alternatifs » pour réaliser les objectifs de chacun.

3.1 Une lecture microéconomique de l'économie de satiété

Afin d'esquisser les particularités de l'état limite de satiété, il est intéressant d'intégrer la nouvelle condition aux représentations plus courantes du comportement des acteurs et du fonctionnement des systèmes économiques. Puisque on souhaite se concentrer sur le côté de la demande, une lecture microéconomique nous paraît une entrée en matière pertinente. À ce propos, il est utile de préciser dès maintenant que l'usage que nous faisons de la théorie du consommateur est instrumentale à la mise en exergue de certaines spécificités de l'état de satiété. Par conséquent, on sera amenés à se décaler progressivement du modèle standard, introduisant un assouplissement des hypothèses utilisées par la modélisation orthodoxe. Notamment, cela devra permettre de prendre en compte les conséquences des imperfections d'information, ainsi que les éléments de connaissance du comportement apportés par les neurosciences, en particulier en matière de rationalité/irrationalité des choix (Glimcher et al. 2005)

L'existence d'une économie de satiété contraste avec les théories microéconomiques de la consommation. En effet, ces théories considèrent que l'utilité marginale de la consommation d'un bien quelconque est toujours positive, bien que décroissante. Ainsi, une augmentation réelle des revenus disponibles se traduit mécaniquement par une augmentation des dépenses de consommation. C'est le cycle vertueux de la croissance par la demande, dont l'initiateur le plus connu est probablement Henri Ford.

Bien entendu, il n'est pas question ici de remettre en cause la validité globale des théories existantes : elles ont prévu des phénomènes qui se sont en effet vérifiés dans le passé. De même, la méthode utilisée pour progresser dans les analyses et les raisonnements, est très logique, avec une succession de postulats, de théorèmes et de démonstrations, soient-elles simplement graphiques, et donc qualitatives, ou bien formalisées mathématiquement, et donc avec un côté quantitatif et mesurable, démonstrations qui permettent de prévoir des événements vérifiables sur le terrain. Cette méthode, nous l'avons vu, contribue à faire de la théorie économique une science à part entière, car il s'agit bien là de la méthode scientifique par excellence.

Cependant la méthode présente un point faible et ce point faible est constitué, exactement de la même façon que pour les autres disciplines formelles telles les mathématiques, par les axiomes et les postulats sur lesquels la construction théorique se fonde. En effet, le postulat est un « principe non démontré que l'on accepte et que l'on formule à la base d'une recherche ou d'une théorie » bien qu'il puisse ne constituer qu'une proposition « qui n'est pas

évidente par elle-même, mais qu'on est conduit à recevoir parce qu'on ne voit pas d'autre *principe* auquel on puisse rattacher soit une vérité qu'on ne saurait mettre en doute, soit une opération ou un acte dont la légitimité n'est pas contestée » (ATILF 2005d).

Avec les postulats on est donc en présence d'hypothèses qu'on assume comme base « vraie » de la construction scientifique sans que cette base soit elle-même fondée scientifiquement. Que cela tienne à l'impossibilité ou à un choix conscient, le postulat est considéré « exact » par hypothèse échappant ainsi tant au processus classique de démonstration (Gödel 1931) qu'au processus poppérien de réfutation déjà évoqué plusieurs fois. Par conséquent, on peut affirmer que toute théorie axiomatique est déjà implicite dans ses postulats, car elle découle d'une succession de passages de type « IF ... THEN ... ELSE » où le premier « SI FAUX » est éliminé dès le départ.

Dans ces conditions, il est évident que l'invalidation d'un postulat est susceptible d'invalider l'entier bâti théorique qui s'y appuie. Dans certains cas, et notamment quand le postulat d'origine est remplacé par un postulat plus vaste, l'ancienne « vérité scientifique » peut être rétrogradée au rang de simplification permettant d'expliquer certains phénomènes sous des conditions spécifiques. Elle devient une vérité partielle. C'est, à titre d'exemple, le cas des géométries : une fois le cinquième postulat d'Euclide remis en cause⁸⁵, la géométrie euclidienne, après deux millénaires pendant lesquels elle avait été considérée simplement « la » géométrie, se retrouve réduite à un cas particulier qui assume une courbure nulle de l'espace.

En ce qui nous concerne, le « cinquième postulat » qu'on estime nécessaire de soumettre à la critique, est le postulat de « non satiété »⁸⁶. Par ailleurs, nous verrons par la suite que ce postulat constitue également une passerelle, bien qu'imparfaite, entre la micro et la macroéconomie qu'on traitera de manière spécifique.

3.1.1 Le postulat de « non satiété »

Ce postulat peut s'exprimer de manière élémentaire comme l'idée que « le *plus*, c'est le *mieux* ». Par conséquent, peu importe le niveau de revenu et toute autre considération accessoire, le niveau de consommation sera le niveau plus élevé dans les limites de la possibilité de dépenser propre au consommateur. Ceci pour tout produit et tout marché considérés.

Il est extrêmement difficile de retracer avec exactitude le moment de l'introduction de ce postulat dans la théorie économique. Probablement, c'est Pareto qui se pose en premier le pro-

⁸⁵ Notamment à partir du XIX^{ème} siècle par Gauss, Lobatchevsky, Bolay, Klein, Riemann et Poincaré.

⁸⁶ Ou de « non-saturation », les deux étant utilisés ici comme synonymes. Parfois aussi indiqué comme « axiome de désirabilité » ou « hypothèse d'insuffisance ».

blème de façon précise. Dans son *Manuel*, l'économiste italien affirme que, si on était en mesure d'augmenter indéfiniment « *les quantités de tous les biens qu'un homme peut désirer* » on aboutirait à une situation dans laquelle « *l'homme aurait tout à satiété* » (Pareto 1906, III-23). Pareto admet également que cet état de satiété serait « *évidemment* » un état d'équilibre.

Toutefois, cette ouverture logique à la possibilité d'une saturation complète du consommateur est immédiatement fermée par la considération qu'il est « *évident* » que « *les choses ne se passent pas ainsi dans la réalité* ». Pour appréhender correctement le poids de la considération de Pareto, il est utile de rappeler que, au début du XX^{ème} siècle, on adopte encore une posture empiriste, dans la lignée de Hume et, parmi les économistes, de Mill et Smith, lui même élève du philosophe anglais.

À l'aune des progrès de l'épistémologie et de la logique apportés par Popper et Gödel, on ne considérerait pas, de nos jours, que l'expérience d'absence de satiété généralisée à un moment donné implique nécessairement l'impossibilité d'atteindre un tel état. En revanche, aux yeux de Pareto, cela devait paraître tellement loin de l'expérience que prendre en compte les phénomènes de saturation globale aurait été remettre en cause la pseudo sphéricité de la terre sous prétexte du pic du Mont Blanc (Pareto 1906, I-12): n'étant perçu d'aucun intérêt, autre que purement spéculatif, « *nous n'avons pas à nous (y) arrêter* » (Pareto 1906, III-114) sur l'analyse du sommet de la colline des plaisirs. En tout cas, c'est l'avis suggéré à Pareto par ses « *observations primitives* » dont on a déjà montré les risques.

Dans notre démarche, au contraire, il est nécessaire de prendre en compte cet état, pour paradoxal qu'il puisse paraître. Afin d'éviter toute équivoque par la suite, il convient de préciser qu'étant donné la nature statique de notre analyse introductive, les quantités dont on parle concernent l'équilibre d'un échange isolé, portant sur une unité de temps défini. De plus, et pour les mêmes raisons, les préférences, dans cette phase, sont considérées comme fixes.

La préférence du consommateur pour le « plus » est considérée comme « normale », c'est-à-dire acceptable dans le raisonnement théorique car représentatif de la réalité. Toutefois, des exceptions sont admises. Les biens inférieurs, dont la quantité achetée diminue quand le revenu augmente (Engel 1895) ou les biens de Giffen en sont des exemples.

De même, la possibilité que certains consommateurs puissent être saturés d'un certain produit de manière ponctuelle est aussi une éventualité admise (e.g. Mas-Colell 1992; Kononov 2005). Pour autant, cela n'est pas suffisant, aux yeux des économistes orthodoxes, pour remettre en cause le postulat. Il s'agit de cas particuliers qui sont censés ne pas affecter la validité de postulat sur l'ensemble du système économique. Ainsi, dans les représentations théoriques, on ne peut jamais être en situation de satiété généralisée.

À ce sujet, il est particulièrement intéressant de reprendre les propos de Varian (1987), célèbre auteur de manuels pour l'enseignement supérieur. Son raisonnement est en réalité assez proche de celui de Pareto. Schématiquement :

- de tout bien, il est possible d'en avoir assez ;
- il n'y a pas de raison, dans le cadre simplifié de la théorie, pour que le consommateur choisisse de se doter d'une quantité de bien *supérieure* à ses goûts et désirs ;
- par conséquent, l'économie doit s'occuper des choix entre combinaisons de biens telles que la satiété *n'est pas* atteinte.

Malgré son apparente fluidité, cette explication porte avec elle une grave faute méthodologique laquelle entraîne la sous-estimation de l'importance d'une hypothèse implicite, sorte de postulat occulte, qu'il est au contraire nécessaire d'explicitier et d'évaluer.

En ce qui concerne la première partie de la critique, on peut constater que Varian, peut-être pour des raisons pédagogiques, ne prend en compte que des situations hypothétiques qui sont respectivement au-delà et en-deçà de la situation de saturation. En formule, si on appelle q_1 une quantité quelconque pour laquelle la satiété n'est pas atteinte, q_2 la situation d'acquisition excessive et q_s la quantité de saturation, l'analyse de Varian est valable pour des quantités telles que $q_1 < q_s < q_2$. Cependant elle ne prend aucunement en compte la possibilité que $q = q_s$, c'est-à-dire la situation dans laquelle le consommateur est exactement saturé. Pour autant, ce choix est parfaitement compatible avec l'hypothèse de comportement maximisateur de laquelle il pourrait être considéré comme l'aboutissement le plus complet.

Cette imprécision a un effet nuisible. En effet, si on se concentre uniquement sur la généralisation des situations de type $q < q_s$, alors l'identité entre « plus » et « mieux » est rendue *pérenne*, sans regard aucun aux disponibilités de ressources ou au niveau des prix absolus, l'effet de revenu étant obligatoirement positif. Au contraire, si on accepte que $q = q_s$ est une situation à laquelle la théorie économique doit porter attention, alors il y a au moins un point, et Pareto nous dit qu'il serait forcément un équilibre, en correspondance duquel l'effet de revenu est nul. En effet, dans un tel état, on devrait admettre que « le plus *n'est pas* le mieux » et le postulat de non satiété serait par conséquent à rejeter.

Nous montrerons par la suite que la situation $q = q_s$ est un état tout à fait possible, voire un état théoriquement « normal » dans une économie développée, et cela pour toute catégorie de biens et services qui peuvent être échangés sur les marchés. Cela nous permettra de mon-

trer également que garder le postulat de non-satiété revient à poser l'hypothèse implicite de l'existence d'un réservoir infini de besoins que l'on peut satisfaire par des biens et des services échangés sur les marchés, ainsi que d'exprimer nos réserves en la matière.

3.1.1.1 Convexité des courbes d'indifférence et « non satiété »

Cependant, avant de partir dans une croisade aveugle contre le postulat de non-satiété, on doit s'attarder sur un point susceptible de faire débat : depuis les travaux de Hicks, toute référence à l'utilité a été supprimée de la représentation théorique de l'équilibre du consommateur⁸⁷. Cette exclusion concerne aussi bien l'utilité cardinale que l'utilité marginale. Par conséquent, le problème de la satiété semblerait avoir été évacué définitivement et toute la réflexion qui précède n'aurait aucun impact sur les modèles orthodoxes. Bien entendu, ce n'est pas l'opinion défendue dans cette thèse.

Si on reprend les textes de Hicks, on s'aperçoit immédiatement de trois choses :

- Hicks remplace toute la réflexion de Marshall ainsi que celle de Pareto et des autres marginalistes par le principe de la convexité des courbes d'indifférence par rapport aux axes ;
- il est pleinement conscient que cela est *indispensable* à sa théorie ;
- il est obligé de le poser comme un postulat.

À la lumière de la relative irrationalité du consommateur réel, il serait assez simple de montrer comment Hicks est allé un peu vite en besogne en considérant cette convexité comme une évidence. Cependant, cela nous n'avancerait nullement vers notre objectif. Par conséquent on préfère montrer d'abord que l'hypothèse de non-satiété est implicite dans le postulat de convexité car la première est condition nécessaire pour le second. Ensuite, par la critique de la non-satiété, on s'affranchira de la condition de stricte convexité des courbes d'indifférence.

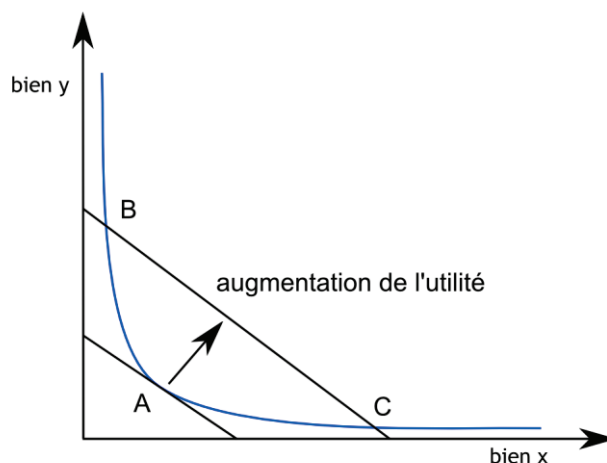
La démonstration graphique de cette relation est assez simple. Prenons deux biens quelconques, le bien x et le bien y , et traçons une courbe d'indifférence convexe par rapport aux axes. Sous réserve de continuité et dérivabilité de la courbe, sa dérivée première, qui nous donne l'inclinaison de la courbe, est monotone décroissante tendant de moins l'infini vers la limite gauche de zéro. Par conséquent, pour toute inclinaison négative, il existe une droite qui est tangente à la courbe d'indifférence tracée, le point de tangence étant unique.

C'est cette condition qui permet à la rencontre entre contrainte budgétaire, inclinée de

⁸⁷ Se référer en particulier à (Hicks 1981, chap. 1, §7-8).

façon nécessairement négative pour des prix positifs et un budget positif non infini, et les courbes d'indifférence de définir un équilibre univoque.

Figure 3.1 : Convexité et satiété



Source : élaboration personnelle

Soit A ce point de tangence. Traçons maintenant une parallèle à la première droite de manière à nous déplacer vers le haut et vers la droite. Cette nouvelle droite intercepte notre courbe d'indifférence en B, en haut et à gauche de A, où l'inclinaison de la courbe est plus importante que celle de la droite, et en C, à droite et en bas de A, là où la courbe d'indifférence devient relativement plate. De la définition même des courbes d'indifférence, s'en déduit que l'utilité est identique en A, B et C, car ils sont les trois sur la même courbe.

Considérons maintenant les combinaisons de biens sur la droite BC comprises entre B et C sans prendre en compte les deux extrêmes. Le principe de convexité nous indique que n'importe quelle combinaison intermédiaire par rapport à B et C est préférée à B et C. Par conséquent, elle est également préférée à A. Si on se focalise sur les caractéristiques de ces combinaisons préférées à A, on s'aperçoit qu'elles peuvent être réparties en deux catégories. En effet, sur le segment BC, on retrouve à la fois :

- des combinaisons où, par rapport à A, il y a plus d'un bien et moins de l'autre
- des combinaisons avec plus des deux biens

Avec extension à la droite BC, cela nous montre que, si *certaines* combinaisons du premier type peuvent être préférées à A, toutes les combinaisons marquées par une augmentation simultanée des deux biens le sont forcément. Par conséquent, la généralisation de l'hypothèse de convexité équivalut à la réintroduction implicite du postulat de non-satiété.

En effet, celui-ci est une condition préalable à la convexité. Par l'absurde, si cela n'était pas le cas, on devrait supposer que, en situation de satiété, A soit strictement préféré à toutes

les combinaisons comprises entre B et C , extrêmes exclues. Cela implique que le choix se ferait sur une courbe « plus basse », ce qui rend virtuellement impossible la détermination de l'équilibre ailleurs que dans l'origine des axes, à considérer comme le point de satiété et non pas comme le point où les quantités des biens sont nulles.

Une fois clarifiée la relation entre convexité et absence de satiété, nous pouvons maintenant revenir à notre postulat « plus = mieux » et le soumettre effectivement à la critique. Cependant, cette formulation simple n'est pas assez définie pour permettre une comparaison avec la réalité : il est donc nécessaire de la préciser. Plutôt que définir l'absence de satiété, on préfère définir d'abord la satiété elle-même dans la conviction que cela est une façon de procéder plus riche d'enseignements. Parmi les différents points de vue qui peuvent être adoptés, on en retient trois, apparemment équivalents, mais qui mettent en lumière des aspects différents du même phénomène. L'approche la plus limpide au niveau conceptuel est celle qui définit la condition de satiété par rapport à un bien comme :

Définition 3.2: Condition de satiété

l'impossibilité pour le consommateur d'augmenter sa satisfaction par le biais d'une augmentation dans la consommation du bien en question.

Autrement dit, sa fonction d'utilité par rapport à la consommation de ce bien présente un maximum absolu⁸⁸. Sous réserve de continuité et de dérivabilité de la fonction d'utilité, ceci a une conséquence mathématique assez importante, qui fonde la deuxième approche. En effet, si on admet que l'utilité progresse avec les quantités avant que la satiété soit atteinte, et qu'elle régresse après cette quantité, le « point de saturation », on retrouve les conditions d'application du théorème de Rolle.

En effet, celui statue que, donnée une fonction dérivable qui prend la même valeur en deux points, alors il existe au moins un point dans lequel la dérivée de la fonction est nulle. Dans notre domaine d'application :

Corollaire 3.1

le point de saturation par rapport à un bien représente la quantité de consommation pour laquelle l'utilité marginale est nulle⁸⁹.

Autrement dit, consommer plus du bien en question ne vaut, aux yeux du consommateur

⁸⁸ Cf. Figure 3.9, page 122. Dans notre développement nous représentons l'utilité comme étant décroissante après le point de saturation. Pour une approche de non décroissance, se référer à (Allais 1943).

⁸⁹ Bien évidemment, il s'agit d'une propriété du point de saturation et pas de la satiété en tant que telle. Sur le concept d'utilité marginale Jevons, Menger, Walras autour de 1870, mais déjà Daniel Bernoulli en 1731.

saturé, rien.

Cela permet de faire ressortir une troisième approche, indiquant que :

Corollaire 3.2

*la quantité correspondante au point de saturation est celle qui serait consommée si le bien était gratuit*⁹⁰.

La simple constatation du fait qu'un système économique d'échanges existe tant qu'il existe un système de prix, semble plaider, en effet, pour l'impossibilité de se trouver en situation de saturation. En réalité cette simplification est arbitraire comme on essaiera de le montrer dans le §3.2, dédié à la critique du postulat. Pour le moment, compte tenu du caractère « non démontré » de ce dernier, on se focalise sur ses conséquences afin de vérifier si la « vérité » qu'il décrit est suffisamment à l'abri du « doute ».

3.1.2 Conséquences du postulat de « non satiété »

En étant à la base, de manière explicite comme dans l'œuvre de Pareto ou implicite comme chez Hicks, de la formalisation du comportement du consommateur, l'impact du postulat de non-satiété s'avère très important dans la théorie microéconomique. Comme nous avons déjà vu, il permet de généraliser la rationalité des comportements maximisateurs au niveau individuel (« plus = mieux ») et fournit par ce biais un guide stable pour la prévision du comportement d'un consommateur supposé rationnel.

De plus, le fait de poser ce postulat au niveau du comportement individuel, bien qu'il s'agisse d'un comportement extrêmement simplifié, renforce l'approche individualiste, ce qui était sans doute un avantage aux yeux des économistes opérant au tournant entre XIX^{ème} et XX^{ème} siècle, confrontés comme ils étaient aux difficultés de comparaison interpersonnelle de l'utilité cardinale. Poser que tous seront « mieux » à condition d'avoir « plus » favorise la simplification du problème et possède le grand atout de respecter les évidences de l'observation et le sens commun.

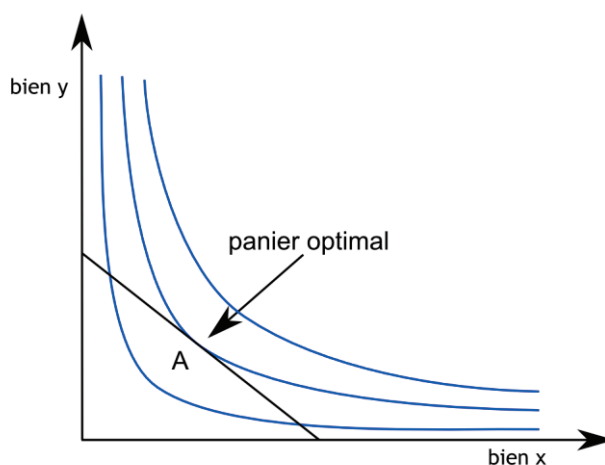
Plus restrictive, l'hypothèse de convexité permet d'isoler des équilibres univoques entre les goûts et les obstacles budgétaires, pour emprunter la terminologie de Pareto.

En effet, la simple condition de non-satiété s'accommode également bien de préférences linéaires ou concaves, à condition que les courbes qui les représentent soient monotones décroissantes. Le hic étant que, dans le cas de préférences linéaires, l'équilibre peut être indéterminable et que, en cas de préférences concaves, l'approche de non-satiété conduit à des

⁹⁰ Suite à l'égalité entre prix et utilité marginale dans un marché de preneurs de prix.

équilibres où la quantité choisie d'un bien est forcément nulle⁹¹. Par conséquent, la forme convexe est celle qui répond le mieux aux exigences du modèle (Hicks 1981, 1.8).

Figure 3.2 : Courbes d'indifférence, contrainte budgétaire et choix optimal.



Source : élaboration personnelle

Une fois posée l'hypothèse de convexité, le principe implicite de non-satiété détermine le fonctionnement du modèle : à n'importe quel niveau de consommation, une courbe d'indifférence plus haute représente toujours un degré de satisfaction plus élevé. Et en effet, si on garde fixe la quantité d'un des deux biens, être sur une courbe plus élevée revient à consommer plus de l'autre. Avec ces prémisses, il est évident que le choix optimal de la part du consommateur coïncide avec le seul et unique panier de biens pour le quel la contrainte budgétaire est tangente à une courbe d'indifférence : toute courbe plus élevée est hors de portée et toute courbe plus basse représente une satisfaction minorée (Figure 3.2).

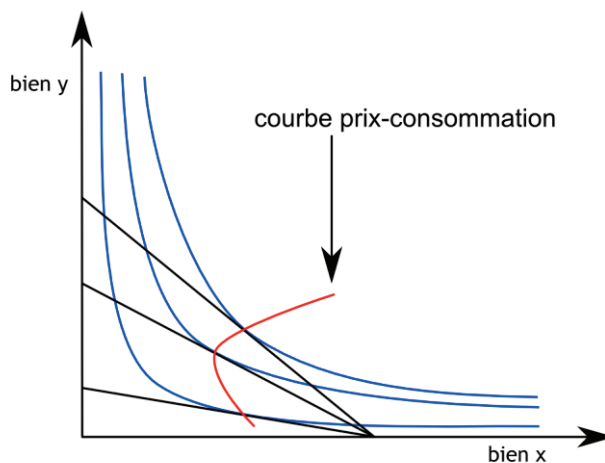
Par conséquent, à l'équilibre, le rapport entre les prix des biens, qui donne l'inclinaison de la contrainte budgétaire, doit être identique au taux marginal de substitution, qui indique l'inclinaison de la courbe d'indifférence. Enfin, avec ce modèle simplifié, il est également possible de lier les variations dans les choix du consommateur aux variations des prix d'un bien, toutes autres conditions égales par ailleurs.

Dans la Figure 3.3, on garde fixe le prix du bien x et on analyse trois niveaux du prix du bien y . Si la quantité maximale que l'on peut acheter du bien x reste la même, cela n'est pas le cas pour le bien y , dont on peut en acheter plus au fur et à mesure qu'il devient moins cher. Autre chose à noter, le rapport entre les prix change, ce qui entraîne une modification de l'inclinaison de la contrainte budgétaire.

⁹¹ La condition de tangence en cas de préférences concaves impliquerait que des paniers plus riches en bien soient moins préférés, comme il serait aisé de montrer par une simple analyse graphique.

L'effet combiné de ces deux conséquences de la baisse du prix du bien y ⁹², fait que, en conditions normales, quand le prix d'un bien baisse, toutes conditions égales par ailleurs, la quantité achetée augmente et vice-versa.

Figure 3.3 : Courbe prix-consommation pour le bien y.



Source : élaboration personnelle

Dans notre graphique, nous avons montré cette conséquence du modèle fondé sur la non-satiété par le biais d'une courbe prix-consommation, mais la manière la plus populaire d'en rendre compte est d'indiquer, à la mode de Marshall, la relation entre prix et quantités d'un seul bien. Cela nous donne une courbe de demande qui est inclinée négativement pour tout niveau de prix et de quantités non négatives et dans laquelle à un niveau spécifique de prix correspond un et un seul niveau de quantité et inversement.

Dans le paragraphe 3.3, nous montrerons que cette forme de courbe de demande ne résiste pas à la suppression de l'hypothèse de non-satiété, et que, par conséquent ce postulat doit être considéré comme un des éléments fondamentaux de l'analyse microéconomique.

⁹² Mieux connues sous le nom d'effet de revenu et d'effet de substitution (Hicks 1981).

3.2 Critique du postulat de « non satiété »

Sachant que toute l'analyse microéconomique est, au fond, une analyse de l'équilibre des marchés, c'est-à-dire une analyse de la manière dont une demande et une offre peuvent se rencontrer, le postulat de non-satiété apparaît comme primordial dans la construction théorique néoclassique, bien que son importance semble parfois être méconnue.

Notre conviction est que cette proposition rentre dans la catégorie des *postulats discutables*, et nous chercherons à montrer les raisons pour lesquelles on ne peut pas l'accepter parmi les bases de fondation d'une théorie économique raisonnable. Pour le faire, on classera les biens et les services qui peuvent être échangés sur les marchés et on vérifiera si, pour au moins une de ces classes, le postulat s'avère convainquant. Si cela devait être le cas, on conclura que, étant donné qu'il existe au moins une classe de biens non saturables, le système est non saturable lui même.

Cependant, avant de rentrer dans le détail de l'argumentaire, il nous semble opportun de rappeler quelques apports en matière de satiété qui sont disponibles en littérature et qui aideront à éclaircir notre démarche.

3.2.1 La satiété dans la pensée économique

L'exposé qui précède pourrait laisser planer le sentiment que l'approche de satiété constitue une rupture radicale avec toute la construction théorique en matière économique telle qu'elle s'est consolidées depuis la fin du XVIIIème siècle. Cela n'est que partiellement exact.

En effet, deux attitudes semblent exister dans la littérature. Un premier regard nous montre l'absence d'analyses, ne fussent-elles que sommaires, d'un système économique se trouvant en conditions de saturation généralisée de la demande. Une piste d'explication peut résider dans la conviction fortement diffuse qu'un état de satiété devait nécessairement correspondre à un état stationnaire, idée que nous ne partageons pas.

Par ailleurs, ce désintérêt relatif se manifeste également, ce qui est relativement étonnant, pour le courant des hétérodoxes décroissants (y compris Georgescu-Roegen), lesquels se basent plutôt sur une approche centrée sur les ressources. Cela est d'autant plus surprenant à nos yeux que l'auteur d'origine roumaine avait déjà abordé la question de la satiété pour un couple de produits, avec des résultats formels en termes de courbes d'indifférence absolument remarquables (Georgescu-Roegen 1936).

Toutefois, une étude plus fine de la littérature montre combien la saturation a retenu

quand bien même une attention parfois centrale, parfois périphérique ou involontaire chez certains auteurs. Faire une analyse systématique des contributions en la matière demanderait un détour de production excessif par rapport à la finalité de la thèse. Ainsi, nous avons fait le choix d'intégrer autant que possible la référence à ces contributions à notre argumentaire : c'est par ce biais que des auteurs comme Veblen, Schumpeter, Scitovsky, ou encore le prix « Nobel » français Maurice Allais seront pris en compte. Néanmoins, pour certaines d'entre elles, cela aurait nuit à la fluidité de l'ouvrage et nous préférons les rappeler brièvement ici.

3.2.1.1 Un précurseur « inconnu » : H.H. Gossen

Économiste allemand « inconnu », pour utiliser les mots d'introduction choisis par Walras (Gossen 1854, Introduction), Gossen est néanmoins un précurseur et c'est à ce titre qu'il est intéressant de l'évoquer ici.

L'ouvrage, découvert en 1878 par Jevons qui le décrit comme « inconnu même en Allemagne », suscita le plus grand intérêt chez les deux grands économistes considérés comme les pères du marginalisme avec Menger. N'ayant d'autre titre que la lecture de *l'Exposition* pour exprimer un avis, nous laisserons donc parler à notre place Walras lui-même : « *parmi les exemples [...] nombreux d'injustice scientifique, il n'y en a pas d'aussi criant que celui de l'ingratitude témoignée à Gossen. Il s'agit d'un homme [...] qui est, à mon sens, un des plus remarquables économistes qui aient existé* ».

Ce jugement de Walras est compréhensible à double titre. D'un côté, une vingtaine d'années en avance sur les marginalistes, on retrouve chez Gossen nombre d'intuitions lesquelles, redécouvertes de manière indépendante et présentées de manière plus rigoureuse, feront la renommée d'autres économistes célèbres. Parmi ces éléments, on retrouve les embryons de l'identité entre l'utilité marginale d'un bien et son prix, la règle de l'utilité marginale décroissante, la règle du taux marginal de substitution décroissant, la juste valeur du salaire égale à la productivité marginale du travail.

De l'autre, Gossen énonce ces intuitions à l'aide d'instruments mathématiques, bien qu'élémentaires, ce que Walras ne pouvait qu'apprécier compte tenu de son objectif de faire de l'économie une science pure, donc mathématique.

Effectuer une analyse critique du travail de l'économiste allemand ne fait pas partie des objectifs de cette thèse. Toutefois, on ne peut que solliciter l'attention sur un point précis : *l'Exposition* assume de manière explicite la possibilité d'une saturation globale du consommateur. Bien entendu, le texte, antérieur de plus d'un demi-siècle au *Manuel* de Pareto, ne s'exprime pas exactement ainsi, mais derrière des mots propres à Gossen, les concepts sont là.

Dès le début de l'ouvrage, le cadre est posé : « *La grandeur d'une seule et même jouissance diminue constamment lorsque nous la produisons sans interruption jusqu'à ce qu'enfin arrive la satiété* »⁹³. Le langage de Gossen ne rend pas immédiat le parallèle, mais si on reprend son idée de « grandeur d'une jouissance », on s'aperçoit qu'il est strictement identique à celui d'utilité marginale. Gossen assume de manière explicite que cette valeur peut tomber, et tombe à un moment donné, à zéro. D'ailleurs, en parlant de l'échange, il évoquera des biens « sans valeur » pour ceux qui en produisent en quantité alors qu'il y a une valeur pour ceux qui en manquent.

Le nombre d'exemples pourrait être multiplié à foison, la satiété étant, dans l'esprit de Gossen, non seulement un point hypothétique de « bonheur » maximal, mais aussi une finalité de l'action économique. Et, par effet d'agrégation, la somme d'individus tirant le maximum de jouissance de tous les biens qui en sont susceptibles de la provoquer, toute la société aura, un jour, atteint le maximum de « bonheur ». Pourquoi donc Gossen n'a-t-il pas développé une analyse du fonctionnement des systèmes économiques dans cette condition de saturation ? Deux hypothèses, se complétant mutuellement, nous semblent raisonnables.

La première est liée à l'époque dans laquelle vit l'économiste allemand. Pour montrer cela il est suffisant de rapprocher les dates de parution de l'*Exposition* (1854) et du Manifeste du Parti Communiste (1848). Tant Gossen que Marx ont devant les yeux la même réalité : bien que les deux grilles d'analyse soient très éloignées l'une de l'autre, l'idée d'une possibilité diffuse de profiter de toutes les jouissances possibles devait paraître très lointaine à venir.

La deuxième réside dans l'idée de Gossen que les besoins augmentent avec le revenu. Cela pourrait paraître paradoxal, mais il faut tenir compte de la définition adoptée du mot « besoin », tout à fait particulière. En effet, la distinction est faite entre jouissances proprement dites et besoins : si l'on peut réduire les premières face à leur renchérissement de la sorte que le budget alloué diminue permettant l'acquisition d'autres biens (objets de jouissance), pour les seconds, cela ne se vérifie pas. Le budget alloué augmente avec le prix, provoquant une réduction des disponibilités pour tous les autres biens. Le premier est un luxe, le second un besoin.

Pour Gossen, le même objet peut être un luxe et un besoin : c'est le niveau du revenu et des prix, avec les caractéristiques des goûts de l'individu, qui en déterminent la nature. Ainsi le pain de froment sera un luxe pour le journalier de campagne, mais un besoin pour l'ouvrier aisé: quand le plaisir atteint un certain seuil, on ne peut pas revenir en arrière facilement.

⁹³ Emphase de l'auteur de la thèse.

D'ailleurs, si le rapport entre revenu et prix devait être tel pour permettre une satiété complète, Gossen nous dit que « toutes les jouissances doivent⁹⁴ être réalisées en plein et, par conséquent, figurent toutes parmi les besoins ». Cet impératif, selon l'économiste allemand, lie le libre arbitre de la personne : en même temps qu'elle réalise les objectifs de sa nature, elle perd sa faculté de choix. La satiété pour Gossen est en effet plus qu'un état stationnaire. En représentant l'aboutissement même de la nature humaine comme créature divine, elle ressemble plutôt à un état définitif. D'où l'absence d'intérêt à s'attarder de plus près sur cet état spécifique du système économique.

3.2.1.2 Jean Fourastié et la contrainte de saturation partielle

Si l'idée d'un système économique ayant atteint un état généralisé de satiété reste difficile à concevoir encore de nos jours, des phénomènes de saturation partielle ont déjà été mis en lumière par plusieurs économistes du XXème siècle. Cette donnée est importante pour notre raisonnement à venir, car elle montre que, pour des sous-ensembles des systèmes économiques l'état limite qui nous intéresse a pu, dans le passé, être effectivement atteint.

Notamment, il est opportun de se référer aux travaux de Jean Fourastié et à son « Grand espoir pour le XXème siècle » (Fourastié 1949) où l'auteur, sur la base de séries statistiques détaillées relatives à différents pays, montre à la fois l'importance du progrès technique dans le développement économique et le rôle dominant des préférences du consommateur dans l'orientation du progrès technique lui-même.

Ainsi, données à l'appui, Fourastié montre comment le progrès, agissant sous la contrainte de la saturation partielle de la demande, génère les migrations professionnelles et géographiques qui marquent les transformations économiques et sociales dans le monde occidental entre la moitié du XIXème siècle et la fin des « Trente Glorieuses » : « *Le processus peut en être résumé ainsi: le progrès technique, augmentant le rendement du travail dans des secteurs importants de l'activité économique, a permis d'accroître la production, donc la consommation. Mais la consommation croissante ne s'est pas laissée imposer la structure de la production croissante ; alors qu'elle paraît, à court terme, servir de la production, la consommation s'est révélée dominante à long terme ; elle a peu à peu imposé sa loi à la production.* »⁹⁵

Publié en 1949, le « Grand Espoir » s'est avéré riche de prévisions pertinentes quant aux faits économiques des années successives. Cependant, cet ouvrage remarquable se heurte aux

⁹⁴ Soulignage absent du texte original.

⁹⁵ Emphase de l'auteur de la thèse.

limites du choix de l'auteur de s'appuyer essentiellement sur l'analyse statistique. En effet, celle-ci n'observe, par définition, que le passé. Ainsi, si elle est très performante quand il s'agit d'identifier des tendances en cours, elle est impuissante à prévoir les effets des ruptures de ces mêmes tendances.

D'ailleurs, avec une très grande honnêteté intellectuelle, Fourastié lui-même admet dans sa postface de 1989 que l'avenir lui paraît « grandement imprévisible ». Comme nous verrons plus loin, les données statistiques ne lui ont pas permis d'apprécier celle que nous appellerons la « révolution marketing », ni les causes-effets à long terme de la globalisation des marchés.

De même, la détection d'une contrainte de saturation *partielle*, agissante en particulier sur les biens primaires, n'a pas induit de généralisation quant à la possibilité d'une saturation globale de l'économie, car une telle situation ne s'est pas manifestée statistiquement dans la période considérée. Néanmoins, nombre des idées-guides du « Grand Espoir » restent valables pour analyser le développement économique et territorial, pour autant que les nouvelles contraintes soient intégrées au raisonnement.

3.2.1.3 Une convergence inattendue : J.K. Galbraith

Économiste influent du XX^{ème} siècle, Galbraith a un rapport tout à fait particulier vis-à-vis de la représentation néoclassique des « préférences » du consommateur et, par conséquent, avec la condition de satiété. En effet, du moins à première vue, le problème est résolu dès le départ : dans la représentation de Galbraith le consommateur, pourvu qu'il existe, n'a aucun pouvoir réel dans les dynamiques économiques⁹⁶.

Celles-ci sont déterminées par les relations de pouvoir entre acteurs et en particulier par l'asymétrie dans la répartition de ce pouvoir à l'avantage des grands ensembles financiers, les grandes sociétés anonymes avant tout. Ces institutions exercent un contrôle sur les individus et les corps sociaux qui va au-delà de l'aspect économique des choses, mais touche la perception même de la réalité.

Dans son essai sur les « mensonges de l'économie » (Galbraith 2004), l'auteur américain observe comment la théorie et les systèmes économiques et politiques en général sont dominés par une puissante envie de conformisme qui les rend inconsciemment esclaves des « intérêts économiques, politiques et sociaux dominants ». Or, le pouvoir de décider de ce qui est dominant, selon Galbraith, revient aux grandes sociétés anonymes, plus précisément à leur management : ils ont le pouvoir réel vis-à-vis des actionnaires et des investisseurs ; par leur poids économique conditionnent les actions des gouvernements et influencent économistes et

⁹⁶ On remarquera l'opposition frontale entre l'opinion de Galbraith et celle de Fourastié à ce sujet.

consommateurs avec tous les instruments du marketing. Tout cela, dit l'ancien conseiller de Kennedy, n'est qu'une « fraude innocente ».

La démarche de Galbraith pourrait paraître complètement déconnectée de l'objet de notre recherche. Pourtant, les manifestations qu'il dénonce et qui contrastent avec la « théorie dominante » sont parfaitement compatibles avec une économie de satiété car le propre d'un tel état économique, en absence d'un mécanisme régulateur, est d'exalter les rapports de force de manière à échanger de la rentabilité contre de l'insatisfaction et, de facto, à une radicalisation des inégalités⁹⁷.

Cette convergence est d'autant plus intéressante et inattendue que la démarche de l'économiste américain et celle qui nous anime se caractérisent par des points de départ et des cheminements complètement différents. Autant Galbraith se veut « moral », autant nous avons fait le choix de privilégier l'« a-moralité » de l'analyse, partout où cela a été possible. Là où Galbraith semble prendre un parti pris clairement idéologique, nous restons autant que possible ancrés dans une démarche purement théorique.

Cependant, franchir le pas de dire que cette convergence de prévisions montre que le modèle de satiété *explique* ou *justifie* les idées de Galbraith serait abusif. En revanche, la comparaison des deux approches est utile et elle sera mise à profit dans l'établissement d'indicateurs qualitatifs pour reconnaître la condition de satiété dans un système économique donné.

3.2.2 Analyse de la non-satiabilité des besoins

Nous avons vu, grâce à Fourastié, que des phénomènes de saturation partielle de la demande non seulement se sont déjà vérifiés dans l'histoire, mais qu'ils ont eu un poids absolument déterminant dans l'évolution des systèmes économiques. La question qui s'impose est de savoir si cette saturation peut toucher tout type de besoin ou s'ils existent des catégories de biens qui lui échapperont toujours, justifiant ainsi l'adoption du postulat de non-satiété.

Dans les pages précédentes on a évoqué le fait que, sous conditions de continuité et de dérivabilité de la fonction d'utilité, l'utilité marginale dans l'éventuel point de saturation serait nulle⁹⁸. Par conséquent, dans un marché concurrentiel, le prix d'équilibre, à satiété, du bien en question serait nul également. Pourtant, l'expérience montre que les biens échangés sur les marchés ont tous un prix. Cette contradiction apparente peut être expliquée par plusieurs facteurs.

Tout d'abord, les marchés observés dans la réalité ne sont pas des marchés parfaitement

⁹⁷ Pour une analyse des systèmes économiques de satiété, voir page 117 et suivantes.

⁹⁸ Cf. page 88.

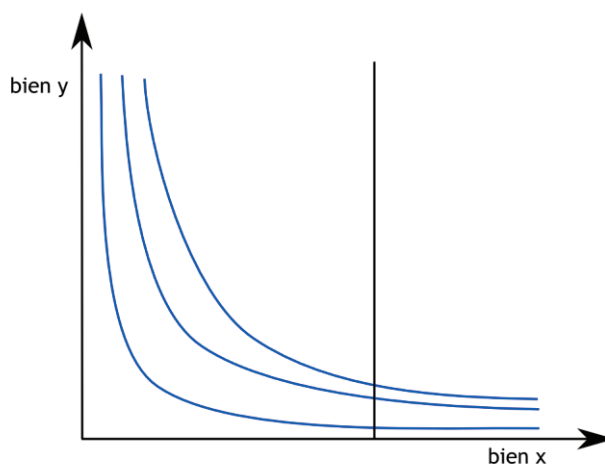
concurrentiels : le « mélange complexe » évoqué au paragraphe 2.4 nous rappelle que la simplification théorique peut ne pas être en mesure de décrire toutes les facettes de la réalité. Dans les marchés réels, le prix et l'utilité marginale peuvent ne pas être strictement identiques. Par conséquent, la saturation *pourrait* être atteinte par des prix positifs.

Autre élément digne d'être cité, rien n'indique que la présomption de continuité et dérivabilité de la fonction d'utilité est une prémisse réaliste : pour des fonctions non dérivables dans le point de saturation, il n'est absolument pas dit que l'utilité marginale de la dernière unité soit nulle. On en verra un exemple à propos des achats pour « collection ». Par conséquent, l'argument général de l'existence de prix positifs sur les marchés ne peut pas être retenu comme une preuve de la non saturabilité de ces mêmes marchés.

3.2.2.1 Les biens gratuits

Une catégorie particulière de biens mérite notre attention immédiate : les biens qui seraient gratuits.

Figure 3.4 : Biens gratuits et choix optimal.



Source : élaboration personnelle

Si nous appliquons strictement la théorie standard du consommateur, on s'aperçoit immédiatement que la consommation individuelle de ces biens devrait être infinie. Reprenons la formulation générale de la contrainte de bilan pour le consommateur qui alloue son revenu entre deux biens, x et y : $R = xp_x + yp_y$. Si le bien y devait être gratuit, cette formule se réduirait à $R = xp_x$ et, en exprimant en fonction des quantités de x :

$$x = R / p_x \quad (3.1)$$

ce qui équivaut à avoir une contrainte exprimée par une ligne parfaitement verticale. En choi-

issant selon le principe de « non satiété », le consommateur devrait alors positionner son niveau de consommation à un niveau fini pour le bien x , infini pour le bien y .

En corollaire, si le stock de bien y devait être fini, bien que suffisamment important pour être estimé illimité, ce stock devrait se réduire à zéro de façon pratiquement instantanée. En effet, si on exprime la durée du stock D comme sa consistance K divisé par la consommation dans une unité de temps C on aurait :

$$D = K / C = K / \infty \Rightarrow D = 0 \quad (3.2)$$

Dans ce cas le seul moyen d'avoir un stock qui ne s'épuise pas serait que la vitesse de renouvellement soit également infinie.

Certes, les biens gratuits peuvent sembler rares et, à être précis, ils ne sont pas échangés sur des marchés. Cependant, ils sont consommés. Donc, ils sont pertinents pour notre réflexion. Un exemple trivial de bien gratuit est l'air dont, par ailleurs, rien n'indique que l'exclusion du secteur marchand soit pérenne, notamment au vu des expériences concernant la raréfaction et la marchandisation de l'eau potable.

En appliquant le modèle mécaniquement, on devrait s'attendre à une consommation individuelle infinie d'air. Or, force est de constater que les humains ne respirent pas plus vite simplement à cause du fait que l'air « n'a pas de prix ».

L'exemple de l'air concerne un bien disponible sous forme de stock, bien que cela soit imprécis au regard de la physique et de la chimie de l'atmosphère. Des considérations similaires peuvent être développées pour des biens gratuits disponibles sous forme de flux. Prenons l'irradiation d'énergie solaire sous les deux formes de chaleur et de lumière. À ces flux, on peut très certainement rattacher une quelque utilité, la preuve étant que, en conditions d'intensité insuffisante, on assiste à la compensation du manque par une consommation payante⁹⁹, sous forme de chauffage ou d'illumination artificielle.

Toutefois, il est manifeste que l'augmentation indéfinie de l'intensité des flux n'engendre pas une consommation indéfiniment croissante. Au contraire, un excès de flux lumineux gratuit et un excès de flux de chaleur gratuite induisent des consommations payantes ayant pour but de se protéger de ces excès, signe de l'existence d'un niveau d'intensité optimale des flux au-delà duquel l'apport supplémentaire constitue un désagrément. Ce qui correspond à la condition de satiété telle que définie page 88.

Des raisonnements similaires pourraient être développés sur d'autres biens à fruition

⁹⁹ Ici « payant » n'implique pas nécessairement le « marchand » : la bougie construite artisanalement avec des matériaux disponibles en nature ou l'usage du bois de chauffage ramassé en forêt n'est pas marchand. Cependant, il n'est pas gratuit non plus, car un effort et un usage de temps ont dû être déployés.

gratuite, telles les animations culturelles non payantes se déroulant sur l'espace public.

Se poser la question de savoir si un être humain raisonnable consommerait une quantité infinie de biens si ces biens étaient gratuits est un bon moyen de vérifier la saturabilité des marchés. Quel serait le niveau de consommation réelle de chacun d'entre nous si les prix étaient tellement faibles, ou nos revenus tellement élevés, que la contrainte budgétaire viendrait à perdre sa pertinence, cela est le cœur de la question.

Dans cette démarche, le mot « raisonnable » est un mot essentiel. En effet, on estime que parmi les différents postulats sur lesquels la théorie repose, la rationalité du consommateur est nécessairement d'un niveau supérieur à la non-satiété.

En raisonnant par l'absurde, on pourrait en effet assumer que le consommateur est irrationnel. Cela serait parfaitement légitime, bien que le progrès des neurosciences tend à montrer que la façon concrète de faire des choix de la part des êtres humains n'est ni rationnelle ni irrationnelle. En réalité, ce n'est que par l'observation détachée qu'on peut, *a posteriori*, évaluer un comportement mais la physiologie du choix n'est pas différente selon qu'on ait une réponse rationnelle ou pas (Glimcher et al. 2005)¹⁰⁰.

Mais, au-delà de la robustesse de l'hypothèse d'irrationalité, sous cette contrainte, aucun modèle de comportement et, *a fortiori*, aucune théorie du comportement économique ne pourrait être bâtie. La « théorie du consommateur » ne ferait qu'un avec les analyses du comportement propres au domaine du marketing et les initiatives de développement (économique) se réduiraient à des simples actions commerciales¹⁰¹.

Autre élément méthodologique à prendre en considération, on assumera l'identité entre achats et consommation : en effet, si on fait l'impasse des phénomènes de stockage, les quantités acquises sont forcément non inférieures aux quantités consommées. Par conséquent, si on démontre que le consommateur, devenu simplement « client », ne peut pas rationnellement préférer d'acheter « toujours plus », on aura *a fortiori* démontré qu'il ne peut pas préférer consommer toujours plus. Ainsi, pour la classe de biens considérée, la pertinence du postulat de non satiété pourra être écartée.

Sur la base des considérations précédentes, indiquant que la gratuité des biens semble ne pas induire de consommation infinie, on pourrait être tentés de conclure immédiatement pour le rejet du postulat de non-satiété. Toutefois, la prudence et la rigueur nous imposent de vérifier classe par classe si ce sentiment est fondé ou pas.

¹⁰⁰ C'est pourquoi, en se détachant du modèle standard, on préfère parler d'acteur "raisonnable", indiquant par là qu'il se caractérise par une sorte de rationalité assouplie, un acteur qui fait des choix qui ont du sens à ses yeux sans être l'implacable maximisateur de l'approche néoclassique.

¹⁰¹ Dans la pratique c'est d'ailleurs souvent le cas. On y reviendra dans le §4.3.4, page 190 et suivantes.

3.2.2.2 Les biens « investissements »

La première classe de biens payant que l'on souhaite aborder concerne ce qu'on appellera ici les « investissements ».

Chacun d'entre nous connaît l'existence de certains produits ou services qui ne sont pas achetés pour la satisfaction directement engendrée mais à cause de la conviction de recevoir un bénéfice dans le temps. Les exemples sont nombreux. Les services de l'éducation, l'achat d'une voiture, les voyages en avion et ainsi de suite.

On n'aime pas forcément l'école, mais un plus haut niveau scolaire permet de progresser dans le monde du travail et dans la société. On n'achète pas l'école, donc, mais les résultats qu'elle promet de produire. Si l'école devient inefficace, la consommation tendra à être abandonnée¹⁰². On n'aime pas forcément les voitures, mais la possession d'une voiture permet de gérer en autonomie sa propre mobilité, que cette mobilité soit finalisée à des raisons de travail ou de plaisir. Beaucoup de gens appréhendent de voler en avion, mais ça peut permettre des économies de temps considérables et rendre accessibles des déplacements virtuellement impossibles par d'autres moyens.

Dans un modèle de comportement raisonnable, ces achats ne sont pas décidés par rapport au système de préférences. De la même façon que les produits de l'automatisation industrielle, ils sont achetés pour pouvoir obtenir les moyens, comme le temps ou l'argent ou tout simplement la possibilité de consommer d'autres produits, soient-ils à nouveau des investissements (la famille qui achète une mobylette à la fille pour se rendre à l'établissement scolaire), ou des produits de consommation (le billet d'avion pour mieux profiter des vacances). Par conséquent, ils devraient être soustraits au cadre habituel d'analyse sur la satiété.

Cependant, si les mobylettes étaient gratuites et si le parking n'était pas un problème, en achèterait-on une quantité infinie ? Dans le cadre d'un « investissement » ce qui compte est son rendement net. La première mobylette présente un rendement net positif car elle permet de satisfaire un besoin de mobilité. À cette fin, toute acquisition, même gratuite, d'unités supplémentaires du même produit présente un rendement net, au mieux, égale à zéro. C'est une application particulière de la ainsi-dite « loi » des rendements marginaux décroissants. Nous verrons par la suite que cette « loi » est à soumettre à des précautions mais, dans ce contexte précis, elle reste pertinente. Dans notre exemple le rendement de l'acquisition de la première

¹⁰² On néglige ici volontairement les contraintes juridiques liées au caractère obligatoire d'un parcours de scolarisation minimale ainsi que les études non poursuivies dans un but utilitaire. En effet, comme il est normal dans notre matière, chaque bien/service concret est acheté par un ensemble de raisons qui ne peuvent être représentées pleinement dans l'analyse. C'est donc important de ne pas donner aux biens évoqués une valeur explicative supérieure à celle de simples exemples.

unité permet de satisfaire le besoin, donc le rendement marginal de toutes les acquisitions suivantes est nul. Bien évidemment, la mobylette peut être achetée pour d'autres raisons que l'investissement : à titre d'exemple il peut s'agir d'un élément d'une collection¹⁰³, une possession pour le plaisir de posséder plusieurs mobylettes, ou même d'une forme particulière de monnaie¹⁰⁴, mais c'est inutile en tant qu'investissement.

En rappelant que le « rendement net » peut être comparé à une mesure d'utilité pour les investissements, on doit conclure qu'il existe un point de pleine satisfaction du besoin en correspondance duquel l'utilité marginale est nulle. Par conséquent, dans le cadre de ce type de biens, le postulat de non satiété ne peut pas être retenu.

3.2.2.3 Les biens de « consommation »

Ces biens sont, comme leur nom l'indique, achetés en vue d'être directement consommés. Il s'agit d'une catégorie extrêmement vaste qu'il conviendra de segmenter plus en détail.

Tout d'abord, prenons l'exemple d'un produit alimentaire quelconque, que cela soit du pain, de l'eau, du poisson ou autre. Si le pain, l'eau, le poisson étaient gratuits, leur consommation serait-elle infinie ? Pour ces biens, à l'évidence, la consommation d'un individu raisonnable ne serait pas infinie pour la simple et bonne raison qu'une consommation alimentaire infinie, ne fut-il que de l'eau, provoquerait illico le décès du sujet. Par ailleurs, dans la réalité, l'existence de prix positifs n'empêche pas des consommateurs irrationnels de mettre en jeu leur vie et de, parfois, la perdre¹⁰⁵. Ces cas, dramatiques humainement, ne peuvent pas être traités par une théorie qui assume un comportement « raisonnable » des acteurs.

Étant donné que, de toute évidence, un individu rationnel devrait préférer de rester en vie plutôt que de mourir, par rapport à la consommation alimentaire, le postulat de non saturation est à rejeter.

Prenons maintenant un couple de services, exemple beaucoup moins évident que le précédent : la sécurité et l'assistance sanitaire. Pourquoi acheter, ne fut-il par l'acceptation de contribuer à son financement « public », un service d'assistance sanitaire ? Parce que on peut bien tomber malade, évidemment. Et pourquoi vouloir acheter un produit de sécurité ? Parce que personne n'aime se faire agresser dans la rue ou avoir un fils dépendant de la drogue.

¹⁰³ Cf. §3.2.2.5, page 108.

¹⁰⁴ Cf. §3.2.2.6, page 109.

¹⁰⁵ Les décès liés directement ou indirectement à l'hyperalcolémie sont, hélas, courants et il n'est pas rarissime de lire dans la presse des cas d'intoxications par l'eau entraînant la mort par hyponatrémie.

Peuvent se produire deux cas différents. Commençons par regarder la satisfaction du consommateur « *ceteris paribus* », c'est-à-dire, pour exemple, à parité d'impact des maladies. Est-il vrai que plus de médicaments est mieux que moins ? Évidemment que non. L'important pour le malade rationnel est de guérir, pas de surconsommer des médicaments. D'autant plus que trop de médicaments nuisent gravement à la santé.

De même pour la sécurité. S'il y a trop d'activités criminelles par rapport aux forces de police, le consommateur achètera de bon gré des policiers supplémentaires, voire en demandera avec force leur embauche à la puissance publique, mais si les activités criminelles étaient éliminées, personne n'achèterait plus de services de sécurité.

Naturellement il y a toujours de nouvelles maladies et nouvelles criminalités, ce qui revient à dire que les activités de prévention ne sont pas efficaces. Mais justement les services de prévention ne sont pas les services de répression.

Un exemple éclaircira mieux notre propos. Une des maladies les plus importantes de ce début du troisième millénaire est l'obésité. Il est possible de la soigner à travers certains services, qu'il faut acheter. Or, que préfère le consommateur rationnel ? Beaucoup de nourriture et beaucoup de soins contre l'obésité ou moins de nourriture et pas de soins contre une maladie de laquelle il est à l'abri ? Beaucoup de kilomètres en voiture et beaucoup de soins contre les lombalgies ou le cancer, ou, simplement, une bonne santé et des économies de carburant ?

Selon le postulat de non satiété, on devrait imaginer que le comportement « plus des deux » serait préféré. Cela nous semble un contresens, évident si on se positionne en statique comparée : il est nettement préférable d'être en bonne santé et ne pas avoir à se soigner, ne fut-il qu'en considération des contraintes et des désagréments que cette activité implique. Et quand bien même on évacuerait ces considérations pour nous concentrer uniquement sur l'état final, être en bonne santé, les deux situations apparaissent comme indifférentes au consommateur rationnel : l'option « consommer plus » étant plus chère, elle ne sera pas choisie.

Pour les services qui sont des remèdes face à un « mal », le postulat de non satiété ne s'avère pas pertinent. Et en effet, même si ces services étaient gratuits, le consommateur rationnel, ou simplement raisonnable, ne présenterait pas une consommation infinie.

Enfin, on ne peut pas se dérober à l'obligation de porter un regard sur une catégorie de produits appréciée par beaucoup de gens : les divertissements. Si on raisonne en quantité (heures de divertissement par jour), il est évident qu'il existe une limite « physique » à la consommation, le facteur temps. Augmenter le temps de divertissement est naturellement impossible au-delà des 24 heures par jour, et même s'en approcher implique de renoncer à la con-

sommes d'autres biens mesurables en temps, comme le sommeil par exemple, qui est indispensable pour assurer un bon état de santé et la reconstitution des capacités économiques de l'individu, tant dans ses fonctions de producteur que de consommateur. Un individu rationnel ne peut pas « préférer » échanger un plus de consommation aujourd'hui contre la capacité de consommer indéfiniment, cet échange nuisant à sa survie. Encore une fois, le postulat de non satiété est à considérer comme porteur d'une simplification excessive de la réalité qui conduit à considérer comme rationnels des comportements parfaitement déraisonnables.

La tentation pourrait être forte de raisonner en valeur : pas « plus » de vacances mais de « meilleures » vacances. Il s'agit d'une entorse aux approches traditionnelles, mais elle est néanmoins intéressante. Admettons qu'il y ait une gamme de produits « vacances » et que toutes aient le même prix, de la sorte qu'on puisse les considérer comme un seul produit. Supposons que ce prix soit zéro : la consommation de vacances resterait une quantité finie. A nouveau, la non-satiété, en tant que postulat, est à refuser.

Cependant, il est vrai que les consommateurs d'aujourd'hui ont des comportements qui contrastent avec notre raisonnement. Il y a une obésité croissante et une utilisation massive de la chirurgie de la minceur. Il y a la consommation de drogues, de tabac et d'alcool. Il y a l'hyperconsommation de télévision de la part des enfants. Face à ces comportements déraisonnables, il est nécessaire d'avancer des pistes d'explication.

Tout d'abord, on peut y voir la manifestation d'états pathologiques proches de l'addiction et de la dépendance, qui altèrent la capacité d'effectuer des choix. Dans ce cas, le comportement échappe à l'analyse économique, le concept même de préférence venant à perdre sa pertinence. De même, ces surconsommations peuvent ne pas être l'indicateur d'une satisfaction sans limite, le même produit pouvant être acheté pour plusieurs fonctions, notamment de consommation, d'investissement et de monnaie¹⁰⁶, avec une sous-estimation des effets de surdosage involontaire¹⁰⁷.

Enfin, on ne peut pas négliger le fait que, depuis le développement des techniques publicitaires, de propagande et de vente à partir du début du XX^e siècle, tous les acteurs de l'offre savent qu'il est possible, bien que pas aisé, d'induire des altérations dans le comporte-

¹⁰⁶ L'histoire de la consommation de LSD dans les milieux artistique et alternatif des années 60 et 70 en fournit un exemple : on consomme pour obtenir un état second, celui-ci étant considéré comme appréciable en soi (finalité de consommation) mais également utile, voire indispensable, pour permettre à la créativité artistique de s'exprimer pleinement (finalité d'investissement). De même, la consommation de LSD est un des prix à payer pour être acceptés et reconnus dans le milieu concerné (finalité de monnaie).

¹⁰⁷ Ces effets sont d'expérience commune dans le monde alimentaire : il suffit d'essayer une auto-estimation de la consommation journalière de sel, de sucre, ou même d'eau, pour s'en rendre compte sans équivoque.

ment ponctuel des acheteurs/consommateurs. En effet, il est tout à fait possible de « convaincre » le consommateur de « profiter » d'un niveau d'achat et consommation qui se situe au-delà de son point « naturel » de saturation¹⁰⁸. Ce mécanisme fonctionne comme si les préférences, tout en étant bien établies en conditions d'absence de contraintes, manifestaient une certaine aptitude à la déformation élastique, signe d'une résistance imparfaite aux pressions exogènes. Il semble raisonnable de mettre en relation cette faiblesse relative à l'intensité et à la durée de la pression exercée, ce qui implique que, une fois la pression relâchée, les préférences devraient retrouver, de manière progressive, leur allure « naturelle ». Par ailleurs, si les pressions dépassent une certaine intensité et durée, non connaissables *a priori*, on peut assister à une déformation à caractère plastique, permanent, du système de préférences : dans ce cas on parlera d'une norme exogène de consommation qui s'impose à la demande.

Un exemple concret de déformation élastique peut être repéré dans les achats compulsifs : un produit qu'on n'avait pas envisagé d'acheter s'impose à un moment précis comme une priorité absolue, même au détriment d'autres achats objectivement prioritaires, et, une fois assouvi ce désir incontrôlable, l'évidence de s'être trompé de priorité apparaît, nourrissant souvent un sentiment de culpabilité. Ce sont des aspects dont on traitera plus en profondeur dans le §4.3.4 dédié à la « révolution marketing ».

Mais, dès maintenant, nous devons évaluer si cette faiblesse des préférences peut être un appui pour accepter le postulat de non-satiété. Notre opinion est, à ce propos, négative.

Dans le contexte statique qui est le nôtre, on mène l'analyse par rapport à des préférences fixes : la question est de savoir, dans une optique de statique comparée, quel état nous devons choisir comme objet d'observation. La réponse est nécessairement morale, donc contestable, mais on estime pouvoir apporter quelque bon argument au débat.

Nous l'avons vu dans le chapitre 2, la logique de l'identification du développement avec le développement économique repose sur le fait que, dans ce dernier, chacun est censé y trouver son compte. De ce point de vue, les préférences « naturelles » du consommateur, c'est-à-dire non déformées par la pression exogène portée par les acteurs de l'offre, représentent justement le « compte » des acteurs de la demande. Si on accepte de prendre comme base d'analyse les préférences déformées, on introduit une asymétrie dans la dignité des intérêts, ceux de l'offre s'imposant à celui de la demande. Ce qui n'est pas très différent, du point de vue abstraitement logique, que de justifier l'existence des régimes dictatoriaux « pour le plus grand bien » de leurs sujets.

¹⁰⁸ Comme on l'a pu constater personnellement plusieurs fois sur le terrain, au cours d'opérations de vente à domicile.

D'ailleurs, une fois adopté l'état « normal » des préférences comme référence, on s'aperçoit que ce choix possède également une logique a-morale et purement économique. Posons à cette fin l'hypothèse que la quantité de vente souhaitée par producteur soit de trois unités par an et par consommateur. Si le consommateur moyen était disposé à acheter au moins trois unités de produit par an, le producteur n'aurait aucun intérêt à dépenser des ressources en moyens de développement de la demande.

Ainsi, le simple fait de l'existence de mécanismes de manipulation du consommateur de la part des acteurs de l'offre, loin de justifier une approche de non-satiété, s'avère un *témoin* d'une saturation progressive de la demande exprimée sans contrainte¹⁰⁹.

3.2.2.4 Les biens « autoproductions »

Une catégorie particulière de consommations est constituée par les autoproductions, c'est-à-dire des biens dont la satisfaction n'est pas tirée par une jouissance passive de la part du consommateur mais également du fait d'avoir participé à sa production. À titre d'exemple on peut évoquer le bricolage, la pratique sportive non professionnelle, ou encore la passion pour la lecture, le sommeil, et même, dans une certaine mesure, l'engagement politique. D'ailleurs, il est opportun de noter que ces mêmes biens sont à considérer comme des biens gratuits pour les personnes qui pourraient en tirer une jouissance passive sans en être le producteur : la personne jouant de la guitare dans la rue assouvit certes son plaisir de la musique par une autoproduction, mais permet également à tous les badauds qui apprécieraient sa performance d'en profiter sans frais.

Ce type de bien a suscité l'intérêt intellectuel d'important économistes dans le passé, comme Marshall (1930, p.88-90), sans toutefois être réellement pris en compte dans les modèles à usage « quotidien » (Scitovsky 1997). Dans l'article cité, Scitovsky argumente de manière pertinente sur le fait que ces « biens » sont en même temps produits et utilisés par la même personne, ce qui implique le fait que les choix du producteur et ceux du consommateur (qui sont en réalité une seule et même personne) sont toujours en équilibre et ne nécessitent pas d'un marché pour établir un prix.

Suivant ce raisonnement, on pourrait évacuer les autoproductions comme « non-économique » et passer outre la réflexion en matière de saturabilité. Cela ne nous paraît pas être une approche suffisamment rigoureuse. En effet, ces consommations¹¹⁰ sont telles que :

¹⁰⁹ On retrouve ici le “sans contrainte” de la définition d'économie de satiété donnée à la page 81.

¹¹⁰ D'ici en avant on parlera de “consommation” pour les autoproductions pour indiquer la recherche de la satisfaction et de “prix” pour signifier les coûts de production, y inclus le coût-opportunité constitué par le temps.

- elles répondent à des besoins du consommateur, exactement comme les biens à jouissance passive ;
- elles sont, d'ordinaire, des substituts partiels de biens repérables sur le marché ;
- y avoir accès, demande le paiement d'un « prix ».

Par conséquent, l'analyse par préférences et contrainte budgétaire reste pertinente et les autoproductions devraient être incluses dans le champ de la réflexion économique. À nos fins, la question de savoir si les autoproductions sont saturables, revient donc avec force.

Pour y répondre, la méthode du « comme si c'était gratuit » n'est pas applicable dans ce cas : la production du bien demandant l'usage de ressources, ne fissent-elle que du temps, cette consommation constitue toujours un choix onéreux. Ni on peut se contenter de déduire la non saturabilité indirectement, en faisant référence à celle des biens marchands substituts, car l'autoproduction inclut une composantes de satisfaction qui lui est propre. Par ailleurs, argumenter que la cherté des autoproductions¹¹¹ ne permet pas, concrètement, d'atteindre la satiété reviendrait à confondre un état observé avec la palette des possibles états observables. Ce qui nous ramènerait au cadre étriqué des « observations primitives ».

La seule piste qui nous reste, est celle de se référer à un auto-producteur fictif, tellement riche qu'il peut satisfaire toutes ses envies marchandes sans devoir travailler : il a donc le maximum de temps disponible pour s'adonner à ses passions. Un tel acteur économique serait certainement un membre de celle que la plume acérée de Veblen a appelé la « classe de loisir » (Veblen 1899). Or, si on se réfère à cette analyse, qui nous semble toujours d'actualité, on remarque que la classe de loisir, afin d'affirmer son rang, s'est détachée du plaisir de faire pour devenir pleinement oisive. Cela implique, dans une vision de statique comparée, que ce « plaisir de faire » n'est pas un ressort infini du comportement.

Certes, la perspective statique se prête mal à analyser l'évolution des préférences, les pressions sociales, l'évolution de la personne et la possibilité de léguer un héritage intergénérationnel. Toutefois, cette évacuation de l'autoproduction par la classe qui le plus pourrait en tirer satisfaction, si celle-ci était croissante sans fin, tend à indiquer que d'autres sources de satisfaction s'imposent de manière absolue.

Par conséquent, on doit considérer la satisfaction qu'on peut tirer de l'autoproduction comme capée par un maximum lequel est insuffisant pour maintenir l'intérêt auprès des classes opulentes. Donc, les autoproductions doivent être considérer comme saturables.

¹¹¹ En consommant de la ressource “temps”, elles nécessitent de ce qui est le plus rare, non extensible et non stockable.

3.2.2.5 Les biens « collections »

Comme l'on vient de voir, les achats pour consommation sont à considérer comme saturables. Cependant, il y a aussi des achats qui ne sont pas effectués en vue d'une consommation effective. Avoir choisi de se focaliser sur l'achat, plutôt que directement sur la consommation nous oblige à les prendre en compte.

Ce sont les achats qu'on appellera ici les « collections », c'est-à-dire des achats effectués uniquement pour la satisfaction procurée par la possession ou l'usage des biens de la part de l'acheteur. En revanche, le concept de collection ne s'applique pas aux biens qui sont achetés pour être utilisés à leur tour comme moyen de paiement. À titre d'exemple, on pensera à une collection de diamants ou de lingots d'or uniquement si ces biens sont acquis avec un but de détention par le « consommateur ».

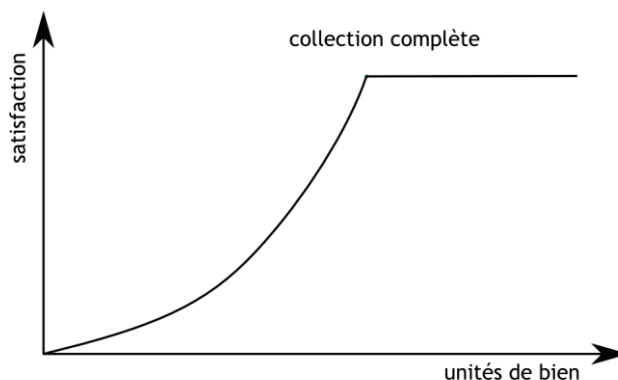
À première vue, les collections sont des biens non saturables par définition: on peut toujours en posséder un peu plus, sans soucis particuliers. Il suffit de penser aux « collections » de maisons, de tableau, de voitures, de vacances, de vêtements ou d'accessoires. Cependant, il serait hâtif de conclure pour leur non-saturabilité.

En ligne générale, il semble raisonnable d'admettre que le collectionneur tend à compléter sa collection, ce qui suppose que le nombre d'éléments à collectionner soit fini. Cette condition est sûrement vraie si on se pose à un instant donné, ce qui est l'approche normale de la statique microéconomique. Qu'il s'agisse de capsules de bières belges ou de voitures Ferrari, ce n'est pas un point fondamental : il y a, dans le passé, une « première » Ferrari et, dans le présent, la dernière Ferrari produite jusqu'à maintenant. Que ferait notre collectionneur si les Ferrari étaient gratuites ? Même s'il achetait toutes les Ferrari disponibles sur le marché, le nombre de biens acquis ne serait pas infini. Néanmoins, la collection serait complète, ce qui correspond forcément à un état de satisfaction maximale.

Si on se penche sur la forme caractéristique de la fonction d'utilité d'un bien de collection, on peut montrer aisément qu'elle a des caractéristiques particulières. Si on reprend l'exemple classique de la tasse de café, son utilité marginale est décroissante avec l'augmentation du nombre de tasses. Dans le cas des collections, l'utilité marginale est croissante au fur et à mesure que la collection se rapproche de son achèvement : ce sont les pièces les plus rares, les plus difficiles à obtenir, les plus précieuses¹¹² qui sont acquises en dernier. De même, c'est au fur et à mesure que les unités de produit sont acquises que la juxtaposition d'achats devient une collection et, *in fine*, une collection complète.

¹¹² Au sens de la collection. Ici le terme « précieux » n'a pas de rapport direct avec la cherté de l'unité manquante.

Figure 3.5 : Courbe d'utilité d'un bien de collection.



Source : élaboration personnelle

Cette fonction n'est pas dérivable en correspondance de son maximum et présente une utilité marginale croissante, ce qui est cohérent avec le profil de prix croissants au fur et à mesure que les collections se complètent. Au passage, cela revient à dire que ces biens ont une courbe de demande inclinée positivement, ce qui a des conséquences dans les équilibres des marchés. Compte tenu de l'ampleur, au moins apparente, des achats pour collection dans les sociétés contemporaines, cela mériterait que l'on s'y focalise de façon beaucoup plus approfondie que la manière dont on peut l'aborder ici, dans notre cadre spécifique.

En relation à notre objectif d'analyse, on remarque que la fonction d'utilité présente un maximum absolu et que l'achat pour un prix nul ne serait pas infini, ce qui invalide le postulat de non-satiété dans le cas des achats effectués en fonction de « collections ».

3.2.2.6 La « monnaie de Veblen »

Enfin, on ne peut pas conclure cette critique du postulat de non satiété sans revenir plus en détail sur les travaux de Veblen concernant les questions de consommation démesurée.

Dans sa célèbre « Théorie de la classe de loisir » (Veblen 1899), le comportement économique est décrit comme un moyen pour affirmer un rôle et un rang social. Ainsi, le niveau absolu de consommation d'une personne compte beaucoup moins que la comparaison avec celle des autres membres de la même classe sociale ou des classes, respectivement, immédiatement plus haute et plus basse dans l'échelle de la société. On est donc, *a priori*, dans une représentation théorique très éloignée de la microéconomie, où seule la préférence « individuelle » détermine le comportement.

En réalité, ces aptitudes et conditionnements peuvent être réintégrés dans un système de préférences de l'acheteur : le comportement de « toujours plus » est parfaitement compatible

avec les axiomes microéconomiques, à condition de garder également le postulat de non satiété. Dans la vision de Veblen, les limites de la capacité de consommation que nous avons mises en évidence, sont repoussées par les phénomènes de la consommation, du loisir et même du gaspillage ostentatoires et par procuration. En effet, si une personne ne peut pas manger une quantité virtuellement illimitée de pain, rien ne l'empêche d'en acheter des quantités extrêmement élevées afin de les gaspiller de façon ostentatoire. À partir du moment où on achète pour gaspiller, la possibilité que des quantités de biens virtuellement infinies soient demandées devrait être admise. Et donc le postulat de non satiété serait confirmé.

Cependant, on se doit de vérifier le respect de deux conditions supplémentaires avant de valider une telle conclusion : la rationalité du comportement et le fait que ces biens fassent l'objet de consommation. Autrement dit, qu'ils ne sont ni des « investissements » au sens utilisé plus haut, ni de simples moyens de paiement.

Si le comportement n'était pas rationnel, on pourrait purement et simplement le supprimer de l'analyse. Mais rien ne permet de trancher ni dans un sens ni dans l'autre de manière suffisamment étayée. Donc, on prendra l'hypothèse que la consommation et le gaspillage ostentatoire et par procuration sont des comportements au moins raisonnables. Quel est donc le moteur qui justifie le fait d'acheter une tonne de pain pour la mettre, physiquement, à la poubelle ? La fonction de ce pain, à l'évidence, ce n'est pas d'être mangé. Donc son utilité n'est pas liée à sa consommation. Au contraire, dans le cas du gaspillage, son utilité vient de la négation de sa fonction primaire, nourrir des personnes. Si on se concentre sur la consommation, l'analyse reste pertinente : la consommation ostentatoire n'existe que par des quantités sans égale mesure avec les besoins alimentaires et, quand bien même nourrir serait l'objectif de la consommation par procuration, cette demande supplémentaire correspondrait à une forme de financement des destinataires avec un évident effet de compensation.

Ces comportements ne peuvent donc pas être assimilés à de la consommation. De même, les comparer à des collections ne semble pas pertinent car le lien direct entre usage du bien, ne fut-ce que comme simple possession, et acheteur est rompu. De même, considérer la consommation et le gaspillage ostentatoires et par procuration comme des « investissements » rationnels ne semble guère convaincant, le gaspillage étant par définition le contraire du rendement.

La bonne réponse est naturellement apportée par Veblen lui-même, bien que de façon peut-être involontaire¹¹³ : « Posséder quelque chose, voilà qui devient nécessaire pour jouir

¹¹³ (Veblen 1899, p.21), emphase par l'auteur de la thèse.

d'une réputation ». Dans la vision de Veblen, la « réputation », qu'on peut assimiler au rang social (Scitovsky 1997), ne peut pas être gagnée par les qualités de la personne. Au contraire, elle est fonction directe de la possession de « quelque chose ».

Si on observe attentivement le phénomène, on peut reconstruire une chaîne d'actes nécessaires afin de « jouir d'une réputation » : de même manière que la réputation nécessite de posséder quelque chose, cette possession nécessite d'avoir mobilisé des moyens de paiement, ce qui implique à son tour d'en avoir (eu) la disponibilité. Pour autant, la simple possession de moyens de paiement n'est pas suffisante pour obtenir un rang social : il est nécessaire que cette richesse ait prise la forme appropriée afin d'être *échangée* contre la réputation.

Par conséquent, si on accepte que le rang social est fonction de certains types d'achats, notamment de la dépense en gaspillage ostentatoire et par procuration, alors sa nature s'avère être celle d'un bien, périssable, qui est acheté sur un marché non monétaire où les vendeurs sont constitués de l'ensemble des acteurs qui ont le pouvoir de reconnaître et renouveler ce statut.

Donc, les consommations ostentatoires et par procuration ne constituent pas des consommations, mais une sorte de monnaie permettant d'acquérir du rang. Par conséquent, ces acquisitions doivent être exclues de l'analyse du comportement du consommateur et elles devraient être traitées plutôt comme des transactions financières.

Cependant, avant de conclure que le postulat de non satiété peut être refusé pour cette catégorie de biens, il nous reste une question ouverte : peut-on acheter une quantité infinie de rang ? Autrement dit, le rang est un bien saturable ? Veblen lui-même nous dit que le rang n'est pas une valeur cardinale, mais ordinale : le rang est un classement. Or, dans un classement, on ne peut guère être mieux que premier. La position de « gagnant » ne pouvant pas être améliorée, elle représente également un point de saturation absolue.

Certains auteurs (Harrod 1958; Scitovsky 1997) estiment que cette unicité de la position sommitale induit l'« insatiabilité » de la demande pour le rang. Cela paraît abusif, car cette conclusion implique d'assumer que tous les acteurs engagés dans la compétition ne veulent qu'arriver premiers : l'observation d'un milieu extrêmement concurrentiel, tel le sport professionnel, tend à suggérer que chaque acteur, dans un jeu de classement, se donne lui-même des objectifs qui peuvent ne pas être l'excellence suprême. Bien entendu, il convient de rappeler que nous restons, pour l'instant, dans un contexte statique, celui dans lequel le postulat de non-satiété a été établi. Dans une situation dynamique les considérations pourraient être diffé-

rentes et, sous certaines hypothèses, le « jeu du rang » pourrait perdre d'intérêt¹¹⁴.

Toutefois, il faut sans doute suivre les auteurs cités quand ils remarquent que dans ce type de jeu il n'est pas possible d'augmenter *simultanément* la position de tous les joueurs. Il y a des gagnants et des perdants, ce qui, dans une société et une économie où le jeu de rang serait généralisé, constitue un premier grand obstacle à la réalisation des promesses de la science économique en matière de développement. Dans ce « jeu », il est impossible que « chacun y trouve son compte » : la distinction entre la richesse « démocratique » et « oligarchique » (Harrod 1958), avec son corollaire de niveaux différenciés de satiété par les deux groupes sociaux, est sans doute provocatrice, mais assez pertinente, et anticipe la déconnexion entre amélioration économique et amélioration sociale de l'individu. La « panne » de l'« ascenseur social » y trouve une explication structurelle.

En termes pratiques, il est intéressant de noter que le prix du rang est sujet à variations. Notamment, au fur et à mesure que le développement économique irrigue de ressources supplémentaires la société, la capacité de dépense des acteurs augmente et peut même permettre à une classe de rang inférieur d'accéder à la consommation qui marquait l'échelon social immédiatement supérieur. Ce risque de « rattrapage » engendre des conséquences en chaîne, tant en terme de comportements réactifs que d'action préventives de la part des classes menacées : plus de consommation, mais également des consommations plus chères et la modification perpétuelle des normes de consommation, à assimiler ici à des variations de taux de change. Cette analyse garde encore sa pertinence. À titre d'exemple, on peut se référer aux aptitudes vis-à-vis de la propriété de son logement. Dans les années 50 cela pouvait être vu comme un signe d'aisance alors qu'aujourd'hui ne pas être propriétaire est souvent interprété presque comme un signe de pauvreté.

Cela implique que les augmentations de consommations constatées par les statistiques cachent en partie des phénomènes d'inflation quant au prix du rang. Si les hausses de revenu sont homogènes pour tous les niveaux de rang, ces effets d'inflation font que l'augmentation des moyens est stérilisée et ne produit pas d'augmentation réelle de la réputation. Ce qui revient à dire que le marché du rang est un marché qui respecte la condition d'une économie de satiété énoncée à page 81, si analysé en conditions de statique comparée.

3.2.3 Introduction d'éléments dynamiques et refus du postulat de « non satiété »

La principale observation que les économistes apportent pour soutenir le postulat de non satiété est que, même si on a assez d'un produit, on peut toujours se tourner vers un autre,

¹¹⁴ Un aperçu de ces conditions sera donné au §5.2.4, page 257.

censé être plus satisfaisant. Dans une optique statique, nous avons vu que cela ne se justifie pour aucune typologie de bien. Loin d'être une exception, la saturabilité est la norme des marchés de biens et services, peu importe le produit concerné. Étant donné que tous les marchés sont saturables, postuler l'absence de satiété serait un parti pris injustifié.

Cependant, l'analyse statique fait l'impasse de plusieurs éléments qu'il sera nécessaire de prendre en compte, tels l'invention, l'innovation et la modification des préférences du consommateur. De ces dernières, il faudrait également pouvoir distinguer les modifications qu'on a appelées « naturelles » de celles dues aux pressions induisant des déformations élastiques ou plastiques, ce qui demande un effort d'abstraction considérable. Dans ces éléments dynamiques, on retrouve les arguments avancés le plus souvent en faveur de la validité générale de l'approche de non-satiété, selon une ligne de réflexion qui a des nombreux points de contact avec le cycle de vie des produits (Vernon 1966). Notre opinion est que l'introduction de ces éléments ne modifie pas le constat de non pertinence du postulat.

Prenons l'hypothèse de l'introduction d'un nouveau produit. Celui-ci peut :

- être un nouvel élément d'une collection. Dans ce cas, l'introduction n'a pour effet que de rendre plus incomplète la collection. Par conséquent, cette « nouveauté » engendre une insatisfaction transitoire que le consommateur est obligé de compenser par une acquisition supplémentaire. Si la collection était complète avant l'introduction du nouveau produit, elle ne sera pas plus que complète après son achat. Par conséquent, le niveau de satisfaction n'aura, finalement, pas augmenté. Donc, ce cas, qui s'apparente aux déformations exogènes des préférences, ne justifie pas le maintien du postulat.
- Le produit remplace un produit existant. Dans ce cas, les deux produits coexistent, au moins de façon temporaire sur le même marché et la demande de l'un est compensée par la baisse de la demande de l'autre. En présence d'améliorations, l'innovation rendra possible de satisfaire le besoin pour des quantités inférieures à celles requises par l'ancien produit (ex. un détergent plus puissant pour les sols). Par ailleurs, cela contribue à expliquer les raisons de l'introduction de nouveaux produits à prix plus élevés que les anciens, même quand cela n'est pas justifié par les coûts de production¹¹⁵.
- Le nouveau produit est la réponse à un nouveau besoin du consommateur :
 - en réponse à un « mal » (l'exemple des eaux minérales et des épurateurs portables face à la pollution des eaux domestiques). Le « mal » provoque une baisse de la satisfaction que le consommateur cherche à compenser par les

¹¹⁵ Si les quantités maximales se réduisent de façon indépendante des prix, l'entreprise rehaussera le prix autant que la demande peut l'accepter de manière compatible avec la saturation.

nouvelles consommations. Mais même s'il réussit à satisfaire pleinement ce nouveau besoin, il aura annulé l'effet du « mal » sans que sa satisfaction totale soit augmentée ;

- qui naît d'une modification, autonome ou induite, des préférences. Encore une fois, cela induit une insatisfaction temporaire et un redéploiement de la consommation vers un nouvel équilibre. Si la situation précédente la modification des préférences était de satisfaction maximale, le nouvel équilibre sera, au mieux, équivalent

- Le nouveau produit est la réponse à un besoin du consommateur qui n'avait pas encore été pris en compte par le marché.

En effet, dans ce dernier cas la satisfaction globale du consommateur augmentera. Cependant cela implique deux conditions :

- le consommateur était relativement insatisfait de sa consommation, car des besoins n'étaient pas couverts ;
- cette insatisfaction était causée par une défaillance de l'offre.

Autrement dit, il existait des opportunités de marché non exploitées. Cette situation contraste avec les hypothèses d'information parfaite adoptées dans la théorie standard du consommateur mais, même en faisant l'impasse sur ce détail, la possibilité d'une telle défaillance de l'offre n'implique pas d'adopter le postulat de non satiété. En effet, il ne s'agit pas ici de consommer « plus », mais de consommer « divers ». Par ailleurs, une fois le nouveau produit introduit sur le marché et si la contrainte budgétaire le permet, le consommateur positionnera sa consommation au niveau de satiété comme pour les autres biens.

Par conséquent, le seul moyen de sauver le principe de non satiété est de faire référence à une « non saturation globale », condition dans la quelle ils existent toujours des besoins qui ne sont pas encore pris en compte. Cette hypothèse implique une réserve inépuisable de besoins portés par le consommateur et l'incapacité permanente du système de l'offre¹¹⁶ de les détecter et les satisfaire dans leur totalité.

Ces deux conditions ne semblent pas être raisonnables. Si une telle réserve inépuisable de besoins existait, on devrait assister en permanence au développement de produits en réponse à ces besoins « en attente », produits où il n'y aurait pas de concurrence, du moins à leur introduction, et un marché vierge et réceptif à développer. Au contraire, l'effort des en-

¹¹⁶ Marchande, non marchande, publique ou d'autoproduction. La focalisation sur la demande nous permet de développer une approche incluant les producteurs publics, coopératifs et associatifs car seule la relation produit-besoin est mise en exergue.

treprises semble se concentrer plutôt sur des produits de substitution, qui font mieux, plus vite, plus moderne. Et si le monde des producteurs était autant défaillant, un espace serait saisi par d'autres acteurs car l'expérience montre que les systèmes économiques sont évolutifs.

En définitive :

Lemme 3.1: La saturation comme tendance « naturelle » des systèmes économiques

*Un système économique rationnel et efficace, en un mot « théorique », tendra à être saturé, en condition statiques, et sera confronté à une **oscillation permanente** autour de situations de **quasi-satiété**, en conditions dynamiques.*

Par conséquent, le refus du postulat de non satiété s'impose. Il est intéressant de noter que notre analyse ne diffère de celle développée par Schumpeter qu'à la marge, bien que la nuance ait des conséquences très importantes.

L'économiste autrichien considère, comme nous, qu'un état de saturation globale est théoriquement possible (Schumpeter 1942, p.146), bien que il fut extrêmement sceptique sur la possibilité concrète qu'un tel état avait quelque chance de se manifester. Toutefois, dans la partie consacrée à la crise du système capitaliste, il souhaita analyser synthétiquement les conséquences qui pouvaient apparaître si un jour la satiété des besoins devait être atteinte.

Laissons Schumpeter s'exprimer avec sa propre prose : « *Un état plus ou moins stationnaire s'ensuivrait. Le capitalisme, qui consiste essentiellement en un processus d'évolution, s'atrophierait. Les entrepreneurs se verraient privés de tout champ d'activité et se trouveraient placés dans une situation très analogue à celle de généraux dans une société où la paix perpétuelle serait parfaitement garantie. Les profits et, simultanément, les taux d'intérêt convergeraient vers zéro. Les couches de bourgeoisie qui vivent de profits et d'intérêts tendraient à disparaître. La gestion des entreprises industrielles et commerciales ne poserait plus que des problèmes d'administration courante et son personnel prendrait inévitablement les caractéristiques d'une bureaucratie. Un socialisme d'un type terre à terre accéderait presque automatiquement à l'existence. L'énergie humaine s'écarterait des affaires. Des activités extra-économiques attireraient les meilleurs esprits et fourniraient les occasions d'aventures* » (Schumpeter 1942, p.167).

Ce qui nous sépare de Schumpeter réside essentiellement dans notre conviction que une économie de satiété, c'est-à-dire une économie où la propension marginale à consommer est nulle, n'est pas forcément dans un état stationnaire¹¹⁷. Cela sera mieux approfondi dans le §3.3, où l'on apportera des éléments d'analyse supplémentaire tant du comportement du con-

¹¹⁷ Cela nous éloigne également de toutes les analyses des états stationnaires, telles celles de Marty (1967; 1973).

sommateur que des producteurs. Notamment pour ces derniers, nous pouvons l'anticiper dès maintenant, nous n'adopterons ni l'approche de maximisation du profit, ni celle de moteurs de l'innovation en tant que finalité ultime. En effet, nous estimons que les producteurs, qui sont objectivement des « entreprises », visent prioritairement leur survie¹¹⁸. Cela nous semble difficilement contestable et suffit à justifier la grande turbulence des économies de satiété.

Éliminer le postulat de non-satiété constitue un élargissement de la vision traditionnelle de la théorie économique qui est particulièrement important dans une optique de développement. Nous avons vu dans le chapitre 2 que les objectifs de développement prennent souvent l'aspect d'objectifs économiques, exprimés en termes de croissance économique, d'emploi, de PIB par habitant. L'objectif affiché des actions de développement économique est de rendre la population plus riche, d'élever le niveau de vie.

Si l'on croit que ces actions peuvent être couronnées d'une certaine réussite, on ne peut pas se cantonner à utiliser des instruments d'analyse fondés sur la pérennité de la pauvreté, fut-elle relative. Au contraire, il est nécessaire de pouvoir détecter les situations de satiété et de quasi-satiété, afin de comprendre le fonctionnement des systèmes économiques dans cet état jusqu'ici négligé et pouvoir en tenir compte de manière pertinente dans la détermination des actions de développement en vue des objectifs territoriaux.

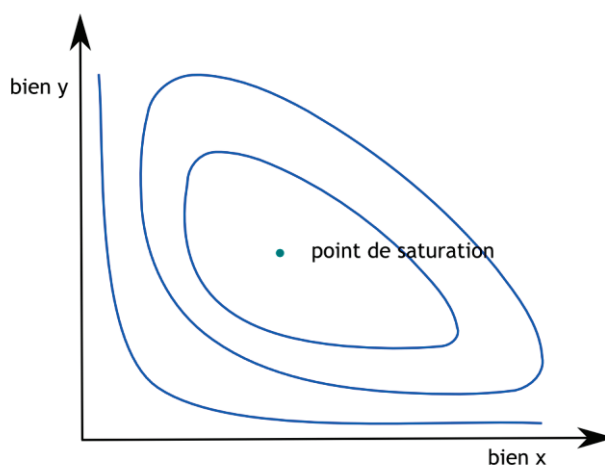
¹¹⁸ Ce point de vue sera repris au §3.3.2.4.

3.3 Une description néoclassique de l'économie de satiété

Dans le paragraphe précédent, nous avons montré pourquoi il serait abusif de postuler l'absence pérenne de satiété dans les systèmes économiques. Nous allons supprimer simplement le postulat de l'analyse, en essayant de montrer les conséquences de cette opération au sein des approches théoriques courantes. Car, il est utile de le rappeler, notre but est moins celui de bâtir une nouvelle approche économique que de comprendre les implications des théories sur les concepts et les actions finalisées au développement des territoires.

Tout d'abord, il nous semble naturel de positionner l'analyse dans le champ de la microéconomie néoclassique, au sein de laquelle le traitement ordinaire des préférences du consommateur trouve sa place privilégiée. Dans ce cadre, assumons que le point de saturation existe et qu'il peut être théoriquement atteint, ce qui n'implique nullement que le système économique réel dans lequel nous sommes immergés se trouve effectivement dans cet état limite. Même si notre but n'est pas d'établir une hypothèse mathématique de la forme des courbes d'indifférences compatibles avec la satiété, il est assez clair que, au moins dans un endroit rapproché du point de saturation, elles seront closes, sous réserve de continuité.

Figure 3.6 : Courbes d'utilité à proximité du point de saturation.



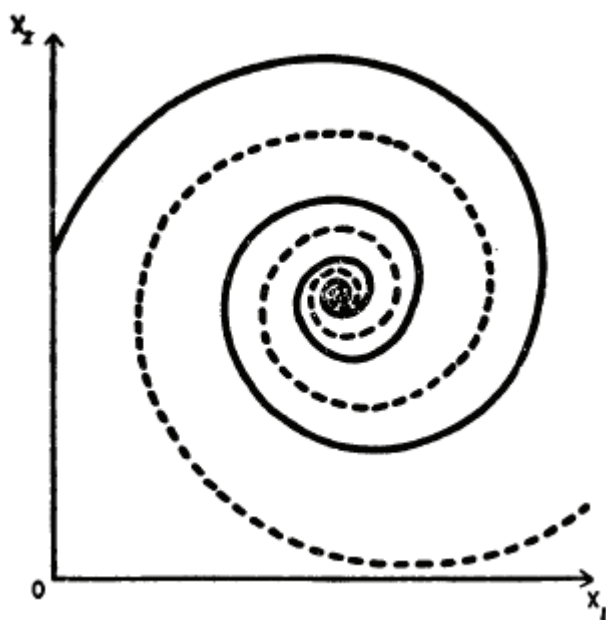
Source : élaboration personnelle

Comme il est assez évident par l'observation du graphique, quand le niveau de la consommation est inférieur aux quantités de saturation, la satisfaction du consommateur progressera de façon « normale », c'est-à-dire d'une façon croissante à la suite de l'augmentation des quantités consommées, le point de saturation étant le point de parfaite satisfaction du consommateur. Par contre une fois que la saturation est atteinte, chaque augmentation de con-

sommation des biens concernés contribuera à faire baisser la satisfaction du consommateur. Par conséquent, dans l'hypothèse de continuité, le même niveau de satisfaction peut être atteint, à égalité des quantités du bien y , pour deux quantités du bien x , une inférieure, l'autre supérieure, à la quantité de satiété : cela implique des courbes closes.

D'ailleurs, ce résultat n'est pas un apport nouveau de notre recherche, ayant déjà été établi au milieu des années 30 par Georgescu-Roegen. En particulier, l'auteur d'origine roumaine¹¹⁹, démontrait analytiquement que « *la région de saturation doit consister, soit d'une aire convexe fermée ou d'une forme dégénérée de celle-ci, tels un segment de droite ou un point singulier* » (Georgescu-Roegen 1936, p.558)¹²⁰.

Figure 3.7 : Courbes d'utilité à proximité du point de saturation, allure à spirale.



Source : Georgescu-Roegen (1936, p. 561, fig. 2a)

De là, sous réserve de transitivité des préférences, hypothèse certainement imparfaite par rapport à la réalité mais assumée par le cadre théorique auquel nous faisons référence dans cette étape de la réflexion, on déduit que les courbes d'indifférence doivent être soit closes, soit avoir une allure à spirale, enveloppant le point de saturation à la manière des spirales logarithmiques avec leur point asymptote (Georgescu-Roegen 1936, p.560-568). Parmi ces deux

¹¹⁹ Duquel nous sommes objectivement très proches quand, à propos de la supposée non saturabilité des systèmes économiques, il déclare : « *Je serais entièrement d'accord avec cette vision des choses, si elle se limitait à signifier qu'atteindre une telle région de saturation absolue est un fait extrêmement improbable. Mais je crois qu'il est très difficile de nier l'existence d'une telle région. De toute manière, prendre en considération la région de saturation est [...] important au point de vue théorique, et certains des résultats liés à cet état nous aideront à mieux comprendre d'autres circonstances* » (Georgescu-Roegen 1936, p.557).
Traduction et omissions par nos soins.

¹²⁰ Traduction par nos soins.

formes, la forme close est la seule qui semble respecter la logique de l'analyse, étant donné que l'adoption de l'hypothèse d'allure à spirale conduirait à considérer virtuellement que tous les paniers sont équivalents.

L'analyse de la figure Figure 3.7 rendra notre propos plus clair. Admettons que les deux courbes tracées, celle en tirets et celle pleine, représentent des utilités différentes, et supposons que la ligne pleine représente des paniers préférés à ceux positionnés le long de la ligne en tirets. Admettons, enfin, que la différence d'utilité entre les deux courbes soit appréciable par le consommateur.

Posons $k = x_2^s / x_1^s$, où l'indice s indique qu'il s'agit des quantités de saturation. Traçons idéalement la droite $x_2 = kx_1$, laquelle relie l'origine des axes au point de saturation, et analysons les points dans lesquels cette droite coupe les deux courbes en spirale. De par la nature asymptotique du point de saturation, notre droite fictive coupera les deux spirales dans un nombre infini de paniers. Prenons-en trois consécutifs, dont deux sur la spirale pleine et indiquons-les respectivement P^1 , T^2 et P^3 , avec $x_1^1 > x_1^2 > x_1^3$. Par construction analytique, nous aurons que $x_1^1 - x_1^2 > x_1^2 - x_1^3$. Autrement dit, la distance entre deux paniers successifs, mesurée sur la droite $x_2 = kx_1$ diminue au fur et à mesure qu'on se rapproche du point asymptote, c'est-à-dire de la condition de saturation.

Toutefois, de par la définition même des courbes d'indifférence, la différence entre utilités représentées doit rester la même à chaque fois qu'on passe d'une courbe à l'autre.

Si cela ne pose pas de problèmes particuliers en mathématiques, la pertinence économique nous laisse perplexes. En s'approchant du point de saturation, la distance entre nos paniers successifs tendra à devenir toujours plus petite, jusque l'infinitésimal, en conditions de continuité. Adopter le principe de l'allure en spirale, reviendrait donc à affirmer que le consommateur sait discriminer la satisfaction qui lui est apportée par des paniers infinitésimalement différents, ce qui nous paraît être un non-sens.

D'ailleurs, si le consommateur ne peut plus faire la différence entre paniers, cela implique que, à un certain point des courbes, l'utilité perçue soit identique, tant qu'on se positionne sur la spirale pleine ou sur celle en tirets. En revenant en arrière vers l'origine des axes et généralisant au champ infini de spirales d'indifférence, on devrait conclure que tous les paniers devraient être indifférents aux yeux du consommateur. Par conséquent, et bien que conscients qu'un tel raisonnement peut être contesté du point de vue analytique, nous considérons préférable de nous concentrer sur l'hypothèse de courbes closes, de la même manière qu'on écarte la solution négative des racines carrées dans les analyses d'équilibre.

Une autre objection à laquelle nous pourrions être confrontés, est d'avoir adopté implicitement l'idée que la satiété soit atteinte en correspondance d'un et un seul panier de biens, prenant donc l'hypothèse de « points » de saturation et écartant l'option « surfaces ». La remarque est pertinente : en effet nous avons deux bonnes raisons pour faire ce choix. La première nous porte à aborder l'ouvrage de Maurice Allais, seul « Nobel » français d'économie, en 1988.

Dans son ouvrage, « *L'économie pure* », l'économiste parisien reprend l'analyse des surfaces d'indifférence, dans l'optique d'utilité cardinale (satisfaction absolue) qui lui est propre. Dans ce travail, il est amené à définir la satiété : « *Il y a satiété pour un service (A) si la consommation $A+\Delta A$, B, ..., C n'est pas jugée préférable à la consommation A, B, ..., C. Elle lui est alors nécessairement équivalente puisque l'individu est supposé toujours libre de ne pas consommer effectivement, sa consommation étant par définition une consommation simple-ment économique et non matérielle* » (Allais 1943, p.117, note 2)¹²¹. De cette approche découlent deux conséquences, qu'un grand plateau de satiété surmonterait celle que Pareto appelait la « colline des plaisirs » et que les courbes d'indifférence ne seraient jamais closes. Pour être plus précis, elles ne seraient pas définies pour des quantités des deux biens considérés égales ou supérieures au niveau de satiété, alors qu'elles assumeraient une allure parallèle à l'axe où le bien pour lequel il y a satiété est représenté.

L'argument apporté par Allais pour justifier la non décroissance de l'utilité ne nous convainc guère : on est là dans un phénomène de stockage, plutôt assimilable à de l'investissement qu'à de la consommation, sinon même dans un phénomène de « monnaie de Veblen » que nous avons abordé précédemment¹²².

L'autre remarque à laquelle on se doit d'apporter une réponse, concerne l'idée que, à l'approche de la satiété absolue, il est raisonnable d'imaginer que la capacité à discriminer l'utilité entre paniers puisse s'estomper progressivement : à titre d'exemple, il est simple de s'apercevoir du passage d'un état de faim à un état de presque satiété, mais il est presque impossible de savoir exactement quelle est la quantité de nourriture qui donnerait le maximum de satisfaction. En réalité, l'organisme nous envoie un signal de « trop plein » après que cet optimum a été dépassé. Il serait, donc, raisonnable de réfléchir en termes de surfaces de quasi-satiété plutôt que de point de saturation.

Nous partageons cet avis. Toutefois, il nous semble que prendre en compte ce phénomène de manière précise constituerait une complication peu utile du modèle, alors que la remarque peut être plus efficacement réintégrée dans l'analyse, de manière qualitative, par le

¹²¹ Emphase de l'auteur de la thèse.

¹²² Cf. §3.2.2.6, page 109.

biais de la prudence à mettre dans l'analyse des résultats.

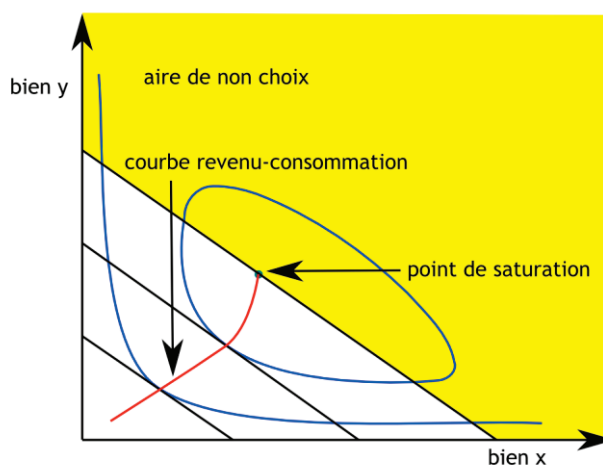
3.3.1 Le comportement du consommateur et la courbe de demande

Dans cette esquisse microéconomique, en cohérence avec ce qui a été développé jusqu'ici, on assumera les conditions suivantes :

- le consommateur est « raisonnable » et poursuit le but de se satisfaire à satiété ;
- cet état limite, il est à même de l'identifier avec une précision suffisante ;
- les préférences sont stables (optique statique) et closes autour d'un point de saturation.

Étant données ces hypothèses, il est évident que si le consommateur n'a pas les moyens pour se saturer, on retombe dans le cadre de la microéconomie néoclassique. En revanche, si son revenu disponible, compte tenu des prix des biens, le lui permet, il choisira le panier correspondant au point de saturation.

Figure 3.8 : Revenu, consommation et satiété



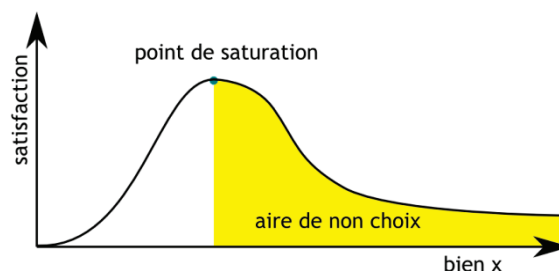
Source : élaboration personnelle

Il y a deux situations différentes dans lesquelles ce choix s'avère possible : l'une où la richesse est exactement suffisante à ce but, l'autre où elle est surabondante. Cette dernière est représentée graphiquement dans la Figure 3.8 par l'aire jaune de non-choix, recouvrant l'ensemble des possibles translations parallèles de la contrainte budgétaire vers le haut et la droite par rapport à la situation strictement identique à la saturation.

Il est intéressant de noter que, même si la contrainte budgétaire le permet, la consommation des biens concernés n'augmentera pas au-delà des niveaux de satiété : dans l'état limite qui nous intéresse, il n'est pas possible d'augmenter la consommation par la voie de l'augmentation du revenu disponible du consommateur. Cela dérive directement de l'hypothèse implicite que nous avons prise, quant à la décroissance de l'utilité cardinale d'un bien au

delà du point de saturation, condition visible dans la Figure 3.9.

Figure 3.9 : Utilité cardinale, point de saturation et aire de non-choix.



Source : élaboration personnelle

Si cela est exact, il est utile de réfléchir dès maintenant à ce qui se passerait si les revenus réels étaient suffisamment élevés pour permettre au consommateur à la fois d'atteindre la satiété et d'avoir un résidu de ressources inutilisées. Exclue l'hypothèse de thésaurisation, la conséquence la plus naturelle de cet état serait une hausse généralisée des prix, telle à ramener les salaires réels à un niveau pas plus élevé que le minimum compatible avec la non destruction de la demande. Autrement dit :

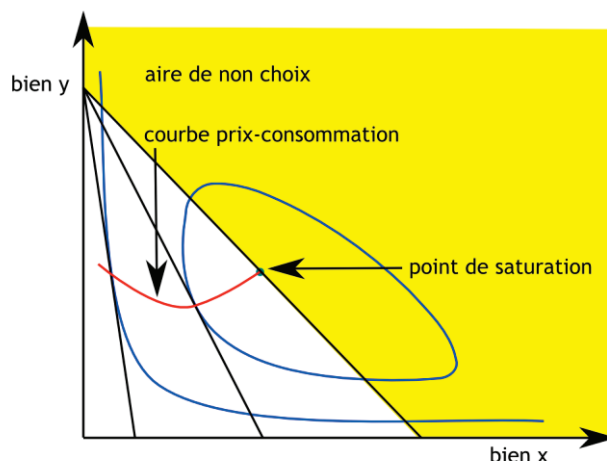
Lemme 3.2 : Effets des hausses nominales des salaires, en satiété

*Dans une situation de satiété, les **hausse**s nominales des salaires s'accompagnent de phénomènes d'inflation sans que les quantités échangées de biens se modifient, ce qui correspond, à l'échelle agrégée, à une situation de **stagflation**.*

Le même procédé logique peut être utilisé pour examiner comment les choix du consommateur réagissent à des changements au niveau des prix. En effet, ces variations induisent des modifications de revenu réel ou, pour utiliser un terme très en vogue, de « pouvoir d'achat ». D'ailleurs, si la variation absolue des prix des deux biens est telle que les prix relatifs sont stables, le changement se manifeste par un déplacement parallèle de la ligne de contrainte budgétaire, l'effet de substitution est nul et tout se passe comme si on était en présence de hausses de revenu. En revanche, si la variation de prix concerne un seul bien, la ligne de bilan effectue une rotation autour de la quantité maximale achetable du bien dont le prix ne varie pas (Figure 3.10).

À nouveau, si cette rotation, et donc le niveau des prix, laisse le point de saturation en dehors des possibilités d'achat, on se retrouve dans une situation qui rappelle fortement le contexte néoclassique.

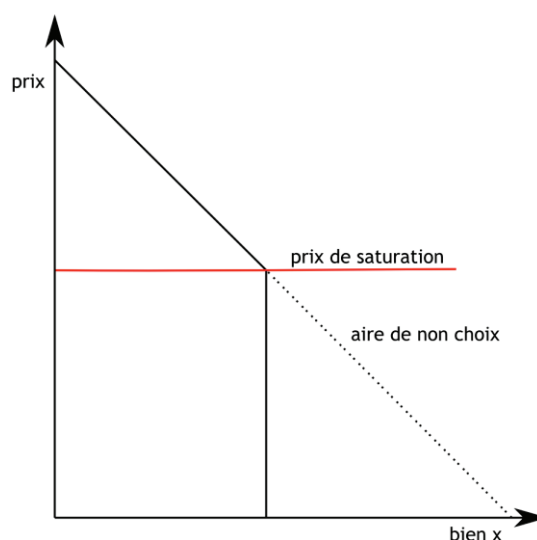
Figure 3.10 : Variation des prix, aire de non choix et courbe de demande.



Source : élaboration personnelle

Toutefois, une baisse plus importante peut rendre accessible le choix de satiété. Dans ce cas, le consommateur l'adoptera. Et, comme dans le cas de contraintes budgétaires surabondantes, si les prix devaient baisser ultérieurement, les quantités d'équilibre des deux biens ne se modifieraient pas. Cet effet peut être lu au travers de l'analyse traditionnelle en termes d'effets de revenu et de substitution : en correspondance d'un point de saturation l'effet de substitution est nul¹²³, malgré le changement des prix relatifs.

Figure 3.11 : Demande individuelle avec saturabilité



Source : élaboration personnelle

Enfin, puisque pour le bien x il n'est pas possible d'en augmenter la consommation au-

¹²³ Ce ne serait pas exactement le cas si on prenait en considération une surface de satiété ou de quasi-satiété.

delà du point de saturation par la voie de la baisse de son prix, sa courbe de demande est discontinue¹²⁴, présentant :

- une allure traditionnelle pour des prix suffisamment élevés, ne permettant pas l'acquisition du panier correspondant au point de saturation ;
- une partie parfaitement rigide, pour des prix inférieurs au prix de saturation
- un point singulier, identifié par la quantité amenant la satiété et le prix maximum correspondant à cette quantité, point qui participe, à la fois, à la courbe de demande traditionnelle et à celle de satiété.

Ces conséquences reflètent parfaitement la définition d'économie de satiété que nous avons donnée au début de ce chapitre : un système économique où les augmentations de revenu disponible ne produisent pas d'augmentations réelles dans les dépenses de consommation.

Nous venons de le voir, la prise en compte d'une possible satiété ne pose pas de problèmes majeurs dans un cadre microéconomique standard : le comportement du consommateur n'est pas dénaturé, une courbe de demande individuelle à inclinaison négative peut être dérivée directement des préférences et, pour les cas où la satiété serait inatteignable, on se retrouve parfaitement dans le cadre standard.

Cela témoigne du fait que renoncer au postulat de non-satiété permet la prise en compte de phénomènes auparavant négligés sans réduire la capacité descriptive de la théorie dans aucun cas d'application. Donc, cette opération doit être considérée comme un *progrès scientifique*, au sens poppérien que nous adoptons.

3.3.2 L'équilibre microéconomique de satiété

Les considérations précédentes montrent que la courbe de demande individuelle d'un bien est composée de deux parties différentes, ayant en commun le point singulier correspondant à la discontinuité de satiété¹²⁵.

Si, par souci de simplicité, on ne se réfère qu'à des courbes linéaires, on aura les relations suivantes :

- $q = a - bp$, qu'on appellera « classique », pour des quantités inférieures à la satiété ;
- $q = q_s$, qu'on appellera « de satiété », où q_s est la quantité qui sature le consommateur ;

¹²⁴ Cf. Figure 3.11. Cette forme de courbe de demande est très proche de celle tirée par Allais dans son analyse de la dynamique du déséquilibre, au niveau individuel (Allais 1943, p.415, fig. 4), bien que, en passant à l'échelle agrégé, puis à l'analyse en valeur qui lui est propre, cette rigidité ait disparu.

¹²⁵ Cf. Figure 3.11.

- le point de saturation se trouvant à l'intersection des deux courbes, il aura pour coordonnées q_s et $p_s = (a - q_s) / b$.

De cette courbe de demande, nous pouvons en dériver son élasticité :

- $\varepsilon = -bp / (a - bp)$, le long de la courbe classique, avec une valeur de $\varepsilon = -\infty$ si $q = 0$;
- $\varepsilon = 0$, le long de la courbe de satiété ;
- alors que sa valeur est indéterminée dans le point de saturation. Toutefois, procédant par approximation, on obtient $\lim_{p \rightarrow p_s^-} \varepsilon = 0$ et $\lim_{p \rightarrow p_s^+} \varepsilon = -bp_s / (a - bp_s)$.

Avec ces informations, nous pouvons esquisser une analyse synthétique de l'équilibre d'un marché caractérisé par une telle courbe de demande. Pour cela, il nous est néanmoins nécessaire d'établir quelques hypothèses supplémentaires.

3.3.2.1 L'équilibre microéconomique de satiété en cas de monopole bilatéral

Tout d'abord, considérons un système économique avec un seul consommateur et un seul producteur. Dans ce cas, l'analyse est particulièrement simple, bien que la situation ne puisse pas être prise pour représentative. Par ailleurs, nous ne savons rien de la fonction de production : par conséquent, on évaluera plusieurs hypothèses de courbe d'offre. Le producteur est un monopoliste néoclassique.

À ce propos, notons que l'objectif de maximisation de l'utilité pour le consommateur implique que celui-ci souhaite un équilibre du marché se positionnant sur la courbe de satiété, extrêmes inclus : si cela n'était pas le cas, sa satisfaction ne serait pas maximale. Toutefois, à la différence des situations théoriques ordinaires, cela n'implique pas obligatoirement la recherche du prix le plus faible possible, ni un objectif de maximisation du surplus. Le producteur, de son côté, se comporte en monopoliste : par conséquent, pouvant décider des quantités offertes et, par ce biais, influencer les prix, il évitera de produire en correspondance du trait inélastique de la courbe de demande. S'il en faisait autrement, il ne maximiserait pas le profit. Donc, les équilibres qui le satisfont se trouvent le long de la courbe de demande classique.

Nous pouvons noter dès maintenant que, dans notre monopole bilatéral, il existe une solution laquelle, si les conditions en permettaient la réalisation, s'avérerait optimale tant pour la demande que pour l'offre : l'équilibre de satiété, identifié par le prix et la quantité indiqués à la page 124. Pour que cela soit effectivement le cas deux conditions doivent se vérifier.

La première concerne l'élasticité de la demande. Comme nous l'avons vu précédemment, celle-ci n'est pas calculable en correspondance du point de saturation mais, pour un prix

infinitésimalement plus élevé, se situant donc sur la demande « classique », elle assume une valeur mesurable $\varepsilon = -bp_s / (a - bp_s)$. Pour que l'équilibre du marché soit un équilibre de satiété, il est nécessaire que $|\varepsilon_s| \geq 1$. Dans ce cas le revenu marginal, en saturation, sera non négatif et toute contraction des quantités apporterait une réduction de chiffre d'affaires.

La valeur de l'élasticité est une condition nécessaire mais pas suffisante : la deuxième, et plus stricte, concerne le coût marginal pour le producteur. En particulier, l'équilibre sera « de satiété » si, pour la quantité q_s , le coût marginal est inférieur au revenu marginal.

Démontrer que ces conditions soient faciles à réunir concrètement ne fait pas partie de nos objectifs : il est suffisant, à nos fins, de montrer que cet équilibre est un état possible. En effet, nous venons d'aboutir à ce résultat assez inattendu pour être remarqué :

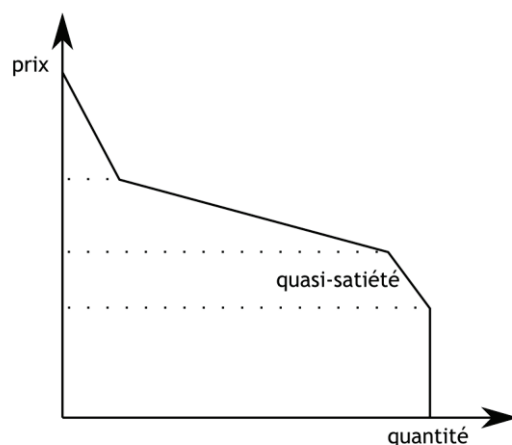
Lemme 3.3 : Monopole bilatéral et satisfaction du consommateur

Sous certaines conditions, en présence de saturabilité de la demande, un monopole bilatéral peut aboutir à une situation optimale pour le consommateur.

3.3.2.2 Extension au monopole avec plusieurs clients

Si on pose l'hypothèse que tous les consommateurs sont identiques, nous retrouvons la condition du monopole bilatéral car l'agrégation de demandes individuelles identiques, avec une partie verticale, ne modifie pas la valeur de l'élasticité calculée en correspondance de la quantité de saturation globale.

Figure 3.12 : Demandes linéaires agrégées et trait de quasi-satiété.



Source : élaboration personnelle

En revanche, si on admet une certaine hétérogénéité des demandes individuelles, la demande agrégée présentera quatre zones qu'il convient de détailler. Suivant la courbe pour des niveaux de prix décroissants (Figure 3.12)¹²⁶ :

- un trait avec une pente relativement importante : peu de consommateurs sont prêts à acheter à des prix si élevés, donc il y a peu de courbes à agréger ;
- un trait où la courbe s'aplatit : la grande masse de consommateurs est prête à acheter des quantités dans cet intervalle de prix ;
- un trait où la courbe a tendance à se raidir à nouveau : des consommateurs ont atteint la satiété, d'autres pas encore. C'est la condition qu'on appellera de « quasi-satiété » ;
- enfin, un trait vertical, où tous les consommateurs ont atteint la satiété

Ce raidissement rend improbable l'établissement d'un équilibre de satiété, car cela demanderait que le dernier consommateur à se saturer le fasse pour une quantité telle que la demande soit encore élastique : cela se heurte aux caractéristiques des courbes linéaires, lesquelles présentent des $|\varepsilon_q| \geq 1$ pour des quantités q non supérieures à la moitié de la quantité achetable maximale, sans discontinuité de satiété.

Il s'agit d'une supposition irréaliste, compte tenu de la nature d'autant plus marginale de ce dernier consommateur que leur nombre total est élevé. Par conséquent, le monopole néo-classique semble être plus facilement compatible avec des situations de quasi-satiété qu'avec une satiété complète. Cependant, ce résultat dépend en partie de la forme linéaire adoptée pour représenter les courbes de demande individuelle. Si, à titre d'exemple, on avait choisi des courbes convexes, et en particulier des courbes à élasticité ε constante, la courbe somme aurait été également une courbe convexe avec une élasticité, pour chaque quantité q , telle que $\min |\varepsilon_n| \geq |\varepsilon_q| \geq \max |\varepsilon_n|$, où n se réfère aux n courbes individuelles agrégées. En particulier :

- si les courbes agrégées ont toutes la même élasticité, la courbe somme sera également caractérisée par une élasticité constante, égale à celle des courbes individuelles ;
- si les courbes individuelles ont des élasticités différentes, la courbe somme sera une courbe à élasticité croissante car, au fur et à mesure que le prix baisse, le poids des composantes les plus élastiques augmente de par la plus grande variation de quantités.

Or, pour qu'il puisse exister un équilibre de monopole, il est nécessaire que $|\varepsilon_q| \geq 1$ au

¹²⁶ Sans surprise, cette courbe agrégée est très proche de celle présentée par Allais (Allais 1943, p.415, fig. 5). Cependant, dans la nôtre, on assume l'existence d'un « dernier » consommateur saturé, ce que Allais semble ne pas faire. Par conséquent, chez l'auteur français, la courbe présente une partie finale concave et non rectiligne.

moins pour une quantité définie : si cela n'était pas le cas, le revenu marginal serait négatif pour toute quantité et il serait impossible de maximiser le profit. Par conséquent, puisque en conditions de demandes à élasticité constante, l'élasticité de la demande agrégée est non décroissante pour tout $q \leq q_s$, si des équilibre de monopole sont possibles, l'équilibre de satiété en fera nécessairement partie¹²⁷. De plus, s'il n'y a qu'une seule quantité qui permet l'équilibre, celle-ci ne peut être autre que la quantité de satiété.

Si les quantités de satiété sont identiques pour tous les consommateurs, on retrouve une situation équivalente à celle du monopole bilatéral. Dans le cas opposé, des phénomènes de quasi-satiété apparaîtront. En effet, dans cet état hybride et en correspondance de la quantité q , on aura $0 \geq |\varepsilon_q| \geq \max |\varepsilon_n|$, puisque on agrège des courbes plus élastiques avec des courbes parfaitement rigides. Par conséquent, ce trait de la courbe sera d'autant plus élastique que les consommateurs saturés sont relativement peu nombreux et que l'élasticité des demandes non saturées est élevée. Par les considérations développées jusqu'ici, nous pouvons donc généraliser les propositions suivantes :

Lemme 3.4 : Généralisation au monopole ordinaire

*Sous certaines conditions, en présence de saturabilité de la demande, un **monopole peut** aboutir à une situation **optimale** pour le **consommateur***

et

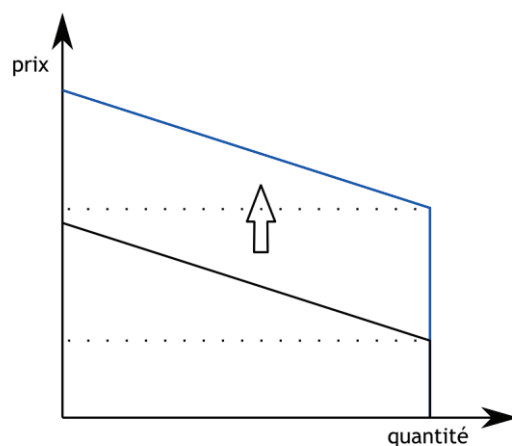
Lemme 3.5 : Homogénéité des consommateurs et équilibre de satiété

*Plus les comportements des consommateurs sont **homogènes** et plus la satiété est atteinte par des **niveaux de prix élevés**, plus il est **simple** d'aboutir à un équilibre de satiété*

Cette dernière proposition devient évidente si on introduit l'hypothèse d'une augmentation des revenus, sans nous soucier pour l'instant de son origine. Si on se positionne dans le cadre le moins favorable à l'équilibre de satiété, celui d'une demande linéaire, une augmentation de revenu fera glisser la courbe vers le haut et vers la droite. Toutefois, puisque il y a une quantité de satiété, ce mouvement est limité.

¹²⁷ On notera que l'adoption de courbes à élasticité constante avec $|\varepsilon| \geq 1$ facilite l'établissement de l'équilibre de satiété dans un contexte de monopole bilatéral : c'est la raison pour laquelle nous avons fait le choix d'en montrer la possibilité en conditions analytiques moins favorables.

Figure 3.13 : Hausses de revenus et mutations de la demande



Source : élaboration personnelle

En regardant la Figure 3.13, on s'aperçoit que les modifications de la courbe de demande font que la satiété, après transformation, arrive bien avant sa moitié, c'est-à-dire sur sa partie élastique, alors qu'avant cela se passait sur la partie relativement rigide. En effet, du Lemme 3.5, on peut tirer un utile corollaire :

Corollaire 3.3:

*La satiété par rapport à un bien est un état **plus facilement** atteint par des **hausses de revenu** que par des **baisses de prix du bien** en question*

Enfin, on notera que l'analyse de la Figure 3.13 confirme le Lemme 3.2 de la page 115 sur le lien entre hausses des salaires et phénomènes de stagflation.

3.3.2.3 Satiété et concurrence parfaite

L'analyse des situations de monopole nous a permis de mettre en lumière quelques conséquences de la suppression de l'hypothèse de non-satiété. Penchons-nous maintenant, de manière synthétique, sur une situation de concurrence parfaite. Dans ce type de marché théorique, tous les producteurs sont preneurs du prix de marché. Nous évaluerons trois conditions : un prix de marché p^* supérieur, égal ou inférieur au niveau du prix de saturation p_s .

Dans le premier cas, la satiété n'est pas atteinte et on retrouve exactement la situation ordinaire de la concurrence parfaite. Celle-ci a fait objet de tant d'études qu'on peut éviter de s'y attarder.

La deuxième option, $p^* = p_s$, semble ne poser non plus de problèmes particuliers :

c'est la meilleure situation pour les consommateurs, lesquels maximisent leur satisfaction, cependant que les producteurs choisissent chacun la quantité qui leur permet d'égaliser le coût marginal au prix, maximisant leurs profits. Malgré les apparences cela n'est pas tout-à-fait exact.

Dans une situation classique, le producteur, atomique par rapport au marché, sait qu'une variation importante de sa production n'aura qu'un impact infinitésimal sur les quantités échangées sur le marché¹²⁸, ce qui implique une variation infinitésimale de p^* , assimilable à une invariabilité. Par conséquent, à la fois, il prendra le prix comme un fait et il se sentira libre de choisir à sa guise les quantités à apporter au marché. D'ailleurs, sans ce mécanisme, l'égalité $p^* = CM$, où CM est le coût marginal, ne serait pas une condition suffisante pour la maximisation du profit (*Varian 1987, § 22.4*).

En correspondance du point de saturation, cette condition perd de pertinence. Une augmentation de la production d'une entreprise, bien qu'infinitésimale par rapport au marché, ne serait pas absorbée par la demande. Que cette augmentation vienne d'une décision d'une entreprise marginale existante ou d'une nouvelle entrée sur le marché, l'équilibre se déplacerait sur la partie rigide de la courbe de demande.

Or, si cette décision d'augmenter les quantités produites était effectivement prise, le prix de marché continuerait à varier de manière infinitésimale, car les deux fonctions de demande introduite au §3.3.2 convergent vers p_s quand $q \Rightarrow q_s$. Néanmoins il y aurait un excès d'offre et un phénomène de stockage.

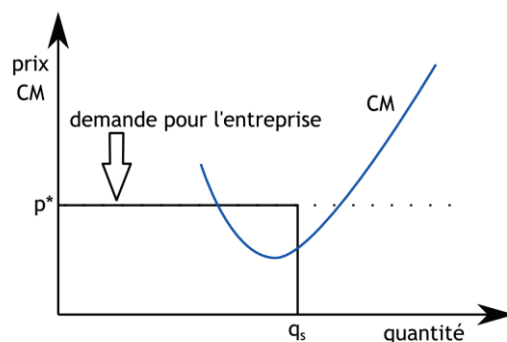
Négligeable pour le marché dans son ensemble, cela ne l'est pas du point de vue de l'entreprise. En ces conditions, si on se réfère à une entreprise existante, elle ne peut plus fixer librement la quantité produite, et des barrières à l'entrée de nouveaux concurrents apparaissent. En d'autres mots, la caractéristique d'atomicité des producteurs, indispensable pour la fiction de la concurrence parfaite, n'est pas compatible avec un marché saturé. Par ailleurs, notons que la situation ici décrite est profondément différente des travaux contemporains sur les équilibres avec dividendes (e.g. Mas-Colell 1992; Konovalov 2005) ou de l'approche de Kajii (1996) puisque dans notre cas on suppose une saturation globale.

A fortiori, les contradictions émergent si on prend l'hypothèse de $p^* < p_s$. Notons au passage qu'on pourrait lire une telle condition comme une défaillance du « secrétaire du marché » censé fixer le prix : on demande aux producteurs des sacrifices sans que cela ne se

¹²⁸ En situation fictive d'information parfaite, on ne voit aucune raison pour laquelle l'entreprise ne devrait pas connaître la demande de marché.

transforme en satisfaction supplémentaire pour les consommateurs. Autrement dit, l'essence même du « juste échange », l'identité des prix de réserve de l'offre et de la demande¹²⁹, n'est pas compatible avec un tel « équilibre ». Mais, admettons quand bien même que le prix du marché soit effectivement inférieur aux prix permettant la satiété. Dans ce contexte, à nouveau, les producteurs ne peuvent plus choisir librement les quantités à produire. Comme nous venons de le voir, cela implique que la condition d'atomicité n'est plus respectée, par le simple fait de la limitation du marché. Du même sort en est victime la condition de preneurs de prix.

Figure 3.14 : Demande saturable et non atomicité des producteurs



Source : élaboration personnelle

En effet, l'entreprise se rend compte du fait que, ne pouvant pas maîtriser pleinement ses quantités, la seule manière d'assurer la maximisation de son profit est d'augmenter ses prix. Et elle sait que, si tous les producteurs faisaient le même choix, les quantités vendues par chacun ne subiraient aucune modification, le prix se positionnerait au niveau p_s , toutes les entreprises rémunéreraient les facteurs de production, y inclus le travail de l'entrepreneur, aux nouveaux prix de marché et l'extra-profit serait toujours nul. Autrement dit, on retrouverait un équilibre de satiété en condition de concurrence semi-parfaite¹³⁰.

Tout cela établi, l'entreprise augmentera-t-elle ses prix ? En réalité, la réponse n'est pas déterminable a priori dans le cadre de concurrence et approfondir le raisonnement serait un plaisir relativement oisif, par rapport aux objectifs de la thèse. L'essentiel est de remarquer que, par le simple fait de pouvoir se poser une telle question, l'entreprise rentre dans un mécanisme de choix à rapprocher de la théorie des jeux.

Indiquons avec les lettres E et M respectivement l'entreprise et le marché. Tant E que M peuvent choisir (H) d'augmenter le prix au niveau p_s ou de laisser le prix inchangé (I). Ces possibilités de choix, et leurs conséquences, peuvent être représentées dans une matrice des

¹²⁹ C'est la condition qui détermine, dans le modèle orthodoxe, la rencontre entre la demande et l'offre.

¹³⁰ En conséquence de la non-atomicité des acteurs

gains, dont un exemple est donné dans le Tableau 3.1.

En effet, on peut imaginer que si le prix demeure inchangé pour tout le monde, la situation restera stable, s'il y a augmentation généralisée du prix il y aura une amélioration pour tous les acteurs alors que, en cas de stratégie divergente, celui qui garde le prix inchangé en tirera un avantage au détriment du partenaire de jeu : l'entreprise pourrait se trouver temporairement en condition de monopole, les composantes du marché élimineraient un concurrent.

Tableau 3.1: Exemple de matrice des gains dans un jeu de concurrence semi-parfaite

		M			
		I		H	
E	I	=	=	+	-
	H	-	+	+	+

Source : élaboration personnelle

Au-delà de la solution concrète du jeu¹³¹, le seul fait que l'entreprise puisse se poser la question des prix nous fait sortir complètement du modèle de concurrence « pure et parfaite », car les deux conditions essentielles, l'atomicité et le comportement en preneurs de prix ont purement et simplement disparu en conséquence de la limitation du marché *et* d'un prix excessivement bas.

Lemme 3.6 : Satiété, atomicité, condition de preneurs de prix

*Dans le cadre néoclassique élargi à la satiété, la concurrence parfaite décrit un système et des équilibres **théoriquement impossibles**, puisque l'état limite **détruit** les conditions sur lesquelles cette fiction de marché se fonde.*

On dépasse ici largement les critiques sur le réalisme des hypothèses. La satiété induit *ipso facto* la dégénérescence de la concurrence parfaite. Cela implique que :

Corollaire 3.4 :

*Dans un marché de satiété toute concurrence entre producteurs est de type **oligopolistique***

Enfin, reliant les conclusions de ce paragraphe avec le Lemme 3.4, on peut déduire que :

¹³¹ Le choix est fait d'indiquer uniquement des améliorations, des dégradations ou la stabilité des conditions de l'entreprise et du marché. Toutefois, la discrimination entre mouvement du même signe n'est pas faite, ce qui empêche de donner une solution au jeu.

Lemme 3.7 : Non supériorité théorique de la concurrence

Dans un marché de satiété, le système de monopole et celui de concurrence peuvent aboutir à des équilibres équivalents

Contrairement à tant d'avis, la condition de satiété ne peut être négligée sous prétexte de sa supposée nature exotique par rapport aux systèmes économiques concrets. Bien au contraire, étant donné l'aptitude de cet état limite à changer les « règles du jeu », il devient fondamental de pouvoir construire un système de mesure permettant d'évaluer la distance qui sépare les marchés de la satiété.

3.3.2.4 Maximisation ou survie ? Un pont vers le long terme

En conclusion de cet aperçu microéconomique de la satiété, on ne peut éviter de revenir sur l'hypothèse de comportement visant la maximisation du profit. Nous l'avons vu, cette priorité n'est pas capable de guider efficacement le choix des producteurs dans des situations limites. Par conséquent, et de manière indépendante de tout *a priori* de notre part, l'approche théorique nécessite, en conditions de satiété, d'adopter d'autres raisons pour le comportement des acteurs de l'offre que la « simple » maximisation du profit.

Le débat sur la nature de l'entreprise et sur ses finalités a nourri un débat riche au sein des économistes d'entreprise et les contributions ont été très diversifiées. En ce qui nous concerne, on fait le choix de modifier les affirmations de la théorie standard aussi peu que possible. En effet, puisque notre objectif est de bâtir une théorie du développement territorial et non pas d'inventer un système économique hétérodoxe pour répondre au « *besoin pressant de reconstruire le monde* » (Hayek 1933) évoqué au §2.2.4.1, nous gardons toujours présentes à l'esprit les considérations de Krugman (2000) sur l'impact du modèle IS-LM, malgré son obsolescence d'un point de vue strictement scientifique. Cela nous incite à aménager la théorie à la marge, bien que cette marge puisse avoir des effets conséquents.

Puisque la théorie de l'entreprise ne nous fournit pas une vision univoque des finalités ultimes de l'organisation, nous devons poser un postulat à ce sujet. Dans le cas où l'on se déroberait à cette obligation, nous sortirions du cadre épistémologique choisi, celui des approches déductives ouvertes sur l'expérience¹³². La proposition retenue, dont le choix reste néanmoins largement arbitraire, nous semble raisonnable¹³³ et permet de sauver l'objectif néo-

¹³² Cf. §2.4, page 58 et suivantes.

¹³³ En particulier, on évoquera dans le §4.3.2, p.184 et suivantes, quelques éléments empiriques lesquels, sans constituer une « observation primitive » au sens du chapitre 2, corroborent le choix de ce postulat.

classique de la maximisation du profit comme un cas particulier :

Postulat 3.1 : Objectif de survie

L'entreprise poursuit l'objectif primaire d'assurer sa pérennité dans le temps

Cette hypothèse introduit plusieurs éléments de distance par rapport au cadre néoclassique que nous avons essayé de respecter autant que possible. En particulier, nous trouvons la subordination des considérations à court terme par rapport au temps long, ainsi que l'existence structurelle du risque, pouvant même être « mortel », avec ses corollaires de l'existence d'incertitude, d'imperfection de l'information et d'une rationalité assouplie¹³⁴.

Un simple regard sur la structure comptable d'un bilan d'entreprise, lequel doit restituer « une image fidèle du patrimoine » de la structure¹³⁵, montre combien il est impossible pour toute entreprise de survivre sans la capacité de dégager de la rentabilité à long terme. Or, si les risques à long terme sont négligeables, l'entreprise pourra se concentrer sur l'optimisation de la contingence, sans que cela soit, ou soit perçu, comme un danger à terme. Par ailleurs, si les risques à court terme sont également négligeables, ce qui est le cas quand on se positionne en conditions d'information et de rationalité parfaites, l'activité « ordinaire » *peut* redevenir la maximisation du profit : à l'intérieur de ses limites, la théorie néoclassique reste valable.

Dans ce cadre de réflexion, la satiété constitue, *en soi*, un facteur de risque. À titre d'exemple, notre entreprise concurrentielle devenue non atomique faisait face à un risque de survie, celui d'être éjectée du marché sans pouvoir y faire retour pour cause de limitation de la demande. Pour le contrer, il aurait été raisonnable, toujours à titre d'exemple, d'accepter une rémunération plus faible des facteurs de production sur lesquels l'entreprise a une certaine possibilité de manœuvre, c'est-à-dire la marge normale de profit à court terme, afin de dégager la possibilité d'une stratégie de différenciation. Ce qui revient à l'« aspiration » du modèle de concurrence parfaite vers des modèles « imparfaits ».

Cette vision, n'est pas sans rappeler les cycles de vie des produits et des marchés popularisés par Vernon (1966). En effet, un système économique complètement saturé ressemble à un marché qui a atteint sa maturité : la demande totale y est stable, les principaux acteurs de l'offre dégagent des profits et de la liquidité, la concurrence y est forte. Face à cette concurrence forte qui risque de mettre en danger les marges et la sécurité des entreprises, les acteurs

¹³⁴ Cf. §3.2.2.1, page 98 et suivantes.

¹³⁵ La citation complète de l'article L123-14, premier alinéa, Code du Commerce, est : « *Les comptes annuels doivent être réguliers, sincères et donner une image fidèle du patrimoine, de la situation financière et du résultat de l'entreprise.* ».

de l'offre mettent en place des stratégies de diversification, de fidélisation et de recherche de nouveaux débouchés. Ce contexte contribue au développement du secteur « business to business ». Cela se passe tant dans le secteur des services, où l'entreprise cherche l'expertise qui lui manque dans l'immédiat et qu'elle n'a pas le temps de construire, que dans celui de l'approvisionnement, la chaîne de valeur (Porter 1985) s'éclatant avec la double finalité de réduire le risque et de renforcer la maîtrise des processus clés.

Notre économie de satiété, contrairement à ce qui paraît intuitif, est bien loin d'être dans un paisible état stationnaire. Elle est dynamique et innovante, à sa manière. Simplement, elle est repliée sur elle-même, incapable d'apporter de la valeur au consommateur et de permettre à chacun d'y « trouver son compte ».

Enfin, qu'il nous soit consenti de remarquer comment l'adoption d'un comportement visant la survie et, donc, la maîtrise des risques, facilite l'établissement d'un équilibre de satiété en conditions de monopole. Dans les paragraphes précédents, nous avons noté qu'un tel équilibre nécessitait des caractéristiques précises de l'élasticité de la demande, ce qui nous avait incités à énoncer le Lemme 3.5.

Toutefois, si l'on prend l'optique de la survie, le monopoliste aura tout intérêt à renoncer à une partie de son profit actuel afin d'occuper la totalité du marché, fidéliser les consommateurs et, par ces biais, rendre plus difficile l'arrivée de nouveaux concurrents attirés par les marges élevées et une clientèle en attente d'offre. D'où la considération finale que :

Lemme 3.8 : Satiété et monopoliste non maximisateur

*En conditions de satiété, le **monopoliste ne peut pas** se cantonner à **maximiser le profit**, puisque l'état limite constitue « per se » une condition de risque prioritaire*

Sans pouvoir s'exprimer de manière définitive, les dynamiques de la concurrence sur le marché de l'informatique de large consommation, pour ne faire qu'un exemple, nous semblent conforter cette idée. En effet, Microsoft, monopoliste de fait à un moment donné en ce qui concerne les systèmes d'exploitation pour petites machines, navigateur internet et suite bureautique courante, semble avoir sous-estimé les conséquences de la dé-fidélisation de la clientèle au profit du logiciel libre, laquelle, à son tour, par l'érosion de l'image dominante, a permis à un concurrent marchand, Apple, de se réaffirmer sur un marché qui l'avait déjà vu puissant avant de presque disparaître.

3.4 Éléments d'une macro-économie de satiété

L'introduction de la saturabilité au sein de la microéconomie néoclassique nous a permis, bien que l'analyse ait été sommaire, de montrer que, dans l'état limite, certaines convictions bien enracinées doivent être prises avec prudence. Cependant, et malgré l'intérêt intellectuel de l'analyse microéconomique, il nous est nécessaire de passer à l'échelle « macro » et de nous interroger sur les éventuelles conséquences de la saturabilité pour les systèmes économiques dans leur ensemble.

Ce parcours sera mené en *cohérence* avec l'analyse du comportement des acteurs esquissée le long des paragraphes précédents. En cela, sans avoir la prétention de micro-fonder (Barro 1993, p.594) strictement notre analyse, nous considérons que le débat en la matière (Janssen 2006) mérite qu'on lui porte attention.

3.4.1 Satiété et macroéconomie

Avant de plonger dans l'analyse des conséquences macroéconomiques de la satiété, il est nécessaire de préciser le domaine dans lequel cette analyse se développera.

En effet, parmi les différentes « macroéconomies » (De Vroey 2009), nous sommes contraints d'écarter les démarches fondées, de manière explicite ou implicite, sur le modèle walrasien d'équilibre général. Celui-ci étant bâti sur l'hypothèse de concurrence parfaite (Walras 1874), toute attitude différente de notre part reviendrait à nier le Lemme 3.6 de la page 132, statuant sur l'impossibilité théorique de ce type de marché en conditions de satiété.

Par conséquent, on prendra comme référence macroéconomique la pensée de Keynes et, ensuite, on se penchera sur la possibilité de maintenir sous une forme quelconque le modèle IS-LM tiré des travaux de Hicks (1937)¹³⁶. Cela est d'autant plus un défi que l'œuvre du maître de Cambridge est très vaste¹³⁷, que sa pensée a évolué au fil du temps, et que son interprétation reste équivoque malgré, et peut-être à cause, du nombre élevé d'auteurs qui se réclament ou qui se sont réclamés de son héritage. Le cas le plus éclatant étant probablement celui de Hicks qui affirma « craindre » que son modèle ne soit considéré désormais comme « le » modèle de l'économie keynésienne (Hicks 1988), alors qu'il a pu être évalué par d'autres auteurs comme résolument non keynésien (Cartelier 1995).

¹³⁶ Bien que cela puisse sembler contradictoire, l'analyse de ce modèle est une étape nécessaire compte tenu de son importance comme référentiel explicite ou implicite en matière de développement (Krugman 2000).

¹³⁷ Les “Collected Works” de Keynes, publiés en version définitive par la Royal Economic Society en 1987, comptent 29 volumes.

En ce qui nous concerne, nous n'avons pas la présomption d'avoir compris Keynes mieux que les grands auteurs qui nous ont introduits à cette complexe construction intellectuelle¹³⁸. Plus humblement, et sans doute de manière plus pertinente à nos fins, nous ferons essentiellement référence à la « *Théorie Générale* », par la suite TG, et on se concentrera sur la mise en lumière de certains limites de celle-ci, qui apparaissent dans l'état limite de satiété.

3.4.1.1 Satiété et propension à consommer

Tout d'abord, notons qu'une économie de satiété telle qu'on a choisi de la définir¹³⁹ est une économie où la « loi psychologique fondamentale » de Keynes n'est pas respectée. En effet, en situation limite, on peut réécrire le postulat keynésien de la sorte :

Lemme 3.9 : Loi fondamentale « de satiété »

*La psychologie de la communauté est telle que, en situation de satiété, quand le revenu global augmente la consommation exprimée en quantités ne varie pas*¹⁴⁰.

Directement de la proposition précédente, on dérive :

Corollaire 3.5 :

En situation de satiété, la propension marginale à consommer est nulle.

Cette prémisse posée, essayons de suivre le parcours schématique de la théorie de l'emploi présentée au chapitre 3-II de la TG, afin de comprendre si la condition de satiété altère les lignes générales de l'approche de Keynes.

Le premier point à aborder est l'idée que « dans un état donné de la technique, des ressources et des coûts », le revenu réel global grandit avec le volume de l'emploi N . Nous prendrons ce point de départ comme acceptable, bien que quelques perplexités persistent. En particulier, il nous semble que cette proposition implique que l'état de satiété ne puisse être atteint sans le plein emploi et, par conséquent, il devrait représenter un équilibre relativement stationnaire. Si cette sensation était exacte, il serait de notre devoir de montrer que faire dépendre la satiété du plein emploi est arbitraire : s'il est vrai que la satiété est atteinte plus facilement par des niveaux de revenus réels élevés¹⁴¹, rien n'indique qu'il s'agisse forcément de revenus liés à l'emploi. Dans le doute, on se doit de garder la proposition et d'être attentifs à

¹³⁸ Pour des regards rétrospectifs de grandes économistes sur l'œuvre de Keynes et son legs intellectuel, (Blaug 1990).

¹³⁹ Cf. page 81.

¹⁴⁰ La formulation fait volontairement écho à celle utilisée dans la *Théorie Générale*.

¹⁴¹ Cf. Corollaire 3.3, page 129.

d'éventuelles contradictions ultérieures.

De même, on n'a aucune objection à faire quant aux propositions de 2 à 7, puisque il n'y est pas question de propension marginale à consommer. Celles-ci indiquent que :

- le revenu de la communauté et la dépense de consommation D_1 sont liés par la propension à consommer et que, si celle-ci est stable, D_1 dépend de N ;
- à son tour, N dépend de la somme D de D_1 , dépense de consommation, et D_2 , dépense d'investissement nouveau ;
- puisque $D_1 + D_2 = D = \varphi(N)$ et $D_1 = \chi(N)$, fonction qui dépend de la propension à consommer, par conséquent $D_2 = \varphi(N) - \chi(N)$;
- le volume d'équilibre de l'emploi dépend de φ , fonction d'emploi, de χ propension à consommer et de l'investissement D_2 ;
- à tout volume de N correspond une productivité marginale du travail dans les entreprises produisant les biens de consommation ouvrière, laquelle détermine le salaire réel w/p , et peut dépasser le niveau qui rendrait le salaire réel inférieur à la désutilité marginale du travail ;
- le septième point rappelle des éléments de la théorie « classique ».

En revanche, il est nécessaire de s'arrêter sur le point 8. Celui-ci concerne les effets d'une augmentation de N sur D et sur D_1 , via l'effet de l'augmentation du revenu et de la propension marginale à consommer.

Tout d'abord, en conditions de satiété, le volume d'emploi peut-il augmenter ? En accord avec les considérations avancées précédemment quant à la première proposition de Keynes, on assumera que oui. Par la suite, on montrera que cette position se justifie à l'intérieur du modèle ainsi aménagé, lequel est cohérent avec notre Postulat 3.1 sur les finalités poursuivies par l'entreprise. Réécrivons, donc, ce point 8 de manière synthétique.

Quand l'emploi augmente, D_1 reste stable. Toutefois, le prix de l'offre globale $Z = \psi(N)$ ¹⁴², aura augmenté. Par conséquent, de l'équilibre à l'équilibre :

$$\Delta Z = \Delta D = \Delta(D_1 + D_2) = \Delta D_2 \quad (3.3)$$

Le même résultat aurait pu être déterminé en unités de salaire, faisant référence plus directement au multiplicateur des investissements (Keynes 1936, chap. 10-I), mais il nous

¹⁴² Dans le texte de Keynes on retrouve $Z = \varphi(N)$ et $D = f(N)$ (Keynes 1936, chap. 3-I). Il nous a paru plus sage d'utiliser un symbole de fonction moins équivoque.

semble que l'argumentation aurait été moins claire. En effet, puisque la propension marginale à consommer $c = 1 - 1/k$, où k est le multiplicateur, en satiété on obtient :

$$k = 1/(1-c) = 1 \rightarrow \Delta Y_w = k \Delta I_w = \Delta I_w \quad (3.4)$$

Ce qui manifeste qu'en conditions de satiété, le seul levier permettant l'augmentation de l'emploi, est l'investissement, c'est-à-dire toute dépense effectuée dans le système économique pour des raisons autres que la consommation (Cartelier 1995).

À première vue, cela est un contresens : les entreprises, pour utiliser les mots de Keynes, ne peuvent espérer voir rentrer via la consommation aucune somme. En effet, si on raisonne par agrégats, toute dépense « business to business » constitue, à la fois, une recette et une dépense égale pour le secteur des entreprises. Donc elle est neutre, pour l'agrégat « entreprises » et seule D_1 constitue un apport réel.

Cependant, les acteurs économiques n'agissent pas en tant qu'agrégats, mais en tant qu'individus. En reprenant notre analyse microéconomique, nous avons noté que la condition de satiété favorise l'émergence de situations de concurrence imparfaite, au sein desquelles l'entreprise poursuit un objectif prioritaire de survie¹⁴³. Nous avons vu en conclusion du §3.3 que les marchés de satiété, c'est-à-dire plafonnés en quantité, s'apparentent à des marchés qui arrivent à maturité et que cela déplace la masse des activités de celles destinées au consommateur vers les secteurs du « B2B ».

La relation (3.3), ne dit pas autre chose : sous l'angle de la théorie de l'emploi nous sommes, en un sens¹⁴⁴, des keynésiens radicaux qui poussent à l'extrême limite les conséquences d'une propension marginale à consommer décroissante. En ces circonstances, toute expansion de l'économie repose sur les investissements et toute baisse de ces derniers se répercute intégralement sur le revenu global.

Et puisque les investissements sont aussi importants, nous devons nous pencher sur l'autre paramètre psychologique keynésien : la préférence pour la liquidité.

3.4.1.2 Satiété, liquidité, investissement

L'idée keynésienne d'identifier le taux d'intérêt comme le prix qu'on accepte pour se priver de la liquidité, en contraste avec l'idée plus classique que cela rémunère l'épargne, nous semble intéressante à appliquer aux situations de satiété.

La propension, moyenne et marginale, à consommer définit en creux le montant addi-

¹⁴³ Cf. Postulat 3.1, page 133.

¹⁴⁴ À titre d'exemple, puisque on se positionne dans l'état limite de satiété, nous n'analysons pas comme Keynes le fait les déterminants de la propension à consommer.

tionnel de l'épargne face à un niveau de revenu et de revenu additionnel. Faire dépendre l'épargne du taux d'intérêt, comme cela est d'habitude le cas, reviendrait à supposer que la propension à consommer en dépend également, ce qui nous laisse dubitatifs. En particulier, notons que, si on acceptait ce lien, pour des taux d'intérêt très bas l'épargne devrait logiquement être délaissée pour privilégier la consommation. Cela peut paraître logique dans la mesure où des taux faibles facilitent aussi l'endettement, desserrant le lien entre consommation future et abandon de consommation présente et en inversant la direction de la relation intertemporelle. Toutefois, à satiété, il n'y a pas de raisons de s'endetter pour anticiper des consommations futures et le mécanisme est, en quelque sorte, « grippé ». Par conséquent, la logique de l'approche keynésienne nous paraît plus cohérente avec notre cadre d'analyse que la vision plus classique. Cependant, nous arriverons à des conclusions très différentes.

Le premier élément qui nous éloigne de Keynes, concerne son analyse de la « courbe de la demande de capital » (Keynes 1936, chap. 11-I), le deuxième étant la « préférence pour la liquidité » elle-même.

Pour bâtir son argumentaire, Keynes adopte implicitement l'hypothèse que la fraction du revenu non utilisée pour la consommation aurait, en conditions de certitude, une tendance pour ainsi dire « naturelle » à être investie en créances (Keynes 1936, chap. 13-II). Dans le cas d'une propension marginale à consommer strictement positive, cela est, en effet, tout à fait logique. Le gain potentiel a une valeur « d'utilité » positive et il est toujours préférable d'échanger un gain certain contre la rentabilité nulle de la monnaie liquide.

Dans le cas d'une situation de satiété les conditions ne sont pas les mêmes. Si la propension marginale à consommer devient nulle, quelle valeur aura le revenu supplémentaire obtenu et non dépensé? Dans un monde sans inflation et sans incertitude, on peut penser que son allocation « naturelle » serait la liquidité : en effet, pourquoi investir afin d'obtenir des revenus supplémentaires qui ne seront pas dépensés et qui par conséquent sont « inutiles »? En ce qui concerne les choix d'allocations patrimoniales, l'introduction de la condition de satiété renverse complètement l'argumentaire de la TG. Cela nous oblige à quitter l'univers keynésien habituel pour analyser les caractéristiques du mouvement d'offre de capitaux liquides, devrions-nous dire de demande de créances, et comprendre les implications de la satiété au sein de la TG.

Si on quitte le monde fictif de la certitude, on peut s'apercevoir que des raisons pour préférer les créances à la liquidité existent bien, notamment l'aversion au risque. Bien que cela puisse paraître paradoxal, il faut se focaliser sur la situation psychologique spécifique impli-

quée par la condition de satiété : parfaitement satisfait de sa situation économique, le détenteur de monnaie souhaite faire en sorte que cet état soit durable.

Cette « propension au placement » peut induire une palette très vaste de comportements, bien que l'objectif poursuivi demeure de pouvoir répondre au besoin de sécurité financière future, car la personne peut avoir une vision opaque de l'évolution de ses revenus dans le temps. On peut en identifier trois catégories :

- la défense du pouvoir d'achat ;
- la création d'un complément de rente ou d'un capital à transmettre ;
- l'investissement opportuniste.

Pour ce qui est de la première catégorie, elle regroupe les initiatives de protection de l'inflation : l'objectif n'étant pas de gagner de l'argent, les taux d'intérêts réels¹⁴⁵ y sont virtuellement nuls. Pour être plus précis, le gain net d'impôt et de frais ne se différencie pas de manière notable du taux d'inflation. Le risque du placement doit être virtuellement nul.

La deuxième famille se différencie peu de la première. Certes, la recherche d'une rentabilité réelle positive est nécessaire car, sans cette condition, il n'y aurait ni de rente ni de constitution nette de capital. Cependant, l'acceptation d'un risque élevé semble incompatible avec le cadre de la décision : la création de la rente/capital étant un élément de réduction du risque, il serait illogique de donner la priorité à des placements marqués par une incertitude élevée.

Par conséquent, cette catégorie identifie des investissements financiers à faible rentabilité mais qui génèrent de la rentabilité de manière durable. Un exemple qui, en France, a pu incarner cette démarche est l'investissement immobilier locatif, par ailleurs favorisé par des dispositions fiscales incitatives et, du moins pour ce qui est des années qui ont précédé la crise de 2007, par un différentiel entre rentabilité locative et coût des prêts assez intéressant. D'ailleurs, cette conjoncture plutôt favorable a favorisé un certain nombre de dérives qui sont devenues manifestes au cours des dernières années.

Ces deux familles de comportement d'offre de liquidité peuvent être réunies sous le nom de « comportement d'assurance ». En effet, ce type de placements n'est autre chose que l'achat d'un service compensant un risque lié à l'incertitude. Il constitue une demande saturable de « remède créances »¹⁴⁶, dont la satisfaction complète est d'autant plus aisée que l'incertitude est faible. En revanche, en conditions de turbulence, la disponibilité de placements peu risqués

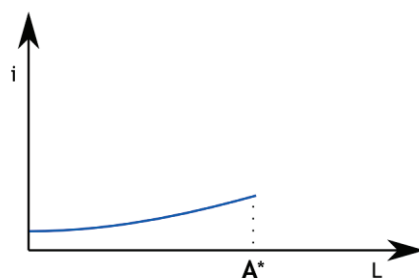
¹⁴⁵ C'est-à-dire le prix auquel on est prêt à se priver pendant un temps déterminé ou indéterminé d'une certaine quantité de liquidité détenue. Comme nous l'avons fait pour la microéconomie, nous tachons de rester aussi près de Keynes que faire se peut, compte tenu de l'hypothèse de satiété.

¹⁴⁶ Cf. §3.2.2.3, page 102 et suivantes.

peut être insuffisante, ce qui peut induire le développement de techniques spécifiques visant à réduire, maîtriser, voire maquiller le profil du risque encouru.

Est-ce que en présence d'un taux d'intérêt supérieur à celui requis pour atteindre la satiété en termes de services d'assurance la quantité de liquidité offerte au marché resterait fixe ? Dans les conditions de relative incertitude qui sont celles assumées ici, on doit conclure par la négative : en effet, un taux d'intérêt considéré comme élevé serait interprété comme le témoignage d'un risque excessif et l'offre de capitaux de cette nature se tarirait. Par conséquent la courbe ne présente pas de partie verticale, mais elle est tronquée en correspondance de A^* .

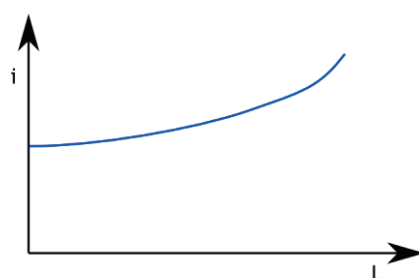
Figure 3.15 : Offre de liquidité : le « comportement d'assurance ».



Source : élaboration personnelle

Quant aux placements opportunistes, ils peuvent être identifiés avec toutes les « bonnes occasions » qui sporadiquement se présentent sur le marché des opportunités. À noter que la caractéristique de ces investissements est de demander des rendements très élevés pour un risque implicite *relativement* faible.

Figure 3.16 : Offre de liquidité : les « placements opportunistes ».



Source : élaboration personnelle

Concrètement, il s'agit souvent d'investissements financiers purs, par exemple la cotation en Bourse d'un « fleuron » de l'économie¹⁴⁷. Par ailleurs, cette recherche diffuse du gain opportuniste pose un problème d'appréciation de la qualité de l'opportunité. Comme dans

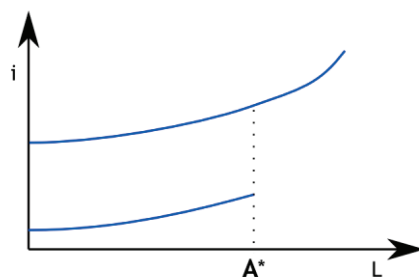
¹⁴⁷ Un exemple peut être fourni par le cas EDF : placée à 32 € lors de sa cotation en novembre 2005 elle clôturait à 55€20 fin 2006 avec un gain cumulé de 72,5 %, ce qui est sans rapport évident avec le risque intrinsèque.

toute évaluation de risque/opportunité, en conditions d'incertitude et d'information imparfaite, le risque ne peut être apprécié sinon de façon subjective. La décision se fera donc sur la base du risque perçu, ce qui peut être en complet décalage avec le risque réel de l'investissement.

On peut se poser la question de savoir si les deux familles d'offre de liquidité coexistent sur un seul et unique marché ou si elles ne configureraient pas deux « industries » différentes au sens de Marshall. La question ne permet pas une réponse aisée.

En effet, en dernier ressort, les deux typologies d'offre sont censées répondre à la même demande, celle du financement de créances à risque faible ou modéré, ce qui plaide pour un marché unique. Cependant, la courbe d'offre totale sur ce marché prendrait une allure à deux étages : ainsi, si à un taux d'intérêt correspond une certaine quantité échangée, cette même quantité, si inférieure à A^* , correspondra à deux taux d'intérêt d'équilibre.

Figure 3.17 : Offre de liquidité : la courbe à deux étages.



Source : élaboration personnelle

Dans ces circonstances, il serait parfaitement rationnel pour un intermédiaire de collecter, en tant qu'acteur de la demande, les liquidités disponibles à faible taux et de les replacer, en tant qu'acteur de l'offre, sur des marchés plus risqués et à la rentabilité attendue plus élevée. La réalité nous indique que ces intermédiaires existent bien et qu'ils ont eu tendance à se développer de façon intensive, notamment via les acteurs de la bancassurance et plus en général grâce à la croissance de l'investissement de l'épargne, via les fonds, sur les marchés des actions et des monnaies. Cela devrait donc inciter à traiter les deux typologies d'offre comme deux marchés différents, bien que liés par des interdépendances fortes.

Néanmoins, dans le cadre de cette thèse nous retenons la première approche. En effet, l'existence des « deux offres » dérive de la « propension au placement », élément caractéristique de la condition de satiété. Que cela ouvre un champ d'action pour des acteurs intermédiaires n'est que relativement marginal : en effet, traiter ce dédoublement de l'offre comme deux marchés distincts reviendrait à confondre les causes et les effets et, *in fine*, à perdre la perception même de l'existence de cette originalité.

Notre liste de raisons pour préférer les créances à la liquidité semble ne pas tenir compte de l'existence, sur les marchés des placements, de comportements très risqués qui confinent avec l'irrationnel. En effet, il est assez aisé de voir que sur ces marchés existe une pulsion à l'investissement qu'on pourrait qualifier de « jeux de hasard ». Le traitement méthodologique d'un tel comportement n'est pas aisé.

En effet, bien qu'il prenne *la forme* d'investissements financiers, *la substance* du « jeu » n'est pas celle de l'investissement. Qui, mis à part un joueur, peut considérer que jouer au loto ou aux courses est un investissement ? Jouer sur le cours des actions ou des monnaies n'est pas particulièrement différent. À la nuance près que si vous gagnez 100 millions d'euros à un jeu de tirage pour deux euros de mise¹⁴⁸ vous assumez avoir eu de la chance, alors que si vous réalisez la même performance en Bourse vous pouvez vous vendre comme un génie de la finance, ce qui est autrement flatteur. Pour gênant que cela puisse être, le « jeu » est une consommation pour loisirs¹⁴⁹. S'il est vrai que la dépense est effectuée dans le but de réaliser un gain, celui-ci répond à une logique aléatoire. Par conséquent, en tant qu'investissement, toute autre alternative avec une espérance de valeur positive devrait être préférée. Le fait que cela ne soit pas systématique montre que l'opportunité de gain n'est qu'un prétexte pour la vraie raison du comportement d'achat : le plaisir de jouer.

Cependant, ce « jeu » affecte le marché des capitaux et des investissements, ce qui nous oblige à ne pas le négliger. À cette fin, on notera que, pour l'investissement/jeux, il n'existe guère de relation solide entre le taux d'intérêt et le montant joué. Ce dernier sera déterminé par l'aptitude du joueur plutôt que par des considérations de rentabilité, en particulier dans les conditions actuelles des marchés financiers, sur lesquels il est virtuellement possible de réaliser des gains (en pourcentage) quasi indépendants des montants investis. Une idée pourrait être celle de poser l'hypothèse que, en moyenne, la prise de risque va de paire avec la possibilité de réaliser des gains conséquents, ne fut-ce que pour garantir le stock de liquidité jouable sur le moyen/long terme. Ainsi on pourrait postuler que la partie de l'offre de capitaux induite par les loisirs financiers se caractérise par la recherche de rendements encore plus élevés que pour les investissements opportunistes. Cela serait arbitraire : si la décision de miser ou pas prend en compte le gain estimé possible, non seulement elle est prise pour des rendements effectifs parfaitement inconnus, mais cette incertitude constitue elle-même une déterminante positive de la décision.

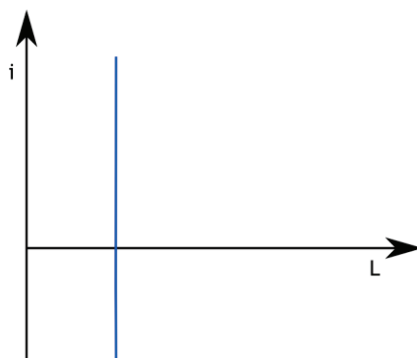
Enfin, il n'est pas inutile de rappeler que l'existence d'une telle offre de capitaux particu-

¹⁴⁸ Seuil atteint plusieurs fois, pour exemple, par le jeu « Euromillions » de la Française des Jeux.

¹⁴⁹ Cf. §3.2.2.3, page 102 et suivantes.

lière a peu à voir avec la richesse du système économique, les comportements de jeu de hasard étant détectables aussi bien pour des populations aisées que pour des situations autrement difficiles. D'ailleurs, l'accès aux marchés financiers s'est beaucoup démocratisé et, de nos jours, il n'y a pas de réelles difficultés supplémentaires à franchir pour jouer en Bourse ou parier sur un cheval.

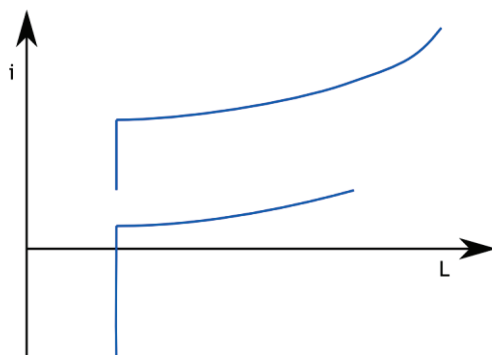
Figure 3.18 : Offre de liquidité : l'offre par finalité de jeu.



Source : élaboration personnelle

Paradoxalement, dans une économie de satiété, le « jeu » est le seul élément de l'offre de liquidité qui peut justifier de rendements durablement négatifs. Cette attitude irrationnelle, mais bien humaine, qui porte le joueur à penser qu'il va se refaire, produit un effet sur la courbe totale d'offre de liquidité, qu'il convient d'intégrer.

Figure 3.19 : Offre totale de liquidité en absence d'intermédiaires spéculatifs.



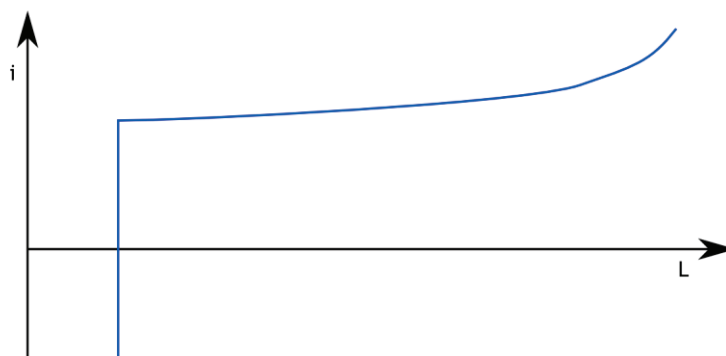
Source : élaboration personnelle

Compte tenu de la forme particulière de cette fonction d'offre de liquidité, il est nécessaire de s'interroger sur la possibilité de définir un ou plusieurs taux d'intérêt d'équilibre. Dans la TG, Keynes est très explicite à ce sujet, ce taux n'est pas celui qui équilibre l'offre et la demande de capitaux mais, « il est le prix qui équilibre le désir de détenir la richesse sous forme de monnaie et la quantité de monnaie disponible » (Keynes 1936, chap. 13-II). La question

est, donc, de savoir si nous pouvons procéder à la manière de la TG ou s'il nous faut emprunter d'autres chemins.

Enfin, si on réintroduit dans le jeu de l'offre les intermédiaires spéculatifs évoqués en précédente, l'allure de la courbe offre de capitaux se modifie considérablement. En effet cette activité de médiation entre niveaux de risques perçus permet aux capitaux en quête de sécurité de rester sur les marchés en présence de taux d'intérêts plus élevés. Plus exactement, les spéculateurs vont adapter leur demande de liquidité à l'offre pour faibles taux et, si les opportunités de réinvestissement avec différentiel positif sont suffisamment importantes, ils stériliseront complètement l'offre pour raisons d'assurance. Ainsi la courbe d'offre de liquidité retrouve une allure assez traditionnelle, avec une première partie presque plate, si ce n'est pour la composante « jeu » qui reste visible.

Figure 3.20 : Offre totale de liquidité avec intermédiaires spéculatifs.



Source : élaboration personnelle

En effet, la présence d'intermédiaires spéculatifs favorise l'émergence de taux de référence considérés par l'offre comme des taux « plancher », relativement déconnectés de la quantité échangée de liquidité et des indications des Banques Centrales. La forme de cette courbe rappelle sans doute celle proposée par Hicks (1937, p.153, fig. 2).

En effet, bien que pour Hicks la relation cherchée liait taux d'intérêt et revenu global, nous avons déjà vu que, en conditions de satiété, l'excès de revenu tend à être thésaurisé. Par conséquent, bien que structurellement différentes, les deux courbes restent comparables.

Cependant, elle s'en éloigne radicalement en deux points : la présence du « jeu » et le niveau du taux plancher. Ce dernier, en particulier, est nettement plus élevé chez nous que chez Hicks. La raison tient simplement au fait que, pour pouvoir réaliser leurs objectifs, les intermédiaires spéculatifs ont besoin de rendements minimaux de « bonne occasion »¹⁵⁰.

Naturellement, si ces acteurs financiers ne sont pas en mesure d'absorber la totalité de

¹⁵⁰ Cf. page 142.

l'offre « d'assurance », la courbe aurait une allure intermédiaire entre celles de la *Figure 3.19* et de la *Figure 3.20*. Cela impliquerait que la possibilité d'un nombre d'équilibres imprévisible (aucun, un, plusieurs) devrait être envisagée, en raison de la morphologie de l'offre.

Bien que, à première vue, notre cadre pourrait être considéré comme proche du tableau keynésien, les deux situations sont radicalement différentes. En effet, nous pourrions exprimer la propension au placement, *a contrario*, par une « résistance à l'investissement » telle que, indiquées les deux quantités par pP et rI , $rI = 1 - pP$. Dans ce cas, rI indiquerait le pourcentage de stock patrimonial qu'on souhaite ne pas placer et que, par conséquent, on souhaite garder sous forme liquide. Cependant, on ne peut en aucune manière contourner le fait que dans la TG on est en présence d'une demande de liquidité, alors que dans l'état limite qui nous intéresse, il y a de la liquidité excédentaire, autoproduite par le système économique, qui est offerte en échange de créances. Si les opportunités d'effectuer des placements convenables manquent, cet excédent de monnaie est en quelque sorte « stérilisé » par le phénomène de thésaurisation.

D'ailleurs, on pourrait opiner que, si la liquidité est stockée, sa vitesse de circulation spécifique est nulle et que, par conséquent, elle ne doit pas être intégrée à la masse monétaire dont le système économique est pourvu. Nous croyons qu'il serait faire preuve de myopie et cela pour deux raisons. Tout d'abord, cette liquidité ne peut pas surgir de nulle part. Quelqu'un, dans le système économique, l'a donc produite. Ensuite, cet argent bloqué n'est pas pour autant détruit. Bien au contraire, étant disponible sous forme liquide, il est toujours prêt à être placé, ce qui peut influencer les demandeurs de liquidité. Et il est raisonnable de penser que, dans les circonstances précises qu'on analyse, la présence de liquidité stockée peut constituer même un élément de tension stimulant une augmentation des taux. Ces derniers devenant plus attractifs, le nombre de « bonnes opportunités » augmente et la demande est plus facilement satisfaite. En même temps, le renchérissement des fonds peut induire des contradictions dans la rémunération relative des différents facteurs : le travail, les fonds propres et les fonds de tiers.

Par les considérations développées jusqu'ici, il nous semble évident que, en conditions de satiété, le mécanisme keynésien de détermination du taux d'intérêt ne peut être retenu et on se tournera vers une plus traditionnelle rencontre d'offre et de demande.

3.4.1.3 La demande de liquidité

Tout d'abord, notons que la relative abondance de liquidité non dépensée dans le sys-

tème économique ne doit pas conduire à penser que les établissements de crédit n'ont pas leur place dans le monde de la satiété. Si les flux excédentaires cumulés peuvent être importants, rien n'indique que les montants nécessaires à réaliser les investissements souhaités soient ponctuellement disponibles. Il est pourtant intéressant de distinguer investissements financés par la liquidité et ceux financés à crédit.

Dans le premier cas, c'est le détenteur de la liquidité qui, en quelque sorte prête son argent au système économique. Par conséquent, le taux d'intérêt qu'il reçoit pour avoir renoncé à sa liquidité *devrait* être relativement faible. En effet ces moyens doivent pouvoir être réinvestis à un rendement supérieur à leur coût. Cela revient à dire qu'ils devraient être rémunérés à un niveau plus faible par rapport aux rendements moyens de marché. L'existence de taux plancher élevés, tels que prévus dans notre analyse, peut être préjudiciable à l'investissement des entreprises et, *in fine*, conduire à la sclérose du système par l'émergence de rentes de position qui ne peuvent plus être contestées.

En effet, dans un contexte de satiété analysé statiquement à l'échelle microéconomique, la dimension totale du marché est une donnée rigide. Par conséquent, tout gain différentiel lié aux investissements des entreprises viendra de l'augmentation éventuelle de leur part de marché. Cela entraîne également un raidissement de la concurrence, cohérent avec l'objectif prioritaire de survie¹⁵¹. Si les moyens manquent ou ils sont excessivement onéreux, la concurrence ne peut plus se déployer.

Par ailleurs, la rareté de liquidité relativement bon marché peut inciter les établissements financiers à créer de la liquidité par simple écriture comptable, car une demande forte existe qui ne peut être satisfaite par ailleurs. La présence de spéculateurs, générant une augmentation du prix de la liquidité, induit la création continue de monnaie non fiduciaire. Cette création, devient le métier de la banque laquelle, dès lors, a la stricte nécessité d'un assouplissement des règles en matière de réserves sous forme de dépôts.

Naturellement, dans ce raisonnement on fait l'impasse sur toute opération visant à créer artificiellement de l'insatisfaction et de la demande de consommation, en accord avec notre analyse du comportement du consommateur¹⁵² et l'exigence méthodologique d'éviter autant que faire se peut le divorce entre développement économique et territorial.

Cela précisé, nous pouvons nous interroger sur la forme de la courbe de demande de liquidité et en particulier sur la relation entre l'efficacité marginale du capital et la quantité de capital éventuellement investi. Le problème n'est pas structurellement différent par rapport à

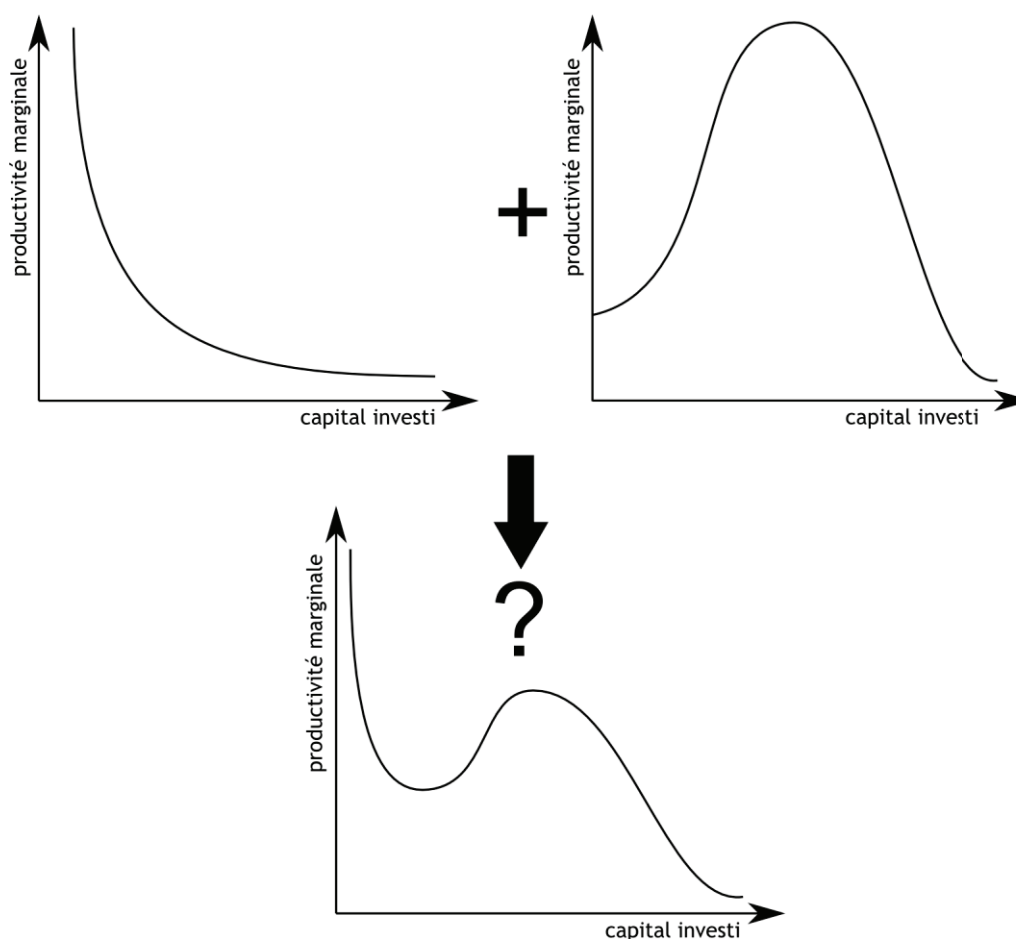
¹⁵¹ Cf. Postulat 3.1, page 133.

¹⁵² Cf. §3.2.2.3, page 102 et suivantes.

la situation classique : plus le taux d'intérêt à l'emprunt est élevé moins il est intéressant, toutes choses égales par ailleurs, d'emprunter.

Cependant, tout investisseur rationnel¹⁵³ ne réfléchit pas en termes de coût absolu mais en termes de valeur nette des opérations. Ainsi, si le coût marginal de l'endettement est inférieur à la productivité marginale du capital, il sera intéressant de s'endetter plus afin de profiter d'un effet de levier. Or, dans l'approche traditionnelle, la productivité marginale du capital est considérée décroissante. Par conséquent, la courbe de demande de capitaux, elle aussi prend une inclinaison négative.

Figure 3.21 : La demande de liquidité : rendements décroissants et avec effets de seuil.



Source : élaboration personnelle

Cette idée, qui puise ses racines dans les travaux des classiques et que Keynes n'a pas remis en cause en soi (Keynes 1936, chap. 11-I), était suffisamment cohérente dans les systèmes économiques fondés sur l'investissement en capital fixe¹⁵⁴. Dans le monde contempo-

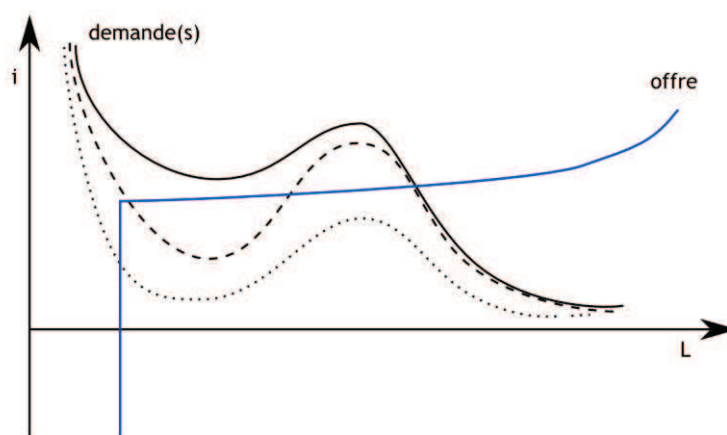
¹⁵³ On préfère parler génériquement d'investisseur en lieu des entreprises car l'actualité montre que les ménages peuvent être endettés au-delà de leur revenu disponible.

¹⁵⁴ Le capital fixe productif comprend les moyens de production relativement durables (dépassant la durée du

rain, en revanche, une place de plus en plus importante est occupée par des dépenses en biens immatériels qu'il conviendrait d'assimiler aux investissements. Les dépenses en recherche et développement ainsi que certaines dépenses en marketing en sont des exemples excellents. En effet, pour cette typologie d'investissements, la productivité marginale du capital ne peut pas être considérée comme continuellement décroissante. La présence d'effets de seuil important fait que cette productivité augmente pour un trait non négligeable de la courbe pour, ensuite, reprendre une allure plus conventionnelle.

Étant donné que les acteurs mènent les deux types d'investissements en même temps, avec productivité décroissante et avec effets de seuil, la forme effective de la demande de liquidité dépendra du mélange réel des deux composantes et elle n'est pas prévisible théoriquement avec précision¹⁵⁵, bien qu'elle devrait se comporter de façon similaire à la *Figure 3.21*. De même, en l'état des statistiques disponibles, il n'est pas possible d'extraire les données nécessaires à une induction par l'observation de terrain. Dans ces circonstances, d'une demande peu définie et une offre qui peut être discontinue, l'état du marché de la liquidité n'est pas déterminable à l'avance : des conditions à équilibre multiple peuvent apparaître, le cas à équilibre unique restant un cas particulier.

Figure 3.22 : Equilibres en présence d'intermédiaires spéculatifs



Source : élaboration personnelle

La *Figure 3.22* illustre ces différentes possibilités. Nous avons repris la courbe d'offre de la *Figure 3.20* et trois possibles courbes de demande construites selon les paramètres de la

cycle de production) et participant directement à la fabrication des biens ou à la réalisation de la prestation de service. C'est le cas en particulier des biens d'équipement : machines, outils, bâtiments, matériels de transport,... (INSEE).

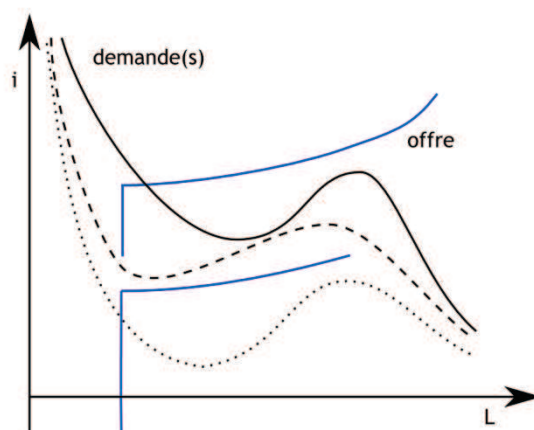
¹⁵⁵ Les risques de la généralisation de situations "médianes" sont excessivement importants pour qu'on puisse aller au-delà de considérations qualitatives. L'histoire de la "courbe de Laffer" (Minea & Villieu 2009) nous le rappelle constamment.

Figure 3.21. En présence de la demande en trait continu, on retrouve un équilibre unique et déterminé. En effet, dans cette situation, l'allure réelle de la courbe de demande constitue une « complexité »¹⁵⁶ invisible, car la rencontre de la demande et de l'offre se fait sur un trait de la première incliné négativement et une offre inclinée positivement. En revanche, si la demande prend l'allure dessinée en tirets, cette complexité induit des équilibres multiples. Enfin, l'exemple en pointillé nous montre qu'il est possible que l'équilibre se positionne uniquement sur la partie de « jeu » de l'offre.

En ce cas, le comportement du marché tendra à rassembler à celui prévue par la TG, avec une offre rigide et une demande inclinée négativement, à deux nuances près : les demandeurs de liquidité sont les investisseurs et la quantité offerte, définie en statique, est aléatoire en conditions dynamiques car elle dépend de l'évolution des préférences des joueurs.

Par ailleurs, en absence d'intermédiaires spéculatifs, des cas sans équilibre restent possibles comme le montre la courbe en tirets de la Figure 3.23.

Figure 3.23 : Equilibres en absence d'intermédiaires spéculatifs



Source : élaboration personnelle

Par souci de lisibilité du graphique, le cas à équilibres multiples n'a pas été représenté, mais il reste, à l'évidence, tout à fait possible.

Nous pouvons donc énoncer le lemme suivant :

Lemme 3.10 : Indétermination de l'équilibre du marché monétaire

*en conditions de satiété, l'équilibre du marché monétaire peut être **unique, multiple ou inexistant**, et ne peut pas être déterminé à l'avance par voie théorique.*

¹⁵⁶ Cf. §2.4, page 58 et suivantes.

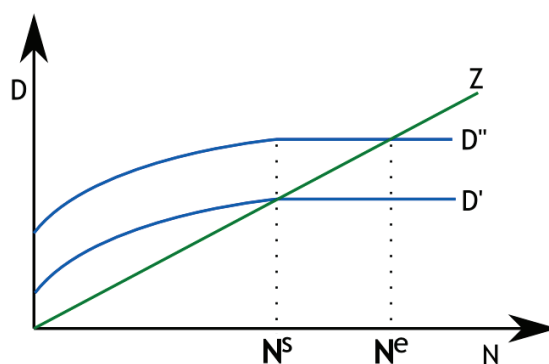
3.4.1.4 Demande effective, emploi, salaires réels

En conclusion de cette rapide analyse du fonctionnement d'une macroéconomie « keynésienne » en conditions de satiété, on ne peut pas faire l'impasse d'une réflexion sur la demande effective, l'emploi et les salaires réels. Pour ce faire, on utilisera les éléments analytiques déterminées au §3.4.1.1.

Suivant la relation (3.3) de la page 138, on dérive que la courbe de la demande effective suit le chemin décrit dans la TG pour des niveaux d'emploi qui, étant donnée la valeur de l'unité de salaire, sont inférieurs à N^s , au-delà duquel la propension marginale à consommer devient nulle. Ainsi, pour $N > N^s$, la relation entre la demande et l'emploi devient plate.

Supposons, à titre d'exemple, que les conditions de la concurrence génèrent un besoin de dépenses « d'investissement », c'est-à-dire d'échanges entre entreprises. Cette variation de D_2 induit le glissement de la demande effective vers le haut, de D' vers D'' . En présence d'une relation linéaire $Z = \psi(N)$, cela détermine la quantité d'emploi $N^e > N^s$. Toutefois, l'augmentation de l'emploi, donc de revenu global, ne se transforme pas en dépenses de consommation supplémentaires. Par conséquent, si les entreprises prises individuellement cherchent à assurer leur survie par l'investissement, le revenu net des producteurs vus comme agrégat ne se modifie pas. Et puisque le travail est un facteur extérieur, donc un coût supplémentaire, cette situation a forcément des conséquences sur la valeur de l'unité de salaire.

Figure 3.24 : Demande effective et emploi.



Source : élaboration personnelle

En effet, les entreprises, et plus en général les acteurs de la demande de travail, n'ont aucun intérêt à l'augmentation de la richesse totale affectée aux rémunérations. En présence d'une propension à consommer nulle, cela n'aurait aucun effet bénéfique ni sur la production ni sur la rentabilité, s'avérant un coût totalement improductif.

Étant donné que la quantité de travail augmente pour une rémunération totale stable, il

est évident que :

Lemme 3.11 : Satiété et tensions à la baisse des salaires

*la valeur de l'unité de salaire subit, dans l'état limite de satiété, une **tension à la baisse**.*

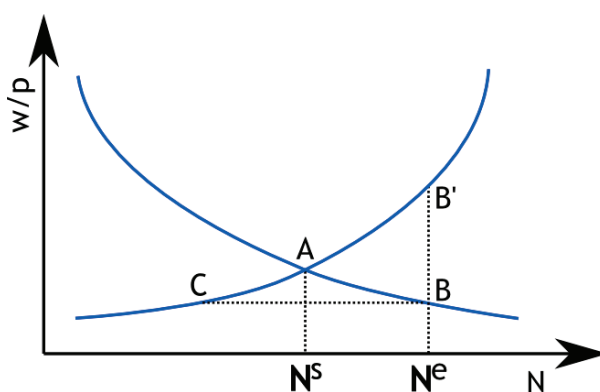
Cette tension est une force à l'œuvre « en moyenne » et n'est pas nécessairement suffisante pour induire une authentique baisse des salaires réels.

Tout d'abord, les salaires de certaines catégories d'emploi échappent à cette dynamique. Les porteurs de compétences considérées stratégiques, c'est-à-dire à la fois rares et vitales dans la concurrence très rude qui caractérise le monde de la satiété, peuvent même se voir proposer des salaires réels en hausse. En présence d'incertitude, il est rationnel pour les entreprises de faire un effort, afin de sécuriser la ressource humaine critique.

De même, le salarié a tout intérêt à accepter, malgré son état individuel de saturation, pour éviter de se dévaloriser aux yeux de son employeur. C'est une attitude à caractère d'assurance. Le même type de raisonnement peut être élargi pour les positions à responsabilité, comme les hauts dirigeants des grandes entreprises. Naturellement, cette dynamique à la hausse ne peut qu'accroître les tensions à la baisse en ce qui concerne l'emploi non clé.

Cependant, cette pression est contrariée. L'argument le plus classique, par ailleurs repris dans la TG, est la « désutilité marginale » du travail, qui ne peut excéder le salaire réel.

Figure 3.25 : Exemple de tension à la baisse des salaires et relatives résistances.



Source : élaboration personnelle

La Figure 3.25 illustre le concept. Supposons que l'équilibre A soit un équilibre de plein emploi et de satiété. Ceci est un cas bien particulier, mais utile pour rendre visible notre propos. L'évolution de la demande globale décrite dans la Figure 3.24, fait que l'emploi offert augmente jusqu'à N^e . En ces circonstances, les entreprises souhaitent offrir un salaire réel défini par le point B , inférieur à l'équilibre précédent, alors que les offrants travail souhaitent

le niveau correspondant à B' . La tension à la baisse est donc double, pouvant être détectée tant au niveau statique de l'emploi N^e que par rapport à l'équilibre antérieur.

Au salaire proposé par les entreprises, l'emploi offert se trouverait réduit jusque au point C . Cela implique l'existence d'un chômage « volontaire », dans le sens que les personnes peuvent, au moins pendant une période, refuser de travailler à un salaire perçu comme incongru. De même, ce chômage s'accompagne d'offres d'emploi qui restent non pourvues et d'une pression accrue sur les personnes en emploi, notamment en termes de demande de gains de productivité non rémunérés.

Cet objectif peut être poursuivi au travers d'une grande variété d'instruments, selon les différentes législations en vigueur. Le développement des embauches « au noir » est un dispositif, *illégal et immoral*, qui relève de la même logique. Toutefois, l'existence d'engagements de longue durée et la survenue de la rareté, aux conditions proposées, de l'offre d'emploi, tendent à contrebalancer le mouvement. Ainsi, la détermination effective du salaire réel se trouve partiellement déconnectée de la productivité marginale du travail et soumise à l'équilibre instable de rapports de force asymétriques.

Cela est valable dans un marché fermé. En revanche, dans un marché du travail ouvert, le déficit d'offre de travail peut être pallié, à titre d'exemple, par la délocalisation des structures productives ou par l'importation de travail à bas prix. À noter que, si cet afflux de force travail (ou déflux d'opportunités) peut ramener le système en deçà de la satiété, la quantité de production, donc de revenu global, tend à rester inchangée, après une période d'adaptation.

Enfin, notons que ces comportements, qui rompent la convergence d'intérêts entre employeurs et employés, tiennent au fait que les entreprises estiment jouer leur survie. Donc, les projets ne peuvent être abandonnés aisément et il serait faire preuve de mépris que d'approcher cette relation tendue *uniquement* sous l'angle de l'éthique ou de la morale.

En résumé, dans l'état limite ici analysé, il semble raisonnable de trier les dynamiques des salaires réelles selon trois volets :

- une « élite » de compétences rares ou sommitales, qui voit augmenter sa rémunération
- une masse pour laquelle les tensions se compensent et qui connaît une stagnation des salaires réels
- une dernière tranche de travailleurs qui subissent pleinement la tension à la baisse et qui sont contraints d'accepter des conditions insatisfaisantes

Par conséquent, on peut affirmer que :

Lemme 3.12 : Satiété et inégalités salariales

*la satiété tend à amplifier les **inégalités salariales**, en termes réels.*

En conclusion de ce paragraphe, on souhaite présenter un mécanisme peu visible par lequel la tension à la baisse des salaires peut effectivement, dans le temps, s'affirmer.

À l'approche de la satiété, les conditions financières moyennes de l'offrant travail lui permettent, idéalement, de choisir un travail qui lui « convient bien ». Ce plaisir de faire, que nous avons déjà rapidement abordé en traitant de l'autoproduction¹⁵⁷, est une source de satisfaction qui tend à réduire la désutilité du travail et, par ce biais, permettre l'acceptation de salaires relativement faibles. Il s'agit d'une forme d'échange dont le bénéfice est monétaire pour les entreprises et non monétaire pour les offrants travail.

Ce mécanisme, faisant glisser vers le bas la courbe d'offre de travail, contribue à la réduction de la tension à la baisse visualisée dans la Figure 3.25 par le segment BB' . De même, cela évite l'excès de liquidité caractéristique de la sur-satiété et les risques inflationnistes qui y seraient correspondants. Ce risque est d'ailleurs bien visible dans l'analyse microéconomique développée précédemment. Si on se réfère à la Figure 3.8 de la page 121, on se rend compte du fait qu'une augmentation généralisée des prix est le comportement rationnel en présence de revenus excédentaires de la part de la demande, car la relation entre revenu et consommation est telle que cette inflation ne modifie pas les quantités achetées et produites. Par conséquent, augmenter les prix permet aux industries de mieux maximiser leurs profits, sans pour cela encourir des risques déraisonnables vis-à-vis de la concurrence.

Toutefois, la négociation de contrats à long terme peut engendrer une distorsion de perspective, car les parties font confiance à des anticipations sur l'avenir qui peuvent s'avérer trompeuses, notamment sur des horizons futurs lointains. Ainsi, l'offrant travail accepte un faible salaire *comme si* le fait de faire un travail agréable lui était garanti en permanence. Cela est évidemment une erreur, car la nature même du travail subordonné confère à l'entreprise une certaine latitude dans la réaffectation du personnel à d'autres mansions, à d'autres localisations, ainsi que l'imposition d'autres procédures de travail et de modifications des degrés d'autonomie du salarié.

En effet, la contractualisation à long terme engendre, dans ce cas, une rigidité à la

¹⁵⁷ Cf. §3.2.2.4, page 106.

hausse qui contraint le travailleur à s'accommoder d'une rémunération réelle inférieure à la désutilité marginale des *nouvelles conditions* de travail dans lesquelles l'entreprise peut décider de l'immerger.

3.4.2 Le modèle IS-LM à l'épreuve de la satiété

Avec ces esquisses de microéconomie et de macroéconomie de satiété, nous sommes en mesure de vérifier la solidité de la « synthèse » néoclassique et du modèle IS-LM qui en est devenu dans le temps un des symboles. Cela est un passage nécessaire dans notre analyse, dont l'objectif final n'est pas d'aboutir à une nouvelle « théorie générale » de l'économie, mais de vérifier si les vérités qu'on adopte habituellement restent suffisamment valables dans l'état limite ici étudié. Autrement dit, nous devons soumettre à critique le propos de Krugman dont nous avons fait état au §2.3, affirmant que le modèle IS-LM est « *simple à l'usage, notamment pour les questions de politiques dans le monde réel, et il semble souvent donner des réponses suffisamment correctes* »¹⁵⁸.

À la lecture du célèbre article de Hicks présentant pour la première fois le modèle, deux éléments rendent impossible d'y intégrer directement l'analyse de satiété : la centralité de la « préférence pour la liquidité » et la décroissance de la productivité marginale du capital (Hicks 1937, p.152-153).

Or, nous venons de voir que ces deux conditions ne sont pas consistantes avec l'état limite. Néanmoins, nous allons essayer de dériver les courbes IS et LM directement de l'analyse des équilibres des marchés des biens et de la liquidité.

En ce qui concerne la courbe IS, nous avons mis en évidence comment, une fois la satiété atteinte, les augmentations de revenu global sont identiques aux variations des investissements¹⁵⁹. Par conséquent, la relation qui lie Y au taux i doit être telle que :

$$\Delta Y = \Delta I = f(i) \quad (3.5)$$

En conditions d'équilibre, la TG nous dit que le taux d'intérêt égalise l'efficacité marginale du capital. Donc, pour une gamme de taux telle que $0 \leq i$, la courbe IS, en satiété, prend la même allure de la courbe de demande de liquidité de la Figure 3.21, introduite à la page 149. Autrement dit, la courbe IS de satiété n'est ni obligatoirement monotone, ni strictement définissable en théorie. Cela implique que le modèle ne soit capable, dans la meilleure des hypothèses, que de fournir des indications purement qualitatives en termes de déplacement des équilibres, ce qui en réduit fortement la portée pratique.

¹⁵⁸ Cf. page 50.

¹⁵⁹ Cf. relation (3.3), page 138.

Par ailleurs, la courbe LM ne jouit pas d'un meilleur destin. Dans le système que nous avons esquissé, les seuls demandeurs de liquidité sont les entreprises. Les consommateurs, quant à eux, reçoivent toute la liquidité qui leur est nécessaire pour les transactions, via le versement des rémunérations, contrepartie des salaires. En satiété, puisque la propension marginale à consommer est nulle, ils ré-offrent une partie de l'excédent sur le marché, contribuant à rendre endogène l'offre de liquidité. Enfin, les dynamiques de l'investissement « de survie » induisent la création de monnaie non fiduciaire dans le système.

En ces conditions, l'équilibre des marchés ne peut être déterminé par voie théorique¹⁶⁰ et la courbe LM ne peut pas être tracée. En effet, nous sommes obligés de conclure que :

Lemme 3.13 : Satiété et IS-LM

le modèle IS-LM n'est pas en mesure de représenter une économie de satiété.

Il s'agit d'un résultat riche de conséquences, dont on devra tenir compte par la suite. En particulier, l'impossibilité de déterminer avec une approximation tolérable les formes des deux courbes, ôte, il nous semble, une grande partie d'intérêt pratique et de pertinence aux politiques de pilotage économique, tant de nature fiscale que de nature monétaire. Tout au moins, on devrait s'attendre, en conditions de satiété ou de semi-satiété, à une très grande prudence et à un contrôle renforcé sur les conséquences effectives de la mise en place de telle ou telle autre décision supposée être pro-cyclique ou anticyclique. En effet, à Krugman (2000), se demandant « *combien le modèle doit être compliqué* », nous devrions poser la question de savoir « *combien peut-il être erroné* ».

Enfin, on notera que ce résultat est cohérent avec l'analyse de Galbraith évoquée au §2.3.1, pointant le taux d'intérêt comme « un détail » dans les décisions d'investissement (Armanet 2004), et la conforte même au-delà du cadre strict de l'analyse des « deux secteurs » (Galbraith 1979).

¹⁶⁰ Cf. Lemme 3.10, page 151.

3.5 Conclusions du chapitre : les « témoins » de la satiété

Dans ce chapitre, nous avons esquissé les lignes principales d'une théorisation économique compatible avec la condition de satiété. Cette construction comporte deux parties : une microéconomie de dérivation néoclassique et une macroéconomie réadaptée à partir de la TG de Keynes. Ces composantes sont reliées et maintenues en cohérence mutuelle par les hypothèses de comportement des acteurs. En revanche, la piste d'une macroéconomie « à la Walras » a dû être abandonnée suite à l'incompatibilité entre satiété et concurrence parfaite, tout comme il n'a pas été possible de retracer un quelconque modèle tiré de la logique IS-LM.

Notre « théorie », ne peut pas être considérée comme complète. C'est un choix qui, à notre avis, est justifié par la nature instrumentale du raisonnement économique dans le cadre de cette thèse. Toutefois, elle nous éclaire sur les particularités de l'état limite de satiété. Ces spécificités peuvent être considérées comme des « témoins », des éléments qui doivent alerter sur la possibilité qu'un état de satiété puisse commencer à se manifester. Vu leur importance, il nous semble opportun de les retracer dans une vue de synthèse. Cependant, précisons que ces témoins ont du sens uniquement dans un cadre compatible avec les limites de l'analyse, essentiellement statique, développée.

En particulier, nous avons volontairement négligé à ce stade tant l'ouverture des économies vers l'extérieur que le développement de formes de stimulation de la demande de la part des producteurs. De même, nous avons implicitement supposé stable tant la population, ce qui est une simplification raisonnable compte tenu des évolutions démographiques des pays à économie développée, que des goûts, à court terme.

Il y a ici d'autres témoins, plus généraux, qu'il convient maintenant de rendre explicites. Ainsi, le tableau 3.2 de la page 156 répertorie trois catégories de « témoins de satiété » :

- les témoins microéconomiques, qui concernent le comportement des acteurs ;
- les témoins macroéconomiques, qui portent sur le comportement des agrégats ;
- les témoins « généraux », explicitant les éléments de contexte.

Dans le chapitre suivant, nous utiliseront ces éléments, à la fois, pour vérifier comment la condition de satiété influence les dynamiques entre territoires, ce qui est essentiel pour faire le lien entre la réflexion purement économique et celle en matière de développement, et pour conforter le bien fondé de l'approche par une comparaison avec la réalité.

Tableau 3.2 : Vingt “témoins” de la satiété

Témoins de contexte	
<i>indiquant une surproduction subjacente, à écouler</i>	
1	Par l'exportation
2	Par la stimulation intensive de la demande solvable
3	Par l'accès artificiel à la demande non solvable
4	Par le contrôle de la demande publique
Témoins à caractère microéconomique	
5	Rareté de l'innovation répondant à des besoins non couverts par l'offre (§3.2.3)
6	Accélération de la maturation des nouveaux marchés (Lemme 3.1, page 115)
7	Tendance à la disparition des marchés de preneurs de prix (Corollaire 3.4, p. 132)
8	Raidissement de la concurrence (§3.3.2.4)
9	Adoption de comportements de survie de la part des entreprises (Postulat 3.1, p. 134)
10	Croissance des efforts de différenciation (§3.3.2.4))
11	Exigence de sécuriser les débouchés (Lemme 3.8, p. 135; §2.3.1)
12	Inefficacité sociale des actions en faveur de la concurrence (Lemme 3.7, p.133)
Témoins à caractère macroéconomique	
13	Possibilité de stagflation endogène (Lemme 3.2, p. 122)
14	Dépendance de l'expansion par rapport aux dynamiques « B2B » (relation (3.3), p. 138)
15	Perception de l'investissement public comme une simple dépense (relation (3.4), p. 139)
16	Stagnation des salaires réels, après une longue période expansive (Lemme 3.11, p. 153)
17	Dégradation des relations d'emploi et amplification des inégalités (§3.4.1.4)
18	Coexistence de chômage et offres d'emploi non pourvues (§3.4.1.4)
19	Résultats aléatoires des politiques fiscales et monétaires (Lemme 3.13, p. 157)
20	Tendance à la financiarisation de systèmes économiques (§3.4.1.3)

4 De l'économie au développement : la satiété à l'œuvre

Nous avons vu dans le chapitre 3 jusqu'à quel point le simple relâchement du postulat de non-satiété est à même de changer la façon d'appréhender le comportement des acteurs et les dynamiques des systèmes économiques. Bien que cela puisse être considéré un résultat en soi, son utilité aux fins de notre recherche est essentiellement instrumentale. En effet, dans un monde caractérisé par l'identification entre développement et développement économique, comme cela a été montré au chapitre 2, il devient essentiel de s'assurer que les approches courantes restent valides également dans le nouveau cadre de l'économie de satiété. Pour ce faire, nous suivrons un parcours en trois étapes.

Tout d'abord, toujours dans une optique théorique, on sortira du cadre restreint de l'économie fermée pour comprendre les conséquences de la satiété sur les relations que les différents systèmes économiques, qu'on appellera « territoires » pour facilité de langage, tissent entre eux.

Deuxièmement, en nous appuyant sur ces résultats intermédiaires, on abordera la pertinence des approches actuelles au développement, en condition de satiété. Cette analyse prendra en compte tant des « théories » du développement, que des approches plus implicites telles qu'on peut les détecter dans les différentes typologies de politiques économiques, notamment les politiques de croissance et celles favorisant la concurrence¹⁶¹.

Enfin, puisque la pertinence des approches économiques au développement s'avère faible dans l'état limite ici étudié, on tentera, malgré un nombre important de difficultés objectives, de vérifier si nos économies développées manifestent des signaux cohérents avec la proximité à un état de satiété et comment elles cherchent à contourner cette contrainte.

À ce propos, afin d'éviter toute méprise, nous précisons dès maintenant que le fait de constater dans la réalité la manifestation des « témoins de la satiété » ne nous autorise aucunement à affirmer que l'état limite est effectivement atteint, ni même quasi atteint. Faire cela, serait en opposition avec les prémisses méthodologiques énoncées au §2.4. Le *seul* enseignement qu'on en tirera concerne le constat que les systèmes réels se comportent *comme si* cela était le cas. Par conséquent, on invoque sur ce point précis la même indulgence méthodologique qu'on accorde à Friedman et à son épistémologie particulière (Friedman 1953).

Ces considérations constitueront le socle sur lequel notre théorie du développement territorial proprement dite sera enfin établie au chapitre 5.

¹⁶¹ Particulièrement importantes au sein de l'Union Européenne (cf. §2.2.3.1).

4.1 Satiété, croissance et relations entre territoires

Avant même de rentrer dans le détail de l'analyse, on est obligés de constater que la plus grande partie des réflexions sur le « développement » a souvent porté sur les réalités dites en retard (Myrdal 1957; Stohr & Taylor 1981). De ce point de vue, les évaluer dans le contexte de notre théorie est une opération complexe, compte tenu des circonstances totalement différentes sur lesquelles on a choisi de porter notre regard.

De même, la littérature s'est concentrée essentiellement sur le développement « local » (Talandier & Davezies 2009, p.91-92), concept spatial, choix d'approche dans lequel la grande influence de Krugman (1980; 1991; 1995) joue un rôle certain. Au contraire, comme déjà anticipé au chapitre 2, notre attention porte sur le « territorial », concept appelant un construit social (Pecqueur 2001), un « cadre de vie », pour reprendre l'heureuse expression de Talandier et Davezies (2009, p.66). Cela ne facilite pas les comparaisons entre approches, effort qui reste néanmoins nécessaire.

À ce propos, la confusion des concepts de « local » et de « territorial » peut exposer à quelques risques. En effet, la réflexion « locale » semble avoir porté principalement sur la façon dont l'économie s'organise dans l'espace. Ainsi, la manière dont le territoire, duquel les acteurs économiques insérés dans le tissu font pleinement partie, définit et réalise, en mesure variable, ses objectifs, semble avoir été laissée en toile de fond.

Afin de rendre opérationnelle notre approche, il est nécessaire de passer de l'analyse générale à l'échelle territoriale. À notre avis, cela implique essentiellement de définir les relations que le territoire entretient avec le monde extérieur. En effet, si cette interaction n'existait pas le modèle macroéconomique esquissé dans le chapitre 3 serait directement applicable. Toutefois, l'existence d'une pluralité de systèmes économiques enchâssés territorialement (Granovetter 2000) est un élément que l'analyse ne peut pas négliger.

Selon le paramètre des relations entretenues avec l'extérieur, on peut distinguer les territoires à économie fermée, autarciques, de ceux qui sont ouverts aux échanges.

En agrégeant selon les modalités privilégiées de ces échanges, on peut isoler quatre typologies « pures » de relations, respectivement fondées sur :

- l'exportation de valeur
 - sous la forme de biens et services
 - sous la forme de vente d'actifs territoriaux
- l'importation d'investissements
 - réels

- financiers
- l'importation de revenus
 - via l'importation de population
 - via l'exportation de population
- l'importation de force travail

Bien évidemment, ces typologies ne se retrouvent jamais isolées dans les trajectoires territoriales réelles et peuvent se renforcer mutuellement, si elles sont mises en cohérence par un projet de développement harmonieux.

Dans les pages qui suivent, on montrera de manière simplifiée les implications de ces modèles abstraits de relation avec l'extérieur, en situation limite de satiété. Pour ce faire, nous adoptons quelques hypothèses simplificatrices, mais qui n'ôtent pas, nous semble-t-il, de significativité à l'analyse :

- le territoire de référence, indiqué par T , est en condition de satiété ;
- l'extérieur est constitué de deux territoires
 - l'un, identifié par S , également en satiété ;
 - l'autre, identifié par P , en conditions de pauvreté relative ;
- *les trois territoires* poursuivent un objectif de *croissance* économique¹⁶² ;
- la population totale $H = H_T + H_S + H_P$ est constante ;
- ils n'existent ni de coûts de transport, ni de coûts de transaction ;
- la demande publique est assimilée à la demande privée ;
- les économies de T et de S se comportent selon les prévisions du chapitre 3 ;
- l'économie de P est telle que H_P constitue une demande non solvable pour T et S .

4.1.1 L'exportation de valeur

Pour banal que cela soit, exporter de la valeur implique d'en disposer. En particulier, si on se focalise sur une valeur-flux, cela renvoie à la capacité de la produire, dans le moment présent ; de l'avoir produite dans le passé, en ce qui concerne les valeurs-stock (Rainelli 1968, p.309). Dans le premier cas, on exportera plutôt de la production, donc des biens et des services, dans le deuxième on valorisera du capital, c'est-à-dire de l'actif territorial.

Enfin, précisons que par le terme exportation, on indiquera l'ensemble des transactions de vente réalisées avec l'extérieur. Donc, en font partie, à titre d'exemple, l'accueil de touristes « étrangers » ou la vente aux sujets extérieurs d'éléments du patrimoine immobilier. Admet-

¹⁶² Cela est nécessaire afin de pouvoir comparer l'analyse abstraite aux pratiques concrètes.

tons que notre territoire T possède ces capacités de production excédentaires par rapport à D_T et que, puisqu'il poursuit un objectif de croissance, il les exploite.

Puisque le marché intérieur de T , par définition¹⁶³, n'est pas capable d'absorber la production additionnelle de biens ou services de consommation, les producteurs territoriaux se tournent naturellement vers la demande extérieure laquelle, en analogie avec la notation keynésienne de la relation (3.3), on indiquera par :

$$D_E = (D_{E1} + D_{E2}) = (D_{S1} + D_{P1}) + (D_{S2} + D_{P2}) \quad (4.1)$$

À partir des hypothèses adoptées, on constate qu'en situation statique D_{E1} ne constitue pas un réel débouché pour cet excédent de production car D_{S1} est tout aussi saturée que D_{T1} et que D_{P1} n'est pas solvable.

Dans ces conditions, et en l'absence d'obstacles aux échanges, les producteurs de T concurrencent ceux de S pour la conquête de D_{S1} , et inversement. Si les territoires sont identiques, et en absence de coûts cachés, la production agrégée des deux territoires tendra à satisfaire la demande cumulée, sans que l'on puisse déterminer une situation d'avantage pour l'un ou l'autre de T ou S :

$$Z' = Z_T + Z_S = D_1' + D_2' = (D_{T1} + D_{S1}) + (D_{T2} + D_{S2}) \rightarrow \Delta Z' = \Delta D_1' = 0 \quad (4.2)$$

Par conséquent, dans les circonstances décrites on assiste à une progressive intégration des marchés par la demande de consommation, sans que cela n'apporte aucun débouché supplémentaire en termes de consommation finale.

Cependant, l'hypothèse d'identité parfaite entre les deux territoires n'est pas réaliste. Donc, admettons que le territoire T ait des atouts, par exemple une réputation de marque¹⁶⁴, qui avantage ses producteurs dans cette concurrence. Pour assurer leur survie (tém. 9) les producteurs de S tenteront de se défendre en utilisant tous les moyens à leur disposition. Si on se cantonne au cadre des échanges, les producteurs de S auront tout intérêt, dans l'immédiat, à l'incorporation d'éléments de T dans leur offre. Les produits offerts sur le marché deviennent en réalité transterritoriaux¹⁶⁵ et le commerce de biens et services intermédiaires se développe.

Si l'opération est couronnée par le succès, les producteurs de T devront réagir et ainsi de suite jusqu'au moment où les différences relatives de compétitivité s'estompent, dans une intégration des deux systèmes économiques par les consommations intermédiaires et la pro-

¹⁶³ Cf. page 81.

¹⁶⁴ Cf. §2.4.3, page 66 et suivantes. Bien évidemment, on peut élargir à toute forme d'avantage concurrentiel, coût et hors coût, l'exemple ayant été choisi pour sa simplicité.

¹⁶⁵ Pour un exemple d'actualité, cf. Baruffaldi (2010) en ce qui concerne le marché automobile haut de gamme.

duction, ce qui induit :

$$\Delta Z' = \Delta D' = \Delta(D_1' + D_2') = \Delta D_2' \quad (4.3)$$

En réalité, les deux économies ne font maintenant qu'une seule et cette fusion se réalise par la simple action de la contrainte de satiété de la demande finale, en condition d'ouverture économique des territoires, couplée avec l'existence d'avantages relatifs. Toutefois, cette intégration ne permet pas de générer de l'expansion autrement que par le développement des relations entre producteurs, ce qui était déjà le cas dans la relation (3.3).

Par ailleurs, il est utile de noter que le processus décrit tend à introduire des éléments de tension dans les territoires, car le « construit social » se voit concurrencé par ce qu'il perçoit comme un simple « espace économique » excessivement puissant, pouvant conduire à la désagrégation du lien territorial.

Pour échapper à ce renfermement dans un périmètre économique certes plus vaste, mais tout aussi saturé qu'auparavant, les acteurs de $TS = T \cup S$, espace économique unique, sont obligés de se tourner vers P . Or, D_p n'est pas solvable, en relation à TS . Pour que P puisse représenter un débouché, il est donc nécessaire de permettre à H_p d'obtenir des moyens de paiement appropriés et, en même temps, de faire en sorte que cette richesse alimente, directement ou indirectement, les importations en provenance de TS ¹⁶⁶.

Les canaux par lesquels cette solvabilisation peut s'opérer sont multiples. Sans ambition d'être exhaustifs, on peut citer l'importation de main d'œuvre¹⁶⁷, la réalisation d'investissements productifs *in situ*, l'octroi de crédits ou d'aides diverses. De même, des mécanismes de développement, endogènes à P , peuvent être à l'œuvre.

Certains de ces cas de figure seront analysés par la suite. Pour l'instant, limitons-nous à admettre que D_p soit devenue solvable, mais que le niveau des revenus soit tel que l'économie de P n'a pas atteint la satiété. On se retrouve ici dans une contingence où les systèmes économiques des trois territoires trouvent une pause de respiration. Les entreprises de TS trouvent des débouchés autres que le « B2B » grâce au marché de P , et H_p améliore ses conditions de vie. Enfin, puisque D_p n'a pas atteint la satiété, l'économie locale de P profite d'un effet multiplicatif, qui dépend de la propension marginale à consommer, strictement positive à ce moment précis, et du coefficient de localisation de la dépense. En effet, à condition que cette dernière ne soit pas égale à zéro, P verra l'essor d'une économie locale, d'abord à

¹⁶⁶ Pour un exemple d'actualité, cf. §4.3.6, page 199.

¹⁶⁷ Par le mécanisme des remises migratoires. Cela représente, à l'échelle mondiale, 325 milliards de dollars en 2010 (World Bank 2011, p.55) et, pour un nombre non négligeable de Pays, environ 20 % de leur PIB.

caractère résidentiel (Davezies 2008; 2009), et dont les acteurs peuvent également tenter de concurrencer les producteurs de TS sur leur riche marché domestique.

Cependant, ce moment de calme risque très fortement d'avoir une durée relativement courte car, dans ces circonstances, deux mouvements contradictoires se mettent à l'œuvre. D'un côté, l'économie de P , en croissance, amorce son chemin vers la saturation (tém. 6), et cela d'autant plus facilement que ses producteurs arrivent à conquérir une part de D_1' , avec à la clé la captation et la distribution d'une valeur ajoutée marchande élevée, tant aux investisseurs qu'à la force travail (Corollaire 3.3). De l'autre, les relations croisées de production/consommation, contribuent à renforcer les tensions à la baisse sur les salaires réels constatés sur TS (Lemme 3.11 ; Lemme 3.12).

Autrement dit, la croissance qui, au sens comptable, peut apparaître dans les trois territoires cache la réalité d'un P en développement et d'un TS en stagnation, à périmètre constant, avec toutes les tensions et les conflits que cette opposition peut engendrer mettant en crise le « construit social » territorial.

Par ailleurs, déjà à ce stade, on doit considérer que l'espace économique intégré s'est élargi au périmètre transterritorial $G = TS \cup P$, réalisant, dans notre monde fictif, un processus de *globalisation*, et cela sans que ce parcours n'ait été sciemment choisi par aucun des territoires ni des acteurs individuels.

C'est un point qui mérite d'être souligné, en particulier au moment où de nombreuses voix se lèvent pour afficher un volontarisme dé-globalisateur, car cela a des conséquences pratiques très importantes en termes de dynamiques économiques. En effet, dans une économie de non-satiété la globalisation est censée, par extension des théories des avantages territoriaux, assurer l'allocation la plus efficace des ressources parmi tous les systèmes productifs impliqués, maximisant la satisfaction de tous les consommateurs. Née de la volonté des acteurs d'optimiser l'offre et de celle des consommateurs d'élargir leurs choix d'achat, elle découle d'une décision consciente. En condition de satiété, la globalisation n'est pas nécessairement choisie : dans les conditions décrites ici, elle se manifeste nécessairement et le jugement sur ses bienfaits nécessite d'être nuancé.

Naturellement, une fois que le territoire global G atteint la satiété, on se retrouve dans la situation décrite par la relation (4.3), sans plus de possibilité de se retourner sur d'autres systèmes économiques. Cela nous conduit à énoncer les deux lemmes suivants :

Lemme 4.1 : Satiété et inefficacité de l'exportation de valeur

L'exportation de valeur ne constitue qu'un rempart temporaire et non dépourvu de dangers contre les risques de turbulence liés à la condition de satiété.

Lemme 4.2 : Satiété, ouverture par le commerce et globalisation

la recherche de l'ouverture économique par le commerce, en condition de satiété, favorise l'émergence de systèmes économiques intégrés et transterritoriaux, jusqu'à la globalisation.

4.1.2 L'importation d'investissements

Pour aborder la deuxième typologie de relation économique entre territoires, supposons que T importe des investissements productifs de l'extérieur, grâce à son « attractivité »¹⁶⁸. D_T étant en condition limite de satiété, cette nouvelle capacité de production peut avoir trois destinations :

- la demande intérieure de consommation D_{T1} ;
- la demande extérieure de consommation D_{E1} ;
- la demande interentreprises D_{T2} ;

Dans le premier des cas évoqués, puisque D_{T1} ne varie pas en masse, tout « succès » des nouveaux investissements ne peut se faire qu'au détriment des acteurs déjà existants. Il y a, donc, absence de croissance et on retrouve ces caractéristiques de concurrence accrue (tém. 8) et non atomique (tém. 7) marquant l'état limite, avancées dans le chapitre 3.

La deuxième possibilité, correspond exactement à la situation décrite dans le §4.1.1, avec la seule précision que la surcapacité productive est induite par des investissements exogènes. Cela implique qu'une partie de la valeur ajoutée captée par cette initiative est distribuée hors territoire, ce qui peut rendre plus sévères les tensions à la baisse de la rémunération réelle du travail (Lemme 3.11) et accélérer la financiarisation de l'économie de T (tém. 20).

Dans le dernier cas de figure, on retrouve l'expansion déterminée par le commerce « B2B » (tém. 14), avec la déconnexion déjà remarquée¹⁶⁹ de l'évolution de la production de celle de la satisfaction des besoins, avec la nuisance supplémentaire du drainage de ressources locales via l'exigence de rémunérer le capital d'origine exogène.

Par ailleurs, ici à nouveau, les frontières des territoires tendent à perdre leur sens. En ef-

¹⁶⁸ Pour un aperçu du débat en la matière, cf. Blais et al. (2007)

¹⁶⁹ Cf. page 135.

fet, si dans le paragraphe précédent les systèmes économiques s'intégraient par la production, sous l'impulsion de la consommation, ici c'est l'accès au facteur d'investissement qui conduit au même résultat.

Pour s'en apercevoir, il est suffisant de se positionner dans l'optique du territoire « extérieur », $E = S \cup P$. Par le biais de l'investissement localisé en T , E réalise une opération d'exportation de valeur, selon le schéma analysé au §4.1.1. Cette activité d'exportation génère un afflux de richesse en direction de E , alimentant le système économique interne.

Si E est en situation de satiété, on retrouve exactement la situation exprimée par la relation (4.2). Dans le cas contraire, E est dans la même situation de P , territoire qui, en s'enrichissant, tend vers une progressive solvabilisation et, à terme, vers la satiété.

Donc, puisque E s'intègre progressivement à T (Lemme 4.2), on peut considérer que :

Lemme 4.3 : Satiété, globalisation et attraction d'investissements

*l'ouverture aux investissements exogènes est une variante de l'ouverture commerciale et tend à produire les mêmes effets de **globalisation implicite** et de **transterritorialité**.*

4.1.3 L'importation de revenus

L'importation de revenus peut suivre deux chemins complètement différents. Le premier, caractéristique des pays relativement pauvres, est l'exportation de population. Touchant des salaires nominaux plus importants que ceux qu'ils auraient pu percevoir sur le marché domestique, quand bien même les opportunités de travail existaient, ces émigrés peuvent, souvent au prix d'un effort d'épargne considérable, renvoyer dans le territoire d'origine des remises migratoires. Dans la réalité, celles-ci constituent pour certains pays jusqu'à un cinquième de toute la richesse nationale produite (World Bank 2011, p.55).

L'autre parcours consiste à importer de la population rentière ou, plus en général, dont la production du revenu est indépendante des choix de localisation. À titre d'exemple, parmi les non-rentiers, on peut évoquer le cas des gérants de fonds opérants pour compte de tiers, qui utilisent comme seul outil de travail les réseaux de communication à distance. Cependant, le cas le plus classique concerne les choix résidentiels des retraités aisés lesquels, en vertu de leur pouvoir d'achat élevé, poussent les entreprises à se localiser pour vendre, plutôt que pour produire (Talandier & Davezies 2009).

Puisque le premier chemin d'importation de revenus n'est pas, à l'évidence, compatible avec une satiété préexistante sur le territoire importateur, on se concentrera uniquement sur le

deuxième cas de figure¹⁷⁰.

En attirant des résidents supplémentaires, T augmente sa population d'une quantité $\Delta H_T = -\Delta(H_S + H_P)$, puisque la population totale, par hypothèse, est stable. Cette augmentation de population, induit une augmentation de la demande locale de consommation, si bien que $\Delta D_T = \Delta Z_T > 0$. Toutefois, pour que cela soit vrai, on devrait également avoir $\Delta N_T > 0$.

Puisque T est en situation de satiété au départ, et que la population importée est constituée de rentiers, cette variation de l'emploi peut se produire difficilement. Par conséquent, deux solutions s'ouvrent à T : importer aussi de la force de travail, circonstance qui sera analysée par la suite, ou délocaliser des activités, de manière à desserrer les contraintes.

Étant donné que nombre d'activités de production de biens et services à caractère « résidentiel » ne peuvent pas être délocalisées et que c'est justement dans ces activités que les besoins de travail se manifestent plus énergiquement, il est logique d'assister à la délocalisation des activités plus anciennes, avec l'afflux de nouveaux demandeurs d'emploi locaux, obligés souvent à la reconversion professionnelle et, parfois, à accepter des conditions de travail moins favorables qu'auparavant.

En effet, bien que le niveau apparent des revenus sur le territoire puisse apparaître comme croissant, cet effet moyen peut cacher un réel appauvrissement, quantitatif et qualitatif, des travailleurs productifs, ce qui est parfaitement cohérent avec les prévisions théoriques d'une oscillation dynamique autour des situations de « quasi-satiété » (Lemme 3.1) et d'une dégradation des conditions d'emploi avec creusement des inégalités (tém. 17).

D'ailleurs, il est à noter que l'effet total de cette importation de population sur l'économie de T dépendra de la balance effective entre les effets bénéfiques, d'une activité résidentielle accrue, et ceux liés à la perte d'activités productives. En réalité :

Lemme 4.4 : Satiété et spécialisation territoriale

*Sous la pression invisible de la condition de satiété et de la recherche d'un développement comme croissance, les territoires tendent à se spécialiser **sans que cela découle** nécessairement d'un projet préétabli.*

Donc, dans l'état limite sur lequel on se focalise, parler de régions qui gagnent, pour citer la célèbre formule de Benko et Lipietz (1992), serait non seulement arbitraire, mais sémantiquement erroné, puisque la spécialisation est, en condition de satiété, un autre visage de l'interdépendance.

¹⁷⁰ Le sujet sera toutefois repris au §4.1.4.

Enfin, on peut remarquer que :

Lemme 4.5 : Satiété, globalisation et importation de population

*L'importation de revenus par l'importation de population tend elle aussi à induire des effets de **globalisation implicite** et de **transterritorialité** des systèmes économiques.*

Cela passe, dans ce cas, par le marché de l'emploi et par les mécanismes de création de la rente. En effet, étant donné que les délocalisations productives, et donc d'emplois, sont strictement nécessaires à T pour pouvoir développer ses activités résidentielles, il en découle que la réussite de l'opération dépend :

- de la capacité et de la volonté des travailleurs de T de se reconverter ;
- de la disponibilité de main d'œuvre idoine là où les producteurs se délocalisent.

Il s'agit d'une interdépendance forte et peu maîtrisable par les acteurs de T . Par ailleurs, la délocalisation des activités productives ne fait pas disparaître le besoin des acheteurs de T de continuer à s'approvisionner, tant qu'il s'agit de consommations finales (D_{T1}) ou intermédiaires (D_{T2}). Cela induit, en absence de contraintes, une ouverture par le commerce laquelle, cela a été précédemment montré, génère les effets décrits par le Lemme 4.5.

4.1.4 L'importation de force travail

Enfin, supposons que T décide d'importer de la force travail. Puisque S est en satiété, les travailleurs de ce territoire n'ont aucun intérêt à émigrer, même en absence de coûts de transport et de transaction. Par conséquent, la force de travail importée ne peut venir que de P . Cela est d'ailleurs confirmé par l'histoire des migrations pour raison de travail à partir principalement des pays plus pauvres vers les pays plus riches. La particularité de l'approche de satiété est de montrer que cet « échange » de population ne se fait pas uniquement sous la pression de la pauvreté des migrants, mais également sur la base de l'insuffisance des marchés locaux du travail des territoires riches.

Ainsi, le paradoxe apparent entre un chômage européen non négligeable et un affiché « besoin d'immigrés économiques », se trouve aisément résolu¹⁷¹.

Étant donné que la population totale est supposée fixe, on a :

$$\Delta H_T = \Delta N_T = -\Delta H_P \quad (4.4)$$

avec également l'augmentation de D_{T1} , via les consommations de la nouvelle population.

En effet, par le biais de l'importation de force de travail, on solvabilise de la demande

¹⁷¹ Cf. témoin 18 dans le tableau de la page 159.

extérieure laquelle a été d'abord attirée à l'intérieur du périmètre territorial. En d'autres termes, si par l'exportation on faisait « sortir » de la surproduction, ici on importe de la non-satiété, ce qui permet, au moins en apparence, de poursuivre une trajectoire de croissance.

Toutefois, cela ne durera que le temps que cette nouvelle demande puisse atteindre son niveau de satiété (Lemme 3.1). Et, puisqu'en conditions de population stable la réserve n'est pas infinie, le modèle est limité dans le temps. D'ailleurs, on notera que, du point de vue de l'espace, cela génère une concentration de population en T au détriment de P , malgré l'absence de coûts de transport. Aussi, dans la perspective des construits sociaux et en présence d'une friction quelconque à l'intégration¹⁷², la concentration dans l'espace s'accompagne d'une sorte de transterritorialité importée, avec une grande probabilité d'instabilité et de conflit.

Dans ces circonstances, le territoire P atteint la satiété d'autant plus vite que, par effet des remises migratoires, les revenus des travailleurs émigrés alimentent également la D_p , ce qui a tendance à enclencher un développement « par le bas » (Stohr & Taylor 1981). Et, puisque ce développement tend à améliorer les conditions des résidents, on rentre dans un mécanisme qui, à population stable, réduit la réserve de main-d'œuvre disponible pour T .

Enfin, on remarquera que, dans ce cas de figure tout comme dans ceux analysés précédemment, la performance économique d'un territoire dépend tout autant de ses caractéristiques que de celles des territoires avec lesquelles il entretient des relations. On peut donc généraliser les lemmes concernant l'ouverture économique, sous la forme suivante :

Lemme 4.6 : Paradoxe de l'autarcie globale

*L'ouverture économique, en satiété, offre des **débouchés temporaires** à l'excès de production induit par la recherche de la croissance. Cela se fait au prix d'effets de **globalisation**, qui conduisent à l'établissement d'un espace économique vaste, mais non extensible, un espace fini et fermé, l'**autarcie globale**, dans le quel le fait territorial risque de se diluer.*

4.1.5 L'autarcie

Le Lemme 4.6 nous indique que, en condition de satiété, on ne peut concevoir l'ouverture des systèmes économiques territoriaux que comme une étape vers l'établissement d'une économie globalisée, où la valorisation de l'ancrage des acteurs économiques, regardés individuellement, devient un des éléments de la quête pour la survie des acteurs économiques

¹⁷² Supposer le contraire reviendrait à postuler que tous les construits sociaux sont identiques et que, par conséquent, il n'existe qu'un seul territoire global. Cf. §2.1, page 19 et suivantes.

typique de l'état limite de satiété. En effet, face à un monde de plus en plus lisse (Leon & Sauvin 2005), puisque transterritorial, le territoire fournit un avantage concurrentiel (Porter 1985), positif ou négatif, qu'on peut évaluer comme un apport en capital de marque (Anholt 2007a) suivant un schéma logique similaire à celui illustré au §4.1.1.

Que T soit fermé vers l'extérieur ou qu'il n'y ait plus d'extérieur puisque l'espace économique s'identifie avec le territoire global G , cette autarcie correspond au cadre économique étudié dans le chapitre 3. L'expansion, générée par les dépenses « B2B » (tém. 14), tirées par l'exigence de survie (tém. 9), s'accompagne de tensions sur les salaires réels (tém. 16) et de l'exigence de sécuriser les débouchés (tém. 11). Celle-ci incite la mise en œuvre d'actions de stimulation énergique d'une demande déjà saturée (tém. 2).

De même, la dynamique économique en absence de débouchés croissants en termes de consommation, tend à être financée par de la monnaie non fiduciaire, ce qui s'accompagne de la financiarisation du système économique (tém. 20) avec son corollaire du risque de crises violentes en cas d'obstacles à la croissance des crédits totaux existants dans l'économie.

Dans cette situation, le grand perdant est le territoire lui-même, se trouvant en quelque sorte déclassé, de « construit social » donnant aux actions de chaque acteur un sens collectif, à simple instrument pour assurer la survie individuelle dans la concurrence globale.

4.2 Satiété et théories du développement

L'analyse abstraite développée dans le paragraphe précédent nous donne des éléments utiles afin de nous forger un avis sur la pertinence des théories courantes du développement dans l'état limite de satiété. En particulier, nous portons notre attention à la théorie de la base et aux approches du développement endogène, puisque plus compatibles avec l'approche territoriale qui est le nôtre.

4.2.1 La théorie de la base

Théorie ancienne, que certains auteurs font remonter à Cantillon (1755)¹⁷³, d'autres à Sombart (1916) ou Hoyt (1954), celle-ci se fonde sur l'idée que l'afflux de ressources de l'extérieur permet au territoire, notamment aux villes (Davezies 2008, p.53), d'enclencher une dynamique conduisant vers le développement. En effet, cet afflux de ressources engendre des consommations locales lesquelles, dans un mécanisme de type multiplicatif, facilitent l'émergence d'une économie tournée vers l'intérieur.

Sans rentrer dans les détails de la querelle relative à l'opportunité de mesurer les flux entre le territoire et l'extérieur en monnaie ou en emplois, ni dans la diatribe concernant l'opportunité de considérer basiques les seuls revenus productifs où également la base résidentielle (Davezies 2009), nous constatons que la condition de satiété rend *inopérants* les mécanismes décrits par la théorie de la base. Cela passe par trois canaux différents.

Tout d'abord, puisqu'en conditions de satiété la propension à consommer est nulle (Lemme 3.9), le simple afflux de ressources n'engendre pas d'effets multiplicatifs à caractère résidentiel, comme montré par la relation (4.2).

Ensuite, on doit reconnaître que l'afflux de ressources de l'extérieur n'implique pas nécessairement la possibilité pour le territoire de transformer ces moyens en activité¹⁷⁴, cela dépendant de nombreux éléments de contexte parmi lesquels on peut évoquer la distribution des ressources entre les acteurs, les coûts implicites liés, par exemple, aux phénomènes de corruption diffuse, ou plus simplement aux *a priori* culturels vers l'activité économique.

Et enfin, l'ouverture économique sur l'extérieur, quelle qu'en soit la modalité, conduit à la création de systèmes économiques certes plus grands, mais tout aussi fermés que les autar-

¹⁷³ En ce sens Derycke (1979), cité en (Talandier & Davezies 2009, p.110) (Talandier & Davezies 2009, p.110)

¹⁷⁴ Cf., à titre d'exemple, ce paragraphe tiré d'un rapport d'étude publié par l'UNESCO : « *Le développement endogène, parce qu'il est centré sur l'homme, parce qu'il apparaît comme une entreprise de valorisation, humaine et culturelle est avant tout une philosophie du développement qui se distingue pourtant de la vision prométhéenne contenue dans le discours classique en ce sens qu'il pose non seulement le problème des moyens de développement dans leur multidimensionnalité, mais aussi et surtout le problème de la finalité du développement* » (Ho 1987).

cies (Lemme 4.6), ce qui transforme les relations d'échange extérieur en interdépendances transterritoriales rendant excessivement artificielle, voire caduque, la distinction entre activités basiques et non basiques.

Par conséquent, la théorie de la base, tant dans la version « orthodoxe » à la Hoyt ou « revisitée » à la Davezies, ne constitue pas, en conditions de satiété, un support suffisamment pertinent pour lire les dynamiques de développement territorial, et elle se trouve réduite à une modalité d'analyse de la concurrence interne entre micro-systèmes qui opèrent en analogie aux managers de Williamson (1964).

4.2.2 La théorie du développement endogène

Le concept de développement endogène, notamment tel qu'il est décrit par Stöhr et Taylor, attire toute notre attention. En effet, nous y retrouvons certains éléments clés de notre vision¹⁷⁵ quant à un développement *décidé* et *orienté* par chaque territoire selon ses *propres* inclinaisons (Stohr & Taylor 1981, p.454), et animé par la mobilisation des ressources locales, au premier chef le « capital humain » (Schultz 1961). Cependant, si appliqué à la situation limite de satiété, nous sommes obligés de constater que le concept perd de puissance.

En réalité, sous la dénomination de « endogène » on retrouve deux modèles différents qu'il convient de distinguer. Le premier, plus centré sur le Tiers-Monde (Lo & Salih 1981), l'autre plus axé sur les territoires de succès (Benko & Lipietz 1992; 2000), régions socio-économiques aux dynamiques remarquables.

Si on fait référence à cette dernière vision de l'endogénéité, on constate que ces régions « qui gagnent » sont celles qui pour de raisons diverses, arrivent à structurer un système local de production ouvert sur la demande extérieure. En effet, dans Benko et Lipietz (2000), un article est même spécifiquement dédié aux « limites de l'autarcie » (Saxenian 2000).

De cette manière, le caractère endogène du développement est fait remonter à celui du système productif, censé intégrer des spécificités territoriales, ce qui induit la constitution d'avantages concurrentiels spécifiques.

En conditions de satiété, cette approche correspond exactement au cas analysé dans le §4.1.1, quant à l'exportation de valeur. Nous en avons déjà montré le caractère illusoire et contradictoire¹⁷⁶.

En revanche, si on regarde l'approche plus centrée sur le Tiers Monde, il est évident que la comparaison ne peut pas être parfaite, étant donné la distance qui sépare les conditions éco-

¹⁷⁵ Cf. §2.1, page 19 et suivantes.

¹⁷⁶ Cf. page 166.

nomiques de ces territoires réelles par rapport à l'état de satiété ici supposé. Cependant, il est intéressant de dépenser quelques mots à son sujet.

Tout d'abord, notons que l'approche endogène n'est pas contradictoire avec la théorie économique esquissée dans le chapitre 3, en particulier si on se réfère à sa version basée sur la couverture des « besoins essentiels » (ILO 1976) par les biens de consommation. Bien au contraire, l'idée de valoriser les ressources, matérielles et immatérielles, disponibles sur le territoire pour satisfaire les besoins manifestés par le territoire lui-même, *a fortiori* les besoins essentiels, est un exemple de développement réussi, selon la définition de la page 21. Néanmoins, cette approche porte en soi le germe de sa propre contradiction.

L'amorçage du développement du système économique, qu'on peut considérer endogène au sens propre du terme, va générer une dynamique multiplicative et donc un parcours de croissance. Bien évidemment, cela sera d'autant plus proche de la réalité que les fruits du développement économique irriguent le territoire de manière équitable vis-à-vis des acteurs, puisque c'est par cette voie que l'effet multiplicateur est maximal. Hélas, la pratique montre combien dans les pays pauvres cette équité redistributive n'est que très rarement vérifiée, les ressources produites étant accaparées par un nombre restreint de personnes, souvent riches et donc proches de leur satiété, ce qui stérilise le potentiel de développement malgré l'existence d'une pauvreté diffuse.

Si le processus de création et distribution de la valeur peut se déployer correctement, nous avons vu que l'économie tendra à la saturation, à terme (Lemme 3.1). Une fois la satiété atteinte, ce qui n'est certes pas immédiat, l'approche « endogène » se retrouve soumise aux contraintes de l'état limite, sans être en mesure de les contourner. De ce point de vue, il est particulièrement intéressant de noter comment l'approche strictement « territorial » du modèle de développement endogène conduit à la « déterritorialisation » de l'économie, si poursuivi en condition de satiété¹⁷⁷. Cette inversion du signe de la pertinence de l'approche endogène au développement incite la réflexion. Sans cela, nous manquerions à notre ambition de dessiner les traits d'une théorie du développement ayant une portée générale.

Par conséquent, il nous faudra comprendre quels mécanismes permettent que la croissance économique soit *en même temps*, un élément positif de développement en conditions d'insuffisance *et* un élément déconnecté des dynamiques territoriales, donc potentiellement nuisible, en conditions de satiété.

Dans cette recherche spécifique, nous recevrons une aide essentielle par la réflexion de

¹⁷⁷ Cf. Lemme 4.2, page 166.

l'école du « développement en tant que liberté », pour reprendre mot à mot le titre de l'ouvrage de A.Sen (2000a). Nous évoquerons notre dette envers l'approche par les capacités au §5.1.1, avant d'illustrer notre propre vision.

4.2.3 Satiété et politiques de développement

L'analyse des approches du développement nous a permis de prendre en compte, bien qu'en filigrane, les politiques territoriales qui s'y réfèrent, telles les politiques d'attractivité ou celle de concentration productive. Il n'en est pas de même pour ces approches plus abstraites, et néanmoins extrêmement répandues, qui sont les politiques en faveur de la concurrence et les politiques de croissance.

4.2.3.1 Les politiques en faveur de la concurrence

Nous avons déjà évoqué dans le chapitre 2 l'influence exercée par l'école de Lausanne, dans le sillon de Walras et Pareto, quant à la consolidation d'une opinion diffuse au sujet des bienfaits de la concurrence. Celle-ci, permettant la maximisation du surplus du consommateur, devient une référence idéale de laquelle il convient de se rapprocher autant que les limites de la réalité concrète le permettent.

Cette vision a fait, et fait encore, l'objet de nombreuses critiques. Toutefois, à notre connaissance, aucune ne pointe l'impossibilité *théorique* de la concurrence parfaite, tel que nous l'avons mise en évidence grâce à la fiction de la condition de satiété (Lemme 3.6), ni la possibilité que concurrence et monopoles puissent aboutir à des équilibres équivalents (Lemme 3.7), bien que cela puisse ne pas être toujours le cas. C'est un aspect, à notre avis, qui est d'une grande importance.

En effet, les critiques aux politiques de concurrence peuvent être reconduites à plusieurs familles, qui peuvent être identifiées selon deux axes : l'acceptation ou le refus idéologique des mécanismes concurrentiels de marché ; et la manière de se rapporter à l'extérieur, selon que l'on adopte une perspective globale et sans frontières, où la concurrence est uniquement entre acteurs économiques, plutôt que celle des relations internationales, où la concurrence concerne aussi les « systèmes pays » (Colombo 2001).

Si la critique « idéologique » est vaste et articulée, couvrant un large spectre d'opinions à la frontière entre l'économie et la politique¹⁷⁸, elle se fonde sur d'autres prémisses, d'autres axiomes que la théorie économique orthodoxe. Par conséquent, étant donné qu'aucun système

¹⁷⁸ Pensons, par exemple, aux décroissants (Georgescu-Roegen 1979; Latouche 2006; Latouche & Harpagès 2010).

logique suffisamment complexe ne peut remettre en cause ses axiomes à partir de la connaissance produite par le système lui-même (Gödel 1931), le débat devient stérile et tourne rapidement à l'affrontement.

Plus intéressantes, et tout aussi variées, sont les observations faites à partir du référentiel de marché. Ainsi, un prix Nobel comme Maurice Allais a pu prendre position pour un « protectionnisme européen » (Giraud 2011) tout en étant favorable à une « saine et réelle concurrence » à l'intérieur de zones économiques marquées par des niveaux de salaires relativement homogènes (Allais 2009). De même, un économiste libéral comme Pascal Salin a pu considérer, à notre sens sur la base d'une conception étriquée de la liberté (Salin 2000), que les politiques de concurrence forcent l'économie à se plier à un cadre « irréaliste » (Salin 1995).

Enfin, rappelons l'importante contribution de Algan et Cahuc (2007) montrant le rôle clé des facteurs culturels dans le fonctionnement effectif de la concurrence, ainsi que l'intéressante étude empirique de Garcia (1986) qui illustre comment la naissance d'un marché proche de la concurrence parfaite peut ne pas être spontané et, au contraire, découler d'une décision sociale finalisée à des intérêts particuliers.

Toutefois, force est de constater que les politiques à faveur de la concurrence restent très largement diffuses, portées par la croyance dans ses bienfaits et par la force de prescription des organisations économiques internationales. C'est le signe du fait que la critique, même quand elle est pertinente, ne touche pas les décideurs. La condition naturelle des marchés « orthodoxes » reste celle de la concurrence, supposée permettre le déploiement harmonieux des bienfaits du marché à l'ensemble des acteurs. En termes de politique économique, cela conduit à croire que toute distorsion doit être corrigée pour permettre aux marchés réels de s'approcher, autant que possible, de l'optimum théorique.

Comme nous l'avons montré dans le §3.3.2.3, dans un marché de satiété, non seulement la concurrence perd sa perfection idéale pour se retrouver mise potentiellement sur le même plan que le monopole, mais elle représente un état *incompatible* avec un comportement raisonnable des acteurs. Par conséquent, l'idée de la mise en place de politiques stimulant *artificiellement* la concurrence, en cet état limite, se trouve dépourvue de pertinence : le marché rendra vains les efforts des responsables d'une telle politique par le phénomène d'aspiration vers l'oligopole que l'on a décrite au chapitre 3 (Lemme 3.6).

Par ailleurs, cela ne constitue pas une raison valable pour justifier de manière généralisée la réduction volontaire et *tout autant artificielle* du niveau de la concurrence, notamment au profit de supposées industries clés, lesquelles s'identifient souvent à des entreprises spécifiques. Dans ce cas, on est en effet plus proches d'une activité finalisée à la sécurisation de la

demande (tém. 11) ayant atteint son but que d'une action finalisée à l'intérêt général, comme cela fut sans doute le cas pour les producteurs d'acier aux États-Unis au début du siècle (Cahuc et al. 2006).

Bien que nous ne pouvons pas commenter les estimations des pertes d'emploi générées par cette réduction de la concurrence, puisque le référentiel théorique est différent du nôtre¹⁷⁹, il nous semble évident que de telles opérations visent à favoriser « un petit nombre » et, par conséquent, elles sont le plus souvent contraires à la logique qui a conduit à l'identification entre développement et développement économique¹⁸⁰.

En réalité, notre réflexion implique l'idée générale que gouverner l'économie via le contrôle sur l'activité et le comportement des producteurs peut s'avérer, dans la situation de satiété, *largement inefficace*. Pire, favoriser à *outrance* la concurrence, sans véritable raison économique, aggraverait les conditions déjà rudes de l'état limite dans lequel, il convient de le rappeler, la survie des acteurs est menacée en permanence. Dans cette optique, des critiques aussi diverses comme celles déjà citées de Salin et des décroissants nous semblent être un témoin de l'incapacité actuelle des décideurs à comprendre l'économie de l'opulence et à mettre en œuvre des politiques de développement spécifiquement adaptées.

4.2.3.2 Les politiques de croissance

Les travaux en matière de théorie de la croissance ont marqué toute la deuxième partie du XXème siècle, en particulier grâce au modèle de Solow (1956) et ses évolutions intégrant comme variable endogène tant le progrès technique (Romer 1986) que le capital humain (Lucas 1988). Par ailleurs, les deux approches sont liées (Barro 1991) par l'inclusion des éléments du capital humain dans la fonction de recherche et développement, chaînon clé pour l'endogénéisation des changements techniques. Toutefois, l'échec, du moins apparent, des politiques basées sur l'économie de la connaissance, notamment en Europe (Le Cacheux 2005), incite l'entreprise d'une révision critique.

Le progrès technique, c'est-à-dire la capacité de produire de manière plus efficace et plus efficiente, jusqu'à rendre possibles des productions inconcevables auparavant, repousse sans aucun doute « les obstacles de la production » (Pareto 1906). Dans le contexte d'une économie non confrontée à l'état limite de satiété, on imagine aisément que les producteurs utili-

¹⁷⁹ À titre d'exemple, affirmer qu'« *En permettant l'éclosion d'activités nouvelles, une économie où règne la concurrence entre les producteurs permet d'accroître en permanence la taille du gâteau que la société peut se partager* » (Cahuc et al. 2006) est parfaitement incompatible avec l'état de satiété, comme montré au chapitre 3.

¹⁸⁰ Cf. §2.5.

sent la marge de manœuvre générée par le progrès technique, à la fois, pour la recherche de l'accroissement de l'efficacité productive et pour repositionner les productions sous la contrainte implicite des préférences du consommateur. Par ailleurs, cela semble confirmé dans les faits par les analyses de Fourastié (1949), en particulier en ce qui concerne les Trente Glorieuses en France.

Dans une économie de l'insuffisance, où le degré de satisfaction des besoins est infime, on pourrait même concorder avec Say en ce que toute nouvelle ou différente production génère sa propre demande (Say 1803). Quand on manque de tout, on prend ce qui vient. Toutefois, nous avons déjà avancé des éléments de réflexion¹⁸¹ qui incitent une certaine retenue.

En effet, si on accepte la saturabilité des systèmes économiques, le progrès technique, y inclus le progrès dans les techniques d'analyse des besoins des consommateurs, fonctionne comme un accélérateur dans la course vers la satiété. Cela est normal, car il permet de produire plus, mieux et de mieux saisir les besoins de la demande. Donc de leur apporter des réponses adéquates, en quantités et qualités de biens et de services.

Similairement, si on considère que le capital humain permet non seulement de produire différemment, mais également de mieux jouir des productions¹⁸², pour reprendre la terminologie de Gossen (1854), l'augmentation du capital humain est elle-même un accélérateur de la satiété, puisqu'elle permet de rendre la fonction de transformation de l'usage en satisfaction de plus en plus efficace.

Par la facilitation de l'émergence des phénomènes de saturation partielle, un capital humain croissant indique au progrès technique la direction à prendre. La croissance qui s'en suit, est donc, en théorie, au service des besoins de tous et elle peut, par conséquent, constituer une forme de développement. En revanche, quand la satiété devient générale le mécanisme se grippe, comme nous l'avons montré au chapitre 3, et la croissance qui s'en suit n'est que le témoin d'une lutte acharnée pour la survie des producteurs, ainsi que de la dévaluation, non mesurée par les statistiques, de celle que nous avons appelée la « monnaie de Veblen »¹⁸³.

Dans cette croissance, aucun sujet n'est gagnant et donc elle ne peut pas être assimilée à du développement¹⁸⁴. Par conséquent, les approches du développement par les politiques de croissance résultent *inadaptées* au référentiel de l'économie de satiété.

¹⁸¹ Cf. §3.2.3, page 112 et suivantes.

¹⁸² Pensons à la relation entre la connaissance profonde du langage et la capacité d'apprécier pleinement un livre.

¹⁸³ Cf. §3.2.2.6, page 109. Pour ce dernier aspect, on se limitera à évoquer les analyses concernant l'innovation dans l'informatique personnelle portable et plus particulièrement sur les dispositifs de type smartphones, clairement identifiée comme symbole de statut social, tant à l'extérieur qu'à l'intérieur de l'entreprise (Ladner 2008).

¹⁸⁴ Cf. §2.1, page 19 et suivantes.

4.3 Les « témoins » de la satiété dans la réalité observable

Le tableau dressé au fil du chapitre 3 et des paragraphes qui précèdent nous indique que, en conditions de satiété, laquelle constitue un état normal et même « naturel » des systèmes économiques développés, l'objectif de croissance économique s'avère structurellement contradictoire avec la définition de développement adoptée dans le §2.1 et sa dimension intrinsèquement territoriale. Par conséquent, et au vu de l'importance revêtue par les objectifs de croissance dans la détermination des politiques de développement, nous retrouvons de manière concrète l'exigence de savoir détecter la proximité d'un état de satiété, déjà abordée sous un angle théorique au §3.5.

Dans les pages qui suivent, malgré le manque de données statistiques adaptées¹⁸⁵, on essaiera de comprendre si la réalité observable s'avère cohérente avec les prévisions théoriques. Dans ce travail, l'analyse menée au §4.1 nous aide, permettant d'intégrer d'autres témoins de la satiété, spécifiques aux dynamiques interterritoriales, à ceux indiqués dans le Tableau 3.2.

Tableau 4.1: "Témoins" de la satiété concernant les dynamiques interterritoriales

Témoins interterritoriaux	
21	Intégration transterritoriale des systèmes économiques
22	Importance accrue du territoire en tant qu'élément immatériel de différenciation
23	Tendance vers l'autarcie globale

4.3.1 Les « témoins » spécifiques aux dynamiques interterritoriales

Historiquement, il n'est pas contestable que les systèmes économiques aient évolué, bien que de manière non linéaire, vers des degrés d'ouverture de plus en plus poussés. Par ailleurs, les économies « ouvertes » ont montré leur capacité à être plus performantes que les systèmes autarciques, ce qui a été « gravé » dans des plusieurs théories du développement¹⁸⁶.

En effet, dans une économie fermée, toute la production doit s'accommoder des ressources disponibles, tant naturelles que financières, ou encore humaines et de connaissance. De même, elle doit composer avec une demande relativement restreinte, qui ne peut pas absorber de façon indéfinie une production toujours croissante. Par conséquent, afin de gagner l'accès à de nouvelles ressources et à une nouvelle demande, les acteurs de l'offre trouvent

¹⁸⁵ Cf. page 196.

¹⁸⁶ À titre d'exemple la théorie de l'avantage absolu de A. Smith, celle de l'avantage comparatif de Ricardo, de l'avantage concurrentiel de M. Porter ou encore la théorie de la base économique.

parfaitement rationnel de pousser l'économie à s'ouvrir, notamment s'ils estiment ne pas pouvoir être concurrencés dans leur marché domestique. Cette ouverture progressive permet de repousser temporairement les limites de la saturation : on vend d'autres choses, on vend à d'autres personnes.

En termes de données chiffrées, il est intéressant d'évoquer la création du GATT, au lendemain de la deuxième guerre mondiale, et plus récemment de l'OMC, en 1995. Selon les informations divulguées par cette dernière « *Le total des échanges en 2000 était 22 fois supérieur au niveau atteint en 1950* »¹⁸⁷. Toutefois, cette information ne nous renseigne pas directement sur l'éventuelle intégration des systèmes économiques. Une donnée plus précise nous vient des analyses des tableaux entrées/sorties, effectuées par l'OCDE, en particulier en ce qui concerne les importations de biens et services intermédiaires.

Tableau 4.2: Importations des biens et services intermédiaires, estimations basées sur les tableaux entrées/sorties (millions d'USD courants)

Pays	2000	2005	Variation
États-Unis	687 375	974 298	41,74 %
Allemagne	371 368	601 067	61,85 %
Japon	275 625	397 876	44,35 %
Royaume-Uni	222 218	340 808	53,37 %
France	209 732	328 953	56,84 %
Chine	187 433	541 487	188,90 %
Italie	171 045	268 596	57,03 %
Canada	170 460	200 632	17,70 %
Inde	48 847	126 458	158,89 %
Brésil	47 249	68 529	45,04 %
Totaux	2 391 352	3 848 705	60,94 %

Source : Élaboration de l'auteur sur la base de données OCDE

Bien que les données doivent être prises avec précaution, s'agissant d'estimation à monnaie courante, il nous semble que la dimension de ces importations de biens et services ayant vocation à être intégrées dans un produit final « national » est significative, tant en valeur absolue qu'en évolution. Notamment, l'évolution des importations chinoises et indiennes, deux pays continents dont l'intégration à l'économie globale est relativement récente, nous semble particulièrement évocatrice des phénomènes de transterritorialité (tém. 21).

¹⁸⁷ Source : site officiel de l'OMC - http://www.wto.org/french/thewto_f/whatis_f/inbrief_f/inbr01_f.htm.

D’ailleurs, cela est confirmé par les analyses menées conjointement par l’OMC et l’IDE-JETRO¹⁸⁸ qui montrent un commerce extérieur composé à 51 % de biens intermédiaires, en 2009, et une complexification considérable des réseaux régionaux, au sens supranational, de production entre 1985 et 2005 (Escaith & Inomata 2011). Dans le même ouvrage, les deux auteurs vont même jusqu’à préconiser une révision complète de la manière de mesurer les échanges, se focalisant sur les transferts de valeur ajoutée en remplacement des données brutes sur les ventes/achats (Escaith & Inomata 2011, p.92-105).

Si la transterritorialité des systèmes productifs ne fait guère de doute, ainsi confirmant notre installation dans l’ère de l’économie réellement « globale » (Leon & Sauvin 2005), l’importance perçue des territoires comme élément de différenciation n’est probablement même plus à débattre. En effet, si la recherche d’effets d’attractivité, et donc l’exploitation d’un potentiel de différenciation est documentée depuis au moins le XIX^{ème} siècle (Proulx & Tremblay 2006), le sujet a réellement pris de l’ampleur à partir de la fin des années 60, par la célèbre contribution de Kotler et Levy (1969) sur les opportunités ouvertes par l’élargissement de l’application du concept de marketing au-delà de sa sphère traditionnelle.

Aujourd’hui, une simple recherche internet par les mots clés « invest in » restitue plus de 95 millions de résultats, ce qui est considérable¹⁸⁹.

Tableau 4.3: Résultats de première page de la requête Google “invest in”, dans l’ordre

Organisation	Création
Invest in France	2001
Invest in Reims	2003
Invest in Côte d’Azur	1983
Invest in Med (projet triennal EU-Méditerranée)	2008
Invest in Canada	1974
Invest in Danemark	1989
Invest in Your Love (Tahiti tourisme)	1992
Invest in Provence	1996
Investir au Maroc	2009
<i>Source : Google, sites des organisations, divers internet</i>	

Parmi les résultats de première page, les agences de développement économique se taillent la part du lion, un seul résultat concernant un groupement d’intérêt économique actif dans

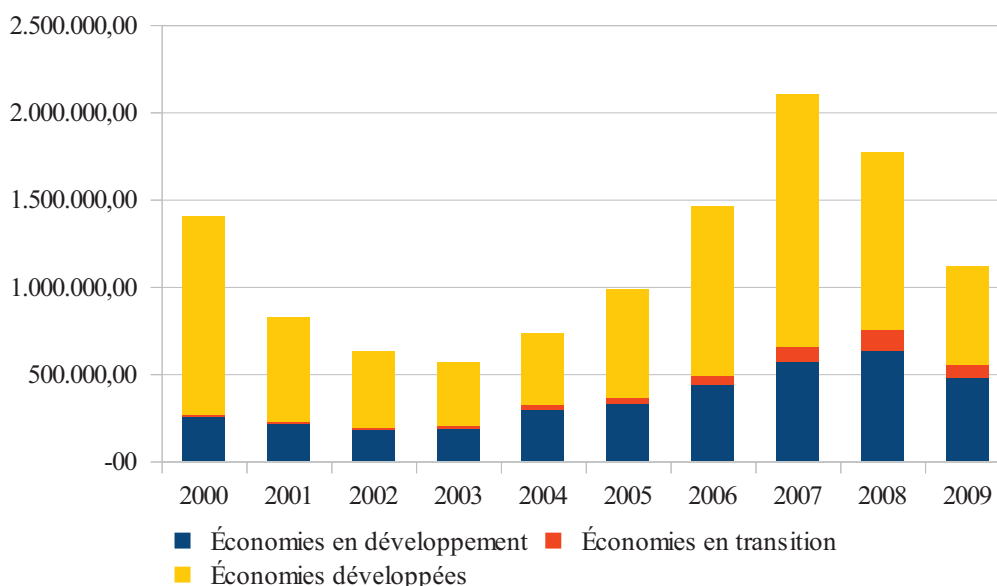
¹⁸⁸ Institute of Developing Economies, Japan External Trade Organization.

¹⁸⁹ Une requête de comparaison effectuée par le mot clé “sex”, parmi les plus recherchés sur le net, a restitué 2 820 millions de pages. Recherches effectuées par Google, à partir de France métropolitaine, le 11.07.2011.

le secteur touristique.

De ces structures, la plus ancienne est celle canadienne. De fait, sur neuf structures, une a été créée dans les années 70, deux dans les 80, deux dans les 90 et quatre après 2000. Par ailleurs cette concentration de dates n'est pas étonnante au vu des flux d'investissements directs étrangers (IDE) dans le monde lesquels, après une dynamique forte dans les années 90, semblaient avoir considérablement ralenti en 2001. En 2000, les IDE frôlaient les 1500 milliards de dollars, dont 250 à peine à destination des pays en voie de développement (Patterson et al. 2004). Depuis, selon les données de l'UNCTAD¹⁹⁰, les IDE ont vécu un minimum en 2003 pour établir un nouveau record historique en 2007, avec plus de 2.000 milliards de dollars courants, avant de se contracter à nouveau, probablement sous l'effet de la crise des subprimes.

Figure 4.1 : L'évolution des IDE, 2000 – 2009, millions de dollars, monnaie courante.



Source : élaboration personnelle sur données UNCTAD

Il est extrêmement difficile d'avancer des évaluations de la performance des initiatives de marketing territorial, lequel ne peut pas, d'ailleurs, être circonscrit aux éléments liés aux IDE¹⁹¹. En effet, les territoires possèdent une valeur de marque indépendante des initiatives « commerciales » ponctuelles (Anholt 2007a; 2008). Toutefois, en descendant au niveau du comportement des entreprises à la recherche de débouchés, l'utilisation du phénomène territorial est tellement vaste que s'attarder sur les évidences pourrait paraître redondant. Ici on se

¹⁹⁰ United Nation Conference on Trade and Development.

¹⁹¹ Pensons, ne fut-il qu'au niveau strictement local, à la démarche de « métropolisation » poursuivie par la Communauté Urbaine de Brest et à la récente initiative en matière de marque « Bretagne ».

cantonnera à citer l'intéressante méta-analyse de Agrawal et Kamakura (1999) indiquant l'effective importance de l'effet du pays d'origine dans la perception de la qualité des produits, bien que cela ne se transforme pas mécaniquement en comportement d'achat, ainsi que le récent travail de Usunier (2006) remarquant que plus de mille articles ont été consacrés au sujet, parfois même de manière déconnectée des intérêts concrets des acteurs économiques.

Quand on parle d'entreprises cherchant des débouchés, on parle bien évidemment de la recherche d'une demande solvable susceptible de permettre à chaque acteur, pris de manière individuelle, l'accès à un réel potentiel de développement. Cependant, dernier témoin à vérifier pour les relations interterritoriales, ce processus peut ne pas être infini : en effet, en l'état des connaissances, une économie parfaitement globalisée, c'est-à-dire une économie comportant l'intégration des économies planétaires dans un seul système productif où les interconnexions sont multiples et transversales aux États et aux agrégats supranationaux, ne constitue plus une économie ouverte, mais uniquement une économie « grande » : c'est le « paradoxe de l'autarcie globale » (Lemme 4.6).

Dans cet état paradoxal, il n'est plus possible de trouver des débouchés par l'intégration de poches de demande solvable existantes dans d'autres systèmes économiques. Donc, faute de parades efficaces, les phénomènes liés à l'état limite de satiété resurgissent. Dans cette situation, les acteurs de l'offre seraient obligés, « rationnellement », de travailler sur la diversification des produits. Ce choix, relativement contraint, favoriserait le développement du secteur des services aux entreprises¹⁹², lesquels génèrent des coûts additionnels pour les producteurs, comme prévu par notre modèle macroéconomique¹⁹³.

Malgré les efforts de recherche produits, nous n'avons pas été en mesure de trouver des données empiriques à rapprocher directement de la prévision théorique. Toutefois, il nous semble que les éléments avancés dans ce paragraphe, ainsi que l'importance des remises migratoires (World Bank 2011, p.55) évoquées au §4.1.1 et l'interconnexion du tissu financier mondial mise en évidence par les turbulences persistantes depuis 2007, constituent des indices suffisamment solides corroborant notre théorie. Naturellement, ce constat est à nuancer en référence aux masses pauvres, demande non solvable, lesquelles demeurent très importantes, à l'échelle planétaire (UN 2011).

¹⁹² À titre d'exemple : communication, marketing, mais également centres de recherche et de formation ou encore les services d'assistance légale

¹⁹³ Cf. §3.4.1, page 136 et suivantes.

4.3.2 Évidences microéconomiques

Avant d'aborder les éléments empiriques qui confortent notre approche, il est utile de rappeler les deux contraintes qui ont limité la réflexion en matière d'économie de satiété : l'adoption d'un cadre d'économie fermée et l'absence de pressions exogènes sur les préférences du consommateur. Or, malgré les raisons qui ont guidé notre choix¹⁹⁴, la deuxième hypothèse est manifestement en contraste avec la réalité des systèmes économiques. La conséquence logique est une certaine incohérence de nos prévisions par rapport aux statistiques disponibles, ce qui nous renvoie aux considérations développées quant à la complexité¹⁹⁵.

Cela précisé, il est néanmoins possible d'avancer un certain nombre d'éléments tirés de la littérature, en particulier dans le domaine de la gestion et du marketing, qui alertent au sujet de nos « témoins ». Bien évidemment, une revue complète d'une telle littérature demanderait un authentique travail transdisciplinaire qui ne peut être conduit dans le cadre strict de la thèse et qu'il serait intéressant de développer dans le futur.

En référence aux témoins micro-économiques répertoriés dans le Tableau 3.2, notons que l'accélération du cycle de vie des produits, et donc, implicitement, de l'arrivée à maturité des marchés, ne semble pas faire débat, si bien qu'elle est avancée comme une affirmation qui ne nécessite pas d'être étayée ni par des chiffres, ni par des références précises (Julien 1995, p.59-60; Saïas & Métais 2001, p.201).

Dans le même registre, la naissance d'une véritable branche du « marketing de l'innovation », est un indicateur du fait que l'innovation en tant que telle ne s'impose pas toujours naturellement sur le marché. Malgré l'exigence de garder une extrême prudence abordant un sujet collatéral à notre domaine de compétences, l'analyse de Millier (2005) sur les difficultés liées au succès de l'innovation nous montre combien cela est une préoccupation concrète des acteurs, si bien qu'un « modèle » (Millier 2005, p.6) en trois phases est proposé, afin de s'assurer préalablement de l'existence :

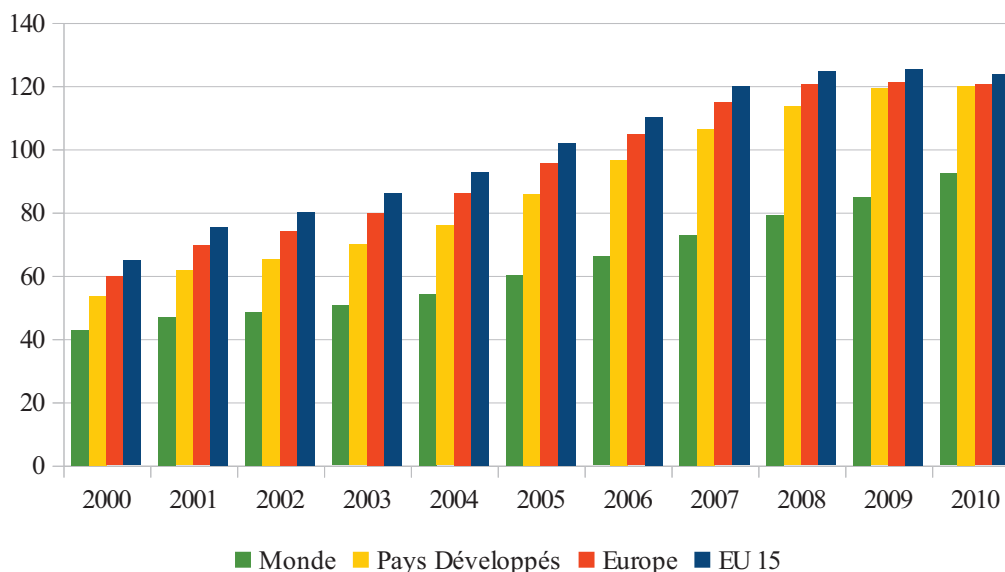
- d'un client par qui commencer ;
- de segments par lesquels continuer ;
- d'un marché de taille suffisante pour pérenniser.

En filigrane, on y retrouve cette difficulté à proposer une innovation adaptée, répondant à des vrais besoins du marché, s'imposant d'elle même.

¹⁹⁴ Cf. page 104 et suivantes.

¹⁹⁵ Cf. page 59 et suivantes.

Figure 4.2 : Évolution des souscriptions de téléphonie mobile, pour 100 habitants.



Source : élaboration personnelle sur données ITU World Telecommunication / ICT Indicators Database

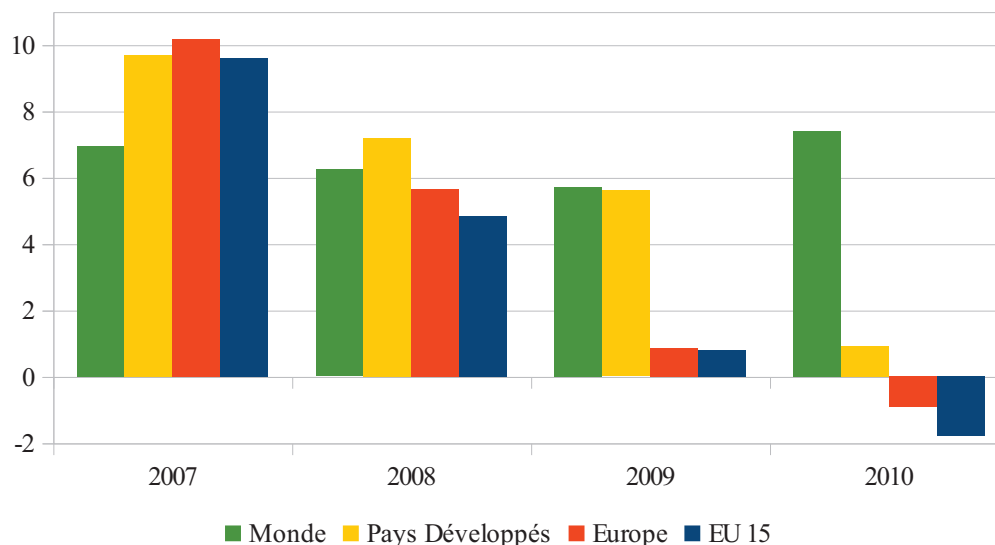
A contrario, l'histoire de l'introduction de la téléphonie mobile illustre combien le marché sait répondre à une innovation portant effectivement de l'utilité ajoutée, ce qui implique une cohérence forte entre produit et envie d'usage. Et, malgré un manque de statistiques anciennes, on peut constater que le taux de couverture du marché, notamment dans les pays européens, était déjà très élevé en 2000 (Figure 4.2), pour un produit dont le vrai développement commercial a commencé en 93-97, avec l'introduction de la technologie GSM et la structuration de grilles tarifaires accessibles¹⁹⁶.

Enfin, l'évolution de la couverture des marchés, tend à montrer une certaine convergence autour des 120 %-125 %. Cela est particulièrement évident dans la Figure 4.3, où nous avons mesuré les variations par rapport à l'année précédente. En 2007, l'Europe des 15 dépasse la barre des 120 % et, après une période de dynamisme important, la croissance des souscriptions s'estompe, jusqu'à devenir négative en 2010.

L'Europe géographique, malgré l'influence forte des 15, réalise des performances légèrement supérieures. Toutefois, après avoir atteint la zone de convergence en 2008, elle aussi voit son dynamisme s'arrêter en 2009, avec un léger recul en 2010. L'ensemble des pays développés est concerné par le phénomène dès 2009 (119 % environ de couverture) alors que les marchés des pays en développement, bien en deçà de ces taux, poursuivent leur croissance sur une trajectoire quasi linéaire.

¹⁹⁶ Pour un aperçu de la genèse du marché français, cf. Lapeyre et al. (2000).

Figure 4.3 : Variations des souscriptions de téléphonie mobile, pour 100 habitants.



Source : élaboration personnelle sur données ITU World Telecommunication / ICT Indicators Database

D'ailleurs, il est intéressant de noter que l'introduction, en 2007, des smartphones de nouvelle génération (Reed 2010), s'il a contribué à dynamiser le marché des appareils, ne semble pas avoir eu des effets sur le stock de souscriptions, indiquant par là plutôt un achat de substitution qu'un réel développement du marché.

Qu'il nous soit permis de passer rapidement sur le raidissement de la concurrence, en évoquant le récent travail de Porter (2008, p. xi) ; sur la croissance des efforts de différenciation, sujet qui anime, à titre d'exemple, une intéressante rétrospective historique appliquée à l'eau minérale (N. Marty 2008) ; et sur l'exigence de sécuriser les débouchés, pour laquelle on revoie à la très diffuse littérature sur le lobbying, explicite ou implicite, ainsi qu'aux réflexions sur la « dominance » (Coda 1992, p.88). Enfin, puisque cela est la stricte conséquence de ce qui précède, on estimera comme également vérifié le témoin 7, concernant la tendance à la disparition des marchés de preneurs de prix.

En revanche, beaucoup moins d'évidences empiriques peuvent être retracées pour les deux témoins microéconomiques restants, le postulat de survie et l'inefficacité pour le consommateur des actions favorisant la concurrence.

Pour le premier point, dans la très rare littérature ayant pris en compte cette hypothèse, on peut évoquer l'analyse menée pour le FEMISE¹⁹⁷ par Plane (2010, p.10), au sujet des performances productives dans l'espace MENA¹⁹⁸, ainsi que celle de Vettori (2003, p.4), portant

¹⁹⁷ Forum Euroméditerranéen des Instituts de Sciences Économiques, <http://www.femise.org>

¹⁹⁸ Middle East North Africa.

sur un sujet très différent, comme les fusions dans les banques suisses.

D'autres indices, plus indirects peuvent être retracés dans la recherche presque obsessionnelle, de la part des entreprises, d'espaces de flexibilité, même quand ce choix induit des comportements qui ne maximisent pas nécessairement le profit, mais qui, en revanche, réduisent le risque de défaillance lié à la rigidité de l'allocation des moyens. L'exemple le plus éclatant, même si son interprétation peut être discutée, en est l'éclatement de la chaîne de valeur, extrêmement facile à observer, remplaçant des investissements, coûts fixes, par des achats, coûts variables.

En particulier, on peut porter l'attention sur le secteur des ressources humaines, où l'on constate une précarisation croissante des salariés et à un recours non négligeable à des prestataires extérieurs pour des objectifs qui pourraient être tout aussi efficacement poursuivis en interne. On retrouve là, en situation d'incertitude, voire de turbulence de l'environnement de l'entreprise, un comportement cohérent avec le paradoxe d'Allais (1953).

Dans le même registre d'informations indiciaires, on peut également évoquer le comportement face à la crise des PME françaises¹⁹⁹, ayant préféré réduire leurs marges et même, plus faiblement, la distribution de dividendes, en protégeant la masse salariale, ainsi que renforcer autant que possible leur capacité d'autofinancement face au risque des restrictions du crédit et de défaillance des débiteurs (Cayssials & Kremp 2010).

Enfin, en ce qui concerne les effets des actions favorisant la concurrence, on peut certes trouver des cas où leur inefficacité semble être confirmée par les faits, mais cela reste relativement marginal. Cette difficulté trouve son explication dans deux éléments de notre modèle qu'il convient de rappeler.

Tout d'abord, cette inefficacité « sociale », c'est-à-dire sur le niveau des prix, est une simple *possibilité* (Lemme 3.7, page 133) et nullement un événement systématique, son apparition étant dépendante de l'élasticité effective de la demande et de la forme réelle des fonctions de production. De ce point de vue, le fait que quelques exemples, même sporadiques, puissent être retracés est d'une signification certaine.

D'autre part, cet effet ne peut apparaître qu'en conditions de limitation de la demande, ce qui nous renvoie à l'irréalisme de l'absence de modifications exogènes des préférences. Il n'est donc pas étonnant que le peu d'évidences ne concerne que le secteur des « commodities » où, en présence d'une demande relativement rigide, les conditions effectives des marchés sont

¹⁹⁹ Selon l'INSEE, au premier janvier 2009, seulement 7 355 entreprises comptent au moins 200 salariés, sur un total dépassant les 3 100 000 (0,24 %).

similaires à celles de saturation.

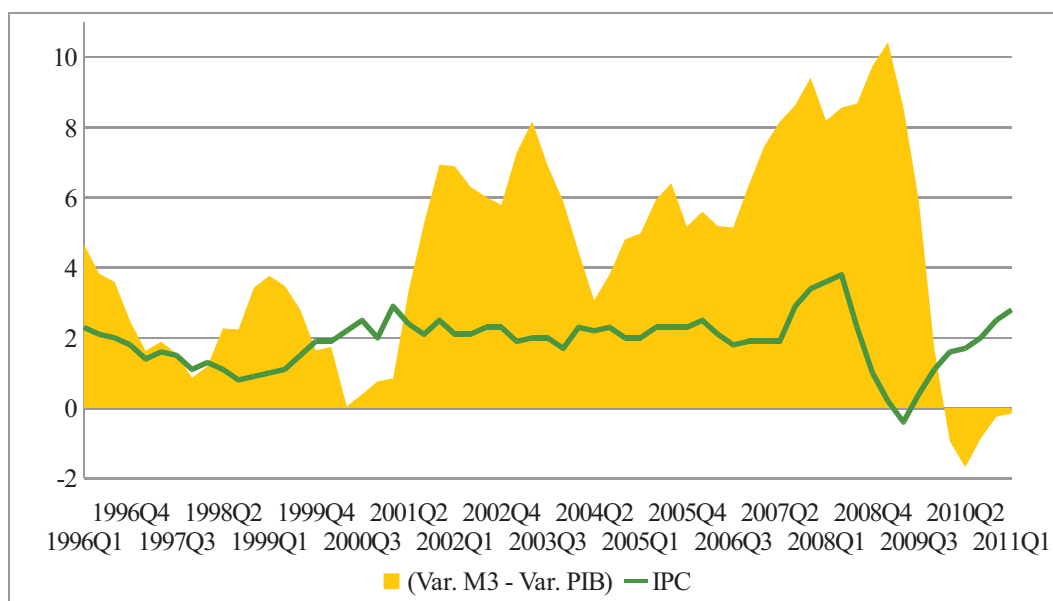
À titre d'exemple, après une décennie, la libéralisation de l'énergie en Italie ne semble pas avoir induit de baisse de prix pour les clients professionnels (De Paoli & Gulli 2010).

4.3.3 Évidences macroéconomiques

En ce qui concerne les « témoins » à caractère macroéconomique de la satiété, certains sont d'expérience commune. Ainsi, la tendance à la financiarisation de l'économie a été plusieurs fois mise en avant comme justification de la gravité de la crise que l'on continue de traverser.

Parmi les statistiques disponibles, il peut être néanmoins intéressant d'évoquer à ce sujet le différentiel entre la croissance de la masse monétaire (M3) de la zone euro et la croissance économique. Comme la Figure 4.4 le montre, le différentiel est systématiquement positif depuis 1996 et cela jusque fin 2009, alors même que l'inflation a été très stable, au moins jusque mi-2007.

Figure 4.4 : Évolution de l'agrégat M3 par rapport à la croissance, zone euro.



Source : élaboration personnelle sur données de la Banque Centrale Européenne

La lecture conjointe de ces informations semble en effet indiquer que, du moins avant le déclenchement de la crise, la croissance économique s'est accompagnée d'une exigence de croissance plus que proportionnelle de la masse monétaire, puisque l'inflation ne témoigne pas d'excès de liquidité dans le système économique européen, ce qui est parfaitement cohérent avec le cadre esquissé dans le §3.4.1.3.

De même, la dégradation des relations d'emploi (Givord 2005) et l'amplification des

inégalités entre salariés (Cotis 2009), voire des inégalités tout court (A. Saith 2011); la stagnation des salaires réels (Irvin 2011; Nantel 2008) ; la rencontre imparfaite entre l'offre et la demande d'emploi²⁰⁰ ; l'assimilation de l'investissement public à de la simple dépense ce sont des éléments qui font partie du panorama économique contemporain.

En revanche, pour les « témoins » macroéconomiques restants, il est plus difficile de trouver des évidences claires.

À titre d'exemple, on pourrait évoquer les difficultés persistantes à maîtriser une crise qui semble échapper tant au desserrement de la politique monétaire, avec des taux extrêmement bas et des injections massives de liquidités au plus dur du « credit crunch » de 2007, qu'à la politique budgétaire de dépense publique, par les différents plans de relance à l'échelle mondiale, dont le montant prévisionnel a pu être estimé autour de 1.100 milliards de dollars²⁰¹, comme un signal de l'imprévisibilité des résultats des politiques fiscale et monétaire.

Dans la même veine, on pourrait aussi rappeler l'échec généralisé des mesures de réduction ciblée de la pression fiscale, comme le bouclier fiscal en France, adopté en 2006, renforcé en 2007 et finalement abandonné en 2011. Toutefois, le contexte particulier d'une crise profonde et probablement peu comprise²⁰², incite à une grande prudence.

Similairement, les périodes de stagflation des années 70 pourraient être expliquées sans recourir à aucun choc exogène, ce qui permettrait d'intégrer plus pertinemment le cas britannique, apparu dès 1965. Et en effet, le niveau des salaires réels au Royaume-Uni au milieu des années 60 s'avère clairement élevé et connaissant une période d'augmentation soudaine après de longues années de stabilité (Phelps Brown 1973, p.61). Toutefois, d'autres interprétations sont également consistantes avec les données empiriques (Nelson & Nikolov 2002).

Enfin, la stricte dépendance de l'expansion par rapport aux dynamiques des échanges interentreprises n'est vérifiable que sous l'hypothèse de saturation effective de la demande et en absence de pressions exogènes sur les préférences du consommateur.

C'est cette hypothèse excessivement restrictive que nous allons supprimer dans le prochain paragraphe, dédié aux témoins de contexte et à la manière dont l'économie, guidée par une hypothèse non pertinente, l'insuffisance pérenne, a peu à peu trahi les promesses qu'en

²⁰⁰ Au cours des cinq premiers mois de 2011, presque 19 % des offres d'emploi collectées par Pôle Emploi n'ont pas été satisfaites, ce qui constitue un maximum depuis le premier janvier 1997, date de démarrage de la série. En même temps, le nombre prévisionnel de chômeurs au sens du BIT au premier trimestre 2011 dépasse les 2600000 unités, niveau qui, sans être un record, est néanmoins parmi les plus élevés depuis le début de la série statistique, en 1975. Source : élaboration de données INSEE.

²⁰¹ "President Obama played a lead role in G-20 Summit that produced a \$1.1 trillion deal to combat the global financial crisis." Source : <http://www.whitehouse.gov/issues/economy>.

²⁰² Nous donnerons notre avis sur cette crise dans le §4.3.6, page 199 et suivantes.

avait fait la référence pour les approches au développement²⁰³.

4.3.4 La « révolution marketing » et le divorce entre économie et société

Le terme de « révolution marketing » est apparu pour la première fois dans la littérature grâce à Robert Keith (1960). Dans son célèbre papier, le vice-président de Pillsbury²⁰⁴ décrit ce qui sera popularisé nettement plus tard comme l'orientation au client en tant que stratégie phare pour les entreprises souhaitant avoir un succès durable²⁰⁵.

Retraçant l'histoire de Pillsbury, Keith identifie quatre époques différentes. La première, jusqu'aux années 30, de l'orientation à la production, ensuite celle de l'orientation aux ventes puis, dans les années 50, l'orientation au marketing, pour aboutir à une « entreprise-marketing » où, « chaque activité de l'entreprise, de la finance aux ventes et à la production, est mue par l'envie de satisfaire les besoins et les désirs du consommateur » (Keith 1960, p.38).

Cette vision un peu schématique, et en effet assez autoréférentielle a été critiquée, parfois de manière assez virulente. Et il est intéressant de noter que ces critiques viennent tant de la part d'académiciens du domaine (Jones & Richardson 2007), dans une perspective historique, que, implicitement, d'auteurs assez hostiles vis-à-vis du marketing (Galbraith & Black 1935), montrant que, avant la crise de 1929, la valeur ajoutée dérivant des activités de marketing était comparable (85 %) à celle dérivant strictement de l'industrie. Ainsi, la « révolution marketing », selon les différents points de vue :

- aurait été l'issue d'un processus de raffinement progressif des modalités de relation au client (Keith) ;
- serait un phénomène industriel plus ancien (Galbraith) ou, tout simplement ;
- elle serait un mythe, pire une « *infâme, mensongère, odieuse doctrine* »²⁰⁶.

Enfin, face à ces divergences d'appréciation, une étude empirique (Saxe & Weitz 1982) indique que l'« orientation au client » ne semble pas manifester de lien fort avec la performance commerciale, et cela malgré un positionnement clair de la force de vente. En effet, si l'on fait référence à la Figure 4.5, le personnel commercial tend à s'autoévaluer comme très impliqué au service de la clientèle, ce qui se manifeste par une concentration forte de la distri-

²⁰³ Cf. §2.2, page 28 et suivantes.

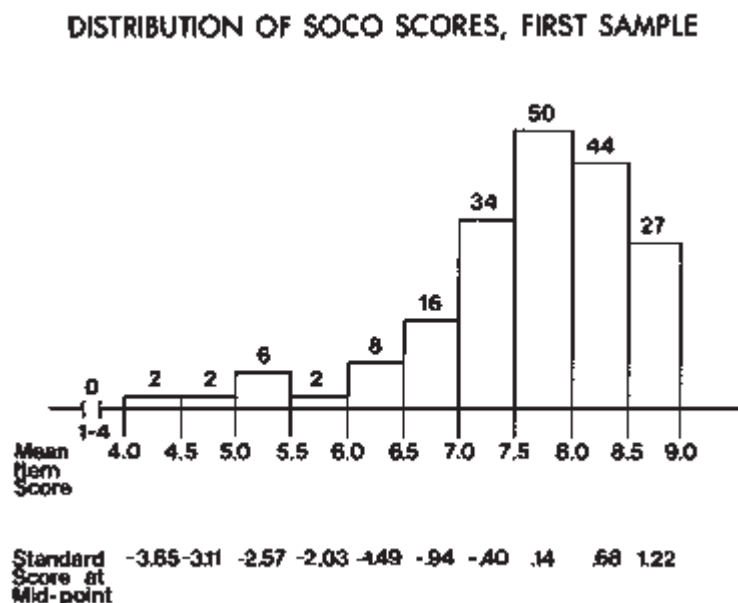
²⁰⁴ The Pillsbury Company, fondée en 1872 a été une des entreprises leaders du marché des céréales prétraitées et plus en général du secteur alimentaire britannique et étatsunisien. Certaines marques fort connues en France ont été créées ou rachetées par Pillsbury. À titre d'exemple, on citera Géant Vert, Häagen Dasz, Yo-plait et la chaîne de fast food Burger King. En 2001, elle a été rachetée par son rival principal, General Mills (Sources internet).

²⁰⁵ “The consumer, not the company, is in the middle”. C'est la première phrase du papier cité.

²⁰⁶ (Hollander 1994), cité en (Jones & Richardson 2007, p.197), traduction par nos soins.

bution vers la droite du graphique.

Figure 4.5 : Orientation au client de la force de vente (auto-évaluation).



Source : Saxe & Weitz (1982), fig.2, pag. 347

Notre opinion est qu'une « révolution marketing » existe effectivement, bien qu'elle ne soit pas celle imaginée par Keith, et que l'économie de satiété aide à la comprendre.

Tout d'abord, il est intéressant de constater que les définitions du marketing ont tendance à évoluer dans le temps (Foxall 1989), changement détectable horizontalement, par la variabilité des approches d'un auteur à l'autre, mais également en vertical, au fur et à mesure qu'un auteur identifié progresse dans sa réflexion. Dans ce parcours de raffinement et de remise en cause des paradigmes courants (Kuhn 1996), la discipline a, en effet, traversé une authentique « crise d'identité » (Sweeney 1972, p.3), avec des remises en question profondes concernant son objet, son rôle et ses priorités.

Si l'histoire des activités connexes à la création et à l'échange de valeur est aussi ancienne que celle de l'économie, la naissance du domaine autonome et spécifique du marketing est strictement connexe à l'idée de satisfaction des besoins du consommateur/client. À ce titre, il est parlant d'évoquer le travail très ancien de Strong (1925), alors que l'AMA elle-même n'a vu le jour qu'en 1931²⁰⁷, et remarquer la concordance de ce discours avec celui de la théorie économique de référence, dont l'évolution a été retracée au chapitre 2.

D'ailleurs, à cette époque, la perception que nous est léguée par Galbraith et Black (1935, p.413) est celle de l'exigence de prendre pleinement en compte le marketing dans les

²⁰⁷ American Marketing Association. Jadis, American Marketing Society. Source : site officiel.

analyses économiques, au même titre que l'agriculture et de l'industrie, puisque « l'augmentation des coûts marketing ou commerciaux » pourrait découler directement de l'amélioration de la productivité industrielle ».

Cette exigence ayant été occultée, à la fois, par les effets d'insuffisance de la demande générée par la grande dépression, et par ceux de l'économie de guerre, il n'est guère étonnant de trouver un vrai sentiment de renaissance, voire de naissance tout court, d'une « ère du marketing » aux abords des années 50, ce qui est effectivement un défaut de perspective.

En revanche, au tournant des années 70, le concept va considérablement se modifier, notamment sous l'impulsion de Kotler et Levy (1969), dans le sens d'une étendue élargie de la discipline au-delà des frontières de l'échange marchand. En effet, le marketing devient, au fil du temps, un prisme de lecture de la réalité et des interrelations entre acteurs, dans un jeu pérenne d'influence réciproque. C'est, il nous semble, la manière la plus correcte d'interpréter la définition de marketing adoptée depuis 2007 par l'AMA (2007)²⁰⁸ : « [...] l'activité, l'ensemble d'institutions, et processus finalisés à la création, communication, distribution, et l'échange d'offres qui ont de la valeur pour les clients, les partenaires et la société dans son ensemble ».

Le glissement progressif est palpable. On passe de :

- processus visant à « *créer un client* » (Drucker 1974), notamment par la prise en compte anticipée de ses besoins ;
- à « *l'activité humaine dirigée vers la satisfaction des besoins et des désirs par le biais de l'échange* » (Kotler 1980, p.19) ;
- puis au « *processus social et managérial par lequel les individus et les groupes obtiennent ce qu'ils nécessitent ou qu'ils désirent en créant, offrant et échangeant des produits de valeur avec les autres* » (Kotler 1991, p.4)²⁰⁹,
 - de manière « *efficace et rentable* »²¹⁰.

En forçant à peine le trait, le marketing se perçoit donc comme l'essence même de celle que Smith appelait la « main invisible ». En effet, une fois étendu au-delà de la sphère marchande, il devient le moteur d'une certaine « marketisation » de la société, où chaque acteur, individu ou groupe, rentre en relation d'échange utilitaire avec d'autres individus et groupes afin de satisfaire « profitablement » leurs « besoins et désirs ».

²⁰⁸ Traduction par nos soins. Texte original : “Marketing is the activity, set of institutions, and processes for creating, communicating, delivering, and exchanging offerings that have value for customers, clients, partners, and society at large. (Approved October 2007)”

²⁰⁹ Traduction et emphase par nos soins.

²¹⁰ The Institute of Marketing, cité en (Foxall 1989, p.12).

On est dans une représentation, peut-être involontaire, d'une société idéale suivant un paradigme parfaitement néoclassique, caractérisée par une éthique fondée sur un concept d'égalité de nature libertarienne (Sen 1992). D'ailleurs, il est intéressant de noter que, en filigrane, il s'agit d'un argument repris dans les défenses les plus acharnées de l'activité publicitaire (Kirkpatrick 1986).

Toutefois, cette prise d'ampleur du marketing n'est pas sans conséquence sur la discipline. En effet, l'authentique « révolution marketing » consiste dans la transformation de son objet, de celui de concevoir, illustrer et rendre acceptables des normes de consommation, vers la définition, voire l'imposition, de normes de comportement²¹¹.

Autrement dit, sorti du cadre strict de l'échange marchand, et même parfois de l'échange tout court (Foxall 1989, p.18), le marketing, devenu « social », quitte la dimension des besoins pour développer « l'acceptabilité d'une idée sociale, d'une cause ou d'une pratique au sein d'un groupe cible » (Kotler 1980, p.20)²¹².

Agir sur l'acceptabilité des idées et des pratiques, ce qui inclut les pratiques de consommation sans s'y réduire, revient à agir directement sur les préférences de la cible, sur ses goûts, sur ses opinions, sur la relativisation de ses valeurs. Et bien que cela puisse parfois nous donner le sentiment d'un progrès de la société, comme dans le cas de la progressive acceptation des différences religieuses ou d'orientation sexuelle, on ne peut pas éviter le constat d'une *incompatibilité radicale* de ce « nouveau » marketing avec la définition de développement donnée à la page 21.

En effet, si le consommateur néoclassique garde entier son pouvoir d'arbitrer, au sein de sa contrainte budgétaire, entre différents besoins et différentes modalités de satisfaction, ici il est réduit à une « cible » dont les critères de choix, ses préférences, doivent être, si nécessaire, déformées plastiquement²¹³, de manière à adhérer durablement aux souhaits du « viseur ».

La concurrence ne concerne plus les besoins et la manière de les satisfaire, mais la capacité de véhiculer des « valeurs »²¹⁴ et d'y faire adhérer la cible²¹⁵, peu importe par quel chemin cette adhésion se produit.

²¹¹ Pour un exemple à cheval des deux dimensions, (Maresca 2004).

²¹² Traduction et emphase par nos soins.

²¹³ Cf. page 105.

²¹⁴ À titre d'exemple, pensons à la manière dont la concurrence se déroule dans le monde de l'informatique élargie entre Apple, Google, Microsoft et le rôle qu'y joue, avec ses multiples facettes, le monde du logiciel libre.

²¹⁵ En rédigeant ce paragraphe, il a été impossible de ne pas se souvenir d'une anecdote personnelle. En 1989, ayant ciblé à l'époque la filière de l'économie d'entreprise, j'ai souhaité faire des expériences dans la vente. La définition de « vendre » qu'on m'a donnée lors de la toute première séance de formation a été la suivante : « amener la personne en face à vouloir faire ce que nous voulons qu'elle fasse ».

Au bout de cette trajectoire, le marketing vient à se configurer comme un processus d'appariement²¹⁶, finalisé à la « *synchronisation [...] entre production et consommation* » (Newman 1965).

Défini, au départ, par rapport à un cadre d'échanges librement consentis, le marketing s'autocontredit jusqu'à s'exposer au risque d'une possible disparition, comme montré par Holbrook et Hulbert (2002) dans leur brillante élégie²¹⁷.

Posé le constat, nous pouvons maintenant interpréter l'évolution du domaine du marketing à la lumière de l'analyse sur l'économie de satiété et nous interroger sur le pourquoi, le comment, et les enseignements théoriques à tirer de cette « révolution ».

Tout d'abord, notons que l'ampleur du renouveau, en particulier dans une discipline certes académique, mais aux implications opérationnelles pressantes, ne peut se justifier d'un point de vue logique que par une exigence d'amélioration compétitive et donc, en filigrane, par la perte de performance des approches plus orthodoxes. Par ailleurs, l'échec relatif de la « simple » focalisation au client, témoigné par l'étude citée de Saxe et Weitz (1982), ainsi que la démonstration faite par Jones et Richardson (2007) sur la non-pertinence de la reconstruction historique en phases proposée par Keith (1960), renforce la cohérence de notre déduction.

Autre élément à prendre en compte, la localisation de la « révolution marketing » dans le temps n'est pas anodine. Les années 70, ce sont les années de la stagflation et de la résurgence de l'économie de l'offre après les années keynésiennes.

Quant à la stagflation, on évoque très souvent le choc pétrolier de 1973, comme une explication « exogène ». À ce sujet, nous avons déjà montré que cette hypothèse néglige leur apparition dès 1965 au Royaume-Uni²¹⁸, tout comme le fait qu'il est relativement arbitraire de considérer comme exogène une décision typiquement commerciale dans un environnement de marché des facteurs. Autrement dit, si l'OPEP a pu, concrètement, relever si rapidement les prix, c'est que la demande a pu, tout aussi concrètement, en payer le coût. Ce qui implique l'existence de marges dans les économies importatrices. Par conséquent, le « choc » devrait être considéré comme un fait endogène au système économique pris dans son ensemble.

Or, la stagflation et l'exigence de stimuler, de « synchroniser » la demande avec l'offre, sont deux conditions non seulement théoriquement prévues par l'analyse de l'état limite de satiété, mais aussi intimement liées. En effet, le modèle de satiété nous indique que la stagfla-

²¹⁶ « Matching » (Foxall 1989, p.20).

²¹⁷ En sens contraire, (McCole 2004).

²¹⁸ Cf. page 189.

tion témoigne d'une demande rigide, circonstance dont l'élimination est exactement le but des actions marketing. Ainsi, les secondes peuvent être vues comme une réaction à la première. La correspondance avec l'enchaînement chronologique des faits réels, sans en constituer une preuve définitive, reste une coïncidence remarquable.

Quant au rôle joué par l'économie de l'offre, elle s'est très certainement nourrie de conditions particulières de l'environnement économique, social et culturel de l'époque, panorama dans lequel la crise de l'économie keynésienne et la prise de conscience de la fragilité des producteurs face à l'incertitude de marchés en voie de mondialisation étaient bien présentes.

En retour, elle a également été un formidable laboratoire d'idées renforçant l'acceptabilité et l'acceptation effective de normes de comportement favorables aux acteurs de l'offre. En effet, si on voulait lister les acteurs qui ont permis la réussite, peut-être éphémère, de la « révolution marketing », la liste serait probablement assez longue²¹⁹.

D'ailleurs, le nouveau marketing donnera assez rapidement des preuves de son efficacité. Le cas du Président Reagan, qui deviendra un symbole de ces années là et qui utilisera avec profit les idées issues de l'évolution décrite dans ces pages²²⁰, en est un exemple parlant.

L'approche économique par l'offre fournit en effet un carburant d'excellente qualité à la « révolution marketing ». Dans ce cadre de référence, toute action visant à favoriser les acteurs de l'offre est censée rejaillir sur les acteurs de la demande. Donc, plus le consommateur adopte la norme de comportement qui lui est proposée, plus il aura de bénéfices, puisque le mécanisme du libre marché va réaliser une allocation optimale des ressources par rapport aux exigences de chacun des acteurs.

Ainsi, la croissance de l'offre, synchronisée avec la demande, se pérennise comme objectif fondamental et fondateur des stratégies de développement dictées par la norme de comportement économique. Dans ce contexte, le choix de la croissance du PIB comme mesure phare du développement (Gadrey & Jany-Catrice 2005) apparaît comme la stricte conséquence du succès le plus ambitieux de la mouvance ici décrite, établir sa propre acceptabilité et acceptation effective par la société « *dans son ensemble* »²²¹.

Nous rappelant la mise en garde de Hayek (1933) quant aux moteurs de la réflexion économique²²², on est conduit à considérer l'ensemble de ces apparentes coïncidences comme la manifestation d'une stratégie certes émergente (Mintzberg & Waters 1985), mais néanmoins assez claire et cohérente.

²¹⁹ À titre d'exemple, des institutions d'enseignement, des médias, du personnel politique et ainsi de suite.

²²⁰ À titre d'exemple, cf. Troy (2005).

²²¹ Cf. note 208, page 192.

²²² Cf. §44, page 44 et suivantes.

À notre avis, puisqu'elle altère volontairement l'équilibre entre l'offre et la demande, en rendant les choix de la seconde dépendants des décisions de la première, elle nie les prérequis fondamentaux de tout échange librement consenti, c'est-à-dire la libre détermination de la volonté d'échanger ou de ne pas échanger, ainsi que la libre détermination des éléments qualitatifs de l'échange, en d'autres mots de son contenu.

Privée, ou plus précisément ayant consenti sous l'effort du « nouveau » marketing à se priver de ces libertés, la demande ne peut plus accomplir sa fonction de guide de l'activité économique dans l'intérêt « du plus grand nombre ». Dans ces conditions, si le marché continue à exister formellement, l'économie, et les territoires avec elle rentrent dans la spirale des comportements autoréférentiels, typiques des systèmes dirigés.

L'ordre spontané imaginé par certains libéraux se mue dans le plus pernicieux des constructivismes (Hayek 1943), ce qui marque l'échec de l'économie à maintenir celles qu'on a appelées ses « promesses » et, par conséquent, également le point de divergence de la trajectoire économique par rapport aux besoins effectifs portés par la société. Les économies continuent d'utiliser l'institution « marché », mais deviennent authentiquement « illibérales ».

Par ailleurs, les éléments ici mis en lumière permettent de comprendre la grande difficulté que nous avons éprouvée dans la recherche de statistiques adaptées pour tester la pertinence de l'hypothèse de satiété, ce qui nous a suggéré d'emprunter le chemin de l'analyse indirecte. Puisque l'effort marketing *visé* la déformation plastique des préférences des consommateurs par le biais de l'imposition de normes de comportement, l'analyse du comportement réellement adopté perd de sens. Dans ce contexte précis, non seulement l'approche des préférences révélées reste marquée par des faiblesses importantes facilement détectables une fois testée en conditions de laboratoire (Sippel 1997), mais en réalité elle ne peut, sous réserve d'efficacité des efforts marketing, qu'enregistrer les exigences des acteurs de l'offre et donc devenir un véhicule très efficace du déni de complexité, comme déjà anticipé à la page 59.

Malgré l'intérêt d'aller plus en profondeur sur ce sujet, cela mériterait un travail réellement pluridisciplinaire qui sort à notre avis du cadre de la thèse. Néanmoins, le fait que la trajectoire des stratégies des acteurs de l'offre ici décrite sommairement confirme les prévisions théoriques du chapitre 3 quant aux dynamiques de stimulation et contrôle de la demande solvable, publique ou privée, nous semble suffisamment évident.

Par ailleurs, cela n'est pas sans rappeler le débat montant quant à l'exigence d'éthique dans le marketing que cela prenne la forme de méta-analyses tendant à conclure pour un relatif désintérêt des professionnels de la discipline (Durif et al. 2009), des analyses critiques à caractère sociologique (Bauman 2009), et même à des interrogations de la part des acteurs de

terrain comme Nantel (2008), qui évoque aussi la saturation des marchés et pose, sans toutefois y apporter de réponse, la question du possible épuisement de la réserve des besoins existants à un moment donné.

4.3.5 Le paradoxe d'Easterlin

Une confirmation indirecte de la pertinence de l'approche de satiété, avec un lien particulièrement fort avec la critique développée au §3.2, peut être retracée dans le paradoxe d'Easterlin. Comme il est bien connu, ce paradoxe montre que, si on regarde à l'échelle individuelle, il semble y avoir une corrélation forte entre richesse et « bonheur », dirons-nous satisfaction, alors qu'en portant le regard sur des niveaux agrégés, telle une économie dans son ensemble, la corrélation disparaît (Easterlin 1973).

Pour expliquer ce paradoxe, Easterlin évoque une piste très proche de notre analyse de la « monnaie de Veblen »²²³, concernant la nature relative des jugements de bien-être. Ainsi, là où une augmentation *individuelle* de richesse permet d'améliorer son rang, un enrichissement généralisé de la société n'a comme effet que de rendre plus onéreux le maintien de sa position sociale. Et, comme toute inflation, l'augmentation du prix du rang a pour effet de modérer, voire d'annuler, les augmentations *nominales* de moyens²²⁴.

Ainsi, on retrouve chez l'économiste américain la réflexion sur la détermination sociale des préférences et leur évolution au fil du temps, déjà présente chez Smith, que cela découle d'un processus spontané de socialisation, cas privilégié par Easterlin²²⁵, ou du succès des tentatives de manipulation « *qui certainement ont lieu* ».

L'existence même de ce paradoxe a souvent été mise en débat. Cela est fort compréhensible : si la croissance n'améliore pas le niveau généralisé de satisfaction, le lien entre développement et développement économique retracé au chapitre 2 serait rompu, et l'économie devrait perdre d'importance, donc de rang (Easterlin 2005; Layard 2005). Toutefois, périodi-

²²³ Cf. §3.2.2.6.

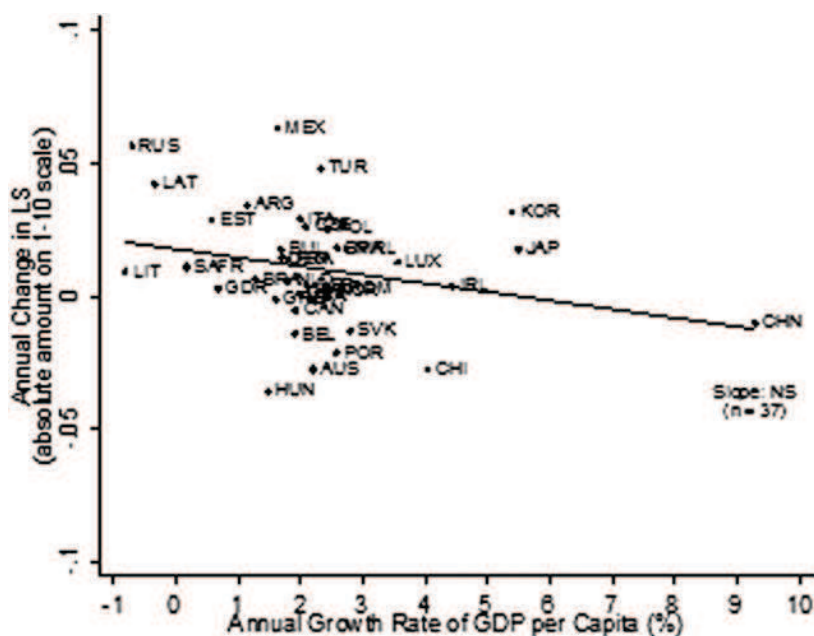
²²⁴ “*The resolution of this paradox lies in the relative nature of welfare judgments. Individuals assess their material well-being, not in terms of the absolute amount of goods they have, but relative to a social norm of what goods they ought to have. At any given time, those above the norm typically feel happier than those below. Over time, however, the process of economic advance leads, not only to a general increase in incomes, but also to a corresponding rise in the social norm by which material well-being is judged.*” (Easterlin 1973, p.4).

²²⁵ “*The argument here, it should be noted, does not rest on the view that wants are consciously manipulated in the course of economic growth, though attempts at such manipulation doubtless occur. The point is rather that as the socialization experience of each generation embodies a higher level of living, so does each generation's perception of needs unconsciously increase*” (Easterlin 1973, p.9).

quement, Easterlin arrive, nous semble-t-il, à montrer que ces critiques²²⁶ ne remettent pas réellement en cause l'existence, devrions-nous dire l'absence, de cette relation entre croissance économique et augmentation de la satisfaction.

Dernière en date, au moment où ce paragraphe est rédigé, la contribution parue sur le PNAS²²⁷ (Easterlin et al. 2010) élargit l'observation à des pays en voie de développement, parfois avec une croissance très forte comme le Chili, la Corée du Sud ou la Chine, montrant que cette dynamique économique reste déconnectée de l'évolution de la « satisfaction quant à sa vie » dans ces pays.

Figure 4.6 : Corrélation entre « satisfaction quant à sa vie » et croissance économique



Source : Easterlin et al. (2010), fig.2, p. 22464

Lu à l'aune de l'économie de satiété, cela n'a rien de paradoxal. En effet, nous avons montré que, dans un cadre de préférences stables, les systèmes économiques tendent à la saturation (Lemme 3.1). Et, bien que nous n'ayons pas abordé le sujet dans le détail, il est intuitif que cela ne dépend pas du niveau « d'ambition » (Easterlin 1973) des préférences à un moment donné. Cependant, dans une perspective de long terme, il est normal que les préférences évoluent, cela ayant comme effet de modifier les perceptions, en particulier en ce qui concerne les comparaisons intergénérationnelles.

Par conséquent, si on laisse le temps aux préférences de s'adapter, en partant d'une situation de satiété ou de quasi-satiété, en mesurant la satisfaction sur le long terme il sera normal, et même positif en un sens, de constater sa constance. Cela serait le passage d'une satiété

²²⁶ Citons, à titre d'exemple le récent travail de Stevenson et Wolfers (2008).

²²⁷ Proceedings of the National Academy of Sciences.

à l'autre, mais, puisque cela concerne d'autres personnes et d'autres goûts, cela se fait par rapport à un autre champ de préférences.

Pour être justes, notons que cette stabilité de la satisfaction peut s'accompagner de variations de toute sorte dans la mesure de la richesse produite. Autrement dit, si les préférences des populations de demain devaient s'aligner sur les *desiderata*, par exemple, des décroissants, la satiété arriverait pour un niveau de production nettement inférieur à celui actuel.

Toutefois, si on essaye d'accélérer la mutation des préférences²²⁸, les dynamiques économiques passent par la création d'insatisfaction. Ainsi, à des périodes où la satisfaction ressentie augmente avec la croissance économique, des périodes de rattrapage de court terme, s'en suivent des pauses et des reculs. Cependant, la croissance peut rester dynamique, avec un basculement prévisible entre une évolution tirée par la demande de biens de consommation et celle d'investissements, au sens keynésien utilisé au §3.4.1.

4.3.6 Un cas d'actualité : la crise des « subprimes » et l'approche de satiété

L'actualité économique et financière de ces dernières années, avec son lot de crises et de timides rebonds, a induit un nombre considérable de réactions et d'analyses de la part d'économistes et d'experts. Ces analyses ont mis en évidence un certain nombre de facteurs qui ont pu conduire à la situation de difficulté généralisée que l'on connaît aujourd'hui. Les citer toutes remplirait une encyclopédie : à titre d'exemple deux sources paraissent incontournables :

- « La crise des subprimes » (Arthus et al. 2008) ;
- Le récent « The Financial Crisis » (FCIC 2011)²²⁹

Dans le premier de ces ouvrages, les auteurs constatent que l'origine de la crise ne peut pas être reliée à un facteur déclenchant unique : une telle perturbation des systèmes économiques mondiaux n'a été possible, à leur avis, qu'en présence de l'activation simultanée de plusieurs détonateurs (Arthus et al. 2008, p.61) :

- une situation macro-économique instable ;
- des dysfonctionnements micro-économiques ;
- des pratiques financières à haut risque.

Cette analyse présente un intérêt indéniable, permettant de montrer comment un excès

²²⁸ Cf. §4.3.4.

²²⁹ Mise en place sous l'impulsion de l'Administration Obama, les travaux de la Commission ont été critiqués publiquement par des économistes démocrates tel Paul Krugman (2010a; 2010b).

de « tranquillité » (Minsky 1982) et de « crédibilité » (Borio & Lowe 2002) peut contribuer à prendre des risques de plus en plus importants, tout en les sous-estimant.

La recherche exagérée du profit de la part des établissements financiers se lançant sur des activités de plus en plus risquées et la contagion par titrisation sont également mises en évidence. De même, les décisions de la FED établissant le taux directeur à un niveau exceptionnellement bas, jusqu'au plancher de 1 % maintenu de fin juin 2003 à fin juin 2004, sont aussi évoquées.

Cependant, ce rapport et plus en général les nombreuses analyses sur la crise semblent défailtants sur un point précis. Si l'enchaînement des décisions et des comportements qui ont créé des conditions propices à la crise et qui, par la suite, ont fait mûrir ces conditions jusqu'à l'éclatement actuel est décrit de manière assez convaincante à partir d'un point zéro fixé de façon arbitraire, rien ou très peu est dit sur les raisons et les logiques profondes qui ont contribué à déterminer ce « point zéro ».

Pour faire un exemple hors du champ économique, c'est comme si on expliquait un grave accident de la route par le constat suivant :

- le chauffeur avait bu ;
- il roulait trop vite ;
- la route était glissante en raison de la pluie.

Il paraît évident que, à partir du moment où ces conditions sont réunies, la probabilité de voir un accident se produire devient très élevée. Pour autant, rien n'explique, dans ces propositions, pourquoi quelqu'un ayant bu s'est retrouvé à rouler trop vite sur une chaussée mouillée. En particulier, rien ne permet de savoir si le chauffeur avait la capacité (Sen 1980) de ne pas se retrouver au volant, conduisant à une telle vitesse, dans son état, par temps de pluie.

En effet, pour reprendre une critique courante à l'égard des travaux de Minsky, on constate, mais on n'explique pas. Par conséquent, les remèdes proposés, tout en ayant l'apparence de la rationalité, risquent fort d'être de simples actes de foi : si le chauffeur n'avait pas (ou pensait ne pas avoir) d'autre choix et si cela n'est pas pris en compte, aucune mesure de prévention ne pourra être réellement efficace.

Pour revenir à la matière économique, il est utile de regarder de près les deux paradoxes évoqués plus haut. Tant le paradoxe de tranquillité que celui de crédibilité postulent, implicitement, l'irrationalité des acteurs économiques. En effet, tout individu moyennement informé sur l'économie sait que des périodes fastes sont suivies par des moments plus difficiles et vice-versa, dans une succession de hauts et bas dont l'ampleur et la fréquence sont difficilement prévisibles en amont, mais dont la future manifestation fait peu de doutes. Ainsi,

l'individu raisonnable, à défaut d'être rationnel, devrait être porté vers l'épargne en période faste et vers la surconsommation par rapport au revenu en période creuse, au moins en l'absence de systèmes de protection sociale.

Par ailleurs, les êtres humains semblent avoir été, de ce point de vue, suffisamment rationnels dans leur histoire : si on se réfère aux économies agraires de subsistance, où deux cycles de périodes fastes et creuses s'enchevêtraient, le simple cycle saisonnier et le cycle des bonnes et des mauvaises années, on remarquera que la consommation alimentaire y était relativement lissée par les phénomènes de stockage/déstockage²³⁰ saisonniers alors que l'équilibre pluriannuel était tributaire des limites des techniques de conservation.

Par conséquent, si cette irrationalité existe, ce qui semble être confirmé par les observations de Minsky et Borio, la recherche du moment de son apparition et des mécanismes qui ont pu la conforter jusqu'à présent serait d'une importance capitale.

Cependant, avant d'entreprendre cette voie de réflexion, il est intéressant d'accepter temporairement l'hypothèse d'irrationalité des acteurs. Si les acteurs sont irrationnels, alors aucune relation de cause à effet ne peut être invoquée pour expliquer les phénomènes et il est encore moins possible de concevoir des initiatives de correction : tout comme dans l'exemple de l'accident routier, les mesures de relance économique, dans un contexte irrationnel, relèveraient de l'acte de foi.

Par ailleurs, une banque centrale pourrait-elle organiser un climat de manque de crédibilité relative afin d'éviter les comportements paradoxaux décrits par Borio et Lowe ? Au-delà des effets désastreux sur les systèmes économiques de la présence de banques centrales faibles et peu crédibles (Italie dans les années 80, Argentine au tournant de l'an 2000 pour ne fournir que quelques exemples)²³¹, aucune institution n'en a la capacité. Soit elle est crédible, soit elle ne l'est pas.

Donc, en l'état, le paradoxe de Borio reste un constat peu susceptible d'indiquer des pistes d'action. Et pourtant, des pistes d'action sont envisagées, ce qui conduit à dire que les différents analystes, observateurs et professionnels qui travaillent sur la crise actuelle ne sont pas conscients des limites, pourtant si évidentes, de leurs approches.

On pourrait être tenté de voir dans cette actualité une corroboration des travaux de Gal-

²³⁰ C'est un phénomène assimilable à l'épargne : stocker un kilo de pommes de terre ou sa contre-valeur marchande relève de la forme de l'épargne plutôt que de la substance.

²³¹ L'Argentine, considérée comme l'économie la plus prospère d'Amérique Latine, vécut un effondrement catastrophique en 2001. L'Italie ne put être sauvée de la banqueroute qu'au prix d'un lourd rééquilibrage budgétaire basé sur l'instauration d'un prélèvement obligatoire exceptionnel de 0,6 % des dépôts bancaires de tous les citoyens. Ce correctif budgétaire atteint, pour le seul ajustement de l'automne 1992, un montant approximatif de 75 MD € en monnaie actuelle

braith en matière de « conventional wisdom » (Galbraith 1958; 2004). Dans l'idée de Galbraith cette « sagesse conventionnelle », s'apparente à de la pensée unique : une norme de réflexion, de décision et de comportement qui s'impose par la force des conditions et qui devient, par sa seule renommée, une référence suggestive. Le « mensonge innocent », ce mensonge qui « *n'engendre, notons-le, aucun sentiment de culpabilité ni de responsabilité* », (Galbraith 2004, chap. 1) car il est tellement partagé qu'on finit pour y croire, ces affirmations et concepts qui n'ont aucune relation nécessaire avec la réalité, mais qui « arrangent chacun », ces éléments font que l'économie devient une « science complaisante » qui laisse les systèmes sociaux et économiques prisonniers de leurs illusions.

Ces illusions peuvent être dangereuses, car elles facilitent la perpétuation de comportements destructeurs sous couvert d'une parfaite bonne foi des acteurs. Lesquels ne sont pas forcément déraisonnables, mais dont la rationalité est affectée par une double asymétrie d'information. On ignore le fond des dossiers et on évite de se poser trop de questions.

En faisant excessivement confiance au comportement du marché, on se repose sur la sagesse conventionnelle. À titre d'exemple, on peut citer ce haut responsable politique européen affirmant, pas plus loin que le printemps 2007, qu'une des faiblesses économiques de son pays était le trop faible taux d'endettement des ménages et qu'il fallait trouver les moyens de faciliter l'accession à la propriété immobilière via un assouplissement des conditions de garantie des prêts, notamment par la possibilité de porter la valeur du logement en garantie. Ce qui est la base même du principe des « subprimes ».

De même, le fait que les dirigeants des établissements renfloués par les prêts d'argent public ne trouvent rien d'anormal au fait de s'octroyer des primes et des rémunérations en actions assez importantes, semble en effet plaider pour ce manque du sentiment de responsabilité.

Le long travail de la FCIC²³² confirme, du moins en partie, ces observations inspirées par l'œuvre de Galbraith. En effet, le rapport évoque presque une certaine insouciance et sous-évaluation diffuse des risques. Ainsi, « *trop souvent, la gestion du risque s'est mutée en justification du risque* » (FCIC 2011, Conclusions, xix). Par conséquent, il n'est pas surprenant que la Commission considère que « *la crise pouvait être évitée* », car elle est « *le résultat de l'action et de l'inaction humaines* ». Notamment, la FCIC pointe :

- de « larges défaillances » dans la régulation et la supervision des activités financières ;
- des « défaillances spectaculaires » de la gouvernance et de la gestion du risque au sein

²³² La FCIC a penché sur la crise pendant 18 mois.

des établissements financiers les plus importants ;

- des défaillances des agences de notation des crédits ;
- un gouvernement « mal préparé » et aux réponses « incohérentes ».

Toutefois, la FCIC aussi se trouve relativement désemparée face à l'exigence de trouver les causes profondes de la crise. Certes, l'éclatement de la bulle immobilière et la diffusion de pratiques douteuses²³³ de la part des bailleurs de fonds sont le « *mégot jeté dans une forêt asséchée* », ²³⁴ mais, quand la Commission essaye de comprendre comment la sécheresse a pris, elle est contrainte de se réfugier dans le jugement moral en pointant « *une dégradation systémique quant à la responsabilité et à l'éthique* »²³⁵.

Des mots aussi durs ne peuvent avoir été écrits sans pondération. C'est, donc, que les éminents membres de la FCIC sont intimement convaincus de la pertinence du propos. Pour autant, il est tellement lourd qu'ils ressentent le besoin de nuancer, indiquant qu'« *imputer la crise à des faiblesses critiques (de l'être humain) telles l'avidité et la démesure serait simpliste. C'est l'incapacité à prendre en compte la faiblesse humaine qui est pertinente pour (expliquer) cette crise* »²³⁶. Pourquoi cette incapacité serait-elle survenue et comment pourrait-on la surmonter, cela reste assez obscur.

L'opinion défendue ici est que l'on peut expliquer l'enchaînement d'actions et d'inactions par l'utilisation d'un référentiel, la théorie économique standard, inadapté aux conditions économiques réelles dans lesquelles les faits économiques, y compris l'avidité et la démesure, se produisent et se manifestent. En d'autres mots, face à des constats insatisfaisants, il est nécessaire de dépasser le stade du « comment » de la crise pour aborder, vraiment, le sujet du « pourquoi ». En cela, l'analyse de l'économie de satiété développée en précédente nous sera d'une aide certaine.

Tout d'abord, un constat : face aux initiatives de sauvetage public des établissements financiers en déconfiture²³⁷, les premiers commentateurs, avaient été attirés par le contraste entre demande d'intervention publique et tissus culturels, notamment anglo-saxons, perçus comme « ultralibéraux ». Certains d'entre eux arrivaient même à parler de la « mort du libéralisme », les plus nuancés se cantonnant à en évoquer une « crise » (Chavagneux 2009; Krugman 2009).

²³³ “[...] *egregious and predatory lending practices*” dans le texte original (FCIC 2011, Conclusions, xvii).

²³⁴ Larry Summers, chef du Conseil Économique auprès de la Maison Blanche, cité en (FCIC 2011, p.469).

²³⁵ (FCIC 2011, Conclusions, xxii).

²³⁶ (FCIC 2011, Conclusions, xxiii).

²³⁷ Northern Rock (UK), Fanny Mae, Freddy Mac (USA) ou encore Fortis (Belgique).

Si ces arguments ont leurs raisons, il est important de noter qu'une autre lecture des faits est possible. Tout d'abord, on ne peut parler de libéralisme contemporain sans se référer à Hayek et à son « néo-libéralisme ». Dans une économie à la Hayek, l'État maintient un rôle important, aspect souvent négligé par les commentateurs peu avertis, vis-à-vis du monde économique et plus spécifiquement « du marché ». Si ce dernier est un « ordre spontané », et si en tant que tel il prime sur les « ordres fabriqués », il nécessite néanmoins que la règle et la loi soient établies, en particulier pour ce qui concerne le droit de propriété, les dommages et les contrats (Hayek 2007).

Pour assurer le respect de telles règles, l'État et les acteurs économiques doivent rester indépendants : un système où le politique et l'économique sont si fortement imbriqués comme aux USA, devait paraître à Hayek très peu libéral. En cela, des points de contact peuvent être retracés avec la critique des « deux systèmes économiques » portée par Galbraith : dans une telle distribution du pouvoir, où le politique est dépendant de l'économique²³⁸, il est tout à fait normal que certains s'adressent aux fonds publics alors que d'autres, trop petits, n'y ont pas accès. Évacuée l'erreur de perspective liée aux USA « libéraux », on peut montrer plus aisément comment cette crise *peut* être vue comme une confirmation des thèses authentiquement libérales.

Comme l'on vient de dire, pour les libéraux, le marché nécessite de s'appuyer sur un nombre, certes restreint, de règles et principes de droit. Or, il est aisé de montrer que le dispositif des « subprimes » viole le droit de propriété tandis que leur titrisation viole le droit des contrats. En ce qui concerne le montage financier lui-même, il peut être assimilé à un vol. En effet, par le biais de ce procédé, l'établissement de crédit accorde un prêt, normalement à taux variable, à quelqu'un dont la solvabilité n'est pas assurée à long terme, en prenant comme garantie la valeur du bien immobilier acheté. La logique de l'opération est, en apparence, imparable. Deux cas de figure :

- le client réussit à rembourser le prêt, peu importe comment (amélioration des revenus de travail, gains, revenus illicites, ...) ; ce qui permet à l'établissement de récupérer le capital et de gagner des intérêts assez importants, les « subprimes » étant mieux rémunérés que les autres prêts immobiliers ;
- le client ne réussit pas à rembourser le prêt, ce qui est même *mieux*, car l'établissement, en sus des échéances versées par le client, récupère un bien dont la valeur, en progression continue, permet de récupérer immédiatement une partie des in-

²³⁸ Se référer à la nombreuse littérature sur les relations entre GOP et industrie d'armement et du pétrole ainsi qu'entre Démocrates et sphères financières et industrie numérique.

térêts futurs.

Par ailleurs, le choix des établissements d'accorder très souvent des prêts à taux variable est un indicateur de l'évaluation implicite qu'on vient de décrire. Il est tout à fait évident que des prêts accordés en 2003/2004, en présence de taux directeurs inférieurs à deux pour cent, à une clientèle dont la solvabilité est incertaine deviennent facilement non remboursables en présence de taux variables. À partir de taux planchers, un taux variable ne peut qu'augmenter.

À l'évidence, les établissements concernés ont dû estimer que la valeur des biens était une garantie largement suffisante et que la défaillance éventuelle du débiteur ne pouvait poser que des problèmes marginaux.

Les résultats de l'enquête de la FCIC confirment cette reconstruction logique: « *Many mortgage lenders set the bar so low that lenders simply took eager borrowers' qualification on faith, often with a willful disregard for a borrowers' ability to pay* »²³⁹. Ce procédé, qui frôle la spoliation organisée, aurait été fort probablement très contesté par ce Hayek si souvent décrié qui, il n'est pas anodin de le rappeler, tout en niant le concept de « justice sociale » prônait l'institution d'un revenu minimum de survie²⁴⁰ et était opposé à l'idée d'« État minimal ».

À partir du moment où le risque de la créance est évalué comme faible, elle est facilement titrisable et même re-titrisable dans une spirale de création de monnaie virtuelle qui, néanmoins, permet aux différents acteurs de l'opération de se refinancer aisément. À noter que dans ce contrat de titrisation, il y a un mensonge caché, un grave oubli. Pour que le système tienne, il est nécessaire que les établissements prêteurs puissent augmenter de manière continue le montant des prêts en cours de la sorte que les défaillances puissent être couvertes par les remboursements croissants évitant aux prêteurs de devoir mettre sur le marché trop de biens immobiliers à la vente. Cela implique la recherche de clientèles de moins en moins solvables, ce qui entraîne le relâchement des conditions des prêts. À l'évidence, le glissement vers de la demande, en moyenne, de plus en plus à risque modifie la qualité des titres dérivés de ces créances : en titrisant les créances comme si elles étaient homogènes, il y a fraude dans

²³⁹ « *De nombreux bailleurs de fonds ont mis la barre tellement bas qu'ils ont accepté la qualification des emprunteurs sur parole, souvent avec une indifférence volontaire concernant la capacité de l'emprunteur de rembourser la dette* » (FCIC 2011, Conclusions, xxiii). Emphase par nos soins.

²⁴⁰ « *Il n'y a pas de raison pour que le gouvernement d'une société libre doive s'abstenir d'assurer à tous une protection contre un dénuement extrême, sous la forme d'un revenu minimum garanti, ou d'un niveau de ressources au-dessous duquel personne ne doit tomber. Souscrire une telle assurance contre l'infortune excessive peut assurément être dans l'intérêt de tous; ou l'on peut estimer que c'est clairement un devoir moral pour tous, au sein de la communauté organisée, de venir en aide à ceux qui ne peuvent subsister par eux-mêmes.* » (Hayek 2007).

le contrat, tromperie sur la marchandise. Par ailleurs, la meilleure preuve de cette fraude est le taux de défaillance des titres de créances notées triple A par Moody's en 2006, juste avant l'éclatement de la bulle. Selon les informations récoltées par la FCIC, 83 % de ces titres ont dû être dégradés.

Donc, si on accepte une approche à la Hayek, la crise n'indique nullement la faillite de l'approche néolibérale. Au contraire, elle pourrait être interprétée, et avec quelques raisons, comme la manifestation de la capacité de l'ordre spontané de marché à se régénérer. Le marché sanctionne les violations des règles minimales communément acceptées et le crime ne paie que pendant un temps.

Bien évidemment, dans les théories néolibérales, rien ne dit que les réactions du marché ne peuvent être violentes. Au contraire, comme dans tout système autorégulé, on peut s'attendre à ce que des violations marginales des règles induisent des perturbations marginales alors que des violations majeures, où perpétrées par les garants de la confiance collective dans le respect des règles, les établissements financiers en font partie, vont provoquer des perturbations majeures. Par ailleurs, si on admet que cette crise est la manifestation d'un mouvement d'assainissement du marché, on comprend plus facilement l'hostilité des républicains américains au premier plan Paulson de sauvetage des établissements financiers et les réticences de nombreux économistes quant aux plans de relance de la Présidence Obama.

Ce qui est frappant est que tous les acteurs concernés avaient en main les éléments pour détecter le problème à temps et éviter de se mettre en danger²⁴¹ :

- l'acheteur peu solvable sait pertinemment que sa situation est fragile et que, au moindre imprévu, elle peut basculer du mauvais côté. Cependant, il a dû penser qu'il allait s'en sortir
- le prêteur sait parfaitement que, en allant vers une clientèle de plus en plus fragile, il va atteindre un point où il ne pourra plus éviter de mettre les biens sur les marchés. De même, il sait qu'à ce moment il n'y aura pas de clients, peu importe les taux d'intérêt, car la demande solvable aura été satisfaite. Pour autant, il va continuer à croire que les prix de l'immobilier ne peuvent pas s'effondrer
- l'acheteur des titres dérivés, ainsi que les rehausseurs de crédit tels AIG, n'ignorent pas les évolutions des marchés immobiliers ni l'évolution des taux de défaillance des crédits subprimes lequel, à partir de 2002, a toujours augmenté, année après année,

²⁴¹ Cela est également confirmé par les entretiens de la FCIC.

pour n'importe quel nombre de mois depuis la souscription du contrat (Arthus et al. 2008), ni l'effet multiplicateur des marchés des produits dérivés. N'empêche, ils vont continuer à croire que le risque ne s'est pas modifié et que, à la limite, cela va concerner un petit stock d'actifs.

Donc, les trois groupes d'acteurs à l'origine des comportements et des décisions qui ont conduit à la crise semblent avoir été absolument irrationnels. Ce qui devrait conduire à la conclusion logique que la crise n'était ni évitable, ni prévisible et qu'elle ne peut pas être corrigée, car les phénomènes économiques répondraient alors à un principe aléatoire²⁴².

Pour fournir une autre piste d'explication, situons-nous dans une économie de satiété, telle que nous l'avons décrite au chapitre 3. Comme nous l'avons montré, une telle économie ressemble à un marché qui a atteint sa maturité : la demande des consommateurs est stable en quantité, les principaux acteurs de l'offre dégagent des profits et de la liquidité, la concurrence est forte. Face à cette concurrence forte qui risque de mettre en danger leur survie, les acteurs de l'offre mettent en place des stratégies de diversification et de recherche de nouveaux débouchés.

Au §4.1.4 nous avons vu que, poussée à son extrême limite, l'ouverture des marchés aboutit à une « autarcie globale » (Lemme 4.6), c'est-à-dire à une économie structurellement fermée. Dans ces conditions, le modèle macroéconomique avancé au §3.4.1, applicable ici, prévoit une augmentation des échanges entre entreprises, lesquels génèrent des coûts additionnels pour les producteurs de biens destinés au marché de consommation.

Dans un premier temps, ces coûts additionnels peuvent être transférés aux consommateurs puisque, en condition de saturation, on peut absorber une faible augmentation des prix sans que la demande n'en soit affectée. Cependant, au-delà d'un certain seuil, il est nécessaire pour les producteurs de revoir l'organisation de leur activité, à la recherche de la réduction des coûts de structure et de la fidélisation des ressources essentielles pour garantir la compétitivité de l'entreprise. Dans un contexte théorique, tous les acteurs qui n'auront pas réussi à réaliser ces objectifs parfois contradictoires seront expulsés du marché avec un effet induit de concentration.

Cela est parfaitement logique. Le choix contraint de la diversification émane directement de la pression concurrentielle accrue par le fait que, en vertu de la saturation et du paradoxe de l'autarcie globale, les débouchés sont insuffisants pour permettre la survie de tous les

²⁴² À ce propos, cf. p. 201.

acteurs. Le nombre d'acteurs réduit, le marché se rapprochera d'un modèle d'oligopole non belligérant où les producteurs auront tendance à mettre en œuvre des mécanismes de cartel²⁴³.

Au cours de notre analyse microéconomique²⁴⁴, nous avons vu que cette situation, rassurante pour les acteurs de l'offre survivants, n'est pas obligatoirement négative pour les consommateurs. En effet, si le client est saturé cela implique que toute consommation supplémentaire n'augmentera pas sa satisfaction. Dans un contexte de saturation, et dans des conditions purement théoriques, les producteurs n'ont aucun intérêt à réduire le marché si durement conquis et il est raisonnable de penser que le processus de concentration s'arrêtera avant qu'il détruise de la demande²⁴⁵.

Cette situation théorique se heurte à la réalité de la réglementation. En effet, sous l'influence des théories économiques communément acceptées quant à l'équilibre du marché des biens²⁴⁶, ainsi que sous le poids de l'expérience des années 30, les réglementations visant à empêcher l'excessive concentration des acteurs de l'offre sont nombreuses et les sanctions, pour exemple au sein de l'Union Européenne, assez nombreuses et parfois retentissantes. Au-delà du jugement de valeur sur ces normes, elles ne permettent pas, pas toujours en tout cas, aux marchés d'atteindre ce stade de calme relatif. Par conséquent, les acteurs de l'offre *n'ont d'autre choix que de se tourner vers la demande moins solvable* s'ils veulent échapper à la saturation²⁴⁷. Si on se concentre en particulier sur le marché de l'immobilier, on verra que la description de cette économie paradoxale, jusqu'ici relativement abstraite, explique la naissance des « subprimes ».

Le marché de l'immobilier, à l'échelle d'un pays continent comme les États-Unis, peut être considéré comme un marché fermé. Seulement les résidents aux USA achètent un logement pour y habiter et les flux migratoires sont rarement porteurs d'une demande immédiatement solvable. Par conséquent, afin d'éviter un ralentissement du marché en présence d'une saturation en devenir, il n'y avait d'autre choix que d'élargir la base de la demande vers des profils de plus en plus à risque.

En filigrane, on voit ici apparaître une deuxième manifestation de la « conventional wisdom » : la foi dans la croissance. L'idée que la croissance économique est indispensable au bien-être des sociétés et des populations est une idée fortement ancrée dans la conscience individuelle et collective des acteurs économiques et des décideurs politiques. Tout doit être mis

²⁴³ Cf. Lemme 3.6, de la page 132, et son Corollaire 3.4.

²⁴⁴ Cf. §3.3, page 117 et suivantes.

²⁴⁵ Il s'agit ici d'une simplification faisant l'impasse sur les pratiques de « synchronisation » vues au §4.3.4.

²⁴⁶ Fondées, ne fût-il qu'implicitement, sur le postulat de non-satiété, comme montré au §3.1.1.1.

²⁴⁷ Cf. §4.1 **Erreur ! Source du renvoi introuvable.**

en œuvre pour que les systèmes économiques puissent produire de la croissance, le reste, sauf comportements indéliçables, viendra. Cette croyance se fonde elle aussi, de manière indirecte, sur le postulat de non-saturation. C'est peut-être une croyance naïve, mais le fait qu'elle soit répandue n'est pas discutable.

Une des institutions les plus critiquées pour leurs responsabilités dans la crise est la Federal Reserve. Le rapport de la FCIC est assez dur à ce propos, indiquant plusieurs actions que la FED aurait dû mettre en œuvre et dont elle s'est, au contraire, abstenue. Cependant, les raisons de ces « omissions » ne sont que peu abordées. L'approche ici proposée permet de comprendre ces raisons et le rapport de la FCIC donne des éléments de confirmation.

Trois faits doivent être pris en compte :

- la croissance économique fait partie des missions de la Federal Reserve
- l'immobilier est un secteur clé de l'économie américaine²⁴⁸
- le lobby immobilier est assez actif et puissant²⁴⁹

La déréglementation des prêts hypothécaires et l'instauration de taux directeurs planchers prises par Greenspan sont parfaitement cohérentes avec la recherche de croissance économique en conditions de saturation relative. D'ailleurs, le rapport FCIC est obligé de constater que l'excès de liquidité apporté par les taux d'intérêt très bas pouvait ne pas déboucher sur une crise²⁵⁰ et qu'il a permis aux Américains de « *consommer plus, malgré des salaires stagnants* » (FCIC 2011, p.5).

Par ailleurs, les déclarations de l'autorité financière lors de la modification de l'HOEPA, en 2001, montrent bien combien le souci d'assurer la plus grande fluidité du circuit du crédit était lié à la facilitation des transactions²⁵¹ et donc, *in fine*, à un objectif de croissance. Croissance qui, par ailleurs, a été au rendez-vous : sur la période 2000-2006, on constate une croissance cumulée du PIB réel de 15,59 % aux États-Unis alors qu'en France elle n'est que de 11,07 %²⁵². Sinon on peut en effet penser que Greenspan était un incompetent primaire ne connaissant pas les règles élémentaires de la macro-économie, mais cela serait excessif.

En effet, la naissance des « subprimes » peut être parfaitement expliquée sans recourir à des jugements moraux, mais simplement en prenant en compte :

²⁴⁸ 10 % environ du PIB USA en 2007 (source : US Département of Commerce – Bureau of Economic Analysis).

²⁴⁹ Une simple recherche Google pour « Real Estate Lobby » restitue plus de dix millions de pages.

²⁵⁰ (FCIC 2011, Conclusions, xxvi).

²⁵¹ Home Ownership and Equity Protection Act. Le rapport FCIC cite “*The final rule is intended to curb unfair or abusive lending practices without unduly interfering with the flow of credit, creating unnecessary creditor burden, or narrowing consumers' options in legitimate transactions.*” (FCIC 2011, p.94).

²⁵² Élaboration sur données Eurostat, BEA.

- la saturation progressive du marché immobilier USA ;
- la volonté des acteurs privés et publics de soutenir la croissance ;
- l'exigence implicite d'intégrer la demande peu solvable.

À défaut d'être strictement rationnel²⁵³, le comportement des acteurs s'avère au moins raisonnable. Ils étaient négativement libres (Berlin 1958) de ne pas mettre en place des dispositifs plus stricts de contrôle, mais la sous-estimation des risques, induite par des référentiels d'analyse inadaptés, et la focalisation sur un objectif « supérieur » leur en a ôté la capacité.

L'approche de saturation contribue également à expliquer le développement de la titrisation des « subprimes », et plus en général à mettre en évidence combien la crise n'a jamais été strictement financière ni même simplement économique. Elle est bien plus profonde : c'est une *crise des libertés*.

Dans une économie complètement saturée, c'est-à-dire une économie où la condition de saturation est atteinte ou quasi atteinte pour tous les secteurs d'activité et où la demande non solvable est inexistante, les acteurs de l'offre sont confrontés aux problèmes de concurrence accrue par le manque de débouchés supplémentaires. De cette situation, deux choix importants vont en découler :

- en premier lieu, la mise en place de politiques de modération salariale généralisées. En effet, en présence d'une propension marginale à consommer qui est nulle, les entreprises anticipent le fait que les augmentations des salaires ne vont pas permettre d'élargir le périmètre de la demande. En même temps, des dynamiques salariales particulièrement alléchantes peuvent être proposées aux figures considérées comme clés pour la compétitivité de l'entreprise²⁵⁴
- deuxièmement, nous l'avons déjà vu, l'entreprise cherche à l'extérieur de son périmètre les compétences nécessaires pour accroître sa compétitivité, typiquement dans un processus de diversification. Cela pousse le développement du commerce de biens et services interentreprises et, plus en général, un certain essor de l'économie tertiaire.

Indirectement, un troisième effet, plus sournois, se produit. Si les revenus des ménages sont relativement stables et si on veut éviter la contraction des marchés, les prix de vente ne

²⁵³ Les deux éléments principaux de limitation de la rationalité des acteurs étant la connaissance imparfaite des conséquences des décisions et le poids des croyances consolidées dans la « sagesse conventionnelle ».

²⁵⁴ Cf. Lemme 3.11 et Lemme 3.12. Au-delà de la relation contractuelle qui lie la ressource humaine à l'entreprise, on notera qu'on est en présence d'un mécanisme d'enchères, plus similaire au comportement d'un professionnel indépendant que d'un travailleur assujéti à un lien de subordination.

peuvent pas évoluer excessivement à la hausse. Par conséquent, les gains de productivité doivent compenser le surcoût lié aux efforts de différenciation, sous peine de voir les marges et la solvabilité de l'entreprise se réduire par rapport au volume d'affaires et de ressources employées. Les gains de productivité, comme l'a bien illustré Jean Fourastié (1949), reposent essentiellement sur le progrès technique. Or, ce progrès peut nécessiter du temps pour se produire : une fois que le potentiel d'une idée a été en grande partie exploité, progresser ultérieurement nécessite des efforts considérables, voire d'explorer des sentiers inconnus. Par conséquent, la rentabilité des entreprises, en saturation « parfaite », dépend de la vitesse relative du progrès technique par rapport au développement de la pression concurrentielle.

Il est suffisant que le rythme du progrès technique s'essouffle temporairement pour que la deuxième force prenne l'avantage. Dans cette situation, à côté des tensions sur les marges unitaires, un problème de solvabilité apparaît²⁵⁵.

En présence de ressources internes stables et d'emplois définitifs croissants, elle n'a, en apparence, que deux choix, l'une, réduire ses actifs, l'autre, augmenter le recours aux ressources externes. En réalité, ceci est un faux choix. L'importance des gains de productivité fait en sorte que les immobilisations doivent être non seulement maintenues mais souvent renouvelées fréquemment empêchant, de fait la réduction de l'actif. De plus, une réduction volontaire de l'actif induirait une réduction progressive des marges jusqu'au constat de pertes et, *in fine*, à l'annulation de la valeur de l'entreprise²⁵⁶.

Par conséquent, cette piste d'action ne peut pas être choisie : la seule action que l'entreprise peut mettre en place est l'augmentation des ressources externes, donc de son passif. Cependant, toutes les ressources externes ne se valent pas. Notamment, la voie bancaire peut se tarir assez rapidement en raison de ratios d'endettement de plus en plus importants et donc de bilans peu attractifs. Par conséquent, les seules possibilités de se doter de ressources externes croissantes concernent les capitaux propres et les dettes commerciales négociées sur les transactions intermédiaires.

Si le phénomène est généralisé, cela provoque deux effets :

- la recherche de capitaux propres favorise le développement des marchés financiers, avec un poids croissant des considérations boursières dans les décisions stratégiques des firmes
- l'usage massif de dettes commerciales génère, par contrepartie, un montant croissant de créances commerciales. La titrisation de ces créances permet aux entreprises de re-

²⁵⁵ Le lexique utilisé est celui de la comptabilité d'entreprise.

²⁵⁶ On renvoie à des connaissances comptables de base pour la démonstration.

trouver les liquidités nécessaires à leur financement et d'alléger, au moins au plan comptable, leur situation débitrice.

Donc, la titrisation d'effets est simplement une réponse parfaitement logique dans le contexte de référence des acteurs à un besoin accru en termes de moyens financiers. Bien évidemment, cela repose sur la croyance, irrationnelle, mais bien supportée par les statistiques et les théories, d'une croissance continue, dans le long terme, même si des à-coups ponctuels peuvent se manifester.

Si on quitte le monde théorique de la saturation « parfaite » et on admet l'existence d'une demande peu ou pas solvable, on peut expliquer pourquoi la titrisation des « subprimes » a eu le triste succès que l'on connaît. Par définition, la demande peu solvable échappe à la saturation, car elle n'a pas les moyens d'accéder aux dépenses qui la satisferaient.

De même, sa condition de solvabilité précaire lui empêche d'accéder au marché du crédit. Cependant, si les conditions pour l'obtention de prêts sont assouplies, cette demande peut être rendue artificiellement solvable. Comme on rappelait plus haut, le « subprime », tout comme à une autre échelle le « revolving », est étudié pour fonctionner avec ou sans remboursement du crédit. La titrisation de ces créances permet, idéalement, aux établissements financiers de réduire leur risque, selon les méthodes typiques du monde financier.

En appliquant la même logique, les souscripteurs re-titrisent les créances immobilières, dont on estime le risque stérilisé, afin de rendre plus liquides leurs actifs. Cette disponibilité de liquidité, à la recherche de rentabilité, est investie dans le système de l'économie réelle ce qui permet aux entreprises de satisfaire leurs exigences de financement dans un cercle vertueux à l'apparence infinie. Une masse monétaire grandissante du fait d'un accroissement du ratio entre base monétaire et agrégat M3²⁵⁷ qui ne va pas produire d'effets inflationnistes, car cristallisée dans les instruments financiers, et qui fonctionne comme une essence virtuelle au service de la croissance²⁵⁸. Encore une fois, dans ce cadre d'analyse, les décisions de Greenspan trouvent toute leur logique.

C'est un point sur lequel on n'insistera jamais assez : si une économie de marché, tel qu'elle a été théorisée jusqu'à présent se fonde sur la liberté de choix des acteurs, notamment sur l'absence d'interdits, considérer ces approches comme universellement valides porte à des

²⁵⁷ En effet, depuis les années 70, le taux de croissance de M3 a été nettement plus important que celui de M1 et, a fortiori de M0. Sources : BCE, FED.

²⁵⁸ Cf. Figure 4.4, p.188.

conséquences inattendues. Approcher une économie de satiété avec l'arsenal intellectuel bâti sur l'hypothèse d'insuffisance est aussi illogique que penser que l'on se déplacera plus vite sur terre avec des palmes sous prétexte que ce fait est vérifié pour la nage en immersion. Exporter les croyances de la « sagesse économique conventionnelle » dans l'univers de la saturation conduit à des choix contraints²⁵⁹. Autrement dit, cela aboutit à la réduction des capacités des acteurs économiques, à une réduction de leur liberté.

Si les « subprimes » ont été le véhicule de la crise en cours, ils n'en ont été nullement la cause. Une économie de satiété qui veut poursuivre sa croissance n'a pas beaucoup de choix. Soit elle intègre la demande peu (non) solvable, soit elle se dote des moyens d'influer sur les préférences des consommateurs, de les convaincre à « surconsommer ». Dans le premier cas, on vient de le voir, cela induit la création d'une bulle financière, nécessaire pour pallier le manque de moyens de paiement. Dans le deuxième cas, c'est la négation de la liberté de choix du consommateur qui est en jeu, la liberté de choisir son achat sur la base de ses besoins, mais également celle de choisir de ne pas acheter²⁶⁰.

Là où la croissance, en théorie, est la manifestation d'une satisfaction croissante des besoins du consommateur, dans ce nouveau contexte elle doit se produire même malgré lui. Cela se manifeste par l'accroissement des dépenses des entreprises et par l'augmentation, dans les dépenses des ménages, du poids des consommations non essentielles, mais devenues, soudainement, indispensables²⁶¹. Cependant, la machine à créer l'insatisfaction, moteur de la croissance, peut générer des sentiments de frustration. Celle-ci, si elle devient suffisamment forte, peut inciter un refus des pressions vers l'achat rendant les dépenses en marketing de moins en moins efficaces. Ce qui pousse vers la demande peu solvable.

En fin de parcours on retrouve la situation déjà décrite qui conduit à la création d'une bulle financière, seul moyen pour garantir la rentabilité durable d'entreprises immergées dans un environnement fortement concurrentiel avec une demande solvable plafonnée.

C'est en cela que cette crise ne peut pas être appelée crise *des* « subprimes » : elle est une crise de notre système de croyances économiques, une crise de la « conventional wisdom », une crise de notre foi irrationnelle dans un réservoir infini de besoins qui demandent satisfaction immédiate. La conjoncture économique, qu'on pourrait bien appeler « dérapage », c'est-à-dire une perte de contrôle due à la recherche d'une vitesse excessive, n'apparaît comme

²⁵⁹ À ce propos, cf. page 207.

²⁶⁰ Cf. §4.3.4.

²⁶¹ À titre d'exemple, le ratio de consommation alimentaire du premier quintile (le 20 % plus pauvre de la population) est de 15 % environ en France contre environ 59 % en Roumanie (année 2005 – Eurostat).

autre chose que la conséquence logique de l'application de théories devenues au fil du temps contradictoires avec le contexte ne prenant pas en compte ni le paradoxe de l'autarcie globale ni les possibilités de saturation globale de la demande solvable ni le rôle joué par la demande non solvable dans la naissance des bulles.

Ces éléments étant considérés comme inexistantes par les théories courantes, ils ne peuvent être pris en compte qu'au prix de modifier le modèle économique de référence. Une remise en cause de notre croyance conventionnelle dans la croissance et dans les bienfaits de la concurrence paraît nécessaire. Notre conviction est que la croissance n'aurait jamais dû devenir un objectif des politiques économiques et du jeu des acteurs. La croissance n'est, même dans les théories qui ne prennent pas en compte la saturation, qu'un moyen, un parcours censé permettre d'atteindre les vrais objectifs : le « plus grand bonheur du plus grand nombre » (Bentham 1781).

La force des systèmes économiques de marché a été leur capacité à permettre au plus grand nombre d'être plus libres. Choisir sa voie, sa profession, son mode de consommation et de vie, ce sont des libertés qui nous paraissent naturelles. C'est une illusion d'optique. La grande majorité de terriens ne les partage pas. En ce processus d'élargissement des libertés, l'augmentation du revenu disponible a indéniablement joué un rôle.

Ceci nous a fait croire que le rôle de l'économie est de rendre les hommes plus riches : le fait que le mécanisme à la base de la spirale recherche de croissance - bulle - crise est une réduction des capacités des acteurs (de l'offre et/ou de la demande) montre combien cette image est trompeuse. Le rôle de l'économie n'est pas de rendre les hommes plus riches, mais plus libres.

Pour cette raison, les approches à la crise par la stigmatisation éthique et morale des comportements sont inquiétantes et cela d'autant plus qu'elles viennent de sources de grande autorité. Lire un enchaînement de choix contraints comme la manifestation d'une excessive liberté d'action qu'il conviendrait d'encadrer lourdement paraît paradoxal.

La faillite des systèmes à économie dirigée a montré les limites du mythe du demiurge planificateur : si le sommeil de la raison engendre des monstres, l'arrogance d'une rationalité prétendue toute-puissante, alors qu'elle est limitée (H. A. Simon 1991) et que, laissée seule, elle ne peut atteindre qu'une connaissance incomplète²⁶² dépendante de la foi dans les axiomes de départ, paraît tout autant dangereuse. Notre avis est que seul un processus radicalement démocratique et respectueux des deux dimensions de la liberté des acteurs, positive et

²⁶² À ce propos, voir les « théorèmes d'incomplétude » (Gödel 1931; Nagel 1959).

négative (Berlin 1958), un authentique parcours de « rationalité contractée » (Costa et al. 1986) avec l'État dans le rôle institutionnel d'arbitre des libertés pour assurer « l'intérêt général »²⁶³, semble à même de donner une réponse effectivement durable à la somme de paradoxes et d'illusions rationnelles que nous ont conduits à celle qu'on considère désormais la pire crise économique depuis la Grande Dépression.

4.3.6.1 De la crise des subprimes à la crise de la dette souveraine

L'analyse de la crise des subprimes a été développée en deux temps, suivant l'actualité et la publication des rapports. Ainsi, la première mouture de 2009 avait été amendée en février 2011, suite aux conclusions de la FCIC.

À cette époque, si proche et si lointaine, nous avons certes des craintes quant à la pertinence des « solutions » proposées à la crise, celles-ci se réduisant essentiellement au transfert des défaillances privées, les créances toxiques détenues par les banques, vers les finances publiques dans l'idée que, une fois le secteur financier assaini, la croissance aurait pu retrouver son rythme permettant ainsi aux États de se désendetter progressivement. Lues à l'aune de notre construction théorique, ces propos étaient source de la plus grande inquiétude.

Cependant, nous n'imaginions pas que la correction pouvait être aussi sévère et violente. En particulier, l'incapacité à donner une quelconque perspective à la Grèce, autre que celle de voir sa souveraineté « massivement limitée » (Juncker 2011), et les déboires des États-Unis, qui demeurent la première économie mondiale, connaissant pour la première fois de leur histoire une dégradation de la note de leur dette souveraine²⁶⁴, constituent des signaux extrêmement alarmants, d'autant plus que les placements spéculatifs liés aux emprunts hypothécaires américains semblent être en train de redevenir à la mode²⁶⁵.

Ces évolutions de stricte actualité, que nous continuons à tenir en observation constante, nous confortent quant à la pertinence de l'analyse déployée plus haut, mais nourrissent nos inquiétudes en ce qui concerne la possibilité d'une sortie de crise non traumatique. Ni nos craintes se réduisent au fil des événements, constatant que l'échec tant des politiques de relance que de celles de rigueur n'a pas laissé d'autre choix que de constater le défaut partiel de la dette souveraine hellénique et que d'autres pays risquent de suivre la même voie.

²⁶³ En cela, nous sommes en totale opposition par rapport aux tenants de la liberté comme absence de contraintes, comme Pascal Salin en France (Salin 2000).

²⁶⁴ Source : http://www.lesechos.fr/economie-politique/infos-generales/monde/afp_00368061-les-etats-unis-sanctionnes-la-zone-euro-engluée-dans-la-crise-de-la-dette-203430.php (dépêche AFP reprise par "Les Échos").

²⁶⁵ Sources de presse. Parmi celles-ci, à titre d'exemple, <http://www.housingwire.com/2011/08/15/u-s-subprime-cds-prices-recover-after-june-losses>.

4.4 Conclusions du chapitre : la voie économique dans l'impasse

Dans ce chapitre, nous avons testé l'applicabilité de l'approche de satiété et sa cohérence avec la réalité observable.

Pour le premier objectif, nous avons montré que le choix d'un but de croissance dans un contexte d'ouverture sur l'extérieur conduit à la dilution du fait territorial, générant des effets de globalisation implicite, sans que cela ne permette de contourner durablement la condition de satiété, ou l'oscillation autour d'une quasi-satiété, en conditions dynamiques. Les systèmes de production et consommation s'intègrent de manière de plus en plus étroite atteignant la situation paradoxale que nous avons appelée « autarcie globale » (Lemme 4.6).

Ce résultat nous a rendu possible d'utiliser directement les éléments théoriques du chapitre 3 pour vérifier la pertinence des approches, tant théoriques que plus pratiques, au développement. Sans que cela puisse étonner, compte tenu de la définition inhabituelle de développement adoptée dès le chapitre 2 et de la spécificité de notre approche économique, nous avons dû conclure pour la négative. Toutefois, nous avons également constaté que les visions du développement endogène, bien qu'inconsistantes avec la situation de satiété, constituent un support cohérent pour le développement avant que la satiété ne soit atteinte, ce qui ne peut être négligé par la suite.

Enfin, nous avons constaté que les systèmes économiques réels semblent se comporter « comme si » ils étaient en situation de satiété, contournable uniquement par la déformation volontaire et plastique des préférences du consommateur. Bien que cela ne puisse être interprété comme la preuve de l'effective saturation globale des marchés, l'hypothèse de satiété permet d'expliquer aisément des phénomènes aussi divers que la stagflation des années 70, la « révolution marketing » ou la crise des « subprimes », sans avoir recours à d'éléments exogènes pris comme variables centrales du raisonnement, ce qui nous semble une grande force.

L'ensemble de ces éléments nous conduit à considérer que le développement comme croissance économique est un concept autocontradictoire, conduisant à une impasse dont la seule issue semble être la négation de la même liberté de choix qui est nécessaire afin que les mécanismes de marché fonctionnent correctement. Par conséquent, il devrait, à notre avis, être *abandonné*.

Dans le chapitre suivant, nous montrerons comment les dynamiques économiques peuvent être remises en cohérence avec les trajectoires des territoires et de leur développement, au sein d'une approche plus générale, s'appuyant sur une réinterprétation de l'approche du « développement en tant que liberté ».

5 Développement territorial : l'approche par les libertés

Suivant le fil de la réflexion développée jusqu'ici, nous avons dû accepter l'évidence : la poursuite d'un développement *économique* territorial, en condition de satiété, s'avère incohérente par rapport à la nature du développement tel que nous l'avons défini au §2.1.

De même, nous avons montré combien la poursuite d'objectifs purement économiques, puisque cela a pour effet d'accélérer le rapprochement à l'état limite de satiété, constitue, à terme, tant une impasse économique qu'une menace/opportunité pour le « construit social » territorial.

En particulier, l'abandon de l'hypothèse d'insuffisance nous a permis de mettre en lumière comment les mécanismes que les acteurs sont amenés à mettre en œuvre afin de poursuivre des objectifs de croissance en condition de satiété, et par extension en quasi satiété, n'aboutissent pas à l'amélioration de la situation de chacun. Bien au contraire, via l'accroissement des tensions concurrentielles et les risques pour la survie des entreprises qui s'en suivent, le « progrès économique » a tendance à induire une forme inattendue de servitude (Hayek 1943), où la liberté du consommateur, notamment la liberté de ne pas acheter, doit être sciemment niée afin de permettre la synchronisation de la demande avec les désires de l'offre.

Face à cet échec fondamental, nous estimons nécessaire d'offrir une perspective différente. Dans cette opération, nous tâcherons de dépasser l'opposition entre les différentes dimensions de l'économique, du social, de l'environnemental et du culturel, pour bâtir une « théorie » du développement dans laquelle, vraiment, « chacun y trouve son compte ».

C'est par ce chemin qu'on pourra respecter les raisons, illustrées au chapitre 2, qui ont conduit à l'identification du développement avec le développement économique et qui restent des questions auxquelles toute approche suffisamment vaste se doit d'apporter des réponses pertinentes.

5.1 Le « développement territorial » : du concept à la théorie

Avant de détailler notre vision du développement territorial, il convient de rappeler la distinction entre théories et modèles proposée par Leijonhufvud, reprise par De Vroey (2009).

Définition 5.1 : Théorie

La théorie est un « ensemble de propositions visant à expliquer la réalité, à dégager des liens causaux » entre éléments.

Définition 5.2 : Modèle

Le modèle concerne la « reprise partielle et réductrice de certains arguments du discours théorique à l'intérieur d'un raisonnement plus structuré en vue de démontrer leur validité ».

Suivant cette dichotomie, notre raisonnement a l'ambition de se positionner essentiellement au niveau *théorique*.

Dans les chapitres précédents, nous avons assumé comme point de départ de notre construction la Définition 2.1 du développement territorial qu'il convient également de rappeler ici pour faciliter la lisibilité : « *la trajectoire que le territoire parcourt pour réaliser ses propres objectifs autodéterminés* ». Positionnée comme référence, elle a fait office de postulat ce qui, bien évidemment, ne peut pas être parfaitement neutre (Cartier-Bresson et al. 2009).

En effet, l'approche proposée présente un élément implicite qu'il est maintenant nécessaire de sortir de l'ombre. *Qui* se charge de définir le « terme idéal » et *qui* décide de s'engager dans un processus évolutif²⁶⁶ ? Ces actions nécessitent la manifestation d'une volonté et d'une vision partagée par les acteurs. En d'autres termes, elles *impliquent* l'existence d'un tissé de liens, d'un construit social, dirons-nous d'un *territoire* (Hermet et al. 1994, p.266). Ce construit social, est donc à la fois l'*objet* du développement mais également son *sujet* moteur. Par conséquent, si développement ne s'accorde pas toujours avec l'aspect économique, il ne peut *jamais* être dissocié de sa dimension territoriale.

Toutefois, la définition que nous avons donnée était fondée uniquement sur des éléments lexicaux. Cela la rend fragile en tant que support d'une théorie générale, forcément translinguistique. Pour cette raison, dans ce chapitre on inversera la flèche du raisonnement, faisant découler la conception du développement d'une certaine vision du territoire. Étayée

²⁶⁶ Cf. note 6, page 20.

par une littérature riche, celle-ci restera néanmoins un point de départ relativement arbitraire, ce qui fait de notre approche une construction essentiellement axiomatique.

5.1.1 Notre dette envers Sen et le « développement en tant que liberté »

Dès les premiers pas sur le chemin de cette recherche, il a été clair que nous n'aurions pas pu échapper à la question centrale de la « liberté ». En effet, il suffit de reprendre la définition du développement évoquée plus haut pour noter qu'elle implique l'existence d'un certain nombre de libertés. Notamment, cela se manifeste à trois niveaux.

Tout d'abord, puisque nous venons de dire que le développement est nécessairement territorial, il ne peut y avoir de développement sans la possibilité réelle pour un groupe humain de se *reconnaître* et se *construire* en tant que territoire. Ensuite, une fois le territoire construit, il est nécessaire qu'il puisse *librement définir* ses propres finalités, ce qui implique également la possibilité effective d'établir et manifester une volonté collective. Enfin, sans la possibilité concrète de *convertir* le projet de développement en réalisation effective, il serait par définition impossible pour le territoire de se développer.

Cela semblait nous ramener vers les travaux des libéraux classiques, comme Smith, voire vers les libertariens, comme Hayek. Toutefois, ces références étaient hautement insatisfaisantes, nous renvoyant au concept de développement comme croissance qui nous laissait, déjà à l'époque des premiers défrichages de notre sujet, plus que sceptiques. Ainsi, c'est un peu par hasard, au gré d'une recherche bibliographique combinant le mot « développement » avec celui de « liberté », que nous sommes rentrés en contact avec les travaux de Sen et l'approche des capacités, dont notre connaissance préalable s'arrêtait à l'usage fait par le PNUD au travers de l'IDH²⁶⁷.

La lecture de « Development as Freedom »²⁶⁸ a été très importante pour la direction que notre travail a prise, et probablement même pour son simple aboutissement. En effet, du moins au premier regard, les « libertés » objets de notre réflexion paraissaient identifiables avec les capacités, celles-ci étant définies comme la liberté de mener la vie à laquelle on a des raisons d'attribuer de la valeur (Sen 2000a).

Si cette première impression n'a pas été confirmée par la suite, ce qui fait que notre théorisation ne peut être proprement inscrite dans l'approche par les capacités autrement que comme une réinterprétation très libre et personnelle²⁶⁹, il s'agit d'un domaine d'études avec qui

²⁶⁷ Cf. §2.4.2, page 64.

²⁶⁸ Dans son édition en langue française, (Sen 2000a).

²⁶⁹ Cf. §5.1.2.

nous partageons de nombreux points de vue. À nos yeux, cela prend une importance particulière, d'autant plus que l'angle d'attaque de notre travail, l'élargissement de la théorie économique utilitariste par la suppression du postulat de non-satiété, et son objectif, vérifier les conséquences de l'état de satiété sur le développement territorial, ne présentaient pas forcément d'éléments favorisant *a priori* cette convergence²⁷⁰.

Faire une revue complète de la littérature en matière d'approche par les capacités est devenu une opération assez hardie (Chiappero Martinetti & Pareglio 2009, p.57), notamment en raison de la prolifération de travaux théoriques et appliqués, signe d'une vitalité et d'une capacité explicative certaine de l'approche en question. Cependant, il nous semble important de citer brièvement les principaux éléments de similitude et de différence, afin de positionner notre vision par rapport à cette référence.

Un premier et important point de contact se situe au niveau de la méthode. Comme il a été brillamment montré par Sen (2000a), les théories du développement, et plus en général les modélisations du comportement humain, tendent parfois à être excessivement simplificatrices, que cela concerne la manière dont les moyens sont transformés en réalisations ou la définition du finalisme des acteurs. Au contraire, l'approche des capacités fait le choix difficile d'une complexité volontaire et assumée (Chiappero Martinetti 2008), afin de rendre compte aussi bien que possible de la réalité de la différence humaine. À la lumière des considérations développées dans le §2.1 sur ce sujet, on ne peut que partager cette prise de risque, malgré quelques perplexités sur la genèse du concept de capacité, qui nous semble essentiellement fondée sur l'observation « primitive » de leur absence²⁷¹.

Un autre élément fort de proximité est constitué par le partage d'une certaine vision éthique du développement, une vision que l'on peut considérer comme humaniste, au sens étendu du terme, puisque l'Homme constitue la finalité à l'aune de laquelle les moyens doivent être évalués (Alkire 2009a). Quand ce recentrage est appliqué au domaine économique, nous retrouvons dans les ouvrages de Sen le même constat de l'inversion des rôles réciproques entre matière économique et développement que nous avons retracé de manière indépendante au fil du chapitre 2 et la conviction profonde que l'économie ne peut être considérée comme une finalité de développement, en constituant plutôt un moyen (Sen 1989).

²⁷⁰ Pour un exemple des nombreuses prises de positions critiques vis-à-vis de l'utilitarisme au sein de l'approche par les capacités, voir (Sen 1980).

²⁷¹ Cf. page 65. De fait, la très grande majorité des travaux que nous avons eu occasion de consulter concernent le manque de capacités, plutôt que leur existence. C'est peut-être une explication pour la focalisation des analyses empiriques essentiellement sur les « fonctionnements réalisés », alors que les analyses concernant directement les capacités en tant que telles sont plus rares (Chiappero Martinetti 2009, p.161).

Puisqu'il s'agit simplement d'un moyen, bien que nous avons eu parfois le sentiment d'attacher à la dimension économique plus d'importance que celle accordée par Sen, la question centrale dans notre approche ne peut être autre que celle de la conversion de ces moyens, et plus en général de l'espace des opportunités, en développement effectif.

Si cela semble être le cas également dans la littérature inhérente à l'approche par les capacités, nous avons remarqué une certaine hétérogénéité dans les différentes contributions dont on a pu prendre connaissance, sans prétention d'exhaustivité.

Ainsi, à titre d'exemple, les études concernant la conversion entre capacités et fonctionnements²⁷² nous semblent structurellement différentes de celles cherchant une relation entre fonctionnements et bien-être²⁷³.

De même, il nous semble que la réflexion sur le « bien-être » ne puisse pas être assimilée parfaitement à celle sur le développement, au sens ici adopté.

En effet, il s'agit d'un des points où notre réflexion ne recoupe pas exactement le chemin de l'approche par les capacités. Toutefois, avant d'aborder ce qui nous différencie de cette branche d'analyse, nous devons reconnaître que nous empruntons à Sen l'idée centrale de considérer le développement comme l'élargissement de l'espace de liberté (Sen 2000a)²⁷⁴, bien que dans notre vision cela constitue plutôt un *proxy*, un phénomène corrélé, que le développement en soi.

En particulier, nous avons trouvé fort pertinente la distinction opérée par Sen entre les capacités et les fonctionnements, c'est-à-dire les comportements concrets, comme appui pour éviter les dénis de complexité et leurs effets nuisibles quant à la compréhension du monde qui est le nôtre, erreurs qui entraînent comme conséquence une prise de décision fondée sur de mauvaises bases. Et que « *des théories mal bâties peuvent tuer* » (Sen 2000a, p.212) nous semble, à la lumière de l'analyse de la crise dite financière menée au §4.3.6, une affirmation incontestable.

Malgré ces proximités fortes, des éléments de distance existent également et ils ne peuvent être négligés. Notamment, ceux-ci concernent le niveau d'observation, l'objet d'analyse et la logique de traitement de l'information.

²⁷² Tel le récent travail sur l'efficacité du processus de conversion au Royaume-Uni, (Binder & Broekel 2011).

²⁷³ À titre d'exemple on peut évoquer le modèle I-Qual, dans le déjà cité (Chiappero Martinetti & Pareglio 2009).

²⁷⁴ « *Dans cette perspective, la liberté apparaît comme la fin ultime du développement, mais aussi comme son principal moyen. Le développement consiste à surmonter toutes les formes de non-libertés, qui restreignent le choix des gens et réduisent leurs possibilités d'agir. La suppression de ces non-libertés est, selon la thèse défendue ici, constitutive du développement* » (Sen 2000a, p.10). La formulation originale en anglais était encore plus claire : « *Development can be seen, it is argued here, as a process of expanding the real freedoms that people enjoy* », cité en (Chiappero Martinetti 2009, p.33).

L'approche par les capacités positionne son observation au niveau de l'individu (Sen 2003, p.65), au sens de la personne (Sen 2009, p.16), ce que lui a valu également quelques interrogations critiques sur les liens entre capacités individuelles et collectives²⁷⁵.

Notre choix de fond étant l'analyse territoriale, nous sommes amenés à parcourir le chemin inverse, de la liberté du construit social (Leloup et al. 2005) vers la liberté et le choix effectif de ses composantes de le construire. Dans ce parcours, nous avons été portés à définir l'individu de manière différente que Sen, donc à adopter un niveau d'observation décalé par rapport à son approche.

De même, la définition de liberté que nous avons choisi d'adopter est légèrement différente par rapport aux capacités. Bien qu'à première vue cela puisse ne pas être flagrant, le décalage entre les objets d'analyse est suffisamment important pour avoir des conséquences visibles dans le développement du raisonnement.

Enfin, nous ressentons l'importance encore aujourd'hui attribuée à la variation du PIB en tant que mesure de développement comme l'échec des indicateurs analytiques, sectoriels, partiels et autres tableaux de bord. Bien que cette conviction ne puisse pas être considérée comme scientifique, il nous semble essentiel, en ce qui concerne une théorie du développement, de fournir des instruments, même pas très raffinés²⁷⁶, mais suffisamment pertinents et simples à manier.

Paraphrasant Krugman (2000) nous nous posons la question de savoir combien un bon indicateur de développement doit être compliqué. Notre opinion est que la réponse ne peut pas être univoque. Si on se positionne dans l'optique des spécialistes qui en assurent la mesure, il doit être complexe autant qu'il est nécessaire, afin de ne pas négliger de l'information importante. En revanche, il doit être suffisamment simple et immédiat pour l'utilisateur, par exemple un décideur public, afin que la mesure puisse être un véhicule efficace de l'information²⁷⁷. À ce sujet, il nous semble d'aller à l'encontre des préconisations de l'approche par les capacités en matière d'analyses multidimensionnelles et pluralistes (Sen 1989, p.54; Alkire 2009b, p.48), bien que la divergence d'appréciation puisse découler de la différence entre concepts que l'on vient d'évoquer rapidement.

Par ailleurs, nous constatons que la pensée de Sen s'est peut-être modifiée au fil du temps, du moins si on en juge par les préconisations du « Rapport Stiglitz », dont il est coau-

²⁷⁵ À titre d'exemple, (Dubois & Renouard 2008).

²⁷⁶ Par ailleurs, la nature très imprécise et conventionnelle du PIB n'est plus à démontrer. Pour un aperçu synthétique des critiques (Chiappero Martinetti & Pareglio 2009, p.21-22).

²⁷⁷ Pour une réflexion sur l'effet de saturation informationnelle engendrée par la multiplication des indicateurs de développement durable, cf. (Levrel 2008).

teur, en faveur d'un indicateur synthétique unique (Stiglitz et al. 2009).

Ces différences et emprunts seront mieux détaillés dans le paragraphe suivant, dédié à l'exposition de notre conception du développement territorial.

5.1.2 Éléments constitutifs de l'approche par les libertés

Dans les pages qui précèdent nous avons posé les éléments fondamentaux pour bâtir une « théorie » du développement territorial. Dans ce paragraphe, on se concentrera sur la coordination de cette information, afin de l'organiser dans un tout cohérent.

5.1.2.1 Développement et projet territoriaux

La littérature (Antheaume & Giraut 2005; Pecqueur 2001) a proposé, au fil du temps, différentes clés pour définir un territoire²⁷⁸. Ainsi, selon le critère d'interprétation retenu, la vision que l'on restituera pourra être sensiblement différente. Un exemple, effleuré au §4.1, concerne la différence entre l'optique « territoriale » du développement choisie pour ce travail et celle « locale » portée, parmi d'autres, par Krugman et l'école de la « Nouvelle Géographie Économique ».

Pour les finalités de cet écrit, regarder le territoire sous l'angle du « construit social permanent » (Leloup et al. 2005), nous a paru, à la fois, plus utile et mieux fondé. En effet, bien que la notion de territoire reste relativement ambiguë (Faure 2004), un certain consensus se dégage pour le considérer comme un fait humain, résultat instable de la réinterprétation continue d'éléments objectifs et de symboles par une communauté sur un bassin de vie²⁷⁹. Dans cette optique, la notion de territoire tend à inclure une dimension de « projet », voire même d'« idéologie » (Lussault 2007).

Cela est évident si on simule la naissance d'un territoire. Positionnons-nous de manière abstraite dans une position originelle où les territoires n'existent pas, mais uniquement des espaces peuplés d'individus. Dans cette situation, il y a également absence de corps sociaux et d'organisations perçus en tant que tels, chaque personne étant un point solitaire juxtaposé aux autres. Dans ces circonstances, le territoire peut naître seulement à partir du moment où il émerge des raisons et une volonté de « vivre ensemble », manifestation de la liberté des acteurs de se reconnaître dans une vision de ce que l'on est, de ce que l'on veut être et du comment on souhaite le devenir.

²⁷⁸ Géographiques, physique, historiques et ainsi de suite.

²⁷⁹ En ce sens, on peut rappeler certaines des contributions déjà évoquées dans le texte : (Pecqueur 2001), (Ternaux & Pecqueur 2005), (Ritchot 1992; 1999), (Ritchot & Desmarais 1991), (Leloup et al. 2005), (Antheaume & Giraut 2005), (Blais et al. 2007), (Talandier & Davezies 2009).

Ainsi le territoire-projet est défini par trois éléments, l'état de départ, l'état objectif et le parcours de liaison. Par conséquent, l'univers des possibilités en termes de projets de territoire est triplement infini, puisque non seulement à partir d'une infinité d'états de départ on peut choisir une infinité d'états objectifs mais, une fois fixés ces deux points, infinies sont les trajectoires qui peuvent les relier.

De ces trois éléments, aucun n'est à proprement dire « objectif ». En effet, l'état de départ relève de la perception que le territoire a de lui-même, ce qui implique une dimension subjective importante ; l'état objectif constitue la modélisation idéale et souvent implicite d'une condition en réalité inconnue ; et la trajectoire choisie ne peut échapper à une dimension d'éthique appliquée, à côté de considérations plus objectives.

On ressent un « *profond mécontentement* »²⁸⁰, on imagine un « *autre monde* »²⁸¹ et on essaye de le construire, choisissant les moyens qui *semblent* efficaces et qui *sont* moralement acceptables pour la communauté.

Enfin, notons que l'usage du mot « projet », fréquent en littérature, ici ne se réfère pas uniquement à ce que l'on souhaite faire, mais également à une dimension plus intime, de ce que l'on souhaite être. Ainsi, les états-objectifs qui peuvent être et qui sont concrètement affichés sur l'espace du débat public, relèvent tant de l'une tant de l'autre typologie, et souvent d'un mélange des deux. Ainsi, à titre d'exemple, on retrouve le souhait d'être « *l'économie de la connaissance la plus compétitive et la plus dynamique du monde* » (Kok 2004), objectif pouvant être relié à la dimension du faire, ou de se reconnaître dans une identité de peuple comme à l'occasion de la réunification allemande.

Par ailleurs, notons que la grille de lecture que l'on vient d'esquisser s'applique également bien à des territoires en mouvement qu'à ceux poursuivant des objectifs conservateurs et de reproduction. En effet, non seulement on peut aisément argumenter que l'identité de deux conditions en deux instants différents n'est qu'apparente²⁸², mais quand bien même on supposerait que le territoire puisse rester immobile, de la nature instable du construit social en découle qu'il existe une large palette de façons de ne pas bouger.

Face à la menace de la différence, puisque les territoires dont on parle souhaitent ne pas changer, le choix de suivre le parcours de l'intégration conduisant à une stabilité dialectique à la Hegel, celui de l'assimilation ou encore celui de la ségrégation, comme dans les régimes totalitaires, débouche sur des projets et des trajectoires territoriales complètement différentes.

²⁸⁰ (Hayek 1933), cf. §2.2.4.1, page 44 et suivantes.

²⁸¹ Cf. le slogan de l'organisation ATTAC, « *Un autre monde est possible* », source <http://www.attac.org>.

²⁸² À titre d'exemple, on évoquera Héraclite d'Éphèse, philosophe grec du VI^e siècle av. J.-C., célèbre pour sa maxime « *panta rei* », tout s'écoule, tout change.

Au vu de cette infinitude de l'univers des projets, il est essentiel de ne pas superposer, même de manière involontaire, notre propre vision à celle des territoires. Cela implique d'éviter soigneusement d'introduire, ne fût-ce que de manière implicite, une hypothèse quelconque sur le *contenu* du projet territorial.

Comme déjà anticipé au §2.1, nous admettons explicitement la possibilité que des territoires différents se choisissent des objectifs, des directions et des moyens différents. En d'autres mots, nous identifions théoriquement le territoire avec son projet, au sens explicité plus haut.

Cette simplification, qui laisse temporairement de côté les éléments dialectiques et dynamiques qui animent les territoires réels, nous permet d'exprimer une relation générale entre territoire et développement. En effet :

Lemme 5.1 : Territoire, projet, développement

*si le territoire est un projet, le **développement en mesure la progression.***

Nous retrouvons ici l'idée de développement comme trajectoire que nous avons posée comme définition dans le chapitre 2 et que nous pouvons maintenant sortir de la catégorie des postulats.

Toutefois, nous ne pouvons pas éviter la nature axiomatique, bien qu'argumentée, de la conception des territoires en tant que projets. De la vérité de ce postulat, notre théorie ne peut rien affirmer (Gödel 1931) et elle n'a de validité que dans le cadre restreint défini par l'axiome adopté. Ainsi, démontrer que le concept de territoire comme construit social portant un projet, même implicite et contradictoire, voire une « idéologie », doit être abandonné reviendrait à réfuter, au sens poppérien du terme, la vision que nous avançons.

5.1.2.2 De la capacité de développement à la « Liberté »

En reprenant les éléments du paragraphe précédent, la proximité analogique avec l'approche par les capacités est manifeste. En effet, si on traitait le territoire comme une personne, on pourrait aisément définir le développement comme un fonctionnement²⁸³, puisqu'il s'identifie exactement avec une façon d'être à laquelle le territoire attribue de la valeur.

Cette analogie nous permet de mettre en relief trois considérations importantes. Tout d'abord, en application directe des travaux de Sen, constatons qu'un fonctionnement nécessite d'une capacité, d'un espace des fonctionnements possibles incluant le fonctionnement effec-

²⁸³ “The various things a person may value doing or being”, cf. Alkire (2005).

tivement réalisé. Néanmoins, la « liberté » de développement d'un territoire se distingue des capacités sur deux points.

Premièrement, le territoire n'est pas une personne. Sa volonté, sa liberté et ses préférences dépendent des acteurs qui se reconnaissent en tant que territoire, dans une relation dynamique d'influence réciproque. Par ce biais, la distinction entre les deux aspects de la liberté en tant qu'opportunité et en tant que procédure (Sen 2009) tend à devenir confuse, puisque la détermination de la volonté territoriale de suivre une trajectoire, ce qui est expression de la liberté-opportunité, implique l'existence d'une quelque forme de procédure pour permettre la formation de la volonté, avant même de son expression effective.

D'autre part, le fonctionnement « développement » n'est pas qualitativement homogène avec ceux identifiés par la littérature et que l'on pourrait adapter à l'échelle d'observation territoriale, telle être un territoire sûr, offrant des soins de qualité, jouissant d'un bon état de l'environnement, et ainsi de suite.

En réalité, là où les couples capacités/fonctionnements désignent des « faire » *ou* des « être »²⁸⁴, il nous semble qu'une supposée capacité de développement devrait prendre en compte l'être et le faire *en même temps*. Cela découle directement de la conception du territoire-projet, puisque le « terme idéal »²⁸⁵ de développement et la raison d'être du territoire tendent à se superposer. Par conséquent, *si* le territoire est un projet et *si* le développement en mesure la progression (Lemme 5.1), alors :

Lemme 5.2 : Développement et l'espace des possibilités de développement

*tout développement **nécessite** l'existence d'un espace des **possibilités de développement**, qui est défini de manière **conjointe** par les **libertés d'être et de faire** dont le territoire est porteur.*

Si le territoire n'est pas libre d'exister, il ne peut avoir ni territoire ni développement. Dans cette optique, aborder le développement du Kurdistan, du Tibet ou même, de manière plus provocatrice, de la Belgique, serait un exercice intéressant. De même, si le territoire ne peut pas « faire », encore une fois emprunter le chemin du développement serait impossible.

Bien évidemment, au vu des considérations précédentes, le glissement entre « capacité » et « liberté » n'est pas que sémantique. En effet, rappelant les trois composantes de diagnostic du présent, imagination du futur et choix des trajectoires qui sont constitutives du territoire-projet, et donc du développement, nous pouvons adopter, au sens de cet écrit, la défini-

²⁸⁴ Tels « accéder aux loisirs » ou « être en bonne santé ».

²⁸⁵ Cf. page 20.

tion suivante :

Définition 5.3 : Liberté

*la liberté est la possibilité **concrète et effective** pour **chaque porteur de volonté** de **définir librement** ses **objectifs**, les **poursuivre selon des modalités librement choisies** et les **réaliser effectivement**.*

À l'évidence, cette définition n'est pas strictement identique à celle que Sen donne des capacités²⁸⁶, bien que les deux répondent à la même logique. Elle est, à la fois, plus large, puisqu'elle concerne tous les porteurs de volonté, et plus exigeante puisque, en plus des réalisations effectives, elle aborde la détermination des volontés, aspect de procédure, et le choix des moyens, ce qui relève tant de la procédure que de l'opportunité.

À ce sujet, bien qu'une analyse détaillée des implications de la nuance exprimée demanderait probablement un développement excessivement vaste, qui nous éloignerait de l'objectif de ce texte, on souhaite néanmoins avancer une hypothèse de travail.

Nous avons plusieurs fois rappelé que les capacités se réfèrent à la liberté de réaliser les fonctionnements qu'on a « des raisons de valoriser » (Sen 2000a). Il nous semble que notre concept aborde, ne fût-ce que de manière implicite, plutôt la possibilité réelle de donner de la valeur aux fonctionnements.

En effet, valoriser un élément quelconque nécessite l'utilisation d'une unité de mesure, laquelle peut être parfaitement implicite. Prenons l'exemple de deux fonctionnements concurrents, sortir avec des amis ou rester à la maison pour jouer avec les enfants, sous l'hypothèse que les deux ne sont pas réalisables de manière conjointe et qu'on ne peut pas décaler l'un ou l'autre dans le temps. Donc, il faut choisir. Si les deux ont une valeur et il est possible de les mettre en œuvre avec le même effort, il est logique d'assumer que la personne choisira l'option avec la valeur relative plus élevée, selon son échelle de mesure, au moment où le choix est fait. Ce qui implique que, à l'instant précédent le choix effectif de transformer l'opportunité en réalisation, la valeur des deux fonctionnements est nécessairement déjà préévaluée.

Toutefois, si par l'évidence des choix nous comprenons qu'il existe un classement dynamique de valeurs, cela ne nous renseigne pas sur la manière dont la valeur a été attribuée. Il semble raisonnable de considérer que cette valeur englobe deux types d'estimation. L'une, à caractère utilitariste, consiste dans l'évaluation de la fonctionnalité du comportement mis en œuvre vers un résultat, un objectif. *Pour la réalisation de mon objectif bien-être, je préfère, ce soir, sortir avec mes amis.* L'autre, plus éthique, concerne la cohérence de la modalité de réali-

²⁸⁶ Cf. page 219.

sation de l'objectif avec les critères d'acceptabilité. *Toutefois, puisque je dédie très peu de temps aux enfants en raison de mon travail, que je ne peux pas gérer, je décide de rester à la maison.* Ces deux éléments correspondent exactement aux constituants de la liberté, selon la Définition 5.3.

Par conséquent, et avec toute la prudence qui est nécessaire, nous avançons l'hypothèse que notre concept de « liberté » est assimilable à la fondamentale « capabilité d'être capable ». C'est une des raisons pour lesquelles nous ne suivons pas Nussbaum (2000) dans son idée de l'établissement d'une liste des capacités de référence, bien que nos préoccupations méthodologiques ne soient pas fondamentalement différentes des siennes et que nombre des éléments avancés dans son ouvrage nous semblent utiles pour apprécier le degré de liberté, tant dans sa dimension d'être que dans celle de faire, observable pour un territoire défini²⁸⁷.

5.1.2.3 Volonté collective, volonté individuelle

Puisque l'action de donner de la valeur implique un jugement, celle-ci est une manifestation de volonté. Appliquée à l'échelle territoriale, cette volonté apparaît comme « collective » et il est dès lors naturel de s'interroger sur la manière dont cette volonté se détermine. L'analyse, même sommaire, de la littérature nous renseigne sur la difficulté d'aboutir à des résultats concluants²⁸⁸. En effet, tant on accepte des résultats d'impossibilité (Arrow 1951; Sen 1970), tant on est obligés d'assouplir l'exigence explicative des modèles²⁸⁹.

En ce qui nous concerne, c'est un autre chemin de réflexion qui a été privilégié. Si on accepte l'impossibilité d'agrégation, la volonté des collectifs ne peut pas être assimilée à la somme des volontés individuelles. Symétriquement, ces dernières ne sont pas déductibles à partir de la volonté collectivement exprimée.

De ces prémisses, un simple raisonnement fondé sur les ensembles, dont on fera l'économie de la formalisation, conduit à affirmer qu'il existe alors nécessairement un espace d'autonomie de la volonté collective par rapport à l'ensemble des volontés individuelles qui sont censées la déterminer. Cela nous semble d'absolu bon sens et il est corroboré par notre propre observation, en tant que professionnel, du fonctionnement d'organisations²⁹⁰ aussi diverses que des partis politiques, des entreprises ou des collectivités territoriales.

Par conséquent, il nous semble nécessaire de reconnaître que ces moments pluriperson-

²⁸⁷ Voir §5.3, page 258 et suivantes.

²⁸⁸ Pour une revue plus optimiste, cf. Martin & Merlin (2004).

²⁸⁹ Pour certains aspects, on peut considérer que l'approche par les capacités fait partie de ces tentatives de retrouver du sens dans le domaine du choix social, quitte à supporter une volontaire incomplétude (Sen 2009; 2010).

²⁹⁰ Gustave Le Bon (1895) aurait fort probablement parlé de « foules ».

nels, étant porteurs d'une volonté propre, doivent être regardés comme des « individus ». Dès lors, puisqu'ils portent une volonté « individuelle », ils sont également caractérisés par un certain degré de liberté (Définition 5.3) tout aussi « individuelle »²⁹¹.

Enfin, si l'individu collectif est doté d'une volonté, et si cette volonté ne correspond pas à la somme des volontés de ses parties élémentaires, le problème reste de comprendre comment cette volonté s'établit et s'exprime. En analogie avec la personne, nous estimons nécessaire de ne pas introduire de restrictions théoriques à ces modalités. Tout comme on ne s'interroge pas sur les raisons qui conduisent les personnes à donner de la valeur à des fonctionnements spécifiques, mais uniquement sur l'opportunité et le manque d'opportunité de poser les jugements qui leur conviennent, de même on choisit de faire pour ces individus « complexes ».

Par ailleurs, cela est nécessaire pour respecter la définition de liberté adoptée, puisqu'elle demande une fixation « libre » des objectifs et le choix « libre » des modalités, ce qui entraîne une « libre » définition de la volonté. Donc, on peut poser la définition suivante :

Définition 5.4 : Individu

On appelle « individu » tout sujet doté de volonté propre. Celle-ci s'établit et s'exprime selon les modalités qui sont propres à chaque individu.

Du combiné des définitions posées, en découle que la liberté, au sens de cet écrit, est une caractéristique commune à tous les individus, qu'il s'agisse de personnes au sens strict ou d'individus complexes.

Enfin, il est opportun de catégoriser les individus complexes, afin de mieux cerner les objets de la discussion. À notre avis, on peut se limiter, du moins dans un premier temps, à distinguer les organisations des corps sociaux. En particulier, nous utilisons dans cette opération les critères de l'existence de normes explicites définissant les modalités de manifestation de la volonté de l'individu complexe et celui de l'existence d'objectifs formalisés.

En posant cette distinction, nous sommes conscients de nous exposer à la critique. Toutefois, cette prise de risque est utile. Que la frontière soit floue entre les deux concepts, c'est difficilement niable. En effet, toute organisation présente des aspects informels, ce qui en fait un « construit social » (Crozier & Friedberg 1977), et il est, à l'évidence, possible de mettre en

²⁹¹ Bien évidemment, « individuel » ne doit pas être confus avec « indépendant ». Par ailleurs, l'immense littérature existante soulignant l'importance des conventions sociales dans la détermination de la volonté et des comportements personnels nous indique qu'aucune volonté ne peut être considérée comme absolument indépendante du contexte.

œuvre une coordination de moyens (humains, financiers, ...) en vue d'obtenir un résultat, ce qui est le socle commun de la plus grande partie des définitions d'organisation, sans avoir recours à la formalisation d'objectifs et règles.

Cependant, puisque l'objet central de notre analyse est la liberté de ces individus complexes, il nous semble que l'existence d'un référentiel formel auquel le comportement concret peut être comparé est un élément de différenciation qu'il est préférable de saisir. Notamment, cela aura l'avantage de rappeler à notre attention l'existence des corps sociaux au-delà des institutions établies, ce qui est un élément à notre avis important dans la détermination des trajectoires territoriales.

5.1.2.4 Individus, territoire et liberté

Les éléments que nous venons d'identifier, dressent le tableau d'un territoire définissable comme une *métasociété* peuplée de *méta-individus* en relation d'influence réciproque. En particulier, on y trouve des individus-personnes, des individus-organisations (entreprises, associations, institutions publiques, ...), et des individus-corps sociaux.

D'ailleurs, il est opportun de préciser que le territoire lui-même doit être considéré dans cette dernière catégorie. Toutefois, pour des raisons de clarté, on se référera par la suite toujours de manière explicite au territoire, laissant les locutions de méta-individus et de corps sociaux uniquement pour désigner les éléments de cet ensemble, à l'exception de l'individu-territoire lui-même.

Comme tout individu inséré dans une relation sociale, le territoire possède un certain degré d'autonomie dans la détermination de sa volonté et, donc, de son identité de projet²⁹². En revanche, il *n'est pas* indépendant des méta-individus qui ont manifesté la volonté de se reconnaître territoire²⁹³. Plus spécifiquement, la liberté « d'être » dont le territoire jouit est dépendante de la liberté, d'être et de faire, de ces méta-individus. Étant donné que sans liberté territoriale d'être il ne pourrait y avoir ni territoire ni, *a fortiori*, développement, ce dernier est en relation stricte avec la « capacité individuelle d'être capable », lien tissé par le moyen du fonctionnement individuel effectif « être territoire ».

Face à l'hétérogénéité des méta-individus, on doit se poser la question de savoir si la liberté d'une catégorie quelconque d'entre eux peut être considérée comme structurellement plus importante de celle des autres. L'interrogation n'est pas, à notre avis, banale.

²⁹² Cf. §5.1.2.3.

²⁹³ Cf. §5.1.2.1.

Si on reprend notre critique de la révolution marketing, nous pourrions la reformuler dans le langage utilisé ici montrant que le phénomène de synchronisation élève la liberté de faire et d'être²⁹⁴ des entreprises au dessous de toutes les autres, lesquelles peuvent s'exprimer uniquement quand elles sont déjà en cohérence avec la première.

Le fait d'avoir écarté cette prééminence, nous laisse entière la possibilité théorique d'en privilégier une autre. Toutefois, dès notre chapitre 2 nous avons reconnu l'exigence que l'approche théorique proposée respecte les raisons ayant conduit à la confusion entre développement et développement économique²⁹⁵.

Dans ce chapitre préliminaire, nous avons montré combien l'idée que l'économie aurait aidé chacun, ou au moins le « plus grand nombre », à satisfaire ses besoins et assouvir ses plaisirs a été importante. La promesse que, par le biais de l'échange sur libre marché de concurrence parfaite, chacun aurait tiré le profit maximal permis par les contraintes techniques et de disponibilité de moyens a été séduisante, d'autant plus que le progrès technique aurait permis d'aller continuellement vers un « plus » équivalent à un « mieux ».

Sen (1992) a montré avec talent combien cette équivalence peut ne pas être vraie, selon que la capacité de conversion des moyens en réalisations caractéristique de chaque individu est plus ou moins complète. Par conséquent, sa critique se positionne à l'extérieur du référentiel économique courant, privilégiant une dimension philosophique et éthique qui nous semble évidente dans l'évolution de ses écrits²⁹⁶. Pour notre part, grâce à l'élargissement de la théorie économique à la condition de satiété, on a montré que, même à l'intérieur d'un référentiel général qui reste essentiellement néo-classique, l'identité ne peut pas être considérée comme fiable²⁹⁷.

Néanmoins, si on peut écarter l'approche purement économique au développement de par son inconsistance, l'exigence éthique sous-jacente de permettre à chacun de trouver sa place s'impose comme un prérequis pour la théorisation. Par conséquent, prise à l'échelle singulière, la liberté d'un méta-individu ne peut être considérée comme supérieure à celle d'un autre.

Si cela identifie le niveau auquel se situe l'égalité fondamentale (Sen 1980) de notre théorie, on peut néanmoins anticiper un certain nombre de critiques.

Un premier grief pourrait être que notre position ne tient pas compte des retombées de

²⁹⁴ En ce qui concerne la liberté de faire on peut évoquer toute la stratégie de produit ; pour la liberté d'être nous reprenons le postulat de survie présenté dans l'analyse de l'économie de satiété (page 133).

²⁹⁵ Cf. page 17.

²⁹⁶ Cf. Sen (2010).

²⁹⁷ Cf. §4.4.

la liberté des uns sur celle des autres, et en particulier selon la direction qui va des individus complexes aux personnes, comme par ruissellement.

Que ces effets peuvent se vérifier, nous semble d'absolu bon sens. Cependant, rien ne nous permet d'affirmer que le mécanisme fonctionne de manière uniforme indépendamment du contexte. Par conséquent, nous estimons plus prudent de prendre conscience de l'existence d'effets croisés entre la liberté des différents méta-individus, sorte d'externalité, sans préjuger ni de leur manifestation, ni de leur signe.

Un deuxième point critiquable concerne le fait que l'égalité entre la liberté des méta-individus implique une asymétrie dans la liberté des *personnes*. Il suffit de penser à la situation de quelqu'un qui serait à la tête de plusieurs organisations, et donc influent par rapport à la volonté des méta-individus, pour s'apercevoir qu'il peut y avoir une distorsion de perspective si on le compare à une autre personne dont l'influence est inférieure.

Néanmoins, si la critique n'est pas dépourvue de sens, il n'est pas possible, à notre avis, de la recevoir. En effet, faire le contraire reviendrait à dire que la volonté des individus complexes est reductible univoquement à celle des personnes qu'y sont impliquées, ce qui contraste avec la réflexion développée au §5.1.2.3 et le postulat de survie (p.134), ainsi qu'avec le constat de Crozier, déjà évoqué, quant à la nature « sociale », donc négociée dans un équilibre instable de compromis permanent, des organisations.

Enfin, poser cette égalité entre méta-individus revient en quelque sorte à instituer un postulat de démocratie puisqu'en excluant la justification de la dominance dans la relation un à un, a fortiori on exclut l'éventualité d'une relation « dictatoriale » à l'échelle un à plusieurs.

Cette posture, est-elle en conflit avec l'ambition de généralité de notre réflexion ? Avons-nous le droit, dans le contexte de ce travail, de nier à un territoire la liberté de se choisir une trajectoire dictatoriale ?

En réalité, il nous semble que cette liberté n'est pas niée, mais que la nature du territoire-projet, adoptée comme axiome indémontrable de notre construction, implique que cette option naisse d'un accord, d'une acceptation de la part des acteurs territoriaux. D'ailleurs, la logique de délégation du pouvoir à une oligarchie, qui l'exerce premièrement dans son propre intérêt et dans celui de sa reproduction, a pu être détectée parmi les traits des ainsi dites « démocraties occidentales »²⁹⁸, ce qui n'est pas sans poser des questions sur la qualité de nos systèmes de représentation politique²⁹⁹. Ce transfert, s'il est volontaire et non contraint, n'est pas

²⁹⁸ Cf., à titre d'exemple, Pinçon & Pinçon-Charlot (2010), pour un regard sociologique sur le cas français.

²⁹⁹ Au-delà des jugements de valeur de chacun, force est de constater que, quand interrogés en matière institutionnelle, les citoyens semblent prendre des options conservatrices. Cela fut le cas en France et aux Pays-

en contradiction avec l'égalité entre les libertés des méta-individus et représente une forme particulière de gouvernance adoptée par le territoire.

Supposons maintenant que ce consensus n'existe pas, c'est-à-dire qu'un groupe impose sa volonté à tous les autres. Dans ce cas, on doit distinguer trois situations différentes, selon que la prise de pouvoir de la minorité soit acceptée, subie ou contrastée.

Si elle est acceptée, on se retrouve, après un décalage temporel, dans une situation équivalente à celle de la délégation volontaire décrite plus haut et le leadership de la minorité devient la forme de gestion du pouvoir qui caractérise le projet de territoire.

En revanche, une situation subie ou contrastée indiquera que le projet porté par la minorité n'arrive pas à construire le territoire. En particulier, si les forces territoriales s'accordent sur l'objectif partagé de contraster le pouvoir minoritaire, on se trouvera en présence d'un territoire réel, construit par le bas, en conflit avec le territoire fictif identifié dans la structure de pouvoir. C'est le schéma typique des « révolutions territoriales », telles les luttes menées en Pologne dans les années 80 ou les plus récents événements touchant l'Afrique méditerranéenne (Egypte, Tunisie, Lybie), ou encore la Syrie.

Enfin, si la situation est « simplement » subie par la majorité sans que cela s'accompagne de l'émergence d'un territoire-projet alternatif, on sera obligés de constater *l'absence* de territoire réel, malgré l'existence d'un système de pouvoir localisé dans l'espace. Notamment, dans ces circonstances on sera amenés à considérer que le système de pouvoir en place *empêche* l'émergence du fait territorial.

La démonstration est simple. Si le projet de la minorité était capable de fédérer le territoire, sur ou contre son contenu, on devrait logiquement constater tant une acceptation de la part de la majorité, tant sa mobilisation. Pour justifier la passivité, deux seules pistes peuvent être évoquées : la majorité ne souhaite pas devenir active ou elle ne peut pas l'être. Cependant, à son tour, le souhait de passivité, implique soit une acceptation, certes passive, soit la simple absence de volonté.

Le premier cas étant exclu par hypothèse, il nous reste le deuxième. Or, supposer l'absence de volonté reviendrait à supposer l'absence d'individus (Définition 5.4), ce qui est évidemment irraisonnable. Par conséquent, dans le cadre de la théorie ici présentée, l'absence de manifestation de volonté de la part d'une majorité, et plus largement de tout méta-individu,

Bas à l'occasion de la ratification manquée du « Traité établissant une Constitution pour l'Europe », pourtant favorisant le rôle du Parlement et donc, indirectement l'emprise des citoyens sur le pouvoir, tout comme dans le récent référendum tenu au Royaume-Uni sur le système électoral majoritaire à un tour (*FPTP, first pass the post*), maintenu à une très large majorité malgré ses effets conséquents en termes de distorsion de la représentation populaire.

doit être considérée comme la manifestation d'un manque de liberté.

Autrement dit, si les acteurs territoriaux en avaient la possibilité, ils s'approprieraient un espace « démocratique » au sens de Rawls (1997a; 1997b), un espace d'exercice de la raison publique, fût-ce un espace clandestin.

Par ailleurs, cette conclusion théorique nous semble confirmée par les évidences historiques et transculturelles apportées par Sen (2005a) en matière d'universalité de l'aspiration démocratique, une fois celle-ci reconnue au-delà de la simple, et sans doute erronée, identification avec l'existence de systèmes de vote.

5.1.2.5 Agrégation des libertés : l'espace de développement

Dans les paragraphes précédents, nous avons clarifié le sens de certains mots clés de l'approche ici proposée. Des termes tels « territoire », « développement », « individu » ou encore « liberté » ont reçu un sens univoque. Dans ce paragraphe nous aborderons les caractéristiques de l'espace des possibilités de développement (Lemme 5.2), par la suite simplement « espace de développement » ou ED.

Dans le lemme que l'on vient de rappeler, cet espace est « défini conjointement par la liberté d'être et la liberté de faire *dont le territoire est porteur* ». Or, nous avons également vu que le territoire est porteur d'une volonté, donc d'une liberté, autonome mais qu'il n'est pas indépendant des méta-individus qui se rassemblent sur le projet. Il n'est donc pas anodin de s'interroger sur la détermination réelle de l'étendue de l'espace de développement.

Compte tenu des considérations développées jusqu'ici, notre avis est que l'ED est une *fonction agrégative* des espaces *méta-individuels* de liberté. Si les méta-individus ne peuvent pas se reconnaître territoire, aucun développement n'est possible. S'ils ne peuvent pas bâtir un projet, aucun territoire ne peut naître. Donc, c'est à l'échelle méta-individuelle qu'il est nécessaire de descendre pour apprécier correctement l'ED. D'ailleurs, cela permet d'observer des territoires différents, les uns très collectifs les autres très individualistes, à partir d'un référentiel commun, sans avoir à apporter de jugements de valeur sur l'un ou l'autre modèle.

La question à laquelle nous devons répondre est donc celle de savoir s'il est possible d'agréger les espaces méta-individuels de liberté à l'échelle territoriale. Le thème est en apparence similaire à celui débattu par Sen (1985) sur la définition d'un jugement socialement partagé par rapport à un vecteur de fonctionnements, et plus en général au passage des capacités individuelles aux capacités collectives.

Dans le cas des libertés au sens ici utilisé, de ces « capacités d'être capables », il nous semble que la réponse doit être positive. Pour illustrer notre propos, prenons l'exemple célèbre

du système de vote, popularisé par Condorcet et Arrow.

Dans le §5.1.2.3, nous avons suivi le théorème d'impossibilité en référence à la détermination d'une volonté. En effet, puisque choisir dans un espace de possibilités revient à choisir de ne pas prendre les autres options, on a estimé que l'expression d'une volonté pouvait être considérée analogiquement comme l'expression d'un vote. Toutefois, l'agrégation des libertés se présente sous une lumière différente.

Supposons d'avoir trois candidats à une élection (A, B, C) et trois groupes d'électeurs (G_1, G_2, G_3). Admettons que ces trois groupes ne soient pas homogènes quant à leur liberté effective de choix, laissant de côté les raisons de ces différences.

Indiquant par le chiffre 1 la possibilité pour un groupe de voter pour un candidat, et par zéro son inexistence, on peut tracer la matrice suivante :

$$\begin{array}{ccccc} & A & B & C & \\ G_1 & 1 & 1 & 1 & \\ G_2 & 1 & 1 & 0 & \\ G_3 & 1 & 0 & 0 & \end{array} \quad (5.1)$$

Enfin, on laissera de côté la différence de capacité de A, B, C quant au fonctionnement « être élu », parce qu'elle n'est pas directement liée à l'agrégation des libertés et que le cadre d'analyse de l'approche par les capacités y apporte suffisamment de réponses. Ce qui nous intéresse est que le territoire, via la liberté effective des participants au vote, jouit d'une liberté très imparfaite dans son choix.

Supposons maintenant qu'une modification des conditions de ce vote permet à G_2 de choisir entre les trois candidats. Même si la liberté de choix regardée au niveau collectif continue à demeurer imparfaite, il est évident qu'elle s'est élargie, ce qui implique son caractère additif au vu de la corrélation positive entre variations des espaces méta-individuel et territorial de liberté, pour retrouver notre terminologie habituelle.

En particulier, étant donné que les différentes sphères individuelles de liberté s'avèrent non exclusives, si regardées statiquement, puisqu'elles coexistent, la fonction agrégative prendra la forme d'une quelque moyenne arithmétique pondérée.

Autrement dit, si les trois groupes ont des poids égaux, permettre à G_3 de choisir entre les trois candidats, laissant en place l'interdiction pour G_2 de voter pour C , aurait eu un impact plus grand sur la liberté collective.

Et en effet, il suffit de considérer le fait que privilégier G_2 ôterait $2 * G_3$ options au terri-

toire, alors que dans le cas opposé la distance par rapport à une situation optimale, de pleine liberté de choix ne serait que de $1 * G_2$ ³⁰⁰.

En effet, à l'évidence, la liberté collective n'est pas la somme simple des libertés individuelles. Si cela était vrai, puisque G_1 jouit d'une liberté complète, alors que G_2 et G_3 jouissent d'une « quantité » de liberté de toute manière positive, une fonction somme restituerait un territoire « plus que libre », ce qui est évidemment incohérent. De même, on ne peut pas être en présence d'une somme des manques de liberté, comme il est évident si on suppose que G_1 soit un jour interdit du vote. Son manque de liberté serait total, les autres continueraient à subir des manques de liberté mais une capacité de choix, bien que réduite, demeurerait néanmoins à l'échelle agrégée. Donc, cette fonction doit être une quelque forme de moyenne.

Deuxièmement, cette fonction agrégative devra être nécessairement avoir un caractère égalitaire, puisque nous avons vu au §5.1.2.4 qu'aucune liberté méta-individuelle ne peut être considérée supérieure à une autre. Cela implique, concrètement, que la liberté d'un nourrisson, et plus en général de toute personne, a la même importance que celle de la grande entreprise ou de l'administration (organisations) ou encore de celle du cercle informel des économistes (corps social).

Cet égalitarisme « individualiste » a pour corollaire le fait que, suite à un simple effet de masse, l'espace territorial de développement tend à être déterminé principalement par la liberté *des personnes*. À titre d'exemple, il suffira de rappeler qu'en France, pour une population d'environ 64 millions d'habitants, on recense approximativement 3,1 millions d'entreprises³⁰¹ et 1,1 million d'associations³⁰². Encore une fois, à partir de prémisses différentes et suivant des chemins autonomes, la convergence avec l'approche par les capacités est frappante, bien qu'elle se manifeste plus sous le profil de l'analogie que sous celui de l'identité.

Ces considérations contribuent à préciser le concept d'espace de développement, introduit par le Lemme 5.2, en le faisant dépendre des libertés à l'échelle méta-individuelle. Pour que l'analyse soit complète, il nous reste à analyser comment la liberté méta-individuelle se constitue et comment la liberté du territoire en tant que tel peut être prise en compte.

³⁰⁰ En relisant ce paragraphe, on s'est demandé si cela pouvait être considéré comme une justification des propos de Rawls (1971) quant à l'exigence de privilégier les moins favorisés. Nous n'avons pas réussi à nous forger une opinion définitive étant donné qu'une comparaison, pour être pertinente, devrait considérer la liberté comme l'unique bien premier. Si cela ne nous choque pas, nous ne croyons pas que Rawls aurait été particulièrement d'accord. Néanmoins, ces précautions prises, on penche plutôt pour une réponse positive.

³⁰¹ Source INSEE, données 2008, France entière.

³⁰² Source <http://www.associations.gouv.fr>.

Avec égard à la première question, on a mis en évidence plus haut³⁰³ la coexistence dans la « liberté » de deux aspects différents, l'être et le faire. Or, si on veut pouvoir agréger les libertés méta-individuelles dans l'espace de développement, il est nécessaire de comprendre la relation qui unit ces libertés à leurs composantes.

À notre avis, ce type de relation possède un caractère combinatoire. Pour le montrer considérons un porteur de liberté C et indiquons avec L_E, L_F, L_P respectivement sa liberté d'être, de faire et sa liberté personnelle globale.

Des considérations précédentes nous savons que $L_P = f(L_E, L_F)$. En analogie avec la théorie des ensembles flous³⁰⁴, exprimons les trois quantités en termes de degrés de liberté. Par ce procédé on obtient la relation :

$$L_P \in [0,1] = f(L_E \in [0,1], L_F \in [0,1]) \quad (5.2)$$

De cette fonction, quatre valeurs peuvent être connues a priori. En effet, il est intuitif de vérifier que :

$$\begin{cases} L_P = f(L_E = 0, L_F = 0) = 0 \\ L_P = f(L_E = 1, L_F = 0) = 0 \\ L_P = f(L_E = 0, L_F = 1) = 0 \\ L_P = f(L_E = 1, L_F = 1) = 1 \end{cases} \quad (5.3)$$

Autrement dit, l'absence de liberté d'être ne peut pas être compensée par la liberté de faire, ni l'absence de celle-ci ne peut être compensée par la première. Pour illustrer le premier cas, on évoquera l'histoire vraie de Domenico, garçon de 11 ans, tué par une balle perdue un dimanche, en jouant au ballon, dans ma Calabre natale³⁰⁵. Avait-il la liberté de faire « jouer au foot » ? Sans doute, puisqu'il était en train de le faire. Cependant, les faits l'ont tragiquement démontré, sa liberté d'être était pour le moins qu'on puisse dire imparfaite. La combinaison de deux aspects de sa liberté a empiriquement débouché sur une liberté nulle.

De même, il suffit de penser au cas désormais classique de l'impossibilité de convertir des moyens dans un fonctionnement pour se rendre compte que la deuxième identité de la relation (5.3) est conforme à ce qu'on peut observer et déduire par rapport aux espaces de liberté. Enfin, la première identité est exacte par définition, tout comme la dernière, puisqu'on ne peut pas être plus libres que libres, ni moins libres que non libres.

³⁰³ Cf. §5.1.2.2.

³⁰⁴ Nous sommes tributaires de cette intuition à Chiappero-Martinetti (2006). Toutefois, nous avons décidé de ne pas aller au-delà d'une utilisation par analogie de la logique floue, compte tenu d'une littérature qui nous semble encore non consolidée sur le sujet.

³⁰⁵ http://www.corriere.it/cronache/09_settembre_20/morto_bambino_giocava_calchetto_59b78074-a614-11de-a2a4-00144f02aabc.shtml (en italien).

Compte tenu des valeurs limites identifiées, on constate qu'elles sont compatibles avec les fonctions à caractère multiplicatif, définies dans l'intervalle $[0,1]$.

$$L_P \in [0,1] = f(L_E \in [0,1] * L_F \in [0,1]) \quad (5.4)$$

Ces fonctions comprennent, à titre d'exemple, les multiplications simples, les moyennes géométriques ou les « intersections faibles » de l'approche des ensembles flous.

Ayant défini les fonctions d'agrégation à partir des deux libertés individuelles de base, d'être et de faire, nous devons prendre en compte la dimension territoriale, celles que Dubois et Renouard (2008) appellent les « capacités collectives ».

Ces auteurs, en référence aux capacités, critiquent l'individualisme méthodologique de Sen, arguant que « *des interactions d'une personne avec d'autres naissent des capacités sociales, qui ne se ramènent pas aux capacités individuelles. La combinaison des différentes capacités individuelles et sociales rend compte en partie des capacités collectives de groupes sociaux. En partie seulement, car le rapport aux institutions publiques et au collectif comme tel ne se réduit pas une somme de capacités individuelles. D'ailleurs, les capacités sociales ne sont pas toujours positives (ou bienveillantes), et les membres d'un groupe peuvent ne pas s'entendre, voire chercher à s'autodétruire. Il en va de même pour les capacités collectives* ».

Commenter la critique dans le cadre général de l'approche par les capacités n'est pas de notre ressort. Toutefois, puisque nous avons remarqué que la liberté telle que nous l'avons définie tend à configurer une « capacité d'être capable » et que nous avons commencé à déduire la liberté territoriale par agrégation de libertés méta-individuelles, il est opportun de vérifier si elle est pertinente vis-à-vis de notre propre théorisation.

À notre avis, la réponse doit être négative, notamment en raison de la nature du territoire ici retenue, celle d'un projet. Que l'optique adoptée soit égoïste, altruiste, ou de simple responsabilité sociale, il est raisonnable de penser que plusieurs individus, ou méta-individus, mettent leur énergie dans un projet commun quand ce projet permet à l'ensemble de faire des choses que les individus, chacun de son côté, estiment importantes et qui n'était pas possible, ou plus difficile, de poursuivre isolement.

Autrement dit, la constitution d'un territoire-projet répond à l'exigence d'élargir les capacités individuelles, puisqu'elle essaie de rendre accessibles des fonctionnements aupa-

vant non compris dans l'espace des réalisations possibles³⁰⁶. Par conséquent, se limiter à agréger les libertés méta-individuelles reviendrait à négliger les apports de la création territoriale.

Cependant, la production de liberté, positive ou négative, apportée par le territoire, doit pouvoir être détectée au niveau méta-individuel, puisque c'est cet espace qu'on modifie. Dire que le territoire n'a pas de liberté d'être, revient à dire que les méta-individus ne peuvent pas se reconnaître en tant que territoire. Dire que le territoire ne peut pas faire, revient à dire que les méta-individus ne peuvent pas se faire instrument du projet collectif. Par ce chemin, nous nous sentons certainement plus proches de l'idée sénienne de capacités dépendantes de l'interaction sociale³⁰⁷, plutôt que de la théorisation d'une véritable « agency collective » (Dubois & Renouard 2008).

En revanche, hors de la situation d'un projet partagé, cette simplification serait abusive, comme on a pu le montrer par l'exemple de ces « projets subis »³⁰⁸ qui s'avèrent être parfois les entreprises. Considérons le cas le plus simple possible pour analyser les dimensions individuelle et collective, celui de deux personnes s'associant pour créer une activité économique. Il est évident que, à ce stade, l'entreprise est un projet et son objectif est de rendre possible aux associées des choses qui ne rentreraient pas, ou difficilement, dans leur sphère de capacité individuelle préalable.

Toutefois, la richissime littérature de l'économie d'entreprise nous montre combien l'identification du finalisme de l'entreprise avec les objectifs de ses actionnaires est une simplification irréaliste. En effet, l'entreprise travaille pour satisfaire les objectifs de ses clients, de ses fournisseurs, de ses financeurs, de ses dirigeants, de ses salariés, des régulateurs, des organismes de standardisation, du fisc, et même ceux de ses actionnaires. Cette situation, si bien décrite parmi d'autres par Coda (1992), tend à conduire vers l'autonomisation des objectifs de la structure par rapport à ceux des personnes qu'y travaillent³⁰⁹.

La personne est donc appelée à faire siens les objectifs de la structure, à faire « son job », et à participer d'une capacité qui n'a plus nécessairement de relation avec l'espace de liberté personnelle. C'est d'ailleurs une des raisons qui nous ont suggéré d'adopter une représentation méta-individuelle du territoire, plutôt que de reconduire tous les moments pluriels à la somme de dimensions personnelles.

³⁰⁶ Pour une analyse plus vaste, cf. Ibrahim (2006).

³⁰⁷ « *Socially dependent individual capabilities* » selon la formulation attribuée à Sen par plusieurs sources convergentes.

³⁰⁸ Cf. page 233.

³⁰⁹ Cf. nos déductions quant à l'objectif de survie, §3.3.2.4.

5.1.2.6 Redéfinition du développement territorial

En conclusion de ce discours théorique, et avant d'aborder la question de la mesure du développement, il est utile d'en reformuler la définition donnée au §2.1, afin de prendre en compte les différentes considérations développées dans les pages précédentes.

Vu le nombre d'éléments assez élevé, et leur entrelacement, on choisit de la présenter sous la forme de plan hiérarchisé, puisque ce type d'écriture de synthèse, empruntée aux menus déroulants des hypertextes, facilite la lecture par niveau³¹⁰ :

- étant donné un territoire-projet (postulat) ;
 - construit social permanent ;
 - rassemblant une pluralité de porteurs de volonté, définis « méta-individus » ;
 - égaux sur le plan de leur possibilité concrète et effective de définir librement leurs objectifs, les poursuivre selon des modalités librement choisies et les réaliser effectivement, appelée « liberté » ;
- celui-ci se caractérise par un espace de développement ;
 - défini par la combinaison des libertés ;
 - dans les deux dimensions de l'être et du faire ;
 - qu'on constate sur le territoire ;
 - égal à l'agrégation des libertés méta-individuelles d'être et de faire ;
 - tant celles caractéristiques du méta-individu pris singulièrement ;
 - que les libertés « dépendantes de l'interaction sociale » ;
- qui inclut l'existence du territoire-projet ;
- et son « développement » ;
 - la progressive réalisation dynamique, dialectique, et non linéaire du projet ;
 - incluant sa redéfinition permanente ;
 - et donc la reconstruction permanente du construit social ;
- comme une réalisation effectivement et concrètement possible.

³¹⁰ Ainsi, une lecture de niveau 1, générale, restitue « étant donné un territoire-projet (postulat), celui-ci se caractérise par un espace de développement qui inclut l'existence du territoire-projet et son "développement" comme une réalisation effectivement et concrètement possible ». En revanche, une lecture de niveau 2 appliquée au « développement » nous le définit comme « la progressive réalisation dynamique, dialectique, et non linéaire du projet incluant sa redéfinition permanente ».

5.2 Un proxy du développement : l'élargissement de la liberté

La représentation théorique présentée au §5.1 répond aux exigences de largeur posées dans les « considérations préliminaires », puisqu'elle conduit à admettre que les différents territoires peuvent avoir une idée très diverse de la trajectoire qu'ils souhaitent parcourir.

Naturellement, cela présente l'inconvénient de rendre difficile la comparaison entre territoires différents et, point plus sensible, d'avoir une image du développement d'un territoire donné à partir du moment où il choisit de redéfinir son projet.

En effet, une fois identifié le projet de territoire spécifique, il n'est pas ardu de vérifier si on obtient les résultats escomptés ou pas. Toutefois, le risque dans une démarche de mesure axée sur les résultats, est de négliger tout ce qui n'est pas immédiatement et directement relié aux objectifs poursuivis. Par conséquent, il est logique d'assister à la mise en œuvre des modèles d'action très spécifiques, en relation à ces objectifs. Pour sortir du cadre habituel, l'exemple du Bhoutan et de son choix de poursuivre l'augmentation du Bonheur National Brut confirme cette prévision (Ezechieli 2003), par exemple concernant le système éducatif.

Par conséquent, à chaque fois que le territoire réadapte son identité-projet, il y aurait une rupture, logique avant que statistique, dans la capacité de comprendre le développement au travers de ces changements. Or, dans la conception du territoire que nous avons adoptée, le territoire se reconstruit en permanence, dans un mouvement dialectique sans fin. Cela implique que, de manière infinitésimale chaque jour, la réalité du développement et la perception que le territoire en a tendent à diverger.

C'est dans cette veine que les critiques portées au développement comme croissance économique, et au PIB en tant qu'indicateur correspondant, trouvent leur explication. En effet, l'indicateur tiré de la comptabilité nationale porte un modèle de développement qui a fait consensus à un moment et dans des territoires donnés. Toutefois, vouloir l'exporter, l'imposant à d'autres réalités, revient à imposer une vision exogène du développement et à nier la possibilité, dirons-nous la liberté (Sen 2000a), de choisir son propre « terme ultime ». Encore une fois, l'homogénéité et l'égalité au sens strict des termes vont à l'encontre de l'équité en matière territoriale (Bret 2004). De même, pérenniser l'usage du PIB dans le temps contribue à freiner l'émergence de modèles de développement alternatifs, plus en phase avec la mutation permanente des territoires.

Compte tenu de ces considérations, il est opportun de se demander s'il existe une infor-

mation suffisamment corrélée avec le « développement » tel qu'il a été défini précédemment, tout en étant relativement détachée de l'aboutissement d'un projet spécifique. Si cela est le cas, on pourra utiliser cette information comme un *proxy* permettant d'adopter une perspective suffisamment générale.

Nous estimons qu'un tel proxy existe et qu'il peut être identifié dans l'élargissement de l'espace de développement, expression de la liberté territoriale³¹¹. En appui à cette conviction nous avançons deux ordres de raisons.

Premièrement, puisque nous avons montré que la liberté territoriale peut être, bien que de manière imparfaite, assimilée à une « capacité d'être capable »³¹², l'argumentaire en faveur de l'identification du développement avec l'élargissement des capacités, développé par Sen au fil de nombreux écrits³¹³, reste un support important.

La deuxième réflexion concerne plus spécifiquement le concept de développement adopté ici. Prenons d'abord la situation de constance du projet territorial et donc de stabilité des objectifs effectifs de développement. Si on accepte la perspective de l'avancement de projet, alors ce qui est important est de savoir si on progresse ou si on recule.

Admettons que les actions mises en place pour développer le territoire aient été efficaces. Puisqu'on est dans une situation d'objectifs statiques, la « réussite » de ces actions peut être vue sous deux angles différents. Le premier concerne la réalisation d'opérations intermédiaires, nécessaires pour permettre de rendre accessibles d'autres actions plus finalisées. Dans ce cas, le résultat propre de ces actions est justement d'élargir l'espace de développement. Le deuxième est celui d'actions strictement finalisées à l'avancement du projet. S'il est possible que l'espace de développement ne soit pas élargi dans ce cas, il est évident qu'une action de développement réussie ne peut pas réduire les possibilités d'atteindre les objectifs du territoire. Dans le cas contraire, on aurait un échec.

Cela nous introduit aux résultats des actions infructueuses. Dans le cas d'actions strictement finalisées, l'échec sera nécessairement traduit par une réduction de l'espace de développement, ne fut-ce que par le relatif gaspillage de ressources. De la même manière, l'échec d'actions intermédiaires aura comme issue la destruction de moyens sans que cela soit compensé par le résultat. Par conséquent, en conditions d'objectifs statiques, l'avancement du projet s'accompagne de variations non négatives de l'ED, alors que les variations négatives témoignent de reculs.

³¹¹ Cf. §5.1.2.6.

³¹² Cf. page 228.

³¹³ À titre purement indicatif, parmi les textes déjà cités, on peut évoquer (Sen 1985; 1989; 2000a).

Si on quitte la fiction des objectifs statistiques, on doit prendre en compte la liberté que le territoire possède de réadapter, voire de modifier de manière conséquente, son identité de projet et ses objectifs. De ce point de vue, des actions apparemment réussies peuvent en réalité avoir détruit cette possibilité de dynamisme alors que de certaines erreurs, on peut en tirer d'utiles enseignements.

En effet, la conception d'actions de développement peut être considérée comme l'établissement d'une théorie scientifique et leur mise en place comme le moment de l'expérimentation. Si les actions sont inefficaces, cela réfute la théorie (Popper 1934), de manière relative aux conditions dans lesquelles elle a été conçue et mise en œuvre. Comprendre les raisons de l'insuccès peut fournir des éléments dont le poids positif excède l'utilisation apparemment stérile de moyens et donc constituer une avancée.

L'adoption de la variation de liberté comme *proxy* du développement permet de prendre en compte également ces effets indirects, puisque c'est au niveau de la dimension de l'espace de développement que l'on comprend si les « coûts » corrélés aux actions entreprises sont plus que compensés par la « valeur » produite, les deux exprimés en termes de liberté.

Ainsi, il nous semble que tout élargissement de la liberté territoriale témoigne d'un développement effectif, alors que sa réduction accompagne les régressions. En revanche, l'invariance de l'espace des libertés peut tant manifester des situations contradictoires qu'une véritable absence de dynamique de développement. Cependant, parfois elle cachera la réussite de quelques initiatives très finalisée, n'ayant pas d'effets collatéraux. Bien qu'il devrait s'agir d'un cas plutôt rare, on ne peut pas en exclure la possibilité.

Malgré cette dernière ambiguïté, il nous semble que l'adoption de la variation de l'espace de développement constitue une variable adaptée afin de restituer une image cohérente des trajectoires de développement des territoires, sans avoir l'exigence de descendre au niveau des différents projets et systèmes d'objectifs choisis par les différents territoires.

Cela établi, il est nécessaire de descendre dans le détail des déterminants théoriques de l'ED, opération préalable à la construction d'une mesure pertinente (OECD-JRC 2008).

5.2.1 Le rôle de l'économie et la question des moyens

Parmi les éléments à prendre en compte dans la constitution de l'espace de développement, la question des moyens, notamment des moyens *économiques*, ne peut être éludée. Le fait d'avoir montré, au sein d'une perspective théorique, les limites et la nature contradictoire des approches du développement basées sur la simple augmentation de la richesse territoriale, n'oblige pas à être aveugles quant à l'importance que ces moyens revêtent dans la construction

des possibilités de développement, même en conditions de satiété.

D'ailleurs, ayant regard à des situations moins opulentes, toute l'analyse historique menée au chapitre 2, nous a montré combien la question des moyens a été jusqu'à des époques très récentes une préoccupation suffisamment pressante pour permettre l'identification du développement avec la seule dimension économique.

De leur côté, les réflexions plus contemporaines sur le développement endogène, évoquées au §4.2.2, en particulier en ce qui concerne l'approche des besoins essentiels, nous rappellent combien la richesse disponible sur un territoire donné et que l'on peut mobiliser opportunément est un levier effectif des dynamiques territoriales. Et, plus en général, même des approches critiques vis-à-vis du « tout économique », pensons à l'approche par les capacités plusieurs fois citée, considèrent la dimension économique comme très importante, à partir du moment où elle est approchée en tant que productrice de moyens et non pas comme une finalité en soi. Par ailleurs l'IDH, proposé par le PNUD sous l'influence de cette approche, inclut une transformation logarithmique du PIB par habitant dans sa formule de calcul (UNDP 2010, p.216-217).

Enfin, même les tenants de la décroissance, nous semble-t-il, ne critiquent pas l'utilité de la disponibilité des ressources mais plutôt la soumission du consommateur aux intérêts des puissances économiques et la non-soutenabilité du modèle qui en découle³¹⁴.

Par ailleurs, qu'il nous soit permis de noter que, malgré la distance de notre analyse des prises de position des décroissants, le modèle théorique ici proposé permet la reformulation des préoccupations évoquées par Géorgescu-Roëgen, sans que cela oblige à prendre le « pari » (Latouche 2006) idéologique de l'objectif de réduction du PIB par habitant. Simplement, selon la grille d'analyse esquissée plus haut, on demandera aux actions mises en œuvre de ne pas réduire l'espace de développement.

En effet, la construction intellectuelle des concepts ici adoptés est telle que toute action ayant des conséquences aussi lourdes que les économistes seraient obligés de chercher « *des critères optima pour planifier la décroissance* » (Georgescu-Roegen 1979, p.150), engendrait une baisse globale de liberté et, donc, serait à considérer comme un échec de développement.

En ce qui nous concerne, nous estimons que les moyens économiques disponibles sur

³¹⁴ Cf. (Georgescu-Roegen 1979, p.52-53) : « *Il se peut que le développement économique fondé sur l'abondance industrielle soit un bienfait pour nous et pour ceux qui pourront en bénéficier dans un proche avenir: il n'en est pas moins opposé à l'intérêt de l'espèce humaine dans son ensemble, si du moins son intérêt est de durer autant que le permet sa dot de basse entropie. Au travers de ce paradoxe du développement économique, nous pouvons saisir le prix dont l'homme doit payer le privilège unique que constitue sa capacité de dépasser ses limites biologiques dans sa lutte pour la vie* ».

un territoire sont constitutifs de l'ED. Il est, en effet, difficilement niabile que la disponibilité de ressources contribue à définir les marges de manœuvre dont le territoire dispose et l'actualité économique mondiale nous a fourni plusieurs fois des évidences claires³¹⁵.

Deuxièmement, puisqu'une approche générale doit pouvoir s'appliquer également aux territoires où la satiété n'est pas atteinte, on ne doit pas négliger l'impact direct du développement économique sur la capacité des personnes à satisfaire leurs besoins et sur l'élargissement des libertés méta-individuelles.

En effet, si poursuivre un objectif abstrait de croissance réintroduit, même en conditions d'insuffisance, le problème de la redistribution de cette richesse nouvellement produite, permettre à tous de satisfaire leurs besoins est un objectif plus pertinent. Exprimé en termes de capacités, cela reviendrait à assurer la possibilité concrète d'accéder à la totalité des fonctionnements auxquels le porteur de volonté attache de la valeur, c'est-à-dire une capacité pleine et générale, aboutissement de la parfaite situation de bien-être.

Puisqu'on peut aisément supposer que tous les besoins ne peuvent pas être satisfaits par l'action économique, mais les besoins économiques restent des besoins, poursuivre l'objectif de pleine satisfaction pour tous implique le sous-objectif plus restreint de poursuivre la satiété économique. Cela est le rôle de l'économie. Et, nous l'avons vu dans la partie dédiée à son analyse théorique, chercher à atteindre la satiété est un objectif cohérent avec la nature des systèmes économiques.

Toutefois, assigner un tel rôle à l'économie demande que le territoire soit en mesure de reconnaître la réalisation de l'objectif de satiété, afin d'éviter l'impasse décrite évoquant la « révolution marketing »³¹⁶.

De même, il est nécessaire qu'il sache maîtriser la répartition de la richesse produite de sorte à éviter la spirale liant la recherche de la croissance à la perfusion de la demande non solvable, via la saturation de la demande solvable, dont nous avons illustré les effets pervers par l'exemple des « subprimes »³¹⁷.

5.2.1.1 Rôle des entreprises : importance et limites

En effet, une fois les conditions de satiété ou de quasi-satiété atteintes, les intérêts du territoire en tant que tel et des acteurs économiques, notamment les entreprises, prennent des trajectoires qui peuvent être divergentes.

³¹⁵ Pour ne rester qu'à l'actualité, cf. §4.3.6.1.

³¹⁶ Cf. §4.3.4.

³¹⁷ Cf. §4.3.6.

Contrairement à ce qu'on pourrait supposer à première vue, il ne s'agit pas d'une pathologie. Au contraire, cela relève de la normale dialectique territoriale, où chaque porteur de volonté essaie de réaliser ses propres objectifs. Cette dialectique existe en permanence et constitue un des leviers du renouvellement des construits sociaux, comme il a été illustré maintes fois par l'Histoire³¹⁸. Cependant, le regard que le territoire porte sur les intérêts méta-individuels tend à changer avec l'évolution des situations.

Quand Smith (1776) observe « l'égoïsme du boucher », il constate que cet égoïsme est bénéfique à la collectivité. Si l'intérêt collectif est positivement corrélé à un intérêt particulier, il est parfaitement logique d'épouser ces points de vue « privés », afin de poursuivre efficacement un but « public ».

Deux siècles après Smith, on retrouvera la même idée dans le discours tenu par tous ceux qui estiment prioritaire de supporter la compétitivité des producteurs, que cela soit au travers d'interventions sur la législation en matière de travail³¹⁹, par des politiques publiques concernant la formation³²⁰, ou encore par des dispositions fiscales comme naguère préconisé par les partisans de l'économie de l'offre³²¹.

Et en effet, dans un cadre de référence de non-satiété, le bien-fondé de l'idée sous-jacente reste difficilement contestable, à moins de prendre des partis pris idéologiques, c'est-à-dire adoptant des approches qui nient dans leurs prémisses la possibilité de la production d'un bien-être collectif à partir de fonctions de bien être individuels³²².

En conditions de satiété, sans rien ôter à l'importance de ces organisations, ni à la dignité de leur liberté d'être et de faire (§5.1.2.4), le territoire est obligé de constater que la corrélation entre intérêts méta-individuels et intérêts collectifs peut être moins immédiate, voire ne plus exister. Cela implique que, tout en reconnaissant le rôle que les acteurs économiques jouent dans la production et distribution de richesse, le territoire sera amené à être moins servile et à intégrer dans son identité-projet en mutation perpétuelle les différents souhaits et pressions d'origine méta-individuelle de manière plus équilibrée.

³¹⁸ Pensons à l'opposition entre l'aristocratie et la bourgeoisie marchande, à l'époque de la Révolution Française.

³¹⁹ Pour un dispositif plus complexe que la simple invocation de flexibilité, nécessaire dans un modèle de capitalisme « néolibéral » (Amable 2006), se référer à (Cahuc & Kramarz 2004).

³²⁰ Notamment par l'accent mis sur les formations qui permettent la production et la reproduction d'un capital humain utilisable par les entreprises dans leur processus de transformation productive (Lucas 1988; Barro 1991). Pour une réflexion spécifique à l'emploi des « séniors », cf. Cahuc (2005). Pour un regard syndical sur l'employabilité, cf. (CFE-CGC 2003).

³²¹ À titre d'exemple, (Wanniski 1978; Canto et al. 1983). Pour un regard critique sur l'histoire de la courbe de Laffer, cf. (Minea & Villieu 2009).

³²² Ce type de critique ne vise pas uniquement l'économie dite « néolibérale », mais plus en général toutes les approches qui donnent une place centrale à l'individu, y compris l'approche par les capacités, pourtant très critique vis-à-vis de l'utilitarisme standard (cf. page 222).

Ainsi, la croissance pour la croissance ne sera plus un objectif en soi, mais on évaluera si cette augmentation de moyens peut s'accompagner de variations non négatives de liberté et, dans le cas contraire, on sera contraint d'évaluer le coût de ces moyens en termes de liberté et, en quelque sorte, mesurer la rentabilité non monétaire effective des actions menées³²³.

Indirectement, cela appelle un mûrissement des entreprises et la prise de conscience de leur part de la possibilité que le territoire ne soit pas forcément aligné avec leurs désirs. Un cas concret peut être fait en référence au couple formation emploi déjà évoqué.

Aujourd'hui, la demande de personnel formé et « prêt à l'emploi » de la part des entreprises est assez forte. Et, via le couplage imparfait entre demande et offre d'emploi, cela se transforme dans une demande de formations toujours plus adhérentes aux besoins des organisations, en termes d'employabilité immédiate des ressources, dont sont destinataires les producteurs de parcours formatifs, soient-ils privés ou publics.

Vu à l'aune de l'économie de satiété esquissée au chapitre 3, acquiescer à cette demande naïve de la part des entreprises représente un acte infantilisant et nocif, tant pour le territoire que pour les entreprises elles-mêmes.

En effet, dans le contexte très concurrentiel de l'économie de satiété, les compétences qui font la réussite de l'entreprise sont plus que jamais celles qu'on peut pertinemment appeler « distinctives » (Hamel & Prahalad 1990), conduisant à un authentique avantage. Par conséquent, ces compétences ne peuvent pas être un patrimoine diffus, donc elles sont difficilement disponibles au sein d'une offre de formation fournie par un prestataire extérieur.

En effet, si ce prestataire possédait une offre si unique et indispensable, il existerait un prix monopolistique permettant à tout acquéreur pouvant le payer d'obtenir cette connaissance vitale. Et puisqu'il s'agit de connaissances vitales, le prix qu'un nombre non négligeable de clients peuvent être prêts à payer peut être considérablement élevé. Autrement dit, si une telle compétence essentielle pouvait être acquise par formation, elle perdrait immédiatement son caractère distinctif.

Autre élément à prendre en compte dans un environnement si turbulent que l'économie de satiété est le délai d'apprentissage. En réalité, en supposant qu'il existe une seule compétence clé pour assurer la réussite de l'entreprise dans le futur, elle réside probablement dans des combinaisons de connaissances élémentaires pas encore expérimentées dans le présent. Or, pour performer qu'un système formatif puisse être, il ne peut véhiculer que des savoirs déjà établis dans le passé.

³²³ Comme conséquence, une certaine compensation entre les dimensions monétaire et non monétaire de l'indicateur relié devra être acceptée, malgré les problèmes que cela peut induire (Ravallion 2010a; 2010b).

Par paradoxe, vu comme un fournisseur de compétences prêtes à l'emploi, tout système de formation est parfaitement inutile, dans les conditions qui nous intéressent. Dans ce cas, le seul équilibre possible est, pour le système de formation, de donner aux personnes les éléments de connaissance fondamentale et les méthodes nécessaires pour constituer et pérenniser la capacité d'apprendre à apprendre, alors qu'il serait aux entreprises de rendre concrètement employable la ressource, pas dans l'abstrait mais en relation avec ses propres spécificités, objectifs et méthodes de travail. Dans un mot, avec son « identité » de méta-individu.

5.2.2 La question de l'être et la transférabilité de l'espace de liberté

Comme l'a montré avec efficacité A. Sen dans sa critique de l'œuvre de Rawls (Sen 2000b; 2010), la disponibilité de moyens n'a de valeur que si le détenteur de ces moyens a la possibilité effective, la liberté, de s'en servir pour poursuivre ses objectifs. Autrement dit, si cet acteur possède une liberté pleine, la valeur de ses moyens reste intègre, alors que s'il n'a aucune liberté, cette valeur se réduit à néant.

Concrètement, si une personne rêve de boire un café à Monaco mais qu'elle est allergique au café, tout l'argent qu'elle peut posséder lui sera parfaitement inutile du fait d'un manque de liberté : sa situation et celle de quelqu'un sans moyen est, par rapport à ce rêve, ce fonctionnement auquel la personne attache énormément de valeur, exactement la même.

Comme nous l'avons introduit au §5.1.2.1, la liberté au sens de cet écrit est le résultat de la combinaison de deux dimensions, celle du pouvoir être et celle du pouvoir faire. Dans ce paragraphe, on se concentrera uniquement sur la première. La liberté d'être peut, en première instance, être définie comme :

Définition 5.5 : La liberté d'être

la liberté, pour tout méta-individu, de ne pas voir sa vie mise en danger par les comportements d'autrui.

Cette définition présente plusieurs aspects qu'il convient de décortiquer. Tout d'abord, sa formulation négative par rapport aux « comportements d'autrui » implique l'idée que tout méta-individu est assujéti à un cycle vital « naturel » qui n'est pas infini, qu'il s'agisse de personnes, d'organisations, des corps sociaux ou encore, à strictement parler, du territoire lui-même. Cependant, l'égalité des méta-individus face à la liberté³²⁴ requiert que personne n'ait le droit, au travers d'un exercice de sa liberté, notamment celle de faire, de mettre en péril l'existence d'autrui. Le concept d'existence est ici utilisé de manière extensive, incluant tant la

³²⁴ Cf. §5.1.2.4.

dimension de la survie stricte, assimilable à l'aspect physique pour les personnes, qu'une dimension plus large, faisant référence à l'unicité de chaque méta-individu et donc à l'exigence de respect de son intégrité morale, ce qui rapproche les comportements contraires à la liberté des autres à des actes de violence³²⁵.

Par ailleurs, notons que les comportements peuvent prendre tant la forme d'actions que d'inactions, puisque l'exercice de la liberté de faire concerne une décision. Que celle-ci se manifeste dans un faire, par exemple tirer sur quelqu'un, ou dans un refus de faire, par exemple ne pas appeler les secours, cela ne constitue pas une différence de fond, bien que l'appréciation éthique morale puisse les discriminer en gravité, selon le référentiel de valeurs adopté. Le célèbre exemple des famines (Sen 1981) illustre le principe en référence à l'action ou à l'inaction des pouvoirs publics en ce qui concerne l'établissement d'un droit à la nourriture.

Si cela est assez évident en parlant de rapports interpersonnels, le principe s'applique à tout méta-individu. À titre d'exemple, des pratiques de corruption, des restrictions immotivées à l'octroi de crédits ou encore le non-respect des délais de payement, constituent des atteintes à la liberté d'être des entreprises, puisque ces comportements peuvent mettre à risque la pérennité des structures.

De même, les discriminations et plus en général les atteintes à l'intégrité morale des groupes humains, et des personnes en tant qu'appartenant à ces groupes humains, sont l'avatar même de la violation de la liberté d'être des corps sociaux.

Enfin, il est opportun de s'attarder sur la notion de danger. Reprenant la définition générale de liberté (Définition 5.3, p.227), on peut exprimer la dimension de l'être comme « la possibilité concrète et effective de rester en vie sans avoir à contrarier à sa nature jusqu'à l'épuisement du cycle naturel ». Bien évidemment, les mots comme « vie » et « naturel » sont ici utilisés de manière analogique et s'étendent à tout méta-individu.

Puisque la liberté est une possibilité, le manque de liberté ne peut être autre chose qu'une impossibilité. Cependant, celle-ci peut être totale ou partielle. Or, si l'impossibilité était totale, cela reviendrait à la certitude de faire l'expérience d'une mort prématurée, suite aux actions ou aux inactions d'autrui.

Si ces situations peuvent théoriquement exister, et elles existent probablement aussi dans la pratique, il nous semble que la condition ordinaire de la plus grande partie des méta-

³²⁵ « Il y a violence quand, dans une situation d'interaction, un ou plusieurs acteurs agissent de manière directe ou indirecte, massée ou distribuée, en portant atteinte à un ou plusieurs autres à des degrés variables soit dans leur intégrité physique, soit dans leur intégrité morale, soit dans leurs possessions, soit dans leurs participations symboliques et culturelles » (Michaud 1978, p.20).

individus est celle d'être un peu « entre les deux »³²⁶. En d'autres mots, bien qu'il ne puisse être certain de l'interruption anticipée de son cycle vital, le méta-individu réel fait face à la possibilité, au risque qu'un tel événement se produise. C'est à cette incertitude qu'on fait référence quand on choisit de parler de « danger » et de « degré de liberté ».

Pour en faire un exemple concret, reprenons l'exemple de ce garçon tué par une balle perdue, évoqué à la page 237. Le fait d'habiter un endroit où des sicaires peuvent tirer dans tous les sens, au milieu d'un terrain de sport où des personnes pratiquent, constitue évidemment un risque pour la survie des personnes visées par les tirs, mais aussi pour ceux qui se trouvent au mauvais moment au mauvais endroit. Par ailleurs, le risque est d'autant plus indéniable que la tragédie s'est effectivement produite, apportant la preuve du fait qu'elle pouvait se produire.

Toutefois, dans cette ville de Crotona, on enregistrait 5 ultracentenaires, en 2001³²⁷. Bien que les habitants à un moment donné ne puissent être considérés a priori comme stables sur la commune, cela semble néanmoins indiquer qu'il est possible de vieillir dans cette ville de Calabre et que l'hypothèse de la certitude du pire doit être écartée.

Enfin, si le risque peut ne pas se traduire en réalité effective, il constitue néanmoins un élément du décor que les sujets du territoire ne peuvent négliger dans leur choix.

Il est possible de vieillir dans une ville à haute intensité criminelle, mais les probabilités augmentent en faisant attention au contexte. Une entreprise peut travailler en conditions de restrictions de crédit ou en présence de corruption lui ôtant des marchés, mais elle doit gérer la situation en fonction de ces contraintes. Ni, pour faire un exemple historique, les persécutions romaines ont empêché les chrétiens de survivre en tant que corps social, mais cela est passé par la clandestinité du culte et par la mort de plusieurs membres de ce groupe humain.

Autrement dit, l'existence de ce risque contraint ceux qui le subissent à aménager leur propre comportement, et en cela ils perdent de la liberté, c'est-à-dire de la capacité à « mener (librement) tels ou tels types de vie » (Sen 1992).

5.2.2.1 La transférabilité de l'espace de liberté ou l'être en tant que projection

Dans le paragraphe précédent nous avons penché sur un aspect de la liberté d'être implicitement limité sous les profils tant temporel que spatial. Se cantonner à ce *hic et nunc*³²⁸ nous semble réducteur. Pour le montrer, il est utile tout d'abord de se concentrer, au sein des méta-

³²⁶ On retrouve ici la pertinence de l'usage, au moins analogique, de la théorie des ensembles flous évoquée à page 237.

³²⁷ Source : ISTAT.

³²⁸ « Ici et maintenant ».

individus porteurs de liberté, sur les seules personnes.

Limiter l'horizon de la liberté d'être au présent et au lieu de vie, reviendrait à postuler l'inexistence, parmi les « modalités librement choisies » de vivre telle ou telle vie, de toute préoccupation intergénérationnelle comme de toute forme de solidarité³²⁹ ou d'empathie sociale. L'expérience quotidienne montre que ces deux préoccupations font au contraire partie des éléments qui contribuent à donner de la valeur à une vie, bien que cela puisse ne pas être vrai, à strictement parler, de manière universelle.

Tout d'abord, on peut remarquer comment l'existence même du territoire témoigne de cet espace de projection, puisque, nous l'avons déjà évoqué par l'exemple de la réunification allemande³³⁰, le fait de se reconnaître en tant que territoire inclut un aspect d'élargissement de l'identité individuelle à la dimension collective³³¹. Par ailleurs, à une échelle moins agrégée, on retrouve le même mécanisme dans toutes les circonstances où les personnes, en se regardant comme individus, ressentent la construction d'une trajectoire commune avec d'autres personnes comme la modalité idoine pour permettre à leur propre identité de s'épanouir. Qu'il s'agisse d'associationnisme, de famille, de cercles d'amis, de groupes « identitaires » en tous genres et ainsi de suite, on retrouve ici ce trait de la nature humaine, déjà si cher à Aristote, de « l'animal social ».

En projetant son identité au-delà des limites de l'individualité, la personne élargit les dimensions de son « être », de son existence, tant dans l'espace que dans le temps. Ainsi, sa liberté d'être *personnelle* s'avère dépendante, parmi d'autres éléments, de la possibilité concrète et effective de transférer, voire de léguer, l'espace de liberté à autrui, tant dans l'espace que dans le temps. En effet, contrairement à ce qui semble être implicitement assumé par Du-bois (2006), on estime que la question de ces transferts intergénérationnels, pourtant réelle, participe de la liberté de transférer.

En d'autres mots, il est parfaitement possible que quelqu'un décide sciemment de ne pas léguer tout ou partie d'un héritage, au sens large du terme. Et, bien évidemment, il est normal, dans ce cas, que la partie qui s'estimait en droit de recevoir ressente un sentiment d'injustice et de la rancune. Toutefois, il n'y a pas ici de réduction de liberté, tout au plus des attentes trahies. En revanche, il nous semble que, même en se cantonnant à la relation parents-enfants, la physiologie de cette relation implique l'envie de transférer un espace de liberté

³²⁹ « Devoir moral, résultant de la prise de conscience de l'interdépendance sociale étroite existant entre les hommes ou dans des groupes humains, et qui incite les hommes à s'unir, à se porter entraide et assistance réciproque et à coopérer entre eux, en tant que membres d'un même corps social » (ATILF 2005e).

³³⁰ Cf. §5.1.2.1.

³³¹ Pour un regard sociologique, se référer aux travaux sur le concept de « tribu » et de « appartenance ».

croissant. Et force est de constater que les personnes ayant ce souhait, n'ont pas toujours la liberté de l'exaucer.

Regardée à son échelle « normale » et non pathologique, l'impossibilité de transférer sa propre liberté à autrui, constitue une limitation de la liberté actuelle de la personne. Par conséquent, il n'y a pas de réelle opposition entre « développement » et « développement durable » (WCED-UN 1987) dans notre approche. Bien au contraire, il prend en compte de manière native l'exigence que les objectifs de développement durable soient définis « démocratiquement » (Ayong Le Kama 2007).

Nous sommes néanmoins conscients du fait que l'approche en largeur qu'on a choisie laisse la place à des « projets territoriaux » que le sens commun doit considérer comme aberrants. En effet, rien n'empêche à un territoire, au sein de son espace de liberté, de programmer sa propre disparition, si tel est le « terme idéal » sur lequel le construit social trouve son ciment, pour paradoxal que cela puisse paraître. Dans ce cas, la liberté de transférer l'espace de liberté ne sera pas transformée en action concrète, puisque le futur et l'altérité perdent de sens.

Cependant, à l'exception de ce cas hypothétique assez paradoxal, et donc en présence d'une volonté de transférer, l'existence de la liberté correspondante est constitutive tant que de la durabilité que du développement présent.

Enfin, dans cet aspect à-temporalisé et à-spatialisé, on ne peut négliger la pérennité de l'espace de liberté. En effet, si la liberté de survivre dont l'individu jouit à un moment donné peut être facilement remise en cause du jour au lendemain, sa valeur réelle est amoindrie dès aujourd'hui. C'est une autre manifestation du « danger » évoqué dans la Définition 5.5. Il est donc important de s'interroger sur la pérennité de la liberté qu'on a construite et héritée.

Et, bien évidemment, cela peut être élargi à la pérennité des manques de liberté, puisque si ces manques ne peuvent être comblés, la fonction même du développement viendrait à être remise en cause, ne pouvant assumer qu'une posture purement défensive et sans élan.

5.2.3 La question du faire entre choix individuel et participation

Le dernier élément constitutif de la liberté et, par conséquent, de l'ED, est la liberté de faire³³². Puisque celle-ci se réfère à l'espace d'action concrète, elle concerne tout le chemin qui lie les trois constituants des projets : le diagnostic du présent, l'imagination du futur souhaité et le chemin les reliant³³³. Et, d'ailleurs, il n'est pas étonnant que l'on soit fréquemment

³³² Cf. Lemme 5.2, p.226.

³³³ Cf. page 224

tentés de l'identifier avec la liberté tout court, compte tenu de l'étendue du concept.

En réalité, si on reprend la relation (5.4), cela est parfaitement justifié pour tous les individus dont la survie est exempte de dangers, puisque $L_P = f(L_E = 1 * L_F \in [0,1]) = L_F$. En raison de cette largeur, nous allons immédiatement détailler les quatre aspects auxquels, nous semble-t-il, la liberté de faire peut être reconduite.

Les éléments ici posés seront repris au §5.3 dans le but d'introduire une mesure du développement qui soit cohérente avec l'approche ici proposée.

Le premier aspect sur lequel on souhaite porter notre attention est la possibilité concrète et effective de concevoir, bâtir et réaliser un projet de vie, quel qu'il soit, dans le respect des jugements de « valeur »³³⁴ de l'individu. C'est, il nous semble, l'essence même du « faire », l'aspect qui détermine le « quoi » de l'action. À son sujet, on parlera de *liberté de projet*.

Assimilant le projet individuel à un mouvement, exactement comme on l'avait fait pour le projet territorial, cette liberté se constitue tant grâce à la présence de possibilités de mouvement que d'absence de résistances, les deux définissant la force nécessaire pour réaliser effectivement le mouvement. Moins d'effort doit être produit, plus il existe de liberté.

Si on regarde cet équilibre dynamique de forces du côté des résistances, on retrouve aisément des convergences avec la réflexion en matière d'absence de capacités. En effet, à partir du moment que l'espace des futurs possibles est réduit en vertu de circonstances sur lesquelles l'individu n'a et ne peut pas avoir aucune emprise, pensons au sexe, à la couleur de peau, au lieu de naissance, à la classe sociale des parents et la liste pourrait être rallongée à souhait, il n'est plus possible de bâtir « librement » un projet de vie.

A contrario, tous les éléments qu'en France on a l'habitude de lier au concept d'« ascenseur social », tel l'accès effectif à l'emploi de qualité, salarié et non-salarié, ou aux formations de plus grande qualité dans le domaine choisi par la personne, constituent des maillons positifs de la liberté de projet.

En élargissant la réflexion à l'ensemble des méta-individus, on s'aperçoit aisément que le concept maintient sa pertinence. En effet, s'il nous est permis d'emprunter ces deux concepts à l'économie d'entreprise, si la réflexion sur le devenir de son « être » se consolide dans une « vision », le projet autre n'est que la « mission »³³⁵. Et il est manifeste que cette mission peut être contrariée par les circonstances réelles dans lesquelles l'individu se trouve à opérer.

À titre d'exemple, on peut s'interroger sur la possibilité pour une entreprise d'obtenir les autorisations qui peuvent être nécessaires en présence de phénomènes de corruption, les

³³⁴ Au sens de « donner de la valeur » vu plus haut.

³³⁵ Cf. (Collins & Porras 1996).

nécessaires crédits pour financer l'activité, ou encore les obstacles à la localisation qui peuvent affecter tant les organisations que les personnes.

Par ailleurs, cet angle d'observation permet de donner une réponse simple aux débats, riches depuis les années 80 sur la différence de performance entre les entreprises et les organisations publiques opérant sur des besoins similaires. Suivant notre approche, on pointera les différences très fortes en termes de liberté de projet qui existent entre les deux catégories d'organisations.

En ce qui concerne les entreprises, à l'intérieur des contraintes réglementaires qui existent et qu'il serait incorrect de négliger, elles jouissent d'une latitude très large quant à leur projet. Elles peuvent se localiser là où elles estiment tirer un avantage. Elles peuvent choisir les produits à réaliser. Elles peuvent segmenter la clientèle.

Normalement, une organisation publique n'a pas cette liberté. En effet, la collectivité demande à l'organisation publique de poursuivre des finalités qui ne sont pas reproductibles à l'individualité de la structure mais à la volonté « supérieure » de la collectivité, laquelle peut suivre une logique qui ne trouve de cohérence qu'à l'échelle plus agrégée.

Ainsi, l'Université est censée enseigner, idéalement, toute matière à tout étudiant, tout comme l'Hôpital est censé prendre en charge n'importe quel malade pour n'importe quelle pathologie et les deux doivent desservir un bassin territorial d'utilisateurs.

En effet, positionner l'observation à l'échelle de la liberté de projet, montre combien les deux typologies de structures, au-delà du simple statut du personnel et même de la manière d'être financées, sont effectivement très différentes, au point que la comparaison risque de devenir abusive.

Si l'activité de projet est essentielle au « faire », d'autres éléments également importants viennent la compléter. Un aspect qui mérite d'être mis en relief est la *liberté de choix*. Elle concerne toute l'activité décisionnelle et, par conséquent, peut se superposer partiellement à la liberté de projet, ce qui sera à prendre en compte quand on parlera d'estimation d'indicateurs.

Être libres de ses choix implique d'avoir accès à une information complète et fiable, afin de fonder ses décisions sur l'adhésion, ou même l'opposition ou l'insouciance consciente, à des éléments de connaissance effective. Ce qui n'est pas possible sans la capacité de traiter de manière pertinente ces éléments de connaissance et qui renvoie, d'un côté, à la maîtrise des savoirs fondamentaux comme la lecture, mais également à la domination des clés culturelles qui permettent de comprendre et décortiquer les messages complexes et les tentatives de manipulation.

Cette liberté implique également la possibilité de sortir des sentiers battus, de remettre

en cause la sagesse conventionnelle (Galbraith 1958; 2004), ne fut-ce que pour l'accepter sciemment une fois l'avoir soumise à l'analyse critique. Il est donc nécessaire de pouvoir et savoir remettre en question soi-même et son environnement à chaque moment où des éléments de connaissance nouvelle peuvent modifier la perception de la réalité.

À titre d'exemple, c'est à ce niveau que les « dénis de complexité »³³⁶ déploient tout leur potentiel de nuisance, pérennisant des éléments de connaissance que l'on sait dépourvus de pertinence, comme la triste histoire du « *ipse dixit* »³³⁷ nous le rappelle encore de nos jours.

Et, enfin, pouvoir choisir de manière finalisée à un projet c'est aussi pouvoir allouer librement les ressources, matérielles et non matérielles, de la manière estimée la plus fonctionnelle possible. En revanche, toute allocation contrainte de moyens, réduisant la marge de manœuvre de l'individu, réduit également sa possibilité effective de choisir. Cela sera repris par la suite, en traitant de la façon dont notre approche peut contribuer au débat pour la définition d'une *juste* pression fiscale³³⁸.

Ce que l'on vient d'aborder au sujet de la liberté de choix nous renvoie à la question des moyens. En effet, au §5.2.1 nous avons abordé la disponibilité de richesse à l'échelle territoriale, et cela est sans doute justifié dans la mesure où le territoire applique à ces moyens une volonté d'usage propre, par exemple en créant un système de soins public et en le finançant par l'impôt. Cependant, à l'échelle du « faire » la disponibilité individuelle de moyens n'est pas un fait anodin et toute la littérature sur la pauvreté, disponibilité insuffisante de moyens au niveau individuel, est là pour le rappeler.

Ici on se cantonnera à rappeler que les moyens « économiques » ne coïncident pas avec les moyens financiers. Ainsi, en ce qui concerne les productions économiques pour lesquelles l'estimation financière de la valeur n'est pas fiable, on peut les réintégrer à ce niveau d'analyse, utilisant la contribution au degré de liberté de faire de l'individu.

En particulier, cela concerne trois typologies de richesses mal évaluées par les approches ordinaires de la richesse territoriale, les apports implicites de ressources éventuellement générées par les services publics, par les services associatifs et par l'autoproduction.

Une illustration récente de ces difficultés d'évaluation est l'importante étude réalisée sur la valeur des services publics au Canada (Mackenzie & Shillington 2009). Malgré la qualité du travail, la valeur y reste identifiée au coût de production niant toute formation, ou destruction, de valeur ajoutée. Cela est, à l'évidence, une limite extrêmement pénalisante, puisqu'il

³³⁶ Cf. page 60 et suivantes.

³³⁷ « Lui-même l'a dit », argument d'autorité utilisé souvent au moyen âge pour contraster des visions excessivement originales.

³³⁸ Cf. §5.5.3.

peut restituer des images incohérentes.

Une réflexion analogue peut être faite pour l'associatif et l'autoproduction. Banalement, on peut savoir combien coûte de produire une tomate spécifique, dans un jardin spécifique, par une technologie spécifique et la mettre dans l'assiette d'un consommateur spécifique. De même, on peut calculer le prix de marché moyen pour une production moyenne et un consommateur moyen. Cependant, on ne sait pas évaluer de manière fiable combien vaut cette tomate pour la personne qui l'autoproduit, ni combien vaut le fait de savoir la produire, ce qui correspond, bien que de manière imparfaite, à une sécurisation de l'approvisionnement.

Face à ces obstacles, et dans l'attente de futures améliorations de la technique statistique, il est utile de réintégrer, de manière indirecte, les éléments pour lesquels l'incertitude de calcul est trop élevée. Cela se faisant simplement par le biais d'une analyse *qualitative* de leur impact sur la sphère des libertés, notamment par l'appréciation de la disponibilité individuelle de ressources. Il est en effet intuitif que, à parité de niveau des prix, une personne avec un revenu de 1000 euros par mois devant s'acquitter d'une cotisation de 50 pour s'assurer une couverture sanitaire est plus « pauvre » qu'une avec un revenu de 960 et un service public de santé lequel, pour elle, est « gratuit ». Dans cette situation, soit la première possède, en réalité moins de moyens que la deuxième, soit elle compense par une prise en charge moins bonne, ce qui a un impact sur sa liberté d'être.

Le dernier volet du « faire », concerne la *liberté de participation*, c'est-à-dire la possibilité de participer effectivement à la construction de la volonté territoriale. Nous l'avons vu au §5.1.2, sans cette liberté la notion même de territoire-projet peut être remise en cause³³⁹.

Par ailleurs, identifier cette liberté avec l'existence de systèmes démocratiques à l'occidentale serait une grossière erreur car cela reviendrait à privilégier la forme à la substance. Si on regarde la situation européenne, et *a fortiori* celle des États-Unis, on s'aperçoit facilement que la recherche de la stabilité des exécutifs a conduit à la mise en place de systèmes électoraux et institutionnels qui reconnaissent une certaine dignité à la plus grande minorité existante et qui enlèvent une grande partie de la liberté de participation à l'ensemble des « perdants », bien que souvent majoritaires en masse.

D'un point de vue théorique, un système *dépourvu d'élections* où tous les citoyens peuvent proposer et voir leurs propositions prises en compte n'offrirait probablement pas un moindre degré de liberté de participation par rapport à nos démocraties contemporaines.

³³⁹ Cf. page 233.

5.2.4 Développement et rang social

Avant de passer à l'élaboration d'indicateurs de développement cohérents avec l'approche ici adoptée, nous pouvons maintenant compléter notre réflexion sur les « jeux de rang » évoqués au §3.2.2.6, et en particulier sur l'intérêt de le prendre en compte dans l'analyse du développement.

Si on reprend les auteurs déjà cités (Veblen 1899; Harrod 1958; Scitovsky 1986; 1997), on ne peut qu'être d'accord avec le constat lié à l'importance de l'émulation, et donc de la participation au « jeu », dans la détermination des conduites des personnes, avec des retombées évidentes sur le plan économique, d'abord de consommation et, par ricochet, de production, avec des effets qui peuvent paraître positifs. Cependant, on estime que cela est correct en situation statique mais pas en dynamique.

En effet, le « jeu de rang », la quête incessante pour monter en grade, n'est valable qu'à deux conditions, toutes les deux nécessaires et en partie liées :

- que le rang s'achète avec une « monnaie de Veblen » stable en qualité ;
- que la menace d'un changement de monnaie n'influence guère le classement existant.

Cela correspond à des situations statiques. En revanche, si on passe en dynamique, c'est-à-dire si on peut changer de monnaie *et* ce changement peut chambouler les classements de rang, la question sort du domaine du développement territorial pour prendre l'allure d'une question de pouvoir. En fait, dans ces conditions le classement en soi perd de sens et le seul enjeu réel est de savoir *qui* décide de la monnaie à utiliser, et donc, *in fine*, de la position de chacun dans l'échelle sociale.

À ce propos, on remarquera que, dans le cas où ce pouvoir serait concentré dans une élite restreinte, cela nous ramènerait aux « territoires subis » et aux considérations sur la « révolution marketing »³⁴⁰. Si, au contraire, cela fait partie d'un « projet territorial », nous avons déjà montré que le développement implique la recherche des opportunités de sa remise en question permanente³⁴¹, ce qui implique l'impossibilité de consolider un classement quelconque, à l'échelle générale.

Que l'on voie la question selon l'un ou l'autre angle d'observation, il est manifeste que le « jeu de rang » n'est pas si bénéfique comme le simple point de vue économique pouvait laisser penser. Et même, en conditions dynamiques, il a probablement des effets négatifs, de par la limitation à la liberté qu'il tend à demander et suite à la destruction « inutile » de richesse que l'inflation de la « monnaie de Veblen » implique.

³⁴⁰ Cf., respectivement page 233 et §4.3.4.

³⁴¹ Cf. §5.2.

5.3 Du proxy aux indicateurs : la Valeur et la Création de l'ED³⁴²

Comme nous l'avons déjà remarqué dès nos « considérations préliminaires »³⁴³, l'amalgame entre croissance et développement, symbolisé par l'importance accordée au PIB comme mesure de référence, est de plus en plus soumis à critique. Compte tenu des réflexions développées dans ce texte, nous partageons en grande partie les constats dressés par ces remises en question, bien que les arguments avancés nous paraissent souvent découler plus d'*a priori* idéologiques que d'une réflexion équilibrée.

Cependant, on ne peut que constater combien cette mesure issue de la comptabilité nationale reste, peut-être plus que jamais (Gadrey & Jany-Catrice 2005), l'indicateur central dans la plupart des approches au développement. Et cela, malgré la prise de conscience progressive de l'exigence de prendre en compte les aspects environnementaux ainsi que le volet de soutenabilité sociale, lesquels constituent, avec la dimension économique, les trois piliers du développement durable.

Les difficultés, qui sont réelles, de mettre en cohérence les trois dimensions évoquées ont favorisé l'émergence de mesures multiples, souvent présentées sous forme de tableaux de bord. Cette manière de procéder présente des avantages certains. Sans avoir la prétention de se lancer dans un débat qui est trop vaste pour être abordé ici (Viveret 2009), il est assez évident que des indicateurs partiels tendent à être moins affectés par des incertitudes de mesure.

En effet, les indicateurs synthétiques, en plus d'hériter de toutes les éventuelles faiblesses des mesures de base, ils doivent composer avec les incertitudes quant aux fonctions d'agrégation choisies. De plus, l'approche par mesures partielles peut permettre, dans une réalité complexe, d'isoler les aspects les plus problématiques et ainsi fournir un support opérationnel pour les décisions (Ayong Le Kama et al. 2004). Cependant, l'approche par mesures partielles, que l'on peut retrouver à titre d'exemple dans la démarche des « Objectifs du Millénaire pour le Développement » portée par l'ONU (2009), présente également des faiblesses (CECRSP 2009).

Au-delà des arguments du débat, il nous semble qu'une démarche de mesure se doit de prendre en compte les exigences et les besoins des utilisateurs : à ce propos on ne peut que faire notre le constat du récent « Rapport Stiglitz » (Stiglitz et al. 2009, § 32) qui souligne : « *Bien que l'estimation de la qualité de la vie exige une pluralité d'indicateurs, une demande*

³⁴² Cette partie, reprise et intégrée avec des éléments de la réflexion menée jusqu'ici a fait objet de publication sur la Revue Tiers Monde (Pirrone & Charles 2011).

³⁴³ Cf. §2.1, page 19 et suivantes.

pressante s'exprime en faveur de la mise au point d'une mesure synthétique unique ».

Loin d'être une simple envie, cette demande exprime la diversité des utilisateurs de la mesure, de leurs compétences, de leurs priorités et ne peut pas être évacuée à la légère.

Dans les faits, la situation est similaire à celle d'une entreprise, réalité pourtant infiniment moins complexe qu'un territoire ou un système économique. La masse d'indicateurs fins fournis par le système comptable et extra-comptable de contrôle de gestion ne permet pas aux porteurs d'intérêts d'avoir une compréhension immédiate de la situation globale. Ces mêmes phénomènes sont d'autant plus amplifiés que les contextes sont marqués par une complexité plus importante. Par ailleurs, à partir du moment où le besoin de synthèse est fort parmi les acteurs, le risque de voir émerger des indicateurs synthétiques implicites devient important, chaque acteur pouvant se représenter une situation différente au vu de ses préjugés de valeur.

Dans cette situation spécifique, la mise au point d'indicateurs synthétiques de développement est une étape, à notre avis, nécessaire, complémentaire et non exclusive par rapport aux mesures partielles lesquelles constituent des éléments de connaissance fine préalable à toute démarche d'agrégation. À cette recherche d'un nouvel indicateur, synthétique et pertinent, on se doit d'apporter notre contribution.

5.3.1 Indicateur de quoi ?

Avant d'en définir les composantes, les pondérations et les méthodes de calcul il est opportun de se poser, en analogie avec la réflexion d'Amartya Sen sur l'égalité (Sen 2000b), une question à l'apparence paradoxale : indicateur de quoi ?

Dans le §5.1 nous avons explicité l'approche au développement qui nous semble la plus à même de rendre compte de la complexité de la matière. Puisque notre façon d'interpréter le développement ne se prête pas, directement, à des mesures générales permettant la comparaison dans le temps et dans l'espace, dans le §5.2 on a vérifié l'existence d'un *proxy*, information corrélée sur laquelle s'appuyer. Nous l'avons identifié dans l'élargissement de l'espace des possibilités de développement.

L'analyse menée corrobore l'intuition d'enclassement de l'économique dans le sociétal (Granovetter 2000) : si économique et non économique s'influencent mutuellement³⁴⁴, le premier, responsable de la production de moyens, ne peut pas être considéré comme supérieur au deuxième, responsable de l'établissement des finalités.

³⁴⁴ Cf. §5.2.1.

À titre d'exemple, relire à cette aune la pyramide des besoins (Maslow 1954) est très intéressant. L'ensemble des valeurs et des croyances qui marquaient la société américaine des années 50 donnait du contenu à l'idéal de satisfaction des besoins, c'est-à-dire permettre à tout individu méritant de s'épanouir, le *moyen* de réaliser cet idéal étant de progresser dans l'échelle des revenus. Cela montre combien, même dans un contexte à forte orientation économique tel les États-Unis, cette dimension demeure instrumentale aux finalités non économiques, d'où l'enchâssement des deux sphères. Par conséquent, les deux dimensions doivent être prises en compte conjointement.

Par ailleurs, notre conception du développement pose des défis de taille à la construction d'un indicateur synthétique pertinent, car les exigences à satisfaire sont contradictoires :

- exigence de simplicité mais réalité complexe ;
- exigence d'objectivité mais fortes composantes subjectives dans le processus de développement ;
- exigence de standardisation afin de permettre des comparaisons dans le temps et dans l'espace mais projets territoriaux différents et évolutifs.

Si on admet que les finalités poursuivies par le processus de développement peuvent être diverses et si on estime que ce n'est pas du ressort de l'économiste d'imposer, de manière directe ou indirecte, un *certain* modèle de développement, force est de constater qu'aucun indicateur *de résultat* ne peut avoir une validité universelle. Par conséquent, et en pleine cohérence avec les considérations développées au §5.2, on sortira de cette impasse logique en se positionnant plus en amont dans le processus, au niveau du *potentiel* et de ses *variations*.

Ce chemin nous conduit à adopter une démarche proche de l'IDH, du moins du point de vue logique. Cependant, puisque nous avons déjà évoqué nos perplexités au sujet de cet indicateur³⁴⁵, la mise en œuvre concrète de la logique commune en diffère largement.

Compte tenu des relations entre économique, liberté et développement, nous avons mené une simulation préliminaire à l'établissement de nos indicateurs, afin de vérifier si la prise en compte de la sphère des libertés pouvait modifier l'image de la réalité restituée par les indicateurs de richesse. En particulier, au cours de nos travaux préparatoires, nous appuyant sur les mesures disponibles, nous avons pondéré le PIB par habitant, exprimé à parité de pouvoir d'achat, de certains pays par un ratio calculé à partir de la réciproque de l'indice de liberté

³⁴⁵ Cf. §2.4.2, page 64 et suivantes.

produit par Freedom House (Puddington et al. 2008).

Bien que ce dernier se focalise essentiellement sur la liberté négative (Berlin 1958), la pondération a des effets parfois importants. Des pays comme le Ghana ou la Mongolie et, en moindre mesure, le Sénégal, marqués par un PIB par habitant assez faible mais aussi par un degré de liberté importante, améliorent nettement leur classement tandis que, sans grande surprise, des pays comme l'Azerbaïdjan, le Qatar ou la Chine voient leur classement chuter.

Enfin, parmi les pays testés, pour l'Allemagne, la Norvège, l'Italie mais également pour la Guinée, la pondération n'apporte pas de modifications notables, étant donné que niveau de PIB par habitant et niveau de liberté sont alignés³⁴⁶.

Ce simple test nous conforte dans la pertinence de l'utilisation du *proxy* de l'espace de développement comme support pour la construction d'indicateurs adaptés, en cohérence avec la réflexion menée au §5.2.

5.3.2 La construction de l'indicateur

La construction d'un indicateur synthétique est une opération qui nécessite une définition aussi précise que possible de l'objet d'étude et des éléments de détail retenus pour l'analyse. Préciser notre approche du territoire et décrire les trois composantes de la liberté qu'on retient, la capacité monétaire, la liberté d'être et la liberté de faire, est le rôle de cette section.

5.3.2.1 Modéliser le territoire

Un des objectifs de l'indicateur est d'être applicable, idéalement, à tout territoire qui se reconnaît en tant que tel ou qui est susceptible de le faire. Cette exigence d'amplitude comporte deux corollaires.

Premièrement, elle nous oblige à poser des *hypothèses simplificatrices* sur la nature des territoires et sur l'approche d'évaluation des capacités monétaire et de développement existantes. En particulier, suivant le raisonnement déployé au §5.1, nous allons considérer le territoire comme la *somme simple* de tous les porteurs de volonté, et donc de liberté, existants sur l'espace de calcul.

Cela implique, il convient de le rappeler, de prendre l'hypothèse d'absence d'une véritable « agency collective » (Dubois & Renouard 2008), privilégiant la perspective des capacités dépendantes de l'interaction sociale³⁴⁷. De même, ce type d'agrégation permet un traite-

³⁴⁶ Pour les détails de la simulation, se référer à l'annexe 5.7.

³⁴⁷ Cf. page 239.

ment équitable de toutes les parties en cause, ce qui est quelque chose d'important car il permet de détecter les possibilités concrètes de questionnement et remise en question du projet territorial. Ce dynamisme, parfois conflictuel, participe de la vitalité du territoire et lui permet d'éviter la sclérose et de réadapter continuellement sa trajectoire dans l'intérêt du plus grand nombre, à défaut d'être guidé par un « intérêt collectif supérieur »³⁴⁸.

Et, dernier point d'utilité pratique certaine, le choix d'une fonction agrégative simple n'est pas plus arbitraire qu'une fonction d'agrégation à paramètres multiples dont les différents poids refléteraient nécessairement nos prémisses de valeur de manière encore plus pernicieuse qu'une fonction égalitaire.

Deuxième corollaire, il n'existe pas de territoires pertinents, *a priori*, pour l'analyse. En effet, en échappant au piège de l'indicateur de résultat pour adopter une perspective de potentiel, le choix du territoire à analyser dépendra essentiellement de la disponibilité de données et du choix de l'analyste. Cependant, l'indicateur sera sensible à ce choix. Cela doit être une source d'attention particulière dans tous les cas, en réalité assez fréquents, où un territoire peut s'identifier seulement partiellement avec des découpages producteurs de normes, comme, à titre d'exemple, en Bretagne, au Pays Basque ou pour le Kurdistan.

En effet, notre approche de la mesure du développement peut s'appliquer de manière cohérente à trois types de territoires, le seul obstacle étant la disponibilité des données et des informations, voire la faisabilité de la production ad hoc :

- des ensembles socio-économiques relativement homogènes (zones d'emploi, systèmes productifs locaux, territoires de projet,...) ;
- des ensembles administratifs producteurs de normes et porteurs de politiques affectant de manière importante l'espace des libertés (typiquement les États et les espaces supranationaux telles l'UE mais également les régions à forte autonomie comme les Länder allemands ; plus de réserve sur les régions françaises) ;
- des territoires virtuels où les acteurs partagent le même terme idéal de développement (ex. l'espace de l'économie globalisée).

5.3.2.2 Les capacités monétaires

La capacité monétaire CM du territoire mesure l'ensemble des moyens disponibles auprès des acteurs en vue de réaliser leurs objectifs : si M_i sont les moyens disponibles pour

³⁴⁸ Cf. page 233.

le méta-individu i et n est le nombre d'individus, alors :

$$CM = \sum_{i=1}^n M_i \quad (5.5)$$

Ces moyens sont exprimés en monnaie courante pour en permettre l'agrégation. Pour certains de ces moyens, des méthodologies de calcul existent. Par exemple, *le revenu disponible des ménages* ou *l'autofinancement des entreprises* sont des agrégats pour lesquels des mesures existent. Cependant, ces deux éléments ne sont pas suffisants pour définir les capacités monétaires.

Premièrement, le revenu disponible des ménages doit être minoré à la fois des coûts liés à la production de ce revenu ainsi que des transferts sortants vers les autres ménages. Ensuite, il devrait être corrigé pour tenir compte de la valeur nette, positive ou négative, des services publics et associatifs, de l'autoproduction³⁴⁹ ou encore de la variation des actifs non comptabilisés (ex. infrastructures, capital humain, environnement) pour arriver à une valeur pertinente de la CM du territoire.

Par exemple, il est tout à fait évident que disposer d'un revenu de 20 k€ par an dont la production coûte 5 k€ (transport, repas hors domicile, garde d'enfants,...) ou de disposer de 10 k€ par an (sans coût) ne sont pas deux situations identiques. De même, un revenu de 20 k€ qui doit financer 5 k€ de dépenses de santé et de formation par an est à l'évidence plus faible, tout autre paramètre égale par ailleurs, qu'un revenu de 17 k€ en présence d'un système de soins et de formation gratuits.

Cependant, bien que la recherche progresse, nombre de ces informations restent trop aléatoires pour être traitées de manière quantitative³⁵⁰. Dans le même registre, la mise en place de méthodologies consistantes pour le calcul d'un PIB « vert » semble marquer le pas (Alfsen et al. 2006).

Enfin, le problème reste posé du traitement des impôts indirects : normalement ils font augmenter les prix et par ce biais-là réduisent les moyens disponibles. En réalité il s'agit d'un faux problème. Pour pouvoir effectuer des comparaisons pertinentes dans l'espace et dans le temps il est nécessaire de prendre en compte les taux de change et les niveaux des prix.

Pour réaliser cet objectif, l'indicateur de Parité de Pouvoir d'Achat (PPA) fourni annuellement par l'OCDE est approprié. Cependant, pour éviter les distorsions relatives aux prix relatifs induits par les différents systèmes fiscaux, la PPA se fonde sur les prix courants,

³⁴⁹ Cf. §5.2.3.

³⁵⁰ Cf. page 255 et suivantes.

taxes incluses, ce qui nous *oblige* à ne pas les retrancher du revenu disponible (OECD & EUROSTAT 2006). Ainsi on obtient une valeur de capacité monétaire standardisée :

$$CMS = \frac{M}{PPA} \quad (5.6)$$

où M est idéalement égal à la somme des revenus disponibles des ménages, réduits des transferts vers d'autres ménages hors territoire et de l'ensemble des coûts spécifiques de production du revenu, augmentée par l'autofinancement total des entreprises territoriales.

5.3.2.3 La liberté territoriale

Comme nous l'avons vu³⁵¹, la disponibilité de moyens, tout en étant un élément qui ne peut être négligé, n'est pas suffisante pour définir l'espace des possibilités. De même, nous avons vérifié combien la pondération de la richesse territoriale moyenne per capita par un ratio fonction de la liberté, quand même celle-ci est évaluée dans sa simple dimension négative, est susceptible de restituer images différentes de l'état du développement³⁵².

Dans la construction de nos indicateurs, nous allons interpréter les obstacles à la conversion des moyens en ED comme une réduction de la valeur de ces moyens, induite par une liberté incomplète.

En formule, indiquée avec V la valeur réelle de cette richesse, on aura :

$$V = M * ITL \quad (5.7)$$

où ITL , indicateur territorial de liberté, appartient à l'intervalle $[0,1]$. Ce paramètre correcteur de la valeur des moyens doit par conséquent être exprimé sous forme de pourcentage par rapport à une situation idéale. Cela a deux conséquences.

Tout d'abord, afin de réduire autant que possible l'imposition implicite de modèles et schémas intellectuels, il est important de définir avec la plus grande attention l'espace de liberté à considérer se limitant à ce qui est essentiel et, idéalement, indiscutable. Les raisonnements théoriques déployés dans les paragraphes précédents identifiant une sorte de « capacité d'être capable »³⁵³ nous sont d'utile support. C'est notre manière d'éviter, autant que cela soit possible, que nos jugements de valeur personnels puissent polluer outre mesure le raisonnement, ce qui est un risque toujours présent quand on aborde le sujet du développement (Sen 2005b, p.158).

Deuxièmement, par effet de la fonction d'agrégation choisie, égalitaire, le pourcentage

³⁵¹ Cf. §5.2.2.

³⁵² Cf. §5.3.1 et Annexe 5.7.

³⁵³ Cf. page 228.

de liberté détecté sur le territoire est la moyenne arithmétique de la liberté des acteurs. En conditions normales, cela permet de tenir compte des inégalités par un effet statistique de masse. De même c'est un choix pleinement cohérent avec l'« égalité » des libertés méta-individuelles mise en avant au §5.1.2.4.

Pour le montrer admettons, par exemple, de considérer que, au-delà de l'ensemble des moyens existants sur le territoire, la disponibilité individuelle de moyens affecte la liberté individuelle (ex. alimentation, soins, accès aux formations,...) et que cela soit le seul paramètre à prendre en compte. Ensuite, on introduira un élément non monétaire afin de mettre en évidence que la démarche ne peut pas être assimilée à une approche des moyens disponibles.

Considérons maintenant deux territoires avec le même montant de moyens totaux et le même nombre d'acteurs. Par conséquent, les deux partagent la même moyenne de moyens par acteur. Limitons-nous aux individus par territoire, 10.000, et considérons que la disponibilité moyenne par individu est de 20 k€. Sur le premier territoire l'inégalité est nulle. Cela implique que tous les acteurs ont réellement 20 k€ chacun à disposition. Si cela ne permet pas d'accéder à une liberté pleine, c'est un montant qui devrait logiquement permettre de se nourrir et se soigner assez correctement. Par hypothèse dans cet exemple, posons que cela correspond à une liberté de 80 %. La moyenne sera, pour ce territoire, également de 80 %. Prenons maintenant un deuxième territoire aux inégalités fortes où 10 % de la population détient 90 % des moyens. Autrement dit, 9.000 individus n'ont qu'une disponibilité de 2.250 € par an. Si on peut considérer que le 10 % de riches jouit, de par ses moyens d'une liberté à 100 %, le 90 % restant aura du mal à assurer simplement sa survie. Disons qu'on estime leur liberté à 10 %. La liberté sur le territoire sera alors estimée à 19 % ($10\% \cdot 100\% + 90\% \cdot 10\%$). Par conséquent, le deuxième territoire s'avère plus pauvre que le premier du fait d'un manque de liberté induit par l'inégalité. Bien évidemment, l'approche par la liberté d'être et l'analyse de l'inégalité en tant que telle ne sont pas équivalentes : un territoire à inégalités fortes mais où même les « défavorisés » possèdent des ressources suffisantes pour assurer leur survie apparaîtra plus « libre d'être » qu'un territoire où l'indigence est uniformément répartie.

Reprenons l'exemple de notre territoire à inégalités fortes et posons que la découverte d'importants gisements pétroliers fasse multiplier par trois la richesse disponible. Admettons, pour être réalistes, que la répartition de ces gains aggrave les inégalités : le 10 % de riches accapare trois quarts de la nouvelle richesse. Cela implique que la disponibilité du 90 % augmente jusqu'à 13,6 k€ environ par personne et par an. L'effet de cette augmentation de moyens sur la liberté des plus riches est à l'évidence nul : elle ne peut pas dépasser 100 %. En revanche la situation des moins favorisés s'est améliorée considérablement. Si l'on considère

que ces moyens font jouir les 9000 personnes concernées d'une liberté à 60 %, on aura une liberté induite par les moyens de 64 %.

Toutefois, la progression de la richesse s'accompagne dans notre exemple de la naissance de clans de pouvoir avec les corollaires usuels de discrimination, corruption, prévarication et ainsi de suite. Faire partie du clan confère une grande latitude d'action (une liberté de 100 %, hors moyens) alors qu'en être exclu constitue une entrave sérieuse aux trajectoires personnelles (liberté de 10 %, hors moyens).

Si l'*ITL* prendra une valeur dépendant de l'algorithme choisi, mieux détaillé par la suite, dès maintenant on peut mettre en évidence comme les quatre classes d'individus à considérer ne sont pas homogènes. En effet, si les « riches » du clan, qui ont une liberté de 100 % par les moyens et 100 % par le clan, jouissent d'une liberté complète, tant les « pauvres » du clan que les « riches » hors clan ne jouiront que d'une liberté restreinte, alors que les « pauvres » hors clan vivront des situations encore plus difficiles.

C'est un des avantages de l'approche par les libertés : il permet de trouver un terrain commun de comparaison, bien que simplement qualitatif, entre éléments différents. Si l'augmentation des plus faibles revenus, ayant un effet positif sur la liberté, se fait au prix d'importantes pollutions de l'eau potable, quels seront les effets totaux ? L'indicateur peut apporter une réponse.

C'est pour cette raison que tous les paramètres relatifs aux libertés sont évalués en termes de *pourcentages de liberté* plutôt qu'en données statistiques brutes. Le contraire nous ramènerait, dans les faits, vers des indicateurs de résultat. C'est, peut-être, l'excès d'ambition et d'exigence qui a empêché à l'IDH de remplir correctement son rôle. Dans le §5.4 on posera quelques éléments méthodologiques visant à réduire la subjectivité des mesures. Néanmoins, nous pouvons remarquer dès à présent que ces libertés ne peuvent pas être évaluées sur la base de paramètres strictement identiques pour tous les méta-individus.

En ce qui concerne la liberté d'être dans son aspect de survie, des éléments utiles pour l'évaluation peuvent être, sans prétention d'exhaustivité :

- pour les personnes
 - accès aux biens vitaux (nourriture, eau, logement salubre) et aux soins ;
 - homicides, tentatives d'homicide et autres comportements pouvant entraîner le décès d'autrui, volontairement ou pas ;
 - accidents et décès par accident du travail et maladies liées au travail ;
 - décès et maladies chroniques liés à la pollution ;

- pour les organisations
 - accès équitable aux crédits ;
 - accès équitable aux marchés ;
 - crimes financiers (détournement de fonds, abus de biens sociaux) et banqueroutes frauduleuses ;
 - pratiques de corruption et de concussion ;
- pour les corps sociaux
 - pratiques discriminatoires ;
 - autres atteintes à l'intégrité morale des membres.

En revanche, dans son aspect lié à la projection, les différences entre méta-individus tendent à se réduire, puisque cette manifestation de la liberté dépasse l'individualité pour s'inscrire dans la durée.

Ici on prendra en compte la liberté de se reconnaître en tant que territoire et celle de bâtir un projet de développement. Plus en général on estimera la capacité de léguer aux générations futures un espace de libertés au moins aussi étendu que celui dont bénéficient les générations présentes, ce qui implique d'y intégrer la liberté de générer et de faire grandir ses « enfants »³⁵⁴. C'est dans ce volet qu'on prendra également en compte les processus de création et destruction d'actifs non comptabilisés, tels la culture ou l'environnement.

Ces deux volets sont évalués séparément sous la forme de moyenne de pourcentages :

$$ITLE_x = \frac{\sum_{i=1}^n ILE_{xi}}{n} \quad (5.8)$$

où $ITLE_x$ est l'indicateur territorial de liberté d'être calculé pour le volet x et ILE_{xi} le pourcentage de cette liberté pour le méta-individu i .

Enfin, les deux volets, de survie et de projection, sont réunifiés dans un seul indicateur territorial par une moyenne géométrique, laquelle permet de mieux prendre en compte les disparités entre les deux volets de manière plus équilibrée que la moyenne de moyennes. Puisqu'on est en présence de deux volets, on pourrait se cantonner à utiliser la simple racine carrée du produit. $ITLE = \sqrt{ITLE_x * ITLE_y}$. Cependant, pour un souci de généralisation plus ample pour tenir compte des possibles évolutions futures de l'indicateur, on préfère prendre en compte les ke volets à prendre en compte séparément.

³⁵⁴ Qu'il s'agisse d'enfants au sens propre pour les personnes, de "spin off" ou d'initiatives d'émulation pour les organisations et ainsi de suite.

En formule :

$$ITLE = \sqrt[k_e]{\prod_{x=1}^{k_e} ITLE_x} \quad (5.9)$$

Similairement, on procède pour la liberté de faire, dont les composantes ont été détaillées au §5.2.3. Ainsi, on évalue tout d'abord chaque volet par le biais de la moyenne arithmétique de la liberté spécifique de tous les méta-individus

$$ITLF_x = \frac{\sum_{i=1}^n ILF_{xi}}{n} \quad (5.10)$$

et on les agrège par moyenne géométrique des k_f volets analysés :

$$ITLF = \sqrt[k_f]{\prod_{x=1}^{k_f} ITLF_x} \quad (5.11)$$

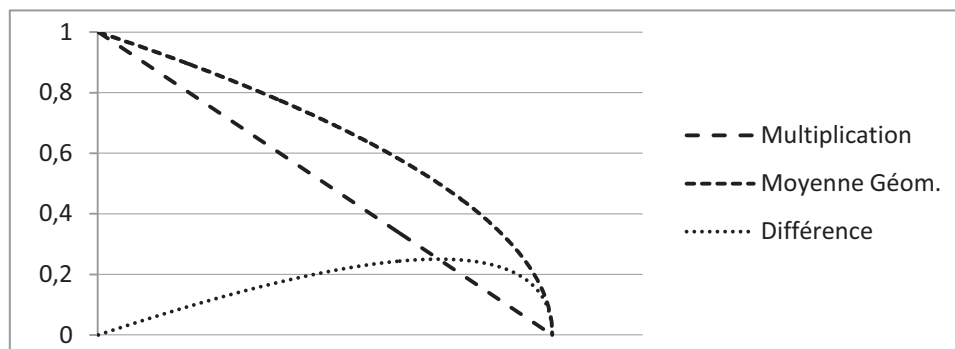
Enfin, suivant les enseignements de la relation (5.4), on agrège l'ensemble dans l' *ITL* par simple multiplication :

$$ITL = ITLE * ITLF \quad (5.12)$$

Nous aurions pu adopter d'autres fonctions, par exemple la moyenne géométrique pour agréger les dimensions de l'être et du faire. Toutefois, nous avons privilégié la fonction linéaire pour deux raisons.

La première est de nature logique. Là où *ITLE* et *ITLF* sont censés exprimer des valeurs moyennes relatives à des catégories de phénomènes, *ITL* est une *combinaison* de choses structurellement différentes.

Figure 5.1 : Fonction $a*b$ et fonction $\sqrt{a*b}$ avec $\{a \in [0,1]; b = 1\}$



Source : élaboration personnelle

La deuxième est technique. Comme montré par la Figure 5.1, l'usage de la moyenne

géométrique aurait restitué un indicateur structurellement plus élevé, pouvant introduire deux distorsions dans l'analyse, en raison de son allure plate en correspondance des valeurs élevées et l'absence relative de valeurs très faibles. Il nous semble que les deux effets pourraient conduire à sous-estimer tant les avancées que les régressions dans la liberté territoriale au moment de l'analyse intertemporelle.

5.3.3 La Valeur (VED) et la Création (CED) d'Espace de Développement

Une fois identifiés la capabilité monétaire standardisée CMS et l'indicateur territorial de liberté ITL , on peut calculer la *Valeur de l'Espace de Développement* VED , indicateur synthétique exprimé en dollars internationaux à parité de pouvoir d'achat :

$$VED = CMS * ITL = \frac{\sum_{i=1}^n M_i}{PPA} * \left(\sqrt[k_e]{\prod_{x=1}^{k_e} \left(\frac{\sum_{i=1}^n ITLE_{xi}}{n} \right)} * \sqrt[k_f]{\prod_{x=1}^{k_f} \left(\frac{\sum_{i=1}^n ITLF_{xi}}{n} \right)} \right) \quad (5.13)$$

L'espace des possibilités de développement, possède donc la même « vraie » valeur V des moyens disponibles sur le territoire, compte tenu de la liberté existante. En d'autres mots, l'espace de développement n'a de valeur que si des moyens existent, pour « quelqu'un » qui existe et qui a accès à un espace de possibilités.

L'estimation de la VED permet d'avoir une image statique des possibilités de développement d'un territoire donné. Toutefois, elle hérite d'imprécisions de mesure et d'éléments de subjectivité importantes, ne fut que ceux implicites dans les fonctions d'agrégation choisies et par le fait, structurel, d'agréger des estimations qualitatives. Par conséquent, indiquée avec D la valeur « réelle » de l'espace de développement, la VED doit être considérée comme une fonction arbitraire de celle-ci, $f(D)$, donnant un simple indice de valeur³⁵⁵.

Nous avons déjà mis en évidence comment cela constitue une fausse limite, à condition qu'on se dote des précautions méthodologiques opportunes. En effet, il suffit de penser au PIB, pour s'en apercevoir. De par les méthodes d'estimation, la valeur absolue du PIB est sujette à de nombreuses imprécisions³⁵⁶ lesquelles, l'une à côté des autres, finissent pour restituer quelque chose de très proche à une fonction arbitraire. Et, sans surprise, la plus grande attention est portée sur la variation de l'indicateur, le taux de croissance, plutôt que sur la mesure prise de manière cardinale.

³⁵⁵ L'analogie avec l'indice parétien d'ophélimité (Pareto 1906) est évidente.

³⁵⁶ Cf. note 276, page 222.

Cela est parfaitement logique, puisqu'on suppose implicitement que, à égalité de méthode d'estimation, les variations dans les valeurs de la fonction arbitraire témoignent de variations dans les quantités subjacentes. C'est le chemin que nous empruntons également.

Enfin, en vertu de l'utilisation de la *PPA*, il n'est pas souhaitable de comparer directement la *VED* d'une année sur l'autre. En effet les *PPA* changent tous les ans, ce qui induit que les séries annuelles de *VED* portent des données qui ne sont pas homogènes. Cependant, nous venons de le montrer, évaluer les dynamiques évolutives reste un objectif fondamental : tout comme pour les indicateurs de croissance économique, c'est la variation de l'indicateur qui montre si on progresse ou si l'on régresse sur le chemin du développement.

Pour répondre à cette exigence on propose un indicateur dérivé : la ***Création d'Espace de Développement CED***. Celle-ci se calcule, pour la période t , comme suit :

$$CED_t = \frac{VED_t * PPA_t}{PPA_{(t-1)}} - VED_{(t-1)} \quad (5.14)$$

La relation (5.14) restitue une valeur exprimée implicitement en $PPA_{(t-1)}$. Elle pourrait être calculée également réadaptant la $VED_{(t-1)}$ aux nouvelles parités. Cela donnerait :

$$CED_t = VED_t - \frac{VED_{(t-1)} * PPA_{(t-1)}}{PPA_t} \quad (5.15)$$

Les deux mesures remplissent l'objectif de neutraliser les effets de variation de la *PPA* et nous donnent une mesure de la création d'espace de développement comme si les rapports entre les prix et les taux de change étaient restés fixes d'une année sur l'autre. En effet, si la *PPA* ne se modifie pas, cela revient à la différence simple entre la *VED* calculée la période t et celle calculée la période précédente.

Pour éviter la différence de mesure qui découle de l'arbitrage entre l'usage de la relation (5.14) ou de la (5.15), il peut être utile d'exprimer la *CED* comme variation relative. Après quelques simples passages on obtient :

$$CED_t^{\%} = \left(\frac{CMS_t * PPA_t}{CMS_{t-1} * PPA_{t-1}} \right) * \frac{ITLE_t}{ITLE_{t-1}} * \frac{ITLF_t}{ITLF_{t-1}} \quad (5.16)$$

Cette formulation permet également d'interpréter les dynamiques du développement territorial dans son équilibre complexe entre richesse et liberté. En effet, le facteur entre parenthèses manifeste la variation de la richesse territoriale, corrigée pour éviter des illusions générées par les fluctuations de *PPA* alors que les deux autres manifestent les variations de liberté d'être et de faire, donc de la liberté tout court.

Puisqu'il est aisé de voir qu'un développement réussi implique que $CED_t^{\%} > 1$, les actions qui permettent d'atteindre l'objectif se caractérisent par :

- l'amélioration conjointe de tous les paramètres (type A) ;
- l'amélioration d'au moins un paramètre, sans retombées négatives sur les autres (B) ;
- l'augmentation plus que proportionnelle d'un paramètre par rapport aux baisses enregistrées ailleurs (C) ;

les trois typologies ayant une efficacité dégressive sur la CED , passant du type A au type C.

Notons au passage que la possibilité de détecter des progrès du type C répond à l'exigence fondamentale indiquée au §5.2 de permettre de détecter comme avancées les « investissements en liberté », au moins quand cela se fait à un coût tolérable, ainsi que les destructions de liberté excessives par rapport aux bénéfices en termes de richesse.

De même, cela nous permet d'intégrer le paradoxe apparent mis en évidence traitant du développement endogène quant à l'ambivalence de la croissance économique selon les conditions du territoire³⁵⁷.

En effet, en conditions de pauvreté, le premier membre peut croître rapidement alors que, puisque la pauvreté s'accompagne généralement aussi de faibles niveaux de liberté, celle-ci ne peut décroître à une vitesse comparable³⁵⁸. Toutefois, pour faible qu'elle soit, la liberté préexistante ne peut pas être nulle, puisque dans ce cas l'activité économique ne pourrait pas être poursuivie. Le cas de l'Europe sortante de la Deuxième Guerre mondiale, largement détruite mais avec une liberté tout à fait réelle d'imaginer son futur, nous semble en être un exemple historique limpide.

En revanche, puisqu'*en satiété* la croissance s'accompagne normalement d'une réduction des libertés, l'augmentation de moyens déjà surabondants ne peut pas compenser les effets négatifs correspondants.

³⁵⁷ Cf. §4.2.2.

³⁵⁸ Cf. §5.1.2.5. On néglige volontairement ici le cas, plus favorable à notre approche, dans lequel l'augmentation de richesse s'accompagne également d'une augmentation de la liberté.

5.4 Réflexions méthodologiques pour l'estimation de la VED et de la CED

Comme il est évident par la lecture des pages qui précèdent, assurer une estimation consistante de la *VED*, et donc de la *CED*, n'est pas une tâche aisée.

Ici, sans avoir la prétention de statuer des lignes guides établies une fois pour toutes, on souhaite partager notre réflexion méthodologique tout en étant conscients que ce n'est que par l'application à des cas concrets qu'il sera possible de vérifier la pertinence et la solidité des idées que nous allons avancer, et finalement aboutir à une méthodologie consolidée.

À la recherche d'une solution suffisamment simple à une problématique forcément peu explorée, on fait également le choix de privilégier la réflexion autonome à la littérature établie, qu'il faudrait de toute manière appliquer de manière analogique, quitte à prendre le risque d'être considérés comme des « bricoleurs » (Denzin & Lincoln 2005).

Tout d'abord, notons que la nature des informations à prendre en compte dans l'estimation n'est pas homogène. Pour le montrer, faisons référence au Tableau 5.1 (page 273) qui recueille des éléments utiles pour fonder les estimations, bien que la liste ne puisse pas être considérée comme exhaustive.

Par cette synthèse, il est immédiatement évident qu'à côté d'informations qui peuvent être collectées auprès d'institutions que l'on peut estimer suffisamment fiables, coexistent de paramètres beaucoup moins univoques. À titre d'exemple, une chose est connaître le revenu disponible des ménages, toute autre estimer la capacité de remise en question des acteurs territoriaux. Plus en général, il nous semble légitime d'affirmer que l'estimation des *CMS* ne pose pas de problèmes insurmontables, alors que l'évaluation des degrés de liberté est sans doute un exercice méthodologiquement périlleux. C'est donc sur ce dernier aspect qu'on concentrera notre attention. Par ailleurs, nous le faisons avec prudence, connaissant les difficultés, en partie proches des nôtres, liées à l'opérationnalisation de l'approche des capacités³⁵⁹.

Comme nous l'avons montré dans les paragraphes précédents, les éléments de support à l'évaluation, même quand ils peuvent être mesurés quantitativement comme le nombre d'homicides, n'ont pas de valeur en eux-mêmes. En effet, le type de question que l'évaluateur doit se poser ressemble à : « *compte tenu des informations que j'ai pu recueillir, ce méta-individu, en quelle mesure est-il libre ?* ». Plus que d'un travail statistique au sens strict, il s'agit donc d'une activité d'interprétation, d'où le fait que, même quand un support objectif

³⁵⁹ Pour un aperçu non exhaustif de la question, (Robeyns 2000; R. Saith 2001; Alkire 2002; Fukuda-Parr 2003; Kuklys & Robeyns 2004; Chiappero Martinetti 2009).

existe, évaluer son impact sur la liberté reste une activité fortement subjective.

Tableau 5.1 : Exemple des paramètres à prendre en compte pour la VED³⁶⁰

CAPABILITÉ MONÉTAIRE	LIBERTÉ D'ÊTRE	LIBERTÉ DE FAIRE
Paramètres disponibles	La Survie (poids 50 %)	Les Moyens Individuels (poids 25 %)
+ Revenu disponible des ménages	+ Accès à la nourriture et à l'eau	+ Distribution des revenus nets
- Coûts de production du revenu	+ Accès aux soins vitaux	+ Revenus implicites
- Transferts (ménages hors terr.)	- Atteintes à l'intégrité physique	+ Autonomie financière
+ Autofinancement entreprises	- Atteintes à l'intégrité morale	
	- Impact sur la santé des pollutions	Le Projet (poids 25 %)
Paramètres indisponibles	- Impact du travail sur la santé	+ Décider d'un lieu de vie
+ <i>Valeur nette des services publics</i>	+ Accès aux financements	+ Accès effectif au travail choisi
+ <i>Valeur nette des services assoc.</i>	+ Accès aux marchés	+ Accès aux savoir-faire
+ <i>Valeur nette de l'autoproduction</i>	- Délits et crimes financiers	+ Accès aux financements
	+ Latitude des activités associatives	- Contraintes externes
	La Projection (poids 50 %)	Le Choix (poids 25 %)
	+ Être territoire	+ Information complète et fiable
	+ Bâtir une trajectoire commune	+ Capacité de traitement de l'info
	+ Pérennité de l'espace de liberté	+ Capacité de remise en question
	- Pérennité des manques de liberté	- Allocation contrainte de moyens
	+ Transférabilité de l'espace de lib.	
	Dans le temps (ex. enfants)	La participation (poids 25 %)
	Dans l'espace (ex. solidarités)	+ Être représenté
		+ Influencer le débat collectif
		+ Influencer la décision collective
<i>Source : (Pirrone & Charles 2011, p.71)</i>		

Cette subjectivité est dangereuse puisqu'elle met en cause la stabilité dans le temps de la méthodologie, encore plus que par rapport à la qualité ponctuelle des estimations³⁶¹. Par conséquent, il est nécessaire de s'efforcer de la réduire.

Une première question qu'on peut se poser est le choix de mettre en place des enquêtes de terrain, et donc de laisser en quelque sorte les méta-individus autoévaluer leurs degrés de liberté, où confier l'activité à des évaluateurs, ou de petites unités d'évaluation, adoptant une posture d'observateur impartial (Smith 1790).

³⁶⁰ Les paramètres monétaires en italique sont évalués de façon indirecte au sein des libertés dans l'attente de méthodologies plus fiables pour leur valorisation.

³⁶¹ Cf. §5.3.3.

Dans cette alternative, le premier choix nous semble le plus risqué. En effet, à partir du moment où l'on ferait le choix d'enquêtes directes, la possibilité d'avoir des réponses biaisées nous semble excessivement forte.

Parmi les nombreux biais qui peuvent affecter les questionnaires d'enquête (Choi & Pak 2005), deux demandent une attention particulière. Tout d'abord, notamment quand la situation n'est pas vécue positivement, les répondants peuvent fournir des réponses inexactes, tant consciemment que de manière inconsciente. Parmi les typologies de biais répertoriées dans la littérature qui peuvent être reconduites à la thématique on peut évoquer la préférence pour les réponses centrales et relativement neutres, la satisfaction positive, la désirabilité sociale, la révélation inacceptable. Ainsi, par la convergence de ces réactions, la possibilité qu'une enquête restitue l'image d'une situation modérément positive sans aucun lien avec la réalité sous-jacente nous semble élevée.

D'autre part, en ce qui concerne les méta-individus qui ne sont pas des personnes, il est tout simplement impossible de les interroger de manière pertinente. À titre d'exemple, interroger le dirigeant d'une organisation reviendrait à identifier les deux sujets, alors qu'on a montré que la volonté, donc le jugement, des organisations est, du moins en partie, autonome des personnes qu'y sont impliquées³⁶². On serait donc en présence d'un biais structurel de sélection.

Compte tenu de ces risques, la piste des évaluateurs « impartiaux » nous semble à privilégier, tout en étant conscients du fait que l'impartialité reste relative, même en présence d'un personnel spécifiquement formé à la collecte et à l'interprétation de données, ce qui demande un savoir-faire spécifique et une authentique capacité de détachement.

Un deuxième point concerne l'échelle d'évaluation. En effet, la logique introduite au §5.2 demanderait que l'on adopte une échelle continue, définie sur l'intervalle $[0,1]$. En réalité, la manière choisie pour calculer l'*ITL*, et par conséquent la *VED*³⁶³, nous permettent d'assouplir cette contrainte. En effet, à condition que le nombre d'individus à prendre en compte soit suffisamment élevé, l'indice de liberté est assimilable à une fonction continue même si les situations individuelles sont évaluées par le biais d'une échelle discrète.

La définition d'une telle échelle relève d'un compromis à trouver entre précision, afin d'éviter les biais liés aux choix forcés, et l'exigence d'identifier des situations réellement différentes, afin de réduire la possibilité que deux évaluateurs assignent des valeurs différentes à des situations comparables, rendant vaine l'adoption de l'échelle non continue.

³⁶² Cf. §5.1.2.3.

³⁶³ Cf. relation (5.13)

Notre proposition est d'utiliser une échelle à sept étages, détaillée ci-contre.

Tableau 5.2 : L'échelle d'évaluation des degrés de liberté

Valeur	Mot-clé	Description
1,0	Absolue	Optimum tendanciel. L'usage de cette valeur doit être spécifiquement justifié.
0,9	Très large	Situation positive, marges d'amélioration non évidentes. Vaux un 1 non justifiable.
0,7	Large	Situation positive, marges d'amélioration évidentes.
0,5	Tolérable	Situation dans laquelle on ne peut pas arbitrer entre évaluation positive ou négative.
0,3	Réduite	Situation négative, marges de liberté évidentes.
0,1	Très réduite	Situation négative, marges de liberté non évidentes. Vaux un 0 non justifiable.
0,0	Nulle	Impossibilité absolue. L'usage de cette valeur doit être spécifiquement justifié.

Cette échelle, certainement critiquable et perfectible, répond à plusieurs exigences. Notamment, elle nous semble en bon compromis au sens évoqué plus haut et elle permet, du moins en théorie, que la fonction de l' *ITL* varie effectivement entre 0 et 1.

Enfin, bien que l'échelle identifie des situations différentes, nous sommes de l'avis que choisir entre sept options ne puisse se faire en une seule étape mais demande, ne fut-il que de manière inconsciente, que l'évaluateur se pose une série de questions en cascade. Pour cette raison, nous estimons qu'il peut être utile de guider ce processus, afin de l'homogénéiser autant que possible en passant d'un évaluateur à l'autre et, en réalité, même d'un état à l'autre d'un évaluateur identifié. Pour cela faire, nous proposons de transformer notre échelle pour lui permettre d'assumer neuf valeurs en lieu de sept. En particulier on aura :

$$E \in \{0;0,1;0,3;0,3;0,5;0,7;0,7;0,9;1\} \quad (5.17)$$

Dans la transformation, nous n'avons fait autre chose que dédoubler les valeurs adjacentes la centralité. Cette opération nous permet de guider l'évaluateur au choix ponctuel de la valeur à attribuer à son évaluation par deux questions, identiques et successives, demandant d'évaluer la situation comme positive, négative ou intermédiaire. Le fonctionnement est schématisé ci-contre, la valeur évaluative se positionnant à l'intersection identifiée.

Tableau 5.3 : La grille de choix

QUESTIONS	Q1 positive	Q1 intermédiaire	Q1 négative
Q2 positive	1,0	0,7	0,3
Q2 intermédiaire	0,9	0,5	0,1
Q2 négative	0,7	0,3	0,0

De cette manière, on estime pouvoir réduire les incertitudes liées à la perception des options intermédiaires, obligeant, en quelque sorte, l'évaluateur à confirmer ou nuancer son premier choix par une deuxième question, identique, appliquée à des vecteurs différents.

5.5 Exemples et simulations d'application du modèle de libertés

En complément de la réflexion théorique qui a animé ce texte, il est opportun de fournir quelques exemples et simulations de mise en pratique de notre approche au développement, même sous la simple forme de réflexions par écrit, afin de rendre l'ensemble moins abstrait et d'en montrer le potentiel. Ainsi, nous avons choisi d'aborder des sujets non banaux nous rapprochant ainsi des conditions de mise en œuvre réelle du modèle et des indicateurs.

Par ailleurs, nous envisageons leur application à la complexité d'un territoire réel, avec le calcul de la *VED* sur trois années consécutives, si notre futur professionnel nous en donnera la possibilité. Cela nous permettra, c'est l'objectif, d'aboutir à un raffinement des algorithmes et de la méthodologie avant de pouvoir proposer un guide opérationnel permettant, idéalement, la popularisation de la mesure.

5.5.1 Questions environnementales et changement climatique

Dans les dernières années, la conscience de l'existence d'une valeur liée à l'environnement et en particulier aux services écosystémiques, s'est considérablement développée et il est possible aujourd'hui d'affirmer qu'il existe un consensus sur le fait que les estimations de marché devraient en tenir compte. En revanche, des différences d'appréciation demeurent quant aux méthodes à utiliser pour atteindre ce but.

Dans un monde gouverné³⁶⁴ par une sagesse conventionnelle économique et « complaisante », (Galbraith 1958; 2004), il a été naturel d'essayer d'estimer la valeur des services naturels par le moyen monétaire. Et l'idée était certainement intelligente, puisqu'en cas de succès, ce chemin aurait produit tant des modèles économiques plus précis que des argumentaires écrits dans le langage économique courant, plus familier aux décideurs que ceux relevant de la biologie ou des sciences de l'environnement. Cependant, et malgré les progrès et les raffinements des techniques d'évaluation, ces mesures semblent ne pas convaincre suffisamment pour s'imposer³⁶⁵.

En réalité, le problème de l'évaluation économique appliquée à l'environnement, est assez ancien. Déjà dans les années 20, Pigou avait essayé d'intégrer le coût caché de la pollution au sein de la valeur marchande des biens et services par le biais de la taxation. Néanmoins, il fut obligé plus tard d'admettre l'existence d'un problème d'information (Pigou 1954) et l'impossibilité pratique de fixer la taxe au niveau approprié, ainsi que de la faire reposer sur

³⁶⁴ Cf. chapitre 2.

³⁶⁵ Cf. les considérations avancées au sujet du « PIB vert », (Gadrey & Jany-Catrice 2005; Alfsen et al. 2006).

une base équitable.

Par la suite, Coase a suggéré que, dans un univers de type néo-classique, un système bien défini de droits de propriété mène à un marché efficace d'externalités. Néanmoins, il a aussi été le premier à remarquer que, si des coûts de transaction existent, la distribution originale de droits de propriété affecte « *l'efficacité avec laquelle le système économique opère* » (Coase 1960). Donc, si la distribution initiale des droits importe vraiment, et si les coûts de transaction ne peuvent pas être facilement éliminés, alors les droits de propriété devraient être assignés aux acteurs en gagnant la plus grande utilité. Malheureusement, ceci exigerait une information parfaite, comme il est dans la fiction de concurrence parfaite adoptée par Coase pour traiter le marché des externalités, ce qui implique l'absence de coûts de transaction. Par conséquent, si « l'intuition contre-intuitive » de Coase est extrêmement intéressante en tant que spéculation théorique, le cercle vicieux lié à l'exigence d'information parfaite rend l'approche moins fiable en conditions réelles d'application (Hahnel & Sheeran 2009).

Dans des temps plus récents, beaucoup de méthodes ont été proposées pour évaluer la valeur des services écosystémiques et des variations du capital naturel. Ces méthodes peuvent toutes être vues comme « des théories » (Popper 1934). En fait, les établir demande de fixer des règles et des relations liantes des phénomènes physiques et des représentations économiques. La nature de ces règles et relations est semblable aux axiomes, ce qui induit la nature toujours « conventionnelle » des mesures et, par ricochet, un manque d'adhésion à chaque fois que les axiomes sont controversés.

Malgré les efforts conséquents fournis par la communauté scientifique au moins depuis les années 70 pour atteindre un consensus sur de tels indicateurs, les limites des méthodes d'évaluation de l'argent « fictif » semblent affecter toujours sa comparabilité avec l'argent « réel », pour les décideurs. Par conséquent, la grande masse des acteurs ne peut pas compter sur un indicateur synthétique et cohérent qui tiendrait compte des corrélations entre des dimensions environnementales, sociales et économiques, malgré une demande claire en ce sens³⁶⁶ (Stiglitz et al. 2009).

En effet, le manque d'un consensus suffisamment général alimente l'utilisation d'indicateurs partiels, ce qui renforce les querelles implicites et fondamentalement idéologiques sur quelle dimension doit être considérée comme une priorité. Si le concept de durabilité a été conçu pour permettre la mise en cohérence mutuelle de dimensions différentes, il semble parfois ayant sombré vers le combat de domination. À ce problème, l'approche par les

³⁶⁶ Cf. §5.3.

libertés apporte une réponse.

Pour le montrer, prenons un *territoire fictif*, sur lequel on recense : 100 personnes, 10 organisations et 2 corps sociaux, notamment deux clans opposés, l'un dominant, l'autre constituant une minorité. Donc, le territoire compte 112 méta-individus. Supposons aussi que les seuls facteurs induisant des différences dans la liberté des individus, soient l'appartenance au clan et, pour les personnes, la richesse.

Une fois effectuée la segmentation, et sur la base des informations disponibles, on peut appliquer la grille d'évaluation de la page 275. Par exemple, on notera que dans ce territoire la politique du clan dominant n'est pas de menacer la survie des minoritaires mais d'en empêcher la pérennisation, ce qui se traduit par des niveaux très faibles du volet « projection ».

Tableau 5.4 : Estimer l'indicateur territorial de la liberté d'être (ITLE), territoire fictif

Méta-individus	Nombre	Survie	Projection
Corps social A (clan dominant)	1	0,9	0,9
Corps social B (clan minoritaire)	1	0,3	0,3
Organisations liées à A	7	0,7	0,3
Organisations liées à B	3	0,5	0,1
Personnes « Aa » (A et riches)	20	1	1
Personnes « Ab » (A et pauvres)	40	0,5	0,9
Personnes « Ba » (B et riches)	10	0,9	0,3
Personnes « Bb » (B et pauvres)	30	0,5	0,1
Totaux	112	71,6	65,6
ITLE ; ITLE(s); ITLE(p)	0,611914	0,639286	0,585714

Si dans ce tableau nous avons assumé de savoir « remplir les cases », ce simple exemple montre combien, en conditions réelles, une connaissance approfondie du territoire est utile, et même nécessaire, tant pour établir une segmentation pertinente, que pour saisir les nuances.

Tableau 5.5 : Estimer l'indicateur territorial de la liberté de faire (ITLF), territoire fictif

Méta-individus	Nombre	Moyens	Projet	Choix	Particip.
Corps social A (clan dominant)	1	0,9	0,9	0,9	1
Corps social B (clan minoritaire)	1	0,5	0,3	0,3	0,3
Organisations liées à A	7	0,5	0,3	0,9	0,9
Organisations liées à B	3	0,3	0,3	0,3	0,3
Personnes « Aa » (A et riches)	20	0,9	0,3	1	1
Personnes « Ab » (A et pauvres)	40	0,5	0,1	0,5	0,5
Personnes « Ba » (B et riches)	10	0,7	0,3	0,7	0,3
Personnes « Bb » (B et pauvres)	30	0,1	0,1	0,1	0,1
Totaux	112	53,8	20,2	58,4	54,5
ITLF ; ITLF(x)	0,385051	0,480357	0,180357	0,521429	0,486607

Appliquons le même procédé à la liberté de faire (Tableau 5.5). Ici, l'hypothèse assumée dans la fiction territoriale est que l'appartenance au clan dominant constitue certes un avan-

tage mais aussi une contrainte. À titre d'exemple, cela se manifeste dans le fait que le clan en tant que tel a une liberté de projet plus large que les organisations et les personnes que s'y relie, puisque celles-ci sont limitées par les intérêts et les objectifs du clan.

De même, le groupe de personnes pauvres et appartenant au clan minoritaire vivent une situation critique, là où les pauvres du clan dominant peuvent profiter d'une quelconque entraide.

Compte tenu des paramètres insérés, dans cette fiction $ITL = 0,23561782$.

Tableau 5.6 : Estimer les capacités monétaires standardisées (CMS), territoire fictif

Méta-individus	Nombre	Moyens indiv. (€)	Moyens (€)
Corps social A (clan dominant)	1	0	0
Corps social B (clan minoritaire)	1	0	0
Organisations liées à A	7	30 000	210 000
Organisations liées à B	3	3 000	9 000
Personnes « Aa » (A et riches)	20	100 000	2 000 000
Personnes « Ab » (A et pauvres)	40	20 000	800 000
Personnes « Ba » (B et riches)	10	70 000	700 000
Personnes « Bb » (B et pauvres)	30	5 000	150 000
CM (€), CMS (PPA)			3 869 000

Le dernier élément à prendre en compte ce sont les capacités monétaires du territoire. Dans cet exemple nous avons assumé que $PPA = 1$ et que les clans ne possèdent pas de biens en nom propre, toute la richesse territoriale étant détenue par les personnes et les organisations. Naturellement, la contribution aux besoins du clan demandée à ses membres a été déjà évaluée dans la liberté de choix³⁶⁷. Ici, puisque ITL est faible, $VED = 985\,039,15$ seulement.

Établie cette simulation de travail, penchons sur le changement climatique (CC). En réalité, débattre du sujet est assez complexe, puisque la discussion est souvent perturbée par des prémisses de valeur, peu importe si d'origine politique, morale ou idéologique. Ici, on essaiera d'avoir un regard le plus neutre que possible.

5.5.1.1 Regarder le CC comme un fait naturel

Sous la pression de la notoriété de quelque personnalité publique, notamment Jacques Attali en ce qui concerne la France, et en correspondance des critiques dont les travaux du GIEC avaient fait l'objet, une attention certaine avait été donnée, du moins dans l'Hexagone, à l'incertitude sur l'origine humaine du CC. N'étant pas des spécialistes de la climatologie, on observait ce débat juste se demandant si la question était effectivement importante. Et, évi-

³⁶⁷ Cf. Tableau 5.5 ; Tableau 5.1, « allocation contrainte de moyens ».

demment, elle l'est, à un niveau d'analyse déterminé.

Cependant, que cela soit d'origine humaine ou naturelle, il est difficilement niabile que le climat est en train de changer. Il nous semble que c'est le point par lequel toute analyse neutre devrait partir, avant d'aborder la question des responsabilités et des éventuelles compensations. Enfin, bien que l'on soit conscients du fait que le CC peut être bénéfique pour certains territoires, du moins en apparence, on adoptera ici la perspective, plus communément acceptée, que le CC constitue pour notre territoire fictif essentiellement une menace.

En ce qui concerne la liberté d'être, notons qu'elle est bien sensible au CC. En effet, si on se concentre sur la *survie*, il est clair que tout changement qui met en péril la disponibilité de nourriture pour la population ou l'accès à l'eau potable (UNEP 2010), cause une réduction de l'indicateur. Similairement, les événements climatiques d'envergure, tels les inondations ou les ouragans, provoquent la mort avec une régularité spectaculaire même dans les contrées considérées comme développées. De plus, une « atmosphère en réchauffement (qui) aide la diffusion vers les pôles de parasites et de maladies une fois limités aux tropiques »³⁶⁸, ne peut pas être sans conséquence sur les conditions physiques de la survie.

La dimension de *projection* est aussi sensible au CC. Si on revient au concept³⁶⁹, on s'aperçoit aisément que cela concerne essentiellement la possibilité réelle d'assurer une pérennité à ce qui est limité par nature et léguer un « monde meilleur », c'est-à-dire une *VED* croissante, aux générations futures. De ce point de vue, il est évident que si le CC produit des tensions à la baisse sur la *VED* et si ces tensions ne peuvent être contrées ou, *a minima*, contrôlées, le volet de l'indicateur concernant la projection se réduira aussi, dans une sorte d'effet cumulatif. Pour illustrer le propos, il est suffisant évoquer la menace de submersion de certaines îles suite à la prévisible et en partie déjà constatée montée des eaux et la possibilité, constitutive de la projection, d'être territoire quand on risque de perdre un des éléments symboliques sur lequel la construction territoriale se fonde³⁷⁰.

Pour revenir à notre territoire fictif, nous pouvons considérer que le CC peut provoquer la réduction d'un degré de liberté de survivre pour toute personne, alors que cela menace seulement l'existence du clan dominant, plus lié aux équilibres existants et, par conséquent, plus exposé aux changements non maîtrisables. De même, la projection des minoritaires ne change pas, puisqu'elle était déjà très faible, alors que celle des dominants se réduit d'un cran, à l'exception des organisations.

³⁶⁸ “(A) warming atmosphere (which) aids the pole-ward spread of pests and diseases once limited to the tropic”, site officiel de l'UNEP, <http://www.unep.org>. Traduction par nos soins.

³⁶⁹ Cf. §5.2.2.1.

³⁷⁰ Cf. nota 5, page 20.

Tableau 5.7 : Liberté d'être et CC, variations, territoire fictif

Méta-individus	Nombre	Survie	Projection
Corps social A (clan dominant)	1	- 0,2	- 0,2
Corps social B (clan minoritaire)	1	0	0
Organisations liées à A	7	- 0,2	0
Organisations liées à B	3	- 0,2	0
Personnes « Aa » (A et riches)	20	- 0,1	- 0,1
Personnes « Ab » (A et pauvres)	40	- 0,2	- 0,2
Personnes « Ba » (B et riches)	10	- 0,2	0
Personnes « Bb » (B et pauvres)	30	- 0,2	0
ITLE ; ITLE(s); ITLE(p)	0,476451	0,458929	0,494643
Anciennes valeurs	0,611914	0,639286	0,585714
Variations	-0,135463	-0,180357	-0,091071

Même si la liberté de faire restait inchangée, la *VED* se réduirait d'environ 22 %, uniquement suite aux menaces naturelles liées au CC.

Si aborder le CC par le seul angle de la liberté d'être peut rendre une image sombre où rien ne peut être fait pour résister à ses effets, la liberté de faire aide à montrer que réussir à contrer les menaces immédiates sur l'être n'est pas suffisant pour s'estimer à l'abri des conséquences indirectes du CC.

Reprenons les trois menaces déjà évoquées, le manque en nourriture et eau, les catastrophes et la diffusion de maladies. Même s'ils représentent des défis, le territoire peut imaginer des parades. Les pénuries alimentaires et d'eau peuvent être endiguées par une politique du commerce extérieur adaptée, l'investissement dans des infrastructures peut réduire l'impact de catastrophes³⁷¹ et un système de santé performant peut parfaitement faire face à de nouvelles menaces. Néanmoins, la liberté pourrait tout de même diminuer.

Nous avons déjà contesté la vision naïve de la croissance économique, poussant parfois à considérer comme positif l'augmentation des dépenses en services dont le but est juste de réparer des dégâts et combler les désutilités³⁷². Notamment, on a mis en évidence que n'importe quel homme raisonnable préférera ne pas avoir besoin de systèmes de sécurité, puisqu'il n'y a pas de criminels, plutôt que payer, ne fut-il que par le biais des impôts, pour des services de police. Néanmoins, s'il n'y avait aucun criminel, probablement le PIB s'en trouverait, en conditions statiques, réduit.

Les systèmes de santé offrent un excellent exemple du même principe. À l'évidence, faire face aux nouvelles maladies demandera, au moins, d'utiliser des ressources économiques

³⁷¹ Cf. le cas du bourg de Fudai, au Japon, échappant au tsunami de 2011 grâce à une digue de 15,5 m. de haut.
Source : http://www.huffingtonpost.com/2011/05/13/fudai-japan-tsunami-_n_861534.html.

³⁷² Cf. §3.2.2.3.

que, en première instance, on peut considérer comme disponibles. Toutefois, puisque ces ressources sont allouées sous une contrainte forte, notre modèle enregistrera une réduction de la liberté de choix et, par ricochet, de la liberté de faire. En effet, là où une approche purement économique ne détecte pas de différences entre un comportement librement choisi et un autre adopté sous la contrainte³⁷³, le critère de liberté permet de les distinguer correctement.

Si les ressources additionnelles ne sont pas banales à repérer, tel il est probablement le cas dans les économies contemporaines, faire face aux nouvelles menaces sanitaires nécessitera soit le renoncement à d'autres choix de dépense, soit l'obligation pour les personnes de payer pour le service, que cela se fasse par des taxes, des assurances ou des prix de marché est marginal, soit les deux. Or, dans tous les cas de figure, cela affectera la liberté. En effet :

- les taxes réduisent la disponibilité individuelle de moyens, ainsi provoquant une réduction de la liberté de faire ;
- l'exigence de payer pour s'assurer l'accès aux soins pour les nouvelles maladies, constitue un alourdissement des choix contraints, lequel conduit encore vers la réduction de la liberté de faire. À noter que, si les personnes n'acceptent pas, par besoin ou volonté, de payer, on constaterait une réduction de la liberté d'être³⁷⁴ ;
- la réallocation des dépenses nécessite l'abandon d'une action déjà librement choisie pour se soumettre à une contrainte. Par ce chemin la liberté de faire se trouve réduite. Toutefois, une analyse complète devrait tenir compte également des effets induits. En effet, si l'ancien choix était un choix valide dans l'optique du développement, il est évident qu'il produisait une variation de liberté plus que proportionnelle par rapport à son coût financier (relation (5.16)). Par conséquent, l'abandonner impliquera de supporter une perte d'espace de développement plus élevée que le simple effet lié à l'argent rendu disponible pour des dépenses de santé.

Des considérations similaires peuvent être avancées quant aux événements catastrophiques. Déplacer une ville 20 kilomètres en retrait de la ligne côtière pour empêcher qu'elle soit inondée par la montée des eaux, est certainement possible. Mais, évidemment, il y a des coûts, monétaires et de liberté, à payer.

Enfin, on ne peut oublier les menaces liées à la disponibilité d'eau et de nourriture. Si on se met dans l'optique des services écosystémiques, la capacité de la terre de fournir l'eau potable naturelle et la fertilité de sol naturelle a une valeur incommensurable. En effet, si ces

³⁷³ Cf. §4.3.4.

³⁷⁴ Et c'est d'expérience commune que les personnes en situations économiques difficiles tendent en réalité à renoncer à se soigner correctement. Pour une perspective essentiellement financière dans le contexte américain, cf. (Banthin et al. 2008).

capacités de planète devaient disparaître, l'existence de la Terre ne serait pas en danger mais la vie de l'homme y serait vraisemblablement impossible.

Même à une échelle plus petite, le problème reste critique. Faisons l'hypothèse que notre territoire fictif constate l'infiltration d'eaux de mer dans la nappe phréatique. Par cet événement, la ressource naguère gratuite qu'il suffisait de cueillir et exploiter doit maintenant être rachetée. Le vendeur peut être la planète elle-même, puisqu'on paye pour des installations techniques de potabilisation, ou un territoire extérieur souhaitant exporter une partie de la ressource. Dans les deux cas, le même service exige maintenant plus d'utilisation de moyens, aboutissant à une *CED* négative.

Par ailleurs, le manque d'eau potable et de fertilité des sols, affecte les capacités d'auto-production. Cela est particulièrement nuisible pour les territoires en situation de pauvreté. En fait, si l'autoproduction est une option, même les personnes avec une faible liberté de faire peuvent assurer leur être grâce aux services gratuits de la terre. Mais quand ces services deviennent coûteux, la baisse de liberté de faire résonnera dans une forte réduction de la liberté d'être.

Pour complétude, notons que les effets du CC sur le dernier volet de notre indicateur, les capacités monétaires, sont plus difficiles à prévoir que ceux sur les libertés. En réalité, d'un point de vue économique, le CC peut avoir tant des effets positifs que négatifs, notamment en relation aux dynamiques emploi/chômage.

À titre d'exemple, le développement des besoins en santé pourrait induire celui des industries du secteur médical, conduisant à une croissance de l'emploi avec des retombées positives sur les capacités monétaires. Mais, en même temps, la disponibilité de ressource utilisable, ici l'eau mais on peut élargir à toute ressource « naturelle », et les coûts éventuels qu'il faut supporter pour l'approvisionnement, pourrait affecter certaines industries déjà installées sur le territoire, par exemple par l'impossibilité de refroidir suffisamment les installations, avec un effet net de réduction de l'emploi.

Pour ces raisons, les effets du CC sur le volet « monétaire » de l'espace de développement, ne peuvent pas être analysés de manière abstraite mais nécessitent l'observation de situations réelles.

5.5.1.2 Regarder le CC comme un fait induit par l'homme

Dans le paragraphe précédent nous avons traité du CC en soi, en le considérant un fait strictement naturel. Cependant, les progrès de la science tendent à montrer que le CC que nous éprouvons est principalement dû à l'accumulation de comportements humains (UNEP

2010). Dans l'optique qui est la nôtre, il s'agit d'une bonne nouvelle. En effet, si c'était un phénomène naturel, le seul choix accessible aux territoires aurait été d'essayer de s'adapter.

Puisque, en revanche, il semble s'agir d'un fait essentiellement humain, on peut également adopter une aptitude proactive. Dans ce processus, les critères de la *VED* et de la *CED* s'avèrent encore une fois un support utile, tout comme dans l'analyse des actions et des inactions spécifiques afin d'en suggérer des modifications et supporter l'établissement des responsabilités, si elles existent, et des éventuelles compensations.

À la différence des approches purement économiques ou écologiques, et similairement à l'approche par les capacités, l'optique des libertés rend possible traiter différemment les comportements contraints des libres choix. Cela est essentiel quand on aborde tout programme de changement des comportements.

À titre d'exemple, il semble établi que l'usage des voitures contribue aux émissions de CO² et, par conséquent, il aggrave le CC. Puisque presque tout le monde utilise une voiture plus ou moins émettrice de CO², sommes-nous tous responsables du CC ? Une approche écologique ou économique standard conclurait probablement pour la positive posant les bases pour une compensation générale, par exemple une taxe carbone.

Au contraire, l'approche par les libertés nécessite de comprendre si conduire une voiture est un « simple » **plaisir** ou s'il devrait être considéré comme un vrai **besoin**. Si cela était le cas, on a un comportement contraint, autrement il s'agit d'un choix. Il est possible de définir les besoins comme *les comportements qui ne peuvent être modifiés sans nier la liberté de l'individu*. Ainsi, la question se déplace sur les raisons qui amènent les personnes à conduire des voitures et, étant donné que les voitures ne sont pas toutes identiques, pourquoi utiliser du matériel plus ou moins émetteur. Un quatre-quatre peut être nécessaire si on vit dans des régions montagneuses ou désertiques. Beaucoup de kilomètres peuvent devoir être couverts simplement pour aller au travail. Naturellement, en théorie, il est toujours possible de changer d'adresse mais cette liberté négative cache la réalité de deux facteurs importants.

Tout d'abord, dans la pratique, il n'est que rarement possible d'élire son domicile en minimisant la distance du travail. Des éléments tels les prix des maisons et le niveau des loyers, les marches des prêts, les stratégies de localisation des entreprises, la multiplicité des employeurs dans une vie, les contraintes familiales, et ainsi de suite peuvent limiter la liberté de choix d'un lieu de résidence.

Puisque la liberté de décider de son lieu de vie, ou de localisation si on se réfère aux or-

ganisations est un élément de la liberté de faire³⁷⁵, si les comportements à risque dans l'optique du CC sont à considérer comme contraints, le fait de les sanctionner induira une ultérieure baisse de liberté, aggravant la situation. Au contraire, concentrer les efforts sur l'élargissement des possibilités, notamment d'adopter des comportements compatibles avec l'environnement pour « le plus grand nombre » d'individus, permet de poser des bases solides pour un développement climatiquement compatible.

Toutefois, il n'y a pas que des comportements contraints. Il y a également le libre choix d'agir en négligeant l'état de l'environnement et même de poursuivre volontairement sa dégradation. En ces cas, ceux qui mettent en péril l'équilibre climatique et, par conséquent, la liberté des territoires³⁷⁶, agissent en pollueurs, négligents ou intentionnels, suivant un schéma de comportement qui peut être assimilé à une libre décision prise selon les préférences individuelles³⁷⁷.

Or, savoir quel est le coût en termes de liberté des rejets de produits toxiques dans les rivières, des pluies acides, de la disparition des pollinisateurs naturels et ainsi de suite, demande l'établissement de modèles biophysiques consistants, ce qui sort de notre domaine limité de compétences. Ainsi nous faisons confiance à la capacité de la science de comprendre toujours mieux les phénomènes complexes et leurs interconnexions. Néanmoins, l'approche par les libertés montre clairement que :

- La responsabilité requiert la possibilité réelle de changer de comportement sans réduire sa liberté d'être ou de faire. Pour utiliser une formule un peu théâtrale, on dira qu'à personne ne peut être demandé le suicide.
- La détérioration de l'environnement affecte le développement territorial tant dans la dimension monétaire que non monétaire, touchant aux libertés territoriales d'être et de faire³⁷⁸. Ainsi, la définition de compensations qui seraient uniquement monétaires pourrait être inappropriée pour restaurer la situation d'origine.
- Puisque la liberté est difficile à restaurer et que sa transférabilité aux générations futures est un élément constitutif de la liberté d'être, la prévention est un investissement stratégique en termes de développement.
- Dans le choix des moyens de prévention, les territoires devraient donner une priorité

³⁷⁵ Cf. Tableau 5.1.

³⁷⁶ Cf. §5.5.1.1.

³⁷⁷ Pour une approche dynamique de ce type de décisions, en présence d'incertitude sur les préférences futures, voir (Ayong Le Kama & Schubert 2006).

³⁷⁸ En cela, notre approche supporte la vision de la substituabilité partielle et non gratuite, en termes de liberté, entre les différents capitaux. Par conséquent, elle tend à corroborer les approches de « durabilité forte », bien que de manière nuancée.

plus élevée aux mesures qui demandent le moins de ressources financières et qui offrent des résultats importants dans la durée, dans le respect de la liberté de chacun. À titre d'exemple, la persuasion, la négociation, la régulation, le contrôle et la répression constituent l'exemple d'une liste d'actions ainsi priorisées.

5.5.2 Approche des libertés et attractivité durable des territoires³⁷⁹

Un deuxième thème sur lequel on souhaite tester notre approche au développement concerne l'attractivité des territoires. Comme nous l'avons déjà évoqué dans les pages précédentes, celle-ci a été parmi les clés importantes de lecture du développement des territoires, puisqu'adopter un point de vue économique du développement incite à réfléchir sur les mécanismes qui gouvernent l'émergence et la localisation d'initiatives de succès³⁸⁰.

Par conséquent, il nous semble nécessaire de montrer comment l'approche des libertés aide la construction de l'attractivité et notamment d'une attractivité sélective, respectueuse du territoire et durable dans le temps. Pour développer notre analyse, nous utiliserons le support du National Brand Index (NBI), auquel nous avons dédié le §2.4.3.

Tout d'abord, nous devons admettre que l'utilisation comme support pour le développement territorial de l'approche portée par le NBI se prête à discussion. En particulier, Anholt prend, parfois de manière implicite, des hypothèses qui contribuent à orienter la réflexion dans un sens déterminé : l'identité logique entre échelons administratifs et territoires ; l'irréversibilité de la globalisation ; l'idée que seul un bon positionnement sur le marché globalisé des territoires, économique mais aussi politique et d'influence, peut permettre à ces derniers d'atteindre leurs vrais objectifs et donc de progresser dans leur développement.

Si ces éléments méritent d'être débattus, il n'en reste pas moins que la démarche a sa cohérence et sa logique, notamment dans une optique d'attractivité. En effet, si le positionnement du territoire dans la globalisation est déterminant pour sa trajectoire, alors l'objectif d'augmenter la valeur-marque reconnue par le marché global des territoires est un objectif rationnel de développement.

Il est intéressant de noter que, dans la démarche d'Anholt, rien n'est dit sur un *modèle spécifique* de développement. Au contraire, l'accent est porté sur les choses « faites ou pas

³⁷⁹ Cette partie, reprise et intégrée avec des éléments de la réflexion menée jusqu'ici, a fait objet de présentation au colloque « Développement durable, Territoires et Localisation des entreprises : Vers une attractivité durable ? », organisé dans le cadre du réseau ADAGE, à Bordeaux, le 15 et 16 septembre 2011.

³⁸⁰ À titre d'exemple on peut rappeler les contributions déjà évoquées dans notre texte comme celles de Marshall (1930), Krugman (1980; 1991; 1995), Benko et Lipietz (1992; 2000) et Davezies (2008; 2009).

faites » et, en optique de stratégie territoriale, sur celles qu'on choisit de faire ou pas faire. Pour utiliser les mots de Sen, tout le discours de l'évaluation de la valeur de marque peut être lu comme une réflexion sur les « fonctionnements territoriaux que le territoire a, ou a eus, des raisons de valoriser ». Autrement dit, sur une capabilité territoriale et le degré d'adhésion qu'elle stimule dans l'observateur extérieur.

Ainsi, conforter la valeur-marque nécessite la mise en place d'une « *identité compétitive* », l'émergence de quelque chose « d'entièrement nouveau : une synthèse en devenir de la théorie et la pratique des secteurs public et privé qui pourrait, et devrait, révolutionner la façon de gérer les territoires dans le futur » (Anholt 2007a).

Renforcer la réputation d'un territoire est donc une démarche d'attractivité, parfois implicite, puisque celle-ci consiste dans le fait de pouvoir offrir, grâce à la mobilisation de ressources territoriales, matérielles et immatérielles, des conditions de localisation des investissements, des personnes et des dépenses, plus intéressantes que celles des territoires concurrents pour les projets mobiles (Hatem 2007). Insérée dans une perspective de stratification historique, elle est aussi une démarche « soutenable » que l'approche du NBI permet de détecter et d'évaluer avec les yeux du « client ».

Puisque la logique du NBI nous permet de *détecter* une stratégie d'attractivité soutenable et la *VED* veut être un repère pour le *choix* des stratégies, les deux approches ne se chevauchent pas. Cependant, elles partagent la même vision globale de la soutenabilité et il est donc utile de vérifier si elles sont mutuellement cohérentes.

À notre avis, cela est le cas et nous le montrerons faisant référence à la relation (5.16) de la page 270 et aux trois typologies de résultats qui conduisent vers un élargissement de l'espace de développement.

En ayant isolé les trois sources de variabilité de la VED, nous pouvons les mettre en relation avec les sommets de l'hexagone de Anholt, pour vérifier, au moins d'un point de vue théorique, les impacts de l'amélioration des uns sur la valeur des autres. Pour cela faire, on se positionnera d'abord, fictivement, dans le cas d'actions de type B³⁸¹. Ensuite, on regardera globalement à une situation hypothétique où les trois volets de la VED auraient atteint des valeurs élevées.

Si on se concentre sur l'augmentation des *capabilités monétaires à égalité de liberté*, il est normal d'anticiper des effets légèrement positifs sur tous les six aspects de la valeur de marque. Tout d'abord, puisque plus de richesse tend à impliquer plus et mieux d'activité, il y

³⁸¹ Actions qui impliquent « l'amélioration d'au moins un paramètre, sans retombées négatives sur les autres ».

a une relation étroite entre la variation de capabilité monétaire et la perception des secteurs plus strictement économiques, tels le tourisme et le commerce extérieur.

De même, le fait d'associer richesse en croissance et liberté stable, devrait favoriser l'attractivité au sens strict, tant en termes d'investissements que de population. À ce propos, on peut rappeler le fait que dans l'approche des libertés tant les personnes que les organisations, dont les entreprises, sont considérées comme des individus porteurs de liberté. Ainsi, à titre d'exemple, dans la liberté d'être on retrouve le juste accès aux financements, l'absence de délits et crimes financiers, l'absence d'atteintes à l'intégrité morale. Par conséquent, si on assimile les manques de liberté à un coût de localisation, la croissance de la richesse totale laisse la perception d'une meilleure rémunération de coût, ce qui est cohérent avec une attractivité accrue.

Par consolidation, la situation fictive ici décrite, aura aussi tendance à véhiculer une image positive des habitants et de la gouvernance, puisque le territoire se montre capable de gérer raisonnablement ses dynamiques. Enfin, une richesse en croissance à égalité de liberté pourra, vraisemblablement, libérer des ressources à destiner aux activités, par exemple, culturelles et sportives, avec à la clé le renforcement des aspects contemporains de l'héritage.

En ce qui concerne la *liberté d'être*, l'amélioration de ce paramètre tendra à induire des retombées fortes sur tous les volets du NBI, à l'exception de l'export. La réduction des pollutions dangereuses et des agressions, sont des éléments à même de favoriser le tourisme et l'attractivité au sens strict. Une amélioration du volet de projection a des conséquences directes en termes de gouvernance. La capacité améliorée d'être territoire implique un savoir-faire accru en termes de valorisation de l'héritage culturel et patrimonial. Et tout cela contribue à donner une image de gens qui savent vivre. En revanche, les activités d'exportation peuvent ne pas être stimulées directement, car aucun paramètre de la liberté d'être ne se relie strictement aux criticités des activités exportatrices.

En ce qui concerne la *liberté de faire*, son augmentation est censée avoir des effets positifs sur tous les sommets de l'hexagone d'Anholt, avec une intensité probablement plus forte en ce qui concerne la gouvernance (volets participation et choix), et attractivité stricte (volets projets et moyens).

La synthèse de ces effets est proposée dans le Tableau 5.8 de la page suivante.

Bien que la comparaison reste forcément abstraite, notamment à cause de l'indisponibilité de mesures adaptées, nous pensons pouvoir dire que poursuivre un développement soutenable, au sens de l'approche des libertés, constitue également, de manière impli-

cite, une démarche de stimulation de l'attractivité soutenable au sens du NBI. En effet, bien que les approches subjacentes à la *VED* et au NBI soient radicalement différentes, des passerelles et des interrelations existent.

Tableau 5.8 : Amélioration de la VED et retombées sur le NBI

<i>composante de la DEV</i>	CMS	ITLE	ITLF
<i>sommet de l'Hexagone</i>			
Tourisme	+	++	+
Export	+	=	+
Gouvernance	+	++	++
Attractivité (au sens strict)	+	++	++
Héritage	+	++	+
Gens	+	++	+
<i>Source : élaboration personnelle</i>			

Pour un territoire, avoir une *VED* élevée implique, en même temps, d'être caractérisé par une certaine aisance et de niveaux de liberté proches de l'unité. Ce qui implique, compte tenu de la formule d'agrégation choisie, qu'il n'y ait, virtuellement, aucun « individu » (personne, organisation ou corps social) à ne pas être considérablement libre. Un tel territoire, aurait toutes les chances d'avoir une valeur de marque élevée, et donc d'être durablement attractif. En effet, la gouvernance y est nécessairement bonne, le territoire véhicule une identité claire, on y vit bien, on a structuré une culture de la liberté, donc de l'opportunité, qui rend le territoire attrayant pour les personnes extérieures, l'économie tourne de manière équilibrée et efficace.

En effet, les deux approches convergent sur un concept de soutenabilité bien abouti, qui dépasse même la simple recherche de cohérence entre les dimensions économique, écologique et sociétale, pour s'insérer dans un authentique processus historique et culturel. Si le NBI se positionne dans une logique d'évaluation ex post et il n'est pas en mesure, du propre aveu de Anholt, de suggérer autre que l'exigence d'une stratégie territoriale, l'approche des libertés fournit aux territoires une grille plus opérationnelle pour remplir leurs stratégies de contenus.

Par la mise en parallèle des deux approches, nous avons montré qu'il n'existe pas de réelle différence entre politiques d'attractivité et recherche du développement, si par développement on entend les progrès que le territoire accomplit dans la réalisation de soi-même en tant que projet. En effet, ce type de démarche consolidera la réputation du territoire prioritairement auprès des acteurs extérieurs qui partagent le même type de projet.

Par conséquent, le territoire tendra à attirer les activités qu'il considère comme responsables et à haute intégrabilité, alors que celles incohérentes, et donc indésirables, tendront à avoir une opinion assez mauvaise du territoire, favorisant une sélection respectueuse du projet du territoire d'accueil. En particulier, l'importance donnée dans la *VED* au respect de l'autre tant par le choix d'une fonction d'agrégation égalitaire que par la mise en valeur de paramètres spécifiques, telle l'absence d'atteintes à l'intégrité morale, renforce cette attractivité sélective, repoussant les activités et les organisations qui adoptent des stratégies prédatrices, tant en termes de ressources que de liberté.

5.5.3 Les services publics et le « juste taux » d'imposition fiscale

Une autre question à laquelle l'approche des libertés peut apporter sa contribution concerne la dimension des services publics et la définition d'un taux d'imposition fiscal approprié. En effet, la question est toujours d'actualité et cela sous la double pression exercée d'un côté, par la progressive dégradation des conditions budgétaires des États, tant suite à la crise dite des « subprimes »³⁸² que par la tendance à l'expansion des activités publiques au fur et à mesure que les économies se développent³⁸³, de l'autre de la difficulté intrinsèque à comprendre la réelle valeur de ces services³⁸⁴.

Si on élargit l'horizon de la réflexion des quantités économiques et financières pour prendre l'angle plus complet des libertés, une méthode simple se dessine pour guider les choix que le politique est amené à faire dans l'exercice quotidien de ses fonctions.

Tout d'abord il est évident que toute action, y inclus publique, implique l'usage de ressources et donc des coûts. Cela implique que ces ressources ne seront plus disponibles pour d'autres usages. Par conséquent, à chaque fois que la puissance publique destine des ressources, qu'ici on suppose prélevées de manière obligatoire, on constate, à la fois, une réduction des capacités monétaires et de l'espace de liberté de faire existante sur le territoire.

Prendre conscience de « coût en liberté », permet de se focaliser également sur les « produits » que sont censés être ceux de l'action publique. En réalité, vue sous l'angle de la liberté, elle ne peut avoir d'autre objectif que de restituer aux citoyens une étendue de liberté

³⁸² Cf. §4.3.6.

³⁸³ Connue aussi comme « loi de Wagner ». Pour des évidences empiriques récentes, cf. (Akitoby et al. 2006). Pour une clé d'interprétation de la différence entre pays développés et en voie de développement, cf. (Lee & Strang 2006). À noter que l'interprétation de satiété qui est la nôtre permet d'expliquer le même mécanisme de contagion remontant un cran plus en amont de l'analyse des deux auteurs, puisque le « consensus néolibéral » n'est autre chose que la logique conséquence du témoin 15 de la page 159, sur la perception de l'investissement public.

³⁸⁴ Cf. page 255.

plus grande que la baisse induite par les aspects économiques de ses décisions. Une politique de sécurité, si pertinente, améliorera la liberté d'être. Une politique d'aménagement du territoire intelligente améliorera la liberté de faire. Une politique environnementale bien menée, les deux.

En effet, il est intuitif que si le territoire est un projet, si le développement est l'avancement sur le chemin de sa réalisation et si cet avancement peut être lu au travers du prisme de l'augmentation de la valeur de l'espace de développement, alors la fonction même du décideur public, quand il existe et quand il a la charge du territoire, ne peut être autre que de participer à l'élargissement continu de l'espace de liberté réelle pour les citoyens et les territoires dont il a la responsabilité. Autrement dit, le décideur public poursuit, ou devrait poursuivre, constamment un objectif de développement.

De ce raisonnement en découle qu'il n'y a pas, dans l'absolu, une « juste taille » du secteur des services publics, ni de son financement. Toutefois, à chaque fois que la puissance publique s'interroge sur les opportunités de dépense, elle devrait s'assurer que le résultat sera raisonnablement une *CED* positive.

Ce critère, que l'on pourrait définir comme l'« Espace Ajouté de Liberté » (EAL), si correctement appliqué, garantit le respect de l'intérêt « du plus grand nombre », et par conséquent celui de la collectivité entière, dans les politiques mises en œuvre. Si correctement appliqué, il permet également de se focaliser sur l'intérêt général, donc diffus, et d'évacuer les actions purement finalisées à l'intérêt particulier d'individus, corps sociaux ou organisations. En effet, ces initiatives, favorisant un « petit nombre », sont à regarder avec beaucoup de précautions et elles ne peuvent être justifiées que si elles participent à un dessein plus vaste dans lequel la collectivité entière y trouve son compte.

5.5.3.1 Une application de la méthode : fiscalité et dette d'État

Dans d'autres écrits non académiques, nous avons décliné cette méthode à plusieurs catégories de services, telles l'école ou la santé. Afin de ne pas alourdir excessivement le texte et de ne pas divaguer, nous préférons ici nous cantonner à montrer comment l'application du critère de l'EAL peut aider dans la compréhension des enjeux liés à la fiscalité et à la dette, sujet épineux et toujours d'actualité, et fournir des éclairages parfois inhabituels, parfois confirmant des positions couramment admises.

Tout d'abord, du critère de l'EAL découle qu'un système fiscal de bonne qualité devrait être d'une *très grande simplicité*. En effet la multiplication des assiettes, des taux, des exonérations et niches diverses rend le système coûteux. À égalité de récolte fiscale nette, un sys-

tème plus simple permet de soustraire moins de richesse aux citoyens et donc de minimiser la perte de liberté à compenser par l'action publique.

De même, compte tenu du fait que, à égalité de prélèvement, la réduction de liberté est plus importante pour des revenus relativement faibles que pour des revenus plus élevés, le système fiscal doit être *progressif*, notamment selon une progression convexe, relativement plate au départ se redressant en présence de revenus très élevés. Cependant, les seuils doivent être choisis avec une grande attention en évitant des intervalles trop étroits qui pourraient causer rapidement des distorsions. Par ailleurs, *tous les revenus*³⁸⁵ devraient, normalement, être traités fiscalement de la même manière.

Si la fiscalité représente, du moins de manière analogique, le prix que les citoyens payent pour leur État, il est indéniable que forte a été la tentation pour nombreuses institutions réelles de dépenser un peu plus que la récolte fiscale. Sur ce processus, cause comptable de la consolidation de dette d'État, notre approche suggère d'être très attentifs.

En effet, le fait que l'État s'endette équivaut à anticiper l'usage de ressources qui seront disponibles dans le futur. Donc, par son endettement, l'État réduit dès aujourd'hui l'espace de liberté futur. Or, si dans une approche ordinaire la question peut se poser uniquement comme une forme d'arbitrage intergénérationnelle dans lequel la capacité d'être politiquement représentés joue les premiers rôles, notre modèle détecte également une réduction de la liberté présente, suite à la réduction de la liberté de projection. Donc, nous estimons que la décision d'endettement n'est pas un arbitrage entre liberté actuelle et future, dans laquelle on choisirait d'alléger le poids fiscal théorique actuel pour se repayer en suite, mais un choix entre investissements actuels en liberté.

En effet, s'endetter se justifie uniquement dans deux cas. Le premier, à finalité lucrative, quand le flux additionnel de ressources générées par la dépense actuelle permet de rembourser tant la dette que le service de la dette. Le deuxième, plus « public » au sens français du terme, quand le gain de liberté dans le temps le justifie. À titre d'exemple, s'endetter pour permettre à toute la population d'avoir un accès permanent à l'eau potable paraît, selon le critère de l'EAL, plus pertinent que de le faire pour financer des allégements fiscaux pour les personnes ayant déjà des disponibilités de moyens très larges et qui, par conséquent, ne peuvent augmenter significativement leur liberté par ce chemin.

Enfin, à des fins de prudence et en période de popularité des différentes « règles

³⁸⁵ De travail, de rente, financiers et ainsi de suite. Puisque toute altération de l'équité modifie la liberté relative des méta-individus, les exceptions devraient être prévues seulement si on estime que la différenciation va générer elle-même une création d'espace de développement positive.

d'or »³⁸⁶, notre approche suggère, plus simplement, que le budget prévisionnel de l'État soit établi sous l'hypothèse, au mieux, de croissance nulle.

En effet, puisque la croissance ne peut pas être considérée en soi un objectif de développement³⁸⁷, elle ne doit être non plus l'élément clé sur lequel repose l'équilibre des finances publiques. Par ailleurs, cela éviterait les exercices de prévision excessivement optimistes, conduisant à la nécessité pour l'État de s'endetter suite à l'engagement de dépenses qui ne trouvent plus de couverture.

Enfin, si de la croissance devait se manifester, la puissance publique pourrait constituer *a posteriori* une « réserve de croissance », à affecter aux opérations exceptionnelles. Pour avoir une donnée chiffrée, le PIB de la France a approché, en 2010, les deux mille milliards d'euros³⁸⁸. Si on prend une pression fiscale de 40 % sur le PIB, une croissance relativement molle, de 1 %, produirait une réserve de 0,4 % du PIB, ce qui correspond environ, dans notre exemple à 8 milliards d'euros. Ce n'est pas énorme en soi mais, année après année, cela peut donner une marge de manœuvre importante pour faire face à l'imprévu ou même simplement amortir des cycles économiques difficiles³⁸⁹.

5.5.4 Politiques commerciales internationales

Le dernier exemple d'application de l'approche des libertés qu'on abordera concerne la manière dont il est raisonnable que les territoires, ici assimilés aux États afin de partager le langage de la littérature, abordent la concurrence vis-à-vis de l'extérieur. En effet, le débat sur le sujet est vif, tant au niveau académique qu'au niveau politique³⁹⁰, ce qui est parfaitement compréhensible vu l'importance et la profondeur des relations d'échanges croisés, non seulement à finalité de consommation mais également comme partie intégrante des méthodes de production³⁹¹, et demande de prendre position.

En procédant par négations, nous avons déjà montré l'impasse constituée par la croyance aveugle dans une ouverture économique toujours plus poussée et comment cela peut aboutir, d'un côté à une autarcie globale, de l'autre à la dilution du fait territorial ce que nous

³⁸⁶ Ou principe de l'équilibre des budgets publics. Sous la pression française et allemande, le sujet est revenu d'actualité à l'échelle européenne entre août et septembre 2011, comme il est simple de vérifier sur les sources de presse quotidienne. À noter que les dispositifs varient considérablement d'un pays à l'autre même s'ils ont tendance à s'appuyer sur des maximaux de dépenses pré-établis.

³⁸⁷ Cf. §4.2.3.2.

³⁸⁸ Pour être précis, les dernières estimations de l'INSEE font état d'un PIB de 1 932,8 milliards (Houriez et al. 2011). Quant à la pression fiscale, en 2009, elle était estimée par Eurostat à 41,6 % (Fantini 2011, p.187).

³⁸⁹ À titre de comparaison, le « plan de rigueur » présenté par le gouvernement français à la fin de l'été 2011, comptait pour environ 12 milliards, selon des sources de presse concordantes. Si on se focalise uniquement sur le volet fiscal, les mesures annoncées devaient rapporter, en année pleine, 6,1 milliards (Carrez 2011).

³⁹⁰ Cf. §2.2.3.1 et §4.2.3.1.

³⁹¹ Cf. §4.3.1.

pouvons maintenant correctement interpréter comme un développement négatif, sous l'hypothèse que cet estompement soit subi.

De même, de nombreuses études existent pour montrer que les politiques protectionnistes semblent avoir des effets économiques négatifs sur les pays qui les adoptent³⁹², ce qui est un facteur direct et un symptôme indirect de la réduction de l'espace des possibilités de développement. Dans cette impasse apparente, l'approche des libertés offre une piste à explorer.

Si l'on revient aux considérations des lignes précédentes, on peut ainsi schématiser les risques pour le développement implicites dans ces approches extrêmes. À noter que, pour une meilleure clarté, nous avons scindé l'attitude protectionniste en « ciblée », on protège une industrie spécifique, et « généralisée », visant à créer une authentique autarcie locale.

Tableau 5.9 : Effet de l'attitude vers l'extérieur sur la VED

<i>composante de la VED</i>	CMS	ITLE	ITLF	VED
<i>Attitude vers l'extérieur</i>				
Ouverture « déraisonnée »	+	--	--	--
Protectionnisme ciblé	-	?	?	?
Protectionnisme généralisé	--	=	--	--
<i>Source : élaboration personnelle</i>				

Il est important de noter que tant l'un que l'autre protectionnisme présentent un coût en termes de *CMS* et, en ce qui concerne l'aptitude la plus radicale, également une réduction probable de faire, en raison d'impacts prévisibles notamment sur les volets « disponibilités » et « choix », sans effets présumés au niveau de l'être. Ainsi, cette forme radicale de fermeture est tout aussi nuisible au développement que la recherche déraisonnée de l'ouverture, ce qui n'est pas surprenant, vu que *les deux* aboutissent à des autarcies.

En revanche, le protectionnisme ciblé aura des conséquences en termes de liberté qui dépendent de ce que l'on vise. Si on reprend l'exemple des producteurs américains d'acier, on peut penser que l'effet en termes de liberté ait été pratiquement négligeable, puisqu'on a bien favorisé les rares producteurs en pénalisant peu les plus nombreux utilisateurs d'acier de la sorte qu'il n'est pas fait état de faillites massives parmi ces industriels. Dans ce cas, même si on néglige les effets négatifs sur les personnes ayant perdu ou ne pas trouvé d'emploi, le coût de l'opération aurait été supporté sans aucun bénéfice et donc l'initiative de G.Bush devrait être considérée comme un recul en termes de développement.

³⁹² Cf. le déjà cité (Cahuc et al. 2006).

Toutefois, il y a deux cas dans lesquels des mesures pouvant être appelées « protectionnistes » peuvent rapporter, en termes de liberté, plus que leur éventuel coût ponctuel en termes de croissance.

Le premier, concerne la production des biens les plus directement liés à la sphère des libertés. Aucune politique d'ouverture économique ne devrait, par exemple, mettre en péril la pérennité de l'approvisionnement en eau potable et nourriture. Or, si un petit territoire peut se permettre de parier sur ses capacités d'importation, cela n'est pas tenable pour des entités plus importantes, ne fut-ce que pour des simples effets de masse et de dépendance.

Par conséquent, la manière la plus raisonnable d'aborder le problème est celle de poursuivre un objectif d'autosuffisance alimentaire élargie à l'eau, sur un territoire ou un ensemble de territoires collaborant étroitement et volontairement³⁹³. Cela implique, notamment dans une conjoncture où les accusations de dumping alimentaire visant les économies développées se font à peine oublier sous la pression de l'actualité financière, de reconnaître le droit de refuser l'importation de denrées que le territoire produit ou pour lesquelles le territoire produit des substituts, à proportion de son degré d'autonomie.

Mécanisme déconnecté des prix, non automatique et donc inséré dans un cadre d'accords analogues à ceux qui sont passés à l'OMC, puisque ce droit de refus ne peut pas constituer un devoir, ce qui réduirait la liberté, c'est une forme de protectionnisme « négocié » qui rend inutile l'excès de subvention à l'exportation des pays riches permettant ainsi à ces derniers de mieux allouer leurs ressources dans l'objectif de leur propre développement.

Dans le même registre, des formes de régulation, voire d'intervention publique directe, se justifient par rapport aux soins vitaux, au système éducatif ou encore à la diffusion de l'information, puisqu'il s'agit de services dont la disponibilité et la qualité affectent directement la sphère des libertés (Tableau 5.1).

Le deuxième aspect, concerne la compétitivité des entreprises. En effet, hormis les produits indiqués en précédence, on peut estimer que la concurrence peut se déployer sans affecter directement la sphère des libertés. Par conséquent, comme elle est censée avoir un effet positif sur les *CMS*, il n'y a pas de raison de la restreindre mais on peut la laisser trouver son rythme pour ainsi dire « naturel ».

Toutefois, la théorie³⁹⁴ et l'expérience montrent que cette concurrence « libre », s'accompagne de tensions sur les relations de travail au sein des pays développés. En effet,

³⁹³ Ce qui n'est pas très éloigné de l'action de la CEE et l'établissement de la PAC.

³⁹⁴ Cf. §3.4.1.4.

puisque la chaîne de la valeur est éclatée à l'échelle globale³⁹⁵, la différence entre les marges d'entreprises qui lorgnent sur la même demande, utilisent des technologies similaires et partagent les mêmes marchés fournisseurs, ne peut se faire qu'à l'échelle des coûts et des bénéfices différentiels liés à la stratégie de localisation. Le coût du travail, le poids de la fiscalité et les contraintes réglementaires en font partie.

Pour s'en apercevoir, il suffit de revenir à quelques fondamentaux théoriques. Tout d'abord, comme la théorie microéconomique standard nous le rappelle, une partie de ce coût reflète la productivité du travail. Ainsi, si des différences de productivité se manifestent d'un territoire à l'autre, il est tout à fait possible pour les producteurs d'absorber un coût par travailleur plus élevé, puisque le coût par unité produite et vendue reste constant.

Cependant, tant la TG que le modèle du chapitre 3 indiquent que le salaire réel doit permettre de compenser la désutilité du travail, vu par le travailleur, ce qui génère une tension à la baisse des salaires, en satiété, et fait émerger une forme de chômage volontaire.

Il est intuitif que le comportement de l'entreprise dépendra de la rareté de la ressource. Si elle est disponible, sur le territoire ou à l'extérieur, le rapport de force fera que le salaire restera relativement faible, si elle est réellement difficile à repérer, l'entreprise devra se plier à payer une sorte de prime à la rareté. Or, l'accès aux études devenant, y inclus sous l'impulsion du PNUD, de plus en plus large à l'échelle mondiale, cette prime se justifie peu fréquemment.

À ces coûts il faut ajouter les obligations fiscales, au sens large du terme, qui concernent aussi le travail sans pour autant s'y cantonner. Or, nous avons montré en utilisant la relation (5.16) que la seule bonne raison qui justifie un prélèvement fiscal, dans le cadre de notre approche, c'est la possibilité de restituer au territoire une « quantité » de liberté supérieure à celle qu'on lui enlève par le levier de l'impôt et des taxes.

Par ailleurs, la même considération s'applique parfaitement à toute l'activité réglementaire, comme il est évident si on pense, à titre d'exemple, aux normes environnementales et de protection de la santé des travailleurs. Il s'agit, donc, de choix que le territoire fait pour poursuivre son développement. Toutefois, suite à un excès de concurrence, la capacité des entreprises à supporter ces coûts peut devenir dépendante des choix des autres territoires, lesquels ont bien le droit d'avoir d'autres priorités, comme nous l'avons montré dès les premières pages de cette thèse.

En réalité, là où une approche purement économique peut considérer une telle concurrence comme « libre et non entravée », l'angle des libertés permet de montrer qu'elle est por-

³⁹⁵ Cf. §4.3.1.

teuse d'une grave distorsion.

En effet, puisque la chaîne de la valeur est globalisée, la concurrence se fait, bien que de manière indirecte, sur les « choix de société » des différents territoires. Or, si l'élément déterminant de cette concurrence est le coût, alors les territoires qui font supporter à leurs méta-individus des coûts moindres, présentent un avantage indéniable.

Cela est sans doute positif, et même « juste », si les niveaux de liberté d'un côté et de l'autre de la frontière sont comparables. Au contraire, cela devient insoutenable si l'avantage est obtenu par la décision de fournir des niveaux de liberté appréciablement plus faibles. Dans ce cas, le principe de « libre concurrence » tendra à obliger le territoire plus développé, c'est-à-dire celui qui a construit l'espace de liberté plus ample, à renoncer à sa liberté de déterminer ses objectifs³⁹⁶ et donc, in fine, à sa liberté d'être territoire.

Par conséquent, en présence de niveaux de liberté non comparables entre territoires, il peut être opportun de ne pas faire porter ce poids aux acteurs territoriaux seuls, mais de prévoir un mécanisme, si possible *automatique* et *négocié*, par exemple à l'OMC, introduisant des barrières à l'entrée³⁹⁷ rendant vain le dumping social et environnemental, quand il existe.

³⁹⁶ Cf. Définition 2.1, page 21.

³⁹⁷ Compte tenu de l'éclatement de la chaîne de la valeur nous sommes plus réservés sur les hypothèses de « TVA sociale » dont il a parfois fait état dans la presse, bien qu'il s'agisse plus d'un ressenti que des résultats d'une analyse méthodique et structurée.

5.6 Conclusions du chapitre 5 : un modèle à tester opérationnellement

Dès notre « Introduction », nous avons identifié les exigences auxquelles notre approche du développement devait se conformer³⁹⁸. Il nous semble que ce contrat a été rempli, bien que nous sommes conscients de la perfectibilité du travail, possible seulement grâce à l'expérimentation concrète sur le terrain.

En effet, à partir de la nature des territoires en tant que projets, prise comme postulat bien que ce choix ait été argumenté et qu'il s'appuie sur une littérature riche, nous avons procédé suivant le parcours épistémologique identifié à la Figure 2.1 de la page 60.

Tout d'abord, nous avons reprise et complétée la définition de développement territorial avancée sur des bases lexicales dès la page 21 en la fondant sur l'analyse des concepts de territoire, volonté, individu et liberté.

Dans ce travail, on s'est découverts sur des positions proches, bien que non identiques, à celle que l'on peut désormais appeler l'école des capacités, initiée par Amartya Sen et faite grandir grâce au travail d'un nombre considérable de chercheurs, dont nous n'avons pu qu'en citer quelques-uns. C'est un support qui a été précieux, notamment parce qu'il nous a fourni l'intuition fondamentale qui rend possible passer de l'étape de la compréhension, « théorie » dans la définition reprise par De Vroey, à celle du modèle, donc de la mesure et, par ce biais, de la possible opérationnalisation et de la nécessaire réfutabilité.

Nous avons donc procédé « en parallèle » avec cette école, constatant que nos trajectoires respectives, bien que différentes, ne sont pas divergentes. Cela, nous semble, est dû à la définition particulière de liberté que nous avons adoptée, pouvant à notre avis être interprétée comme la « capacité d'être capable ».

En descendant de la théorie vers la mesure, nous avons pris garde de vérifier constamment la cohérence de la construction théorique avec le corpus de réflexions, de connaissances et d'analyse établi et rappelé dans les chapitres précédents. Ainsi, nous avons pu montrer comment les approches purement économiques au développement s'avèrent particulièrement adaptées à des situations où il existe une liberté préalable suffisante, même faible, couplée avec des conditions de pauvreté relative, mais sont à rejeter en condition de satiété.

Enfin, par les simulations et les exemples avancés, nous avons montré la capacité de notre approche à éclairer la prise de décision concrète, même sur des sujets qu'on a volontairement choisis parmi les plus polémiques, et donc d'approche difficile, dans le domaine du développement, ce qui nous conforte quant à la pertinence de notre vision dans son ensemble.

³⁹⁸ Cf. page 17.

5.7 ANNEXE : Pondérer le PIB/Hab. par un indicateur de liberté

Le tableau suivant reporte l'entièreté de la simulation évoquée au §5.3.3, fondée sur la pondération du PIB par habitant de 172 pays avec un ratio élaboré à partir de l'indicateur de liberté fourni par Freedom House (Puddington et al. 2008).

PAYS	FH Index	FH Ratio	PIB/HAB	INDICE	Classement Brut	Classement Pondéré	Var.
Kiribati	1,0	100,0 %	2.451 \$	€ 2.451,00	128	76	52
Cap-Vert	1,0	100,0 %	3.535 \$	€ 3.535,00	118	67	51
Ghana	1,5	65,5 %	1.493 \$	€ 977,56	145	98	47
Bénin	2,0	47,6 %	1.477 \$	€ 703,33	146	105	41
Sao Tomé-et-Principe	2,0	47,6 %	1.753 \$	€ 834,76	141	101	40
Mali	2,5	36,4 %	1.009 \$	€ 367,56	161	125	36
Sainte-Lucie	1,0	100,0 %	9.959 \$	€ 9.959,00	75	43	32
Belize	1,5	65,5 %	6.763 \$	€ 4.428,15	92	60	32
Dominique	1,0	100,0 %	8.880 \$	€ 8.880,00	77	46	31
Vanuatu	2,0	47,6 %	4.425 \$	€ 2.107,14	112	81	31
Mongolie	2,0	47,6 %	3.906 \$	€ 1.860,00	116	85	31
Lesotho	2,5	36,4 %	1.497 \$	€ 545,34	144	114	30
Mozambique	3,0	28,6 %	840 \$	€ 240,00	164	134	30
Costa Rica	1,0	100,0 %	11.266 \$	€ 11.266,00	71	42	29
Samoa	2,0	47,6 %	4.598 \$	€ 2.189,52	108	80	28
Sierra Leone	3,0	28,6 %	784 \$	€ 224,00	167	139	28
Guyane	2,5	36,4 %	2.781 \$	€ 1.013,08	123	96	27
Inde	2,5	36,4 %	3.019 \$	€ 1.099,78	120	94	26
Indonésie	2,5	36,4 %	4.006 \$	€ 1.459,33	114	89	25
Uruguay	1,0	100,0 %	12.679 \$	€ 12.679,00	64	40	24
Zambie	3,0	28,6 %	1.387 \$	€ 396,29	147	123	24
Namibie	2,0	47,6 %	6.496 \$	€ 3.093,33	94	71	23
Madagascar	3,5	22,6 %	1.055 \$	€ 238,63	159	136	23
Niger	3,5	22,6 %	695 \$	€ 157,20	169	146	23
Honduras	3,0	28,6 %	3.940 \$	€ 1.125,71	115	93	22
Sénégal	3,0	28,6 %	1.798 \$	€ 513,71	140	118	22
Timor-Leste	3,5	22,6 %	817 \$	€ 184,80	165	143	22
Grenade	1,5	65,5 %	8.880 \$	€ 5.814,29	77	56	21
Suriname	2,0	47,6 %	7.368 \$	€ 3.508,57	89	68	21
Tanzanie	3,5	22,6 %	1.304 \$	€ 294,95	150	129	21
République dominicaine	2,0	47,6 %	8.150 \$	€ 3.880,95	84	64	20
Bolivie	3,0	28,6 %	4.495 \$	€ 1.284,29	110	91	19
Comores	3,5	22,6 %	1.173 \$	€ 265,32	151	132	19
Chili	1,0	100,0 %	14.533 \$	€ 14.533,00	56	38	18
Guinée-Bissau	4,0	17,9 %	1.042 \$	€ 186,07	160	142	18
Ukraine	2,5	36,4 %	7.299 \$	€ 2.658,92	90	73	17
Panama	1,5	65,5 %	12.708 \$	€ 8.320,71	63	47	16
Jamaïque	2,5	36,4 %	7.975 \$	€ 2.905,18	88	72	16
El Salvador	2,5	36,4 %	6.810 \$	€ 2.480,79	91	75	16
Kenya	3,5	22,6 %	1.552 \$	€ 351,05	143	127	16

Lituanie	1,0	100,0 %	19.462 \$	€ 19.462,00	48	33	15
Pologne	1,0	100,0 %	18.057 \$	€ 18.057,00	50	35	15
Saint-Kitts-et-Nevis	1,0	100,0 %	15.705 \$	€ 15.705,00	52	37	15
Afrique du Sud	2,0	47,6 %	10.428 \$	€ 4.965,71	73	58	15
Brésil	2,0	47,6 %	10.407 \$	€ 4.955,71	74	59	15
Paraguay	3,0	28,6 %	4.721 \$	€ 1.348,86	105	90	15
Philippines	3,5	22,6 %	3.666 \$	€ 829,21	117	102	15
Nicaragua	3,5	22,6 %	2.693 \$	€ 609,13	124	109	15
Îles Salomon	3,5	22,6 %	2.630 \$	€ 594,88	126	111	15
Malawi	4,0	17,9 %	793 \$	€ 141,61	166	151	15
Slovaquie	1,0	100,0 %	23.312 \$	€ 23.312,00	40	26	14
Népal	4,0	17,9 %	1.112 \$	€ 198,57	155	141	14
Portugal	1,0	100,0 %	24.956 \$	€ 24.956,00	37	24	13
Malte	1,0	100,0 %	24.569 \$	€ 24.569,00	38	25	13
Hongrie	1,0	100,0 %	20.699 \$	€ 20.699,00	44	31	13
Papouasie Nouv. Guinée	3,5	22,6 %	2.203 \$	€ 498,30	132	119	13
Bangladesh	4,0	17,9 %	1.339 \$	€ 239,11	148	135	13
République tchèque	1,0	100,0 %	25.858 \$	€ 25.858,00	35	23	12
Estonie	1,0	100,0 %	21.760 \$	€ 21.760,00	41	29	12
Barbade	1,0	100,0 %	21.528 \$	€ 21.528,00	42	30	12
Pérou	2,5	36,4 %	8.540 \$	€ 3.111,00	81	69	12
Burkina Faso	4,0	17,9 %	1.169 \$	€ 208,75	152	140	12
Libéria	3,5	22,6 %	389 \$	€ 87,99	171	159	12
Bahamas	1,0	100,0 %	26.307 \$	€ 26.307,00	33	22	11
Maurice	2,0	47,6 %	12.552 \$	€ 5.977,14	66	55	11
Slovénie	1,0	100,0 %	29.250 \$	€ 29.250,00	29	20	9
Nouvelle-Zélande	1,0	100,0 %	29.159 \$	€ 29.159,00	30	21	9
Lettonie	1,5	65,5 %	19.462 \$	€ 12.742,98	48	39	9
Guatemala	3,5	22,6 %	4.742 \$	€ 1.072,60	104	95	9
Burundi	4,5	13,9 %	384 \$	€ 53,33	172	163	9
Espagne	1,0	100,0 %	33.200 \$	€ 33.200,00	26	18	8
Chypre	1,0	100,0 %	30.930 \$	€ 30.930,00	27	19	8
Argentine	2,0	47,6 %	14.356 \$	€ 6.836,19	58	50	8
Botswana	2,0	47,6 %	13.871 \$	€ 6.605,24	60	52	8
Bulgarie	2,0	47,6 %	13.845 \$	€ 6.592,86	61	53	8
Ouganda	4,5	13,9 %	1.160 \$	€ 161,11	153	145	8
Tonga	4,0	17,9 %	4.459 \$	€ 796,25	111	104	7
Haïti	4,5	13,9 %	1.120 \$	€ 155,56	154	147	7
Roumanie	2,0	47,6 %	14.557 \$	€ 6.931,90	55	49	6
Serbie	2,5	36,4 %	11.668 \$	€ 4.250,49	68	62	6
Sri Lanka	4,0	17,9 %	4.577 \$	€ 817,32	109	103	6
Nigéria	4,5	13,9 %	2.105 \$	€ 292,36	136	130	6
République centrafricaine	5,0	10,5 %	741 \$	€ 77,63	168	162	6
France	1,0	100,0 %	33.939 \$	€ 33.939,00	22	17	5
Albanie	3,0	28,6 %	8.301 \$	€ 2.371,71	82	77	5
Équateur	3,0	28,6 %	8.210 \$	€ 2.345,71	83	78	5
Éthiopie	5,0	10,5 %	869 \$	€ 91,04	162	157	5
Togo	5,0	10,5 %	850 \$	€ 89,05	163	158	5
États-Unis	1,0	100,0 %	46.971 \$	€ 46.971,00	7	3	4

Suisse	1,0	100,0 %	45.893 \$	€ 45.893,00	8	4	4
Pays-Bas	1,0	100,0 %	42.872 \$	€ 42.872,00	9	5	4
Irlande	1,0	100,0 %	42.810 \$	€ 42.810,00	10	6	4
Autriche	1,0	100,0 %	39.847 \$	€ 39.847,00	11	7	4
Danemark	1,0	100,0 %	39.482 \$	€ 39.482,00	12	8	4
Suède	1,0	100,0 %	39.476 \$	€ 39.476,00	13	9	4
Islande	1,0	100,0 %	39.405 \$	€ 39.405,00	14	10	4
Canada	1,0	100,0 %	38.901 \$	€ 38.901,00	15	11	4
Finlande	1,0	100,0 %	37.795 \$	€ 37.795,00	16	12	4
Australie	1,0	100,0 %	37.280 \$	€ 37.280,00	17	13	4
Allemagne	1,0	100,0 %	37.175 \$	€ 37.175,00	18	14	4
Belgique	1,0	100,0 %	36.877 \$	€ 36.877,00	19	15	4
Royaume-Uni	1,0	100,0 %	36.812 \$	€ 36.812,00	20	16	4
Moldova	4,0	17,9 %	3.006 \$	€ 536,79	121	117	4
Géorgie	4,0	17,9 %	4.904 \$	€ 875,71	102	99	3
Érythrée	6,5	2,3 %	534 \$	€ 12,23	170	167	3
Croatie	2,0	47,6 %	20.225 \$	€ 9.630,95	47	45	2
Macédoine	3,0	28,6 %	10.833 \$	€ 3.095,14	72	70	2
Kirghizistan	4,5	13,9 %	2.218 \$	€ 308,06	130	128	2
Luxembourg	1,0	100,0 %	89.640 \$	€ 89.640,00	2	1	1
Norvège	1,0	100,0 %	60.632 \$	€ 60.632,00	3	2	1
Antigua-et-Barbuda	2,0	47,6 %	20.467 \$	€ 9.746,19	45	44	1
Maldives	4,0	17,9 %	5.642 \$	€ 1.007,50	98	97	1
Maroc	4,5	13,9 %	4.276 \$	€ 593,89	113	112	1
Pakistan	4,5	13,9 %	2.536 \$	€ 352,22	127	126	1
Japon	1,5	65,5 %	33.801 \$	€ 22.131,61	24	27	-3
Italie	1,5	65,5 %	33.268 \$	€ 21.782,62	25	28	-3
Israël	1,5	65,5 %	27.651 \$	€ 18.104,82	31	34	-3
Bosnie-Herzégovine	3,5	22,6 %	8.592 \$	€ 1.943,43	80	83	-3
Bhoutan	4,5	13,9 %	4.785 \$	€ 664,58	103	106	-3
Grèce	1,5	65,5 %	30.076 \$	€ 19.692,62	28	32	-4
Corée du Sud	1,5	65,5 %	26.876 \$	€ 17.597,38	32	36	-4
Mexique	2,5	36,4 %	15.357 \$	€ 5.594,34	53	57	-4
Yémen	5,0	10,5 %	2.415 \$	€ 253,00	129	133	-4
Rwanda	5,5	7,5 %	1.106 \$	€ 82,59	156	160	-4
Afghanistan	5,5	7,5 %	1.069 \$	€ 79,83	157	161	-4
Turquie	3,0	28,6 %	14.388 \$	€ 4.110,86	57	63	-6
Colombie	3,5	22,6 %	8.959 \$	€ 2.026,44	76	82	-6
Guinée	6,0	4,8 %	1.061 \$	€ 50,52	158	164	-6
Trinité-et-Tobago	2,0	47,6 %	26.106 \$	€ 12.431,43	34	41	-7
Thaïlande	4,5	13,9 %	8.117 \$	€ 1.127,36	85	92	-7
Djibouti	5,0	10,5 %	2.216 \$	€ 232,15	131	138	-7
Seychelles	3,0	28,6 %	21.067 \$	€ 6.019,14	43	54	-11
Cambodge	5,5	7,5 %	2.061 \$	€ 153,91	137	148	-11
Mauritanie	5,5	7,5 %	1.964 \$	€ 146,66	138	149	-11
Arménie	5,0	10,5 %	6.101 \$	€ 639,15	96	108	-12
Côte d'Ivoire	5,5	7,5 %	1.659 \$	€ 123,89	142	154	-12
Fidji	5,0	10,5 %	4.629 \$	€ 484,94	107	120	-13
Tadjikistan	5,5	7,5 %	1.893 \$	€ 141,36	139	152	-13

Jordanie	5,0	10,5 %	5.523 \$	€ 578,60	99	113	-14
Malaisie	4,0	17,9 %	14.295 \$	€ 2.552,68	59	74	-15
Venezuela	4,0	17,9 %	12.767 \$	€ 2.279,82	62	79	-17
Tchad	6,5	2,3 %	1.337 \$	€ 30,61	149	166	-17
Liban	4,5	13,9 %	11.888 \$	€ 1.651,11	67	86	-19
Égypte	5,5	7,5 %	5.442 \$	€ 406,38	100	122	-22
Cameroun	6,0	4,8 %	2.180 \$	€ 103,81	133	156	-23
Algérie	5,5	7,5 %	8.013 \$	€ 598,37	86	110	-24
Angola	5,5	7,5 %	5.987 \$	€ 447,08	97	121	-24
Iraq	6,0	4,8 %	3.444 \$	€ 164,00	119	144	-25
Azerbaïdjan	5,5	7,5 %	8.797 \$	€ 656,92	79	107	-28
Kazakhstan	5,5	7,5 %	11.369 \$	€ 848,98	69	100	-31
Viet Nam	6,0	4,8 %	2.799 \$	€ 133,29	122	153	-31
Laos	6,5	2,3 %	2.139 \$	€ 48,97	134	165	-31
Gabon	5,0	10,5 %	14.620 \$	€ 1.531,62	54	87	-33
Soudan	7,0	0,0 %	2.128 \$	€ 0,00	135	168	-33
Swaziland	6,0	4,8 %	4.942 \$	€ 235,33	101	137	-36
Tunisie	6,0	4,8 %	7.990 \$	€ 380,48	87	124	-37
Russie	5,5	7,5 %	20.276 \$	€ 1.514,12	46	88	-42
Singapour	4,5	13,9 %	52.125 \$	€ 7.239,58	5	48	-43
Ouzbékistan	7,0	0,0 %	2.666 \$	€ 0,00	125	168	-43
Bahreïn	5,0	10,5 %	35.006 \$	€ 3.667,30	21	66	-45
Iran	6,0	4,8 %	11.344 \$	€ 540,19	70	115	-45
Oman	5,5	7,5 %	25.340 \$	€ 1.892,27	36	84	-48
Syrie	6,5	2,3 %	4.675 \$	€ 107,03	106	155	-49
Qatar	5,5	7,5 %	91.274 \$	€ 6.815,92	1	51	-50
Chine	6,5	2,3 %	6.203 \$	€ 142,01	95	150	-55
Émirats arabes unis	5,5	7,5 %	58.801 \$	€ 4.390,98	4	61	-57
Brunéi	5,5	7,5 %	49.865 \$	€ 3.723,69	6	65	-59
Bélarus	6,5	2,3 %	12.653 \$	€ 289,67	65	131	-66
Turkménistan	7,0	0,0 %	6.699 \$	€ 0,00	93	168	-75
Arabie saoudite	6,5	2,3 %	23.558 \$	€ 539,33	39	116	-77
Libye	7,0	0,0 %	16.257 \$	€ 0,00	51	168	-117
Guinée équatoriale	7,0	0,0 %	33.814 \$	€ 0,00	23	168	-145
Source : élaboration personnelle sur données Freedom House et Banque Mondiale							

Puisque l'indice de Freedom House se réfère à 2008, nous avons utilisé, pour le ratio PIB/Hab., les informations fournies, pour la même année, par la Banque Mondiale, exprimées en dollars courants de parité de pouvoir d'achat (Banque Mondiale 2008). La dernière réactualisation des données date du 27 août 2011.

En ce qui concerne l'indice de Freedom House, nous avons dû définir un algorithme permettant d'obtenir un ratio pertinent de pondération. En effet, cet indice varie entre les valeurs 1 et 7, où plus l'indice est faible, plus la liberté est élevée.

En première instance, nous avons calculé simplement la réciproque de l'indice :

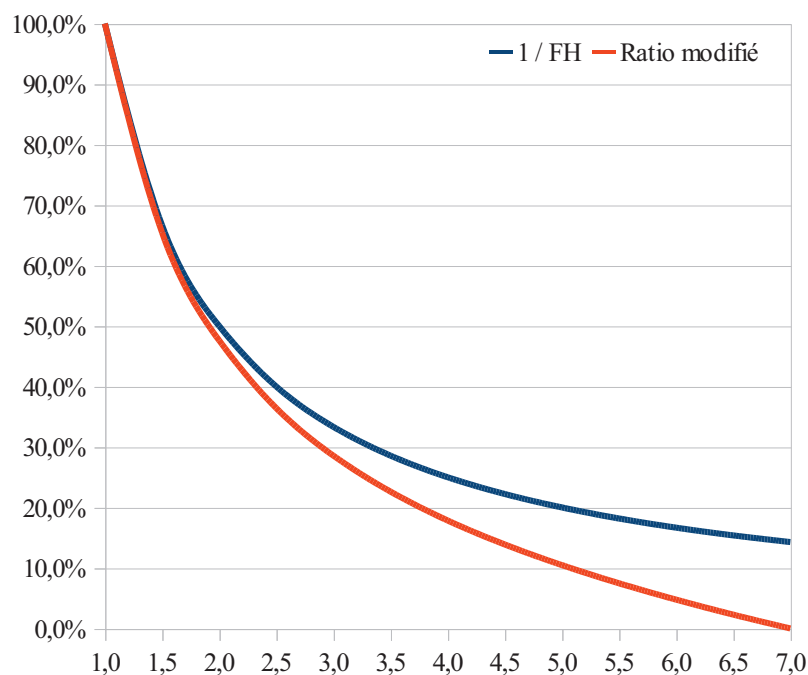
FH Index	1,0	1,5	2,0	2,5	3,0	3,5	4,0	4,5	5,0	5,5	6,0	6,5	7,0
1 / FH	100,0 %	66,7 %	50,0 %	40,0 %	33,3 %	28,6 %	25,0 %	22,2 %	20,0 %	18,2 %	16,7 %	15,4 %	14,3 %

Si cela avait l'avantage de la simplicité, il nous semblait que la courbe hyperbolique résultante ne permettait pas de discriminer suffisamment les faibles niveaux de liberté. Par conséquent, nous avons apporté un correctif permettant de faire coïncider la plus haute valeur de l'indice FH avec une valeur nulle du ratio de liberté :

FH Index	1,0	1,5	2,0	2,5	3,0	3,5	4,0	4,5	5,0	5,5	6,0	6,5	7,0
Ratio Modifié	100,0 %	65,5 %	47,6 %	36,4 %	28,6 %	22,6 %	17,9 %	13,9 %	10,5 %	7,5 %	4,8 %	2,3 %	0,0 %

Ce résultat a été obtenu par la formule suivante : $RM = 1/FH - (1/42*(FH-1))$.

La différence entre les deux courbes est résumée graphiquement ci-contre :



6 Conclusion générale

En abordant la thématique faisant l'objet de cette thèse, nous étions conscients d'avoir l'opportunité rare de nous confronter à un projet extrêmement stimulant puisque, de par sa nature théorique et exploratoire, il nous mettait dans l'obligation de défier nos propres *a priori* et d'être réellement ouverts à tout résultat, sans préjuger de la direction que la recherche aurait prise.

Et intéressant, le travail l'a été sans aucun doute. Au fil des chapitres, des pistes d'analyse, et également de quelques impasses dans lesquelles on s'était égarés, cette thèse nous a obligés à approfondir considérablement nos connaissances, à reconnaître, avant de pouvoir les dépasser, un nombre important de convictions qui ne reposaient pas sur des bases suffisamment solides et à nous confronter au défi de la rédaction scientifique dans une langue qui, malgré nos efforts d'amélioration, demeure pour nous une langue étrangère. En cela, le parcours qui nous a conduits à finaliser cet ouvrage a été sans aucun doute extrêmement formateur à plus d'un titre.

En revanche, avec le recul qui est le nôtre aujourd'hui, nous devons admettre avoir sous-estimé l'ambition du projet, ainsi que le potentiel qu'il est susceptible de porter. Souvent, dans la rédaction des différents chapitres, nous avons ressenti l'intérêt et même le besoin d'aller plus en profondeur, de se consacrer à une analyse plus fine des mécanismes qu'on estime avoir pu identifier et esquisser.

Et toujours, quand l'arbitrage entre la profondeur et la largeur se concluait par le choix nécessaire de s'arrêter à un certain niveau, notamment en raison du cadre temporel imposé à la thèse ainsi qu'à nos contraintes de nature familiale et professionnelle, nous avons fait l'expérience de cette subtile frustration de savoir parfaitement que le travail est perfectible, mais également que ces raffinements sont hors de portée dans l'immédiat.

En cela, nous considérons ce texte comme un point de départ, l'étape zéro d'un parcours de recherche qui n'aurait pas pu exister sans les bases, les résultats qu'ici ont été obtenus et auquel on espère avoir l'occasion de nous consacrer dans le futur.

6.1 Principaux résultats

Les travaux de recherche illustrés par cette thèse traversent plusieurs domaines, ce qui s'est rendu nécessaire pour atteindre les deux objectifs principaux qui ont été poursuivis : la démonstration, *à partir d'une perspective purement économique*, de la nature contradictoire des approches strictement économiques du développement et la proposition d'une vision al-

ternative capable *de mettre en cohérence* l'économique et le non économique, dans une perspective de développement territorial. Nous estimons, avec la prudence qu'il convient d'adopter dans ces circonstances que ces deux objectifs ont été atteints.

De même, le long de la trajectoire conduisant à ces réalisations, nous avons obtenu également de nombreux résultats intermédiaires, dont certains méritent d'être rappelés. Ces résultats concernent essentiellement quatre domaines différents, dont seulement trois correspondent à une étape planifiée dans le déroulement de la thèse.

Tout d'abord, nous avons pu correctement différencier le « développement » du « développement économique », sans les opposer comme on a parfois l'habitude de voir dans la littérature. Au contraire, l'analyse de l'inversion du rapport entre moment politique et prescription économique, nous a permis de mettre en évidence les raisons, les chemins et les objectifs qui ont engendré la confusion des deux concepts qui aujourd'hui semble être considérées comme parfaitement superposables par une large partie des acteurs jouant un rôle dans les trajectoires de développement des territoires.

Bien que cela puisse paraître comme un résultat secondaire dans l'économie de la thèse, nous ne partageons pas cette opinion. En effet, sans prendre en compte la logique qui anime les acteurs, il est à notre avis impossible de comprendre les difficultés éprouvées par toutes les propositions de modèles de développement autres que simplement économiques pour s'imposer en tant que nouveaux paradigmes. En effet, puisque les différentes approches alternatives (développement durable, développement humain, bonheur...) ne prennent pas en compte ces raisons, ou simplement donnent le sentiment de ne pas le faire, elles tendent à susciter des réactions conflictuelles parmi les acteurs qui n'ont pas déjà entrepris, de leur côté, un chemin de remise en cause de leurs croyances.

Ainsi, dans une opposition qui tend à se configurer comme idéologique, les opportunités de pédagogie s'amenuisent et la doxa établie se conforte. Dans notre domaine, la prééminence encore actuelle du PIB comme mesure symbolique du développement en est probablement la manifestation la plus visible.

En ce qui nous concerne, on estime que l'identification du développement comme « économique » tient à la conviction diffuse que la disponibilité de moyens affecte les possibilités de faire, ce qui est difficilement niable en condition de non-satiété. En effet, nous exprimons cela par la formule suivante : *« le rôle de l'économique n'est pas de nous rendre plus riches, mais plus libres »*. Et de cette tension vers la liberté, définitivement « positive » à la Berlin, nous en avons fait le socle même de notre théorisation du développement territorial.

Le deuxième domaine dans lequel on estime avoir obtenu des résultats intéressants concerne notre contribution à l'élargissement et l'amélioration progressive de la réflexion théorique en économie. En particulier, nos apports se positionnent à deux niveaux, l'un plus fondamental, l'autre plus déductif.

En ce qui concerne le premier de ces volets, nous avons soumis à critique le postulat de non-satiété au sein de la théorie néoclassique du consommateur et montrant que, d'un point de vue théorique, cette hypothèse ne peut être retenue pour fonder une théorie économique suffisamment générale. Par conséquent, nous avons relâché cette hypothèse ainsi que celle, équivalente et plus restrictive, de convexité des préférences. En procédant à la manière d'un Riemann pour les géométries, nous avons vérifié que cet assouplissement il permet non seulement de retrouver une construction logique intimement cohérente, mais également semble apporter des éclairages utiles pour la compréhension des phénomènes observables.

Ensuite, la réflexion microéconomique nous a permis d'alimenter l'analyse à l'échelle macro. En effet, ayant démontré l'impossibilité *théorique* des marchés de concurrence parfaite, nous avons dû abandonner l'idée d'origine qui était la nôtre de rester dans le cadre néoclassique. Au contraire, nous avons donc choisi de focaliser notre attention sur la Théorie Générale de Keynes. En ce faisant, nous avons trouvé une passerelle inespérée entre les deux niveaux d'analyse, puisque la condition de satiété peut être exprimée par une formulation réadaptée de la « loi psychologique fondamentale ». Par ce biais, bien que l'on ne puisse parler à proprement dire de microfondation de l'analyse macroéconomique, les deux niveaux sont tenus en constante cohérence.

Bien évidemment, malgré des ressemblances superficielles en termes de présentations et de méthode, notre microéconomie ne peut pas être considérée comme néoclassique, pas plus que notre macroéconomie n'est keynésienne. Simplement, c'est notre modèle, l'esquisse d'une approche global, avec toutes les limites et le potentiel d'une construction qui commence à voir le jour.

Du point de vue des déductions qu'on peut avancer dans le cadre de l'économie de satiété, on retrouve des pistes explicatives de nombreuses manifestations des systèmes économiques contemporains, sans qu'il soit nécessaire d'introduire des hypothèses ad hoc ou de faire recours à des facteurs supposés exogènes.

Parmi ces apports, qu'il nous soit permis de rappeler, sans prétention d'en donner un ordre hiérarchique : l'impossibilité théorique d'un marché de concurrence parfaite ; la mise en lumière d'un comportement non maximisateur finalisé à la survie ; la possibilité de stagflation

endogène ; le caractère tant nécessaire qu'illusoire de la croissance par le développement du commerce interentreprises ; la nécessaire financiarisation des systèmes économiques ; la stagnation des salaires réels et la croissance des inégalités salariales ; l'imprévisibilité des résultats des politiques fiscales et monétaires ; l'émergence involontaire et inévitable des phénomènes de globalisation. Afin d'éviter d'alourdir excessivement cette conclusion, on renvoie au corps du texte pour des renseignements plus complets.

Cependant, il est utile de s'attarder sur une considération qui tient une place particulière dans l'enchaînement logique de la thèse : l'explicitation des conséquences liées à la poursuite d'objectifs de croissance en condition de satiété.

Nous les avons abordées sous une optique double : celle de la « révolution marketing » et celle de la solvabilisation artificielle de la demande. Ainsi, d'un côté nous avons pu constater combien la situation de satiété oblige les producteurs à mettre en œuvre des mécanismes de plus en plus raffinés de stimulation et de contrôle du comportement des acteurs de la demande, qu'ils soient publics ou privés, et retracer ce type de comportement dans la réalité effective de tous les jours.

De l'autre, nous avons détecté l'exigence de rendre solvable, peu importe la manière, la demande qui ne l'étant pas suffisamment reste exclue de la satiété et constitue, par conséquent, le seul ressort de progression du système économique. Nous avons pointé les risques de ce « dérapage », comme nous l'avons appelé dans le chapitre 4 et avons vérifié le bien-fondé de notre approche par rapport à la crise des subprimes. Et, en effet, l'élargissement de la théorie à la condition de satiété nous a permis d'expliquer la crise de manière complètement interne au modèle économique, son incubation, son explosion et la difficulté à en endiguer les conséquences durables, alors que la totalité des commentaires dont on a pu prendre connaissance sont obligés de se cantonner à une description des événements et à faire recours au jugement moral pour en retracer des causes.

Sans pouvoir affirmer que notre esquisse théorique *explique* la réalité, nous constatons que les économies évoluées semblent se comporter « comme si » la satiété était atteinte. Par conséquent, nous avons estimé légitime de nous appuyer sur ce modèle pour donner la direction définitive à notre travail.

En effet, puisque nous avons été contraints d'écarter la recherche de la croissance comme une voie pertinente au développement, on a été obligés de produire une approche bien plus vaste que celle imaginée aux débuts de notre parcours.

Pour bâtir cette approche, on s'est appuyés sur une conception précise du territoire, celle

de « construit social » en équilibre dialectique, donc structurellement instable. Cette conception, qui nous a été d'une grande utilité opérationnelle, constitue également le point faible de notre modèle. Nous sommes en effet conscients que, malgré sa réputation certaine, elle ne fait pas l'unanimité dans la communauté scientifique et que, par conséquent, elle est susceptible de constituer un postulat contestable. Néanmoins, dans un domaine où le débat est encore vif, cette position nous a semblé, de loin, la plus convaincante.

La construction théorique proposée présente l'intérêt d'une très grande généralité, couplée avec une capacité opérationnelle qui, si elle demande à être testée en conditions réelles, semble déjà assez grande.

Tout d'abord, notre approche peut être utilisée comme support pour analyser une gamme virtuellement infinie de modèles concrets de développement et les comparer, du moins d'un point de vue idéal. C'est, à notre avis, la principale force de la proposition avancée dans ce texte. Aujourd'hui, il est très difficile de comparer des modèles de développement différents, puisque les conceptions et les mesures, principalement axées sur les résultats, tendent à avoir un effet exclusif. De même, il est extrêmement complexe d'apprécier le bien-fondé d'un éventuel changement de modèle de développement adopté par un territoire. Comparer un taux de croissance du PIB à la variation de BNB, n'a pas beaucoup de sens statistique, ce qui laisse l'évaluation du changement dans le domaine de l'*a priori* idéologique. Et pourtant, les territoires changent tous les jours.

Pour résoudre ce problème, nous avons d'abord identifié un *proxy* du développement dans l'élargissement de l'espace de liberté et nous en avons proposé une première méthodologie de calcul. Cela a donné vie à deux indicateurs, la VED (valeur de l'espace de liberté) et la CED (création de l'ED), lesquels ont déjà fait l'objet d'une valorisation extérieure, par la publication d'un article dans une revue classée.

Conformément au choix d'utiliser un proxy, cet indicateur mesure le développement de manière indirecte, par le biais des conséquences des actions menées dans le présent sur les possibilités de développement futur. Ainsi, on est en présence d'une approche qui intègre la durabilité, au sens du Rapport Brundtland, de manière native, évitant les pièges de l'adaptation *a posteriori* d'indicateurs préexistants.

Le modèle ainsi conçu respecte strictement les cinq conditions qu'on avait posées dès notre Introduction comme limites pour la construction théorique. En effet, l'ensemble intègre les raisons à l'origine de la confusion entre développement et développement économique, puisqu'il positionne l'augmentation des possibilités au centre du dispositif ; il est cohérent avec la réflexion sur la nature des territoires comme « construits sociaux », puisqu'il lie étroi-

tement le projet, voire l'« idéologie » territoriale, au concept même de développement ; il permet à l'approche plus strictement économique d'être considérée comme un cas particulier de la théorie générale, ce qui est le cas quand les objectifs de croissance n'ont pas d'effets négatifs sur la sphère des libertés ; il prend pleinement en compte les éléments de réflexion issus de l'économie de satiété ; il fournit un support concret aux décideurs territoriaux, par le biais du critère de la « liberté ajoutée ».

À ce propos, les simulations logiques menées montrent que l'approche fournit, en plus d'un indicateur synthétique relativement simple, une authentique méthode de prise de décision aux acteurs territoriaux. Les exemples des politiques d'attractivité durable, de la détermination d'un juste taux d'imposition fiscal et même les réflexions en matière de politique commerciale extérieure, montrent le potentiel pratique de l'approche au développement par les libertés.

Par ailleurs, la mise en relation de notre vision du développement territorial avec les travaux en matière de valeur de marque des nations et des villes, nous a permis de proposer une conception claire et opérationnelle de l'attractivité durable des territoires, sujet d'actualité pouvant aboutir sur de futures expériences concrètes, ce qui est à considérer comme un résultat accessoire, non prévu, mais intéressant, de nos travaux. De cet apport précis, nous avons pu commencer un parcours de valorisation par sa présentation à un colloque spécifique. Nous sommes actuellement en attente de réponse pour une éventuelle publication d'un article dans une revue classée.

Enfin, le dernier champ dans lequel la thèse est susceptible d'apporter une pierre à l'édifice de la science concerne l'approche par les capacités, initiée par le célèbre A.Sen.

En effet, sans que cela ait été un objectif explicite, on s'est retrouvés assez proches de cette école, comme si, par des chemins indépendants, on avait retrouvé le même concept de capacité, que nous appelons simplement liberté. D'ailleurs, nous avons tenu à reconnaître explicitement dans le texte que c'est par la prise de connaissance de cette littérature que nous avons eu l'idée d'utiliser l'élargissement des libertés comme mesure indirecte du développement des territoires.

En réalité, au fur et à mesure que notre réflexion a progressé, on s'est rendu compte du fait que les deux concepts sont différents, bien qu'ils partagent la même nature. En effet, si la capacité concerne la possibilité de réaliser un fonctionnement auquel on attache de la valeur, notre « liberté » concerne, à notre avis, la possibilité même d'assigner cette valeur aux fonctionnements. Ainsi, nous semble-t-il, la « liberté », telle qu'on l'a définie dans ce texte, confi-

gure une fondamentale « capacité d'être capable ».

Si cela devait s'avérer exact, on serait en présence d'une piste intéressante d'analyse s'insérant dans le débat sur l'opérationnalisation de l'approche par les capacités, avec des retombées directes tant sur l'opportunité d'établir une liste de capacités essentielles, que sur la possibilité, qui a opposé Sen et Nussbaum par le passé, de se focaliser réellement sur les capacités alors que, pour l'instant, on est obligés de se tourner vers les fonctionnements effectifs, ce qui enlève une grande partie de l'originalité et de la puissance de cette approche.

À ce sujet, nous avons eu la chance inouïe d'échanger avec Sen en marge des « Journées Gide 2011 », à Toulouse, en retirant le sentiment que le sujet mérite d'être approfondi avant d'en évaluer correctement le potentiel. Néanmoins, à l'heure actuelle, nous n'avons aucune raison valable d'être pessimistes à ce sujet.

6.2 Limites et perspectives

Bien que nous soyons raisonnablement satisfaits du travail accompli, il serait injuste de ne pas en reconnaître également un certain nombre de limites. À notre avis, elles tiennent essentiellement en trois aspects, qui constituent également des pistes pour poursuivre la recherche.

Tout d'abord, comme nous l'avons noté plus haut, le travail s'est avéré excessivement ambitieux par rapport aux contraintes temporelles que nous devons respecter. Cela ne nous a pas permis d'approfondir ultérieurement la partie de théorie économique ni de soumettre à critique approfondie la conception de territoire sur laquelle on a basé notre approche du développement.

Il s'agit, à notre avis, de pistes de recherche intéressantes. En effet, le relâchement de l'hypothèse de non-satiété semble avoir des conséquences très vastes en termes théoriques ce que nous n'avons pu qu'aborder de manière générale. En particulier, il sera notre objectif de mettre en parallèle nos intuitions avec les travaux de M. Allais, seul Prix Nobel français pour l'économie, dont la démarche est proche de la nôtre, bien que non identique. Notamment, nous envisageons d'approfondir les éléments d'analyse dynamique de manière à rendre toute la construction à la fois plus complète et plus solide.

De même, nous avons éprouvé une très grande frustration face aux difficultés pour repérer des informations empiriques pertinentes pour tester notre théorisation. De ce point de vue, on estime qu'il serait important, après avoir suffisamment approfondi l'analyse conceptuelle, d'en déduire un modèle pouvant être testé empiriquement. C'est par cette voie que nous serons en mesure de découvrir nos propres erreurs et approximations, dans un parcours de pro-

grès de la connaissance conforme à l'épistémologie poppérienne à laquelle on a fait référence tout au long de la thèse.

Ce même besoin de vérification empirique, nous le ressentons également pour le modèle de mesure du développement des territoires. En effet, puisqu'il présente une fragilité intrinsèque à sa nature essentiellement qualitative, il est nécessaire de standardiser une méthodologie consolidée, capable d'assurer la plus grande indifférence de l'évaluation par rapport à l'évaluateur.

Pour cela, l'option qui nous semble la meilleure est de choisir un territoire de test et d'en suivre la trajectoire dans la durée, idéalement pas moins de trois années d'affilée. En particulier, il serait opportun que ce territoire ne corresponde pas à une quelconque répartition administrative, afin de tester également la disponibilité des informations quantitatives nécessaires à l'estimation des capacités monétaires. Par ce test prolongé, on se doterait des éléments de connaissance empirique nécessaire pour parfaire la méthodologie et pouvoir réaliser un guide détaillé auquel faire référence.

Enfin, nous souhaitons approfondir les passerelles qui existent entre notre approche et celle de l'école sénienne, afin de vérifier si par ce chemin il serait possible d'apporter des raffinements à notre propre modèle, voire d'envisager une convergence plus profonde entre les deux. Dans ce trajet, la première étape sera la soumission d'un article au « *Journal of Human Development and Capabilities* », publication de référence dans le domaine, dont la rédaction est en cours.

Bibliographie

- Agrawal, J. & Kamakura, W.A., 1999. Country of origin: A competitive advantage? *International Journal of Research in Marketing*, 16(4), p.255-267.
- Akitoby, B. et al., 2006. Public spending, voracity, and Wagner's law in developing countries. *European Journal of Political Economy*, 22(4), p.908-924.
- Alfsen, K.H. et al., 2006. *International experiences with « green GDP ».*, Oslo: Statistics Norway.
- Algan, Y. & Cahuc, P., 2007. *La société de défiance : comment le modèle social français s'autodétruit*, Paris: Rue d'Ulm.
- Alkire, S., 2002. *Valuing freedoms: Sen's capability approach and poverty reduction*, Oxford: Oxford University Press.
- Alkire, S., 2005. Capability and Functionings: Definition & Justification. Available at: http://www.capabilityapproach.com/pubs/HDCA_Briefing_Concepts.pdf.
- Alkire, S., 2009a. Development : « a misconceived theory can kill ». In *Amartya Sen. Contemporary Philosophy in Focus*. Cambridge ;;New York: Cambridge University Press.
- Alkire, S., 2009b. The Capability Approach as a Development Paradigm? In E. Chiappero Martinetti, éd. *Debating global society : reach and limits of the capability approach*. Milan: Fondazione Giangiacomo Feltrinelli, p. 31-59.
- Allais, M., 1943. À la recherche d'une discipline économique : l'économie pure. In *Traité d'économie pure*. Paris: Clement Juglar.
- Allais, M., 1953. Le Comportement de l'Homme Rationnel devant le Risque: Critique des Postulats et Axiomes de l'Ecole Americaine. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 21(4), p.503-546.
- Allais, M., 2009. Lettre aux Français : contre les tabous indiscutés. *Marianne*, (659). Available at: <http://ensmp.net/pdf/2009/Maurice%20Allais%20Lettre%20aux%20Francais.pdf>.
- AMA, 2007. Definition of Marketing. *MarketingPower*. Available at: <http://www.marketingpower.com/AboutAMA/Pages/DefinitionofMarketing.aspx> [Consulté juillet 20, 2011].
- Amable, B., 2006. Innovation et compétitivité en Europe. *Reflets et perspectives de la vie économique*, XLV(1), p.15-30.
- Andersen, E.S., 2001. Satiation in an evolutionary model of structural economic dynamics.

- Journal of Evolutionary Economics*, 11(1), p.143-164.
- Anholt, S., 2007a. *Competitive identity: the new brand management for nations, cities and regions*, New York: Palgrave Macmillan.
- Anholt, S., 2007b. First Comments. *Simon Anholt's Placeblog*. Available at: <http://simonanholt.blogspot.com/2007/11/first-comments.html>.
- Anholt, S., 2008. Place branding: Is it marketing, or isn't it? *Place Branding and Public Diplomacy*, 4(1), p.1-6.
- Anon, 2007. Fier d'être Breton. *Bretons*, (19).
- Antheaume, B. & Giraut, F., 2005. *Le territoire est mort, vive les territoires! Une (re)fabrication au nom du développement*, Paris: IRD éditions.
- Armanet, F., 2004. Les nouveaux mensonges du capitalisme. Interview avec J.K. Galbraith. *Le Nouvel Observateur*, (2087), p.120-122.
- Arrow, K., 1951. *Social choice and individual values*, New York: John Wiley & Sons.
- Arthus, P. et al., 2008. *La crise des subprimes*, Paris: CAE - Conseil d'analyse économique.
- ATILF, 2005a. Développement. *Centre National de Ressources Textuelles et Lexicales*. Available at: <http://www.cnrtl.fr/definition/développement>.
- ATILF, 2005b. Epistémologie. *Centre National de Ressources Textuelles et Lexicales*. Available at: <http://www.cnrtl.fr/definition/épistémologie>.
- ATILF, 2005c. Tautologie. *Centre National de Ressources Textuelles et Lexicales*. Available at: <http://www.cnrtl.fr/definition/tautologie>.
- ATILF, 2005d. Postulat. *Centre National de Ressources Textuelles et Lexicales*. Available at: <http://www.cnrtl.fr/definition/postulat>.
- ATILF, 2005e. Solidarité. *Centre National de Ressources Textuelles et Lexicales*. Available at: <http://www.cnrtl.fr/definition/solidarité>.
- Ayong Le Kama, A.D., 2007. Preface, Special Issue on the Use of Sustainable Development Indicators. *International Journal of Sustainable Development*, 10(1/2), p.1-3.
- Ayong Le Kama, A.D., Lagarenne, C. & Le Lourd, P., 2004. *Indicateurs nationaux du développement durable : lesquels retenir ?* La Documentation Française., Paris: la Documentation française.
- Ayong Le Kama, A.D. & Schubert, K., 2006. Ressources renouvelables et incertitude sur les préférences des générations futures. *Revue d'Economie Politique*, 116(2), p.229-250.
- Bacon, F., 1597. *Essayes. Religious meditations. Places of perswasion and disswasion. Seene and allowed.*, London: Printed [by John Windet] for Humfrey Hooper and are to be sold at the blacke Beare in Chauncery Lane.

- Banque Mondiale, 2008. PIB par habitant, (\$ PPA internationaux courants). Available at: <http://donnees.banquemondiale.org/indicateur/NY.GDP.PCAP.PP.CD> [Consulté août 27, 2011].
- Banthin, J.S., Cunningham, P. & Bernard, D.M., 2008. Financial Burden Of Health Care, 2001–2004. *Health Affairs*, 27(1), p.188 -195.
- Barone, E., 1908a. Il ministro della produzione nello stato collettivista (parte I). *Giornale degli economisti*, p.267-293.
- Barone, E., 1908b. Il ministro della produzione nello stato collettivista (parte II). *Giornale degli economisti*, p.391-414.
- Barro, R.J., 1991. Economic Growth in a Cross Section of Countries. *The Quarterly Journal of Economics*, 106(2), p.407-443.
- Barro, R.J., 1993. *Macroeconomics* 4th ed., New York: Wiley.
- Baruffaldi, S., 2010. Lo stile italiano veste la tecnologia tedesca. *Il Sole 24 Ore*. Available at: <http://www.motori24.ilsole24ore.com/Auto-Novita/2010/09/audi-A7-sportback-stile-italiano-tecnologia-tedesca.php> [Consulté mai 4, 2011].
- Bastiat, F., 1850. *Ce qu'on voit et ce qu'on ne voit pas, ou l'économie politique en une leçon*, Paris: Guillaumin.
- Bauman, Z., 2009. *L'éthique a-t-elle une chance dans un monde de consommateurs ?*, Flammarion.
- Benko, G. & Lipietz, A., 1992. *Les Régions qui gagnent : districts et réseaux : les nouveaux paradigmes de la géographie économique*, Paris: Presses Universitaires de France.
- Benko, G. & Lipietz, A., 2000. *La Richesse des Régions. La nouvelle géographie socio-économique*, Paris: Presses Universitaires de France.
- Bentham, J., 1781. *An introduction to the principles of morals and legislation.*, Oxford: Clarendon Press.
- Béraud, A., 2010. Walras et l'économie publique. In Léon Walras (1834-1910) - Colloque du centenaire Association Internationale Walras. Lyon, p. 38. Available at: <http://www.u-cergy.fr/rech/pages/beraud/walras2.pdf>.
- Berlin, I., 1958. *Two concepts of liberty*, Oxford: Clarendon Press.
- Binder, M. & Broekel, T., 2011. Applying a Non-parametric Efficiency Analysis to Measure Conversion Efficiency in Great Britain. *Journal of Human Development and Capabilities*, 12(2), p.257-281.
- Bitsch, M.-T., 2008. *Histoire de la construction européenne : de 1945 à nos jours*. édition revue et augmentée., Bruxelles: Editions Complexe.

- Blais, J.-P., Ingallina, P. & Vernier, M., 2007. *L'attractivité des territoires : regards croisés*, Paris: PUCA.
- Blaug, M., 1990. *John Maynard Keynes : life, ideas, legacy*, London: Macmillan, in association with the Institute of Economic Affairs.
- Le Bon, G., 1895. *Psychologie des foules.*, Paris: F. Alcan.
- Borio, C.E.V. & Lowe, P.W., 2002. Asset Prices, Financial and Monetary Stability: Exploring the Nexus. *BIS Working Paper*, (114). Available at: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=846305 [Consulté février 21, 2011].
- Bret, B., 2004. L'équité territoriale. *Hypergé.* Available at: http://www.hypergeo.eu/article.php3?id_article=416#.
- Le Cacheux, J., 2005. Politiques de croissance en Europe. *Revue économique*, 56(3), p.705.
- Cahuc, P., 2005. Le difficile retour en emploi des seniors. *Revue française d'économie*, 20(1), p.3-56.
- Cahuc, P. & Kramarz, F., 2004. *De la précarité à la mobilité, vers une sécurité sociale professionnelle*, Paris: Documentation Française.
- Cahuc, P., Kramarz, F. & Zylberberg, A., 2006. Les ennemis de la concurrence et de l'emploi. *Commentaire*, 29(114), p.389-406.
- Cantillon, R., 1755. *Essai sur la nature du commerce en général, traduit de l'anglais. (Par de Cantillon.)*, Londres: Fletcher Gyles.
- Canto, V., Joines, D. & Laffer, A., 1983. *Foundations of supply-side economics : theory and evidence*, New York: Academic Press.
- Carlson, B. & Jonung, L., 2006. Knut Wicksell, Gustav Cassel, Eli Heckscher, Bertil Ohlin and Gunnar Myrdal on the Role of the Economist in Public Debate. *Econ Journal Watch*, 3(3), p.511-550.
- Carrez, G., 2011. Rapport sur la loi de finances rectificative pour 2011.
- Cartelier, J., 1995. *L'économie de Keynes*, Bruxelles: De Boeck-Wesmael.
- Cartier-Bresson, J., Destremau, B. & Lautier, B., 2009. Les mots du développement : trajectoires et pouvoirs. *Revue Tiers Monde*, (200), p.725-734.
- Cassel, G., 1923. *The theory of social economy.*, London: T.F. Unwin.
- Cayssials, J.-L. & Kremp, E., 2010. La situation des PME en 2009 : leur structure financière résiste à la crise. *Bulletin de la Banque de France*, (181), p.31-52.
- CECRSP, 2009. *Les engagements, les objectifs et les indicateurs du développement durable dans l'action de l'État*, Paris: Cour des Comptes.
- CFE-CGC, 2003. Employabilité : le chaînon manquant. *Encadrement Magazine*, (107).

- Chabot, J.-L., 2005. *Aux origines intellectuelles de l'Union européenne : l'idée d'Europe unie de 1919 à 1939*, Saint-Martin-d'Hères (Isère): Presses Universitaires de Grenoble.
- Chavagneux, C., 2009. L'avenir du libéralisme. *L'Économie politique*, 41(1), p.5.
- Chavance, B., 1994. *La fin des systèmes socialistes : crise, réforme et transformation*, Paris: L'Harmattan.
- Chiappero Martinetti, E., 2006. Capability Approach and Fuzzy Set Theory: Description, Aggregation and Inference Issues. In A. Lemmi & G. Betti, éd. *Fuzzy Set Approach to Multidimensional Poverty Measurement*. New York: Springer US, p. 93-113. Available at: <http://www.springerlink.com/content/m340073551w5vvh2/> [Consulté août 6, 2011].
- Chiappero Martinetti, E., 2008. Complexity and vagueness in the capability approach: strengths or weaknesses. In F. Comim, M. Qizilbash, & S. Alkire, éd. *The capability approach : concepts, measures and applications*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Chiappero Martinetti, E. éd., 2009. *Debating global society : reach and limits of the capability approach* 1st ed., Milan: Fondazione Giangiacomo Feltrinelli.
- Chiappero Martinetti, E. & Pareglio, S., 2009. *Sviluppo umano sostenibile e qualità della vita : modelli economici e politiche pubbliche* 1a ed., Roma: Carocci.
- Choi, B.C.K. & Pak, A.W.P., 2005. A Catalog of Biases in Questionnaires. *Preventing Chronic Disease*, 2(1). Available at: http://www.cdc.gov/PCD/issues/2005/jan/pdf/04_0050.pdf.
- Coase, R.H., 1960. The problem of social cost. *Journal of law and economics*, p.1-44.
- Coda, V., 1992. *L'orientamento strategico dell'impresa*, Torino: UTET.
- Collins, J.C. & Porras, J.I., 1996. Building Your Company's Vision. *Harvard Business Review*, 74(5), p.65-77.
- Colombo, F., 2001. Il concetto di sistema paese. In C. Pratesi, éd. *Il marketing del made in Italy : nuovi scenari e competitività*. Collana di economia e politica industriale. Milano Italy: F. Angeli.
- Constantinesco, V. et al., 1992. *Traité instituant la CEE. Commentaire par article.*, Paris: Economica.
- Costa, G., Manzolini, L. & Nacamulli, R.C., 1986. *La razionalità contrattata : imprese, sindacati e contesto economico*, Milano: Soc. Ed. il Mulino.
- Cotis, J.-P., 2009. *Partage de la valeur ajoutée, partage des profits et écarts de rémunérations en France*, Paris: INSEE. Available at: http://www.insee.fr/fr/publications-et-services/dossiers_web/partage_VA/rapport_partage_VA.pdf.
- Crosby, G., 1847. *Crosby's parliamentary record of elections in Great Britain and Ireland with select biographical notices and speeches of distinguished statesmen, &c.*, York: G.

Crosby.

Crozier, M. & Friedberg, E., 1977. *L'acteur et le système.*, Paris: Le Seuil.

DATAR, 2002. *Aménager la France de 2020. Mettre les territoires en mouvement* 2e édition augmentée., Paris: La Documentation Française.

Davezies, L., 2008. *La République et ses territoires : la circulation invisible des richesses*, Paris: Seuil.

Davezies, L., 2009. L'économie locale « résidentielle ». *Géographie, économie, société*, 11(1), p.47-53.

Denzin, N.K. & Lincoln, Y.S., 2005. *The SAGE Handbook of Qualitative Research* 3rd éd., Thousand Oaks: Sage Publications.

Derycke, P.-H., 1979. *Economie et planification urbaines. L'espace urbain*, Paris: Presses universitaires de France.

Drucker, P.F., 1974. *Management tasks, responsibilities, practices.*, New York: Harper & Row.

Dubois, J.-L., 2006. Approche par les capacités et développement durable : La transmission intergénérationnelle des capacités. In V. Reboud, éd. *Amartya Sen : un économiste du développement?* Paris: AFD, p. 201-213.

Dubois, J.-L. & Renouard, C., 2008. Une approche à poursuivre... et à dépasser. *Projet*, (306), p.12-19.

Dulong, D., 1996. Quand l'économie devient politique. La conversion de la compétence économique en compétence politique sous la Ve République. *Politix*, p.109-130.

Dumez, H., 1985. *L'économiste, la science et le pouvoir: le cas Walras*, Presses universitaires de France.

Durif, F. et al., 2009. Do ethics have a place in marketing? An overview of the last 20 years. *Innovative Marketing*, 5(1), p.6-15.

Easterlin, R.A., 1973. Does money buy happiness? *The Public Interest*, (30), p.3-10.

Easterlin, R.A., 2005. Feeding the Illusion of Growth and Happiness: A Reply to Hagerty and Veenhoven. *Social Indicators Research*, 74(3), p.429-443.

Easterlin, R.A. et al., 2010. The happiness–income paradox revisited. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 107(52), p.22463 -22468.

Engel, E., 1895. Die Lebenskosten Belgischer Arbeiter-Familien Früher and jetzt. *International Statistical Institute Bulletin*, 9, p.1-74.

Escaith, H. & Inomata, S. éd., 2011. *Trade patterns and global value chains in East Asia: From trade in goods to trade in tasks*, Genève: WTO.

- Ezechieli, E., 2003. Beyond Sustainable Development: Education for Gross National Happiness in Bouthan.
- Fantini, M. éd., 2011. *Taxation trends in the European Union. Data for the EU Member States, Iceland and Norway*, Luxembourg: Publication Office of the European Union. Available at: http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/gen_info/economic_analysis/tax_structures/2011/report_2011_en.pdf.
- Faure, A., 2004. Territoire/territorialisation. In L. Boussaguet, S. Jacquot, & P. Ravinet, éd. *Dictionnaire des politiques publiques*. Paris: Presses de Sciences Po.
- FCIC, F.C.I.C., 2011. *The Financial Crisis Inquiry Report: Final Report of the National Commission on the Causes of the Financial and Economic Crisis in the United States* 1^{er} éd., PublicAffairs.
- Fourastié, J., 1949. *Le grand espoir du XXe siècle*. 1963^e éd., Paris: Gallimard.
- Foxall, G., 1989. Marketing's Domain. *European Journal of Marketing*, 23(8), p.7-22.
- Freeman, C. & Soete, L., 1997. *The economics of industrial innovation* 3rd ed., London: Cassell.
- Friedman, M., 1953. *Essays in positive economics*., Chicago: University of Chicago Press.
- Fukuda-Parr, S., 2003. The Human Development Paradigm: Operationalizing Sen's Ideas on Capabilities. *Feminist Economics*, 9(2), p.301-317.
- Gadrey, J. & Jany-Catrice, F., 2005. *Les nouveaux indicateurs de richesse*, Paris: La découverte.
- Gagnon, S., 2003. *L' échiquier touristique québécois*, Québec :: Presses de l'Université du Québec,.
- Galbraith, J.K., 1958. *The affluent society*., Harmondsworth: Penguin Books.
- Galbraith, J.K., 1979. *Le nouvel état industriel : essai sur le système économique américain* 3^e ed rev et augm., Paris: Gallimard.
- Galbraith, J.K., 2004. *Les mensonges de l'économie : vérité pour notre temps*, Paris: B. Grasset.
- Galbraith, J.K. & Black, J.D., 1935. The Quantitative Position of Marketing in The United States. *Quarterly Journal of Economics*, 49(3), p.394-413.
- Garcia, M.-F., 1986. La construction sociale d'un marché parfait. *Actes de la recherche en sciences sociales*, 65(1), p.2-13.
- Gayet, J. & Paillette (de), S., 2009. *Portrait de la Bretagne*, Rennes: Conseil Régional de Bretagne. Available at: <http://asp-indus.secure->

zone.net/v2/index.jsp?id=901/1036/1174&lng=fr.

- Georgescu-Roegen, N., 1936. The Pure Theory of Consumer's Behaviour. *The Quarterly Journal of Economics*, 50(4), p.545-593.
- Georgescu-Roegen, N., 1979. *Demain la décroissance : entropie, écologie, économie*, Paris ;;Lausanne: P.-M. Favre.
- Gide, C. & Rist, C., 1915. *A history of economic doctrines from the time of the physiocrats to the present day*, Boston,;New York [etc.]: D.C. Heath and Co.
- Gide, C. & Rist, C., 1926. *Histoire des doctrines économiques depuis les physiocrates jusqu'à nos jours*, 5. éd. rev. et cor., Paris: Société anonyme du Recueil Sirey.
- Giraud, P.-N., 2011. Maurice Allais : « Celui qui avait tort d'avoir raison ». *Cités*, 45(1), p.136.
- Givord, P., 2005. Formes particulières d'emploi et insertion des jeunes. *Economie et statistique*, 388(1), p.129-143.
- Glimcher, P.W., Dorris, M.C. & Bayer, H.M., 2005. Physiological utility theory and the neuroeconomics of choice. *Games and economic behavior*, 52(2), p.213-256.
- Gödel, K., 1931. *On formally undecidable propositions of Principia mathematica and related systems.*, New York: Basic Books.
- Gossen, H.H., 1854. *Exposition des lois de l'échange et des règles de l'industrie qui s'en déduisent* 1995 basée sur la traduction de Walras (1879)., Paris: Economica.
- Granovetter, M., 2000. *Le marché autrement : les réseaux dans l'économie*, Paris: Desclee de Brouwer.
- Hahnel, R. & Sheeran, K.A., 2009. Misinterpreting the coase theorem. *Journal of Economic Issues*, 43(1), p.215-237.
- Hamel, G. & Prahalad, C.K., 1990. The core competence of the corporation. *Harvard business review*, 68(3), p.79-91.
- Harrod, R.F., 1958. The possibility of economic satiety - use of economic growth for improving the quality of education and leisures. In *Problems of United States economic development*. New York: Committee for Economic Development, p. 207-213.
- Hatem, F., 2007. *Le marketing territorial : principes, méthodes et pratiques*, Colombelles France: EMS.
- Hawking, S. & Mlodinow, L., 2010. *The grand design*, New York: Bantam Books.
- Hayek, F., 1933. The Trend of Economic Thinking. *Economica*, (40), p.121-137.
- Hayek, F., 1943. *La route de la servitude*, Paris: Medecis.
- Hayek, F., 1995. *Contra Keynes and Cambridge*, Chicago: University of Chicago Press.

- Hayek, F., 2007. *Droit, législation et liberté : une nouvelle formulation des principes libéraux de justice et d'économie politique* [Nouvelle éd.], Paris: Presses universitaires de France.
- Hermet, G. et al., 1994. *Dictionnaire de la science politique et des institutions politiques*, Paris: Colin.
- Hicks, J., 1937. Mr. Keynes and the « Classics » A Suggested Interpretation. *Econometrica*, 5(2), p.147-159.
- Hicks, J., 1981. *Valeur et capital : enquête sur divers principes fondamentaux de la théorie économique - suivi d'un inédit en français, un économiste et sa formation.*, Paris: Dunod.
- Hicks, J., 1988. *La Crise de l'économie keynésienne*, Paris: Fayard.
- Ho, P. nhu, 1987. *Le Développement endogène comme alternative: potentialités et obstacles à son déploiement*, UNESCO. Available at: <http://unesdoc.unesco.org/images/0007/000736/073613fb.pdf>.
- Holbrook, M.B. & Hulbert, J.M., 2002. Elegy on the death of marketing: Never send to know why we have come to bury marketing but ask what you can do for your country churchyard. *European Journal of Marketing*, 36(5/6), p.706-732.
- Hollander, S.C., 1994. Unpublished Course Notes for Doctoral Seminar on History of Marketing Thought.
- Houriez, G., Passeron, V. & Perret, A., 2011. Les comptes de la Nation en 2010. *Insee Première*, (1349).
- Hoyt, H., 1954. Homer Hoyt on Development of Economic Base Concept. *Land Economics*, 30(2), p.182-186.
- Ibrahim, S.S., 2006. From Individual to Collective Capabilities: The Capability Approach as a Conceptual Framework for Self-help. *Journal of Human Development*, 7(3), p.397-416.
- ILO, 1976. *Employment, growth and basic needs : a one-world problem*, Geneva: ILO.
- Irvin, G., 2011. Inequality and Recession in Britain and the USA. *Development and Change*, 42(1), p.154-182.
- Janssen, M., 2006. Microfoundations. Available at: <http://www.tinbergen.nl/discussionpapers/06041.pdf>.
- Johnston, M., 2000. Corruption et démocratie : menaces pour le développement, possibilités de réforme. *Tiers-Monde*, 41(161), p.117-142.
- Jones, D.G.B. & Richardson, A.J., 2007. The Myth of the Marketing Revolution. *Journal of Macromarketing*, 27(1), p.15 -24.

- Julien, P.-A., 1995. Globalisation de l'économie et PME. *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, 12(3), p.58-72.
- Juncker, J.-C., 2011. Die Souveränität der Griechen wird eingeschränkt. *Focus Online*. Available at: http://www.focus.de/finanzen/news/staatsverschuldung/juncker-die-souveraenitaet-der-griechen-wird-eingeschraenkt_aid_642496.html.
- Jung, C., 1965. *C. G. Jung. L'Ame et la vie : Textes essentiels réunis et présentés par Jolande Jacobi. Traduit de l'allemand par le Dr Roland Cahen et Yves Le Lay.*, Paris: Buchet-Chastel (Mesnil impr. Firmin-Didot et Cie).
- Kajii, A., 1996. How to discard non-satiation and free-disposal with paper money. *Journal of Mathematical Economics Journal of Mathematical Economics*, 25(1), p.75-84.
- Keith, R., 1960. The Marketing Revolution. *The Journal of Marketing*, 24(3), p.35-38.
- Keynes, J.M., 1933. National Self-Sufficiency. *Studies: An Irish Quarterly Review*, 22(86), p.177-193.
- Keynes, J.M., 1936. *The general theory of employment, interest and money.*, New York: Harcourt Brace.
- Kirkpatrick, J., 1986. A Philosophic Defense of Advertising. *Journal of Advertising*, 15(2), p.42-48 & 64.
- Kok, W., 2004. *Relever le défi : La stratégie de Lisbonne pour la croissance et l'emploi*, Luxembourg: Office des publications officielles des Communautés européennes.
- Konovalov, A., 2005. The Core of an Economy with Satiation. *Economic Theory*, 25(3), p.711-719.
- Kotler, P., 1980. *Marketing management : analysis, planning, and control* 4th ed., Englewood Cliffs N.J.: Prentice-Hall.
- Kotler, P., 1991. *Marketing management : analysis, planning, and control* 7th ed., Englewood Cliffs N.J.: Prentice-Hall.
- Kotler, P. & Levy, S.J., 1969. Broadening the Concept of Marketing. *The Journal of Marketing*, 33(1), p.10.
- Krugman, P., 1980. Scale Economies, Product Differentiation, and the Pattern of Trade. *The American Economic Review*, 70(5), p.950-959.
- Krugman, P., 1991. Increasing Returns and Economic Geography. *Journal of Political Economy*, 99(3), p.483.
- Krugman, P., 1995. *Development, Geography, and Economic Theory*, Cambridge: MIT Press.
- Krugman, P., 2000. How complicated does the model have to be? *Oxford Review of Economic Policy*, 16(4), p.33-42.

- Krugman, P., 2009. A bit more on too big to fail and related. *The Conscience of a Liberal*. Available at: <http://krugman.blogs.nytimes.com/2009/06/19/a-bit-more-on-too-big-to-fail-and-related/>.
- Krugman, P., 2010a. Orwell and the Financial Crisis. *The Conscience of a Liberal*. Available at: <http://krugman.blogs.nytimes.com/2010/12/15/orwell-and-the-financial-crisis/>.
- Krugman, P., 2010b. Fannie Freddie Forked Tongue. *The Conscience of a Liberal*. Available at: <http://krugman.blogs.nytimes.com/2010/12/17/fannie-freddie-forked-tongue/>.
- Kuhn, T.S., 1996. *The structure of scientific revolutions* 3rd éd., Chi: University of Chicago Press. Available at: <http://books.google.fr/books?id=qo4QAQAIAAJ>.
- Kuklys, W. & Robeyns, I., 2004. *Sen's capability approach to welfare economics*, Cambridge: Cambridge University.
- Ladner, S., 2008. *Laptops in the Living Room: Mobile Technologies and the Divide between Work and Private Time among Interactive Agency Workers*, Simon Fraser University.
- Lapeyre, A., Trassart, F. & Vivant, E., 2000. La diffusion du téléphone mobile en France. *Flux*, (42), p.80-89.
- Latouche, S., 2006. *Le pari de la décroissance*, Paris: Fayard.
- Latouche, S. & Harpagès, D., 2010. *Le temps de la décroissance*, Paris: Magnier.
- Layard, P.R.G., 2005. *Happiness : lessons from a new science*, New York: Penguin Press.
- Lee, C.K. & Strang, D., 2006. The International Diffusion of Public-Sector Downsizing: Network Emulation and Theory-Driven Learning. *International Organization*, 60(04), p.883-909.
- Leloup, F., Moyart, L. & Pecqueur, B., 2005. La gouvernance territoriale comme nouveau mode de coordination territoriale ? *Géographie, économie, société*, Vol. 7(4), p.321-332.
- Leon, A. & Sauvin, T., 2005. *De l'économie internationale à l'économie globale : à la recherche éperdue d'un monde lisse*, Paris: Ellipses.
- Levrel, H., 2008. Les indicateurs de développement durable : proposition de critères d'évaluation au regard d'une approche évolutionniste de la décision. *Revue Française de Socio-Économie*, 2, p.199-222.
- Lo, F. & Salih, K., 1981. Growth Poles, Agropolitan Development, and Polarization Reversal: The Debate and Search for Alternatives. In *Development from above or below ? : the dialectics of regional planning in developing countries*. New York: John Wiley & Sons.
- Lucas, R.E., 1988. On the mechanics of economic development. *Journal of Monetary Economics*, 22(1), p.3-42.
- Lussault, M., 2007. *L'homme spatial : la construction sociale de l'espace humain*, Paris: Le

Seuil.

- Mackenzie, H. & Shillington, R.E., 2009. *Canada's quiet bargain : the benefits of public spending*, Toronto: Canadian Centre for Policy Alternatives.
- Maresca, B., 2004. *Occupation du temps libre une norme de consommation inégalement partagée*, Paris: CREDOC. Available at: <http://www.credoc.fr/pdf/Rech/C210.pdf>.
- Markwell, D., 2006. *John Maynard Keynes and international relations : economic paths to war and peace*, Oxford: New York ;Oxford University Press.
- Marrel, G. & Payre, R., 2006. Temporalités électorales et temporalités décisionnelles. *Pôle Sud*, 2(25), p.71-88.
- Marshall, A., 1930. *Principles of economics* Eight (definitive)., London: Macmillan.
- Martin, M. & Merlin, V., 2004. Les apports de la théorie du choix social pour l'analyse de la démocratie. *Cahiers d'économie politique*, 2/2004(47), p.53-68.
- Martinelli, A., 1986. *Economia e società : Marx, Weber, Schumpeter, Polanyi, Parsons e Smelser*, Milano: Edizioni di comunità.
- Marty, A., 1967. Growth and the Welfare Cost of Inflationary Finance. *The Journal of Political Economy*, 75(1), p.71-76.
- Marty, A., 1973. Growth, Satiety, and the Tax Revenue from Money Creation. *The Journal of Political Economy*, 81(5), p.1136-1152.
- Marty, N., 2008. L'eau embouteillée : histoire de la construction d'un marché. *Entreprises et histoire*, 50(1), p.86.
- Marx, K., 1867. *Das Kapital : Kritik der politischen Oekonomie.*, Hamburg.
- Mas-Colell, A., 1992. Equilibrium theory with possibly satiated preferences. In M. Majumdar, éd. *Equilibrium and dynamics : essays in honour of David Gale*. New York: St. Martin's Press.
- Maslow, A.H., 1954. *Motivation and personality.*, New York: Harper.
- Masson, A., 2010. Trois paradigmes pour penser les rapports entre générations. *Regards croisés sur l'économie*, 7(1), p.11-24.
- McCole, P., 2004. Marketing is not dead: a response to « Elogy on the death of marketing ». *European Journal of Marketing*, 38(11/12), p.1349-1354.
- Michaud, Y., 1978. *Violence et politique.*, Paris: Gallimard.
- Millier, P., 2005. *Modèle synthétique des conditions de succès d'un projet d'innovation*, Écully: EM Lyon.
- Minea, A. & Villieu, P., 2009. Impôt, déficit et croissance économique: Un reexamen de la courbe de Laffer. *Revue d'Economie Politique*, 119(4), p.653-675.

- Minsky, H.P., 1982. *Can « It » Happen Again? Essays on Instability and Finance*, M.E. Sharpe.
- Mintzberg, H., 1994. *Grandeur et décadence de la planification stratégique*, Paris: Dunod.
- Mintzberg, H. & Waters, J.A., 1985. Of Strategies, Deliberate and Emergent. *Strategic Management Journal*, 6(3), p.257-272.
- Montchretien, A., 1615. *Traicté de l'oeconomie politique*, Rouen: Osmont.
- Montesquieu, C.-L., 1749. *De l'esprit des loix, ou du rapport que les loix doivent avoir avec la constitution de chaque gouvernement, les moeurs, le climat, la religion, le commerce, &c. A quoi l'auteur a ajoûté des recherches nouvelles sur les loix romaines touchant les successions, sur les loix françoises, & sur les loix féodales. Nouvelle edition. Corrigée par l'auteur, & augmentée d'une table des matieres, & d'une carte géographique, pour servir à l'intelligence des articles qui concernent le commerce...*, A Geneve chez Barrillot & fils.
- Myrdal, G., 1957. *Economic theory and underdeveloped regions.*, London: Duckworth.
- Nagel, E., 1959. *Gödel's Proof. [A study of « Über formal unentscheidbare Sätze der Principia Mathematica und verwandter Systeme. »]*., Routledge & Kegan Paul London 1959.
- Nantel, J., 2008. Quand le marketing dérape. Available at: <http://www.legermarketing.com/documents/SPCLM/080430FR.pdf>.
- Nelson, E. & Nikolov, K., 2002. *Monetary policy and stagflation in the UK*, London: Centre for Economic Policy Research. Available at: <http://www.bankofengland.co.uk/publications/workingpapers/wp155.pdf>.
- Newman, J.W., 1965. Marketing Science and the Marketing Professor. In *Science in marketing*. The Wiley Marketing Series. New York: Wiley.
- Nussbaum, M., 2000. *Women and human development: the capabilities approach*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Nussbaum, M. & Sen, A., 1993. *The Quality of life*, New York: Oxford University Press.
- OECD & EUROSTAT, 2006. *Eurostat-OECD methodological manual on purchasing power parities.*, Paris: OECD Publications.
- OECD-JRC, 2008. *Handbook on constructing composite indicators : methodology and user guide.*, Paris: OECD.
- Ortmann, A. & Baranowski, D., 2001. Schumpeter's assesment of Adam Smith and The Wealth of the Nations : why he got it wrong.
- Panhuis, H., 2004. *La fin de l'occidentalisation du monde : de l'unique au multiple*, Paris:

L'Harmattan.

- De Paoli, L. & Gulli, F., 2010. Bilancio della liberalizzazione del mercato dell'elettricità e del gas in Italia: 1999-2009. *Economia delle fonti di energia e dell'ambiente*, (2), p.5-38.
- Pareto, V., 1906. *Manuel d'économie politique*. 5e éd. (1981)., Genève: Droz.
- Pasinetti, L.L., 1993. *Structural economic dynamics : a theory of the economic consequences of human learning*, Cambridge [England]; New York: Cambridge University Press.
- Passet, R., 2010. *Les grandes représentations du monde et de l'économie à travers l'histoire : de l'univers magique au tourbillon créateur*, Paris: LLL-Les liens qui libèrent.
- Patterson, N. et al., 2004. *Foreign direct investment : trends, data availability, concepts, and recording practices*, Washington D.C.: International Monetary Fund.
- Pecqueur, B., 2001. Gouvernance et régulation : un retour sur la nature du territoire. *Géographie, économie, société*, 3(2), p.229-245.
- Phelps Brown, E.H., 1973. Levels and Movements of Industrial Productivity and Real Wages Internationally Compared, 1860-1970. *The Economic Journal*, 83(329), p.58-71.
- Pigou, A.C., 1954. Some Aspects of the Welfare State. *Diogenes*, 2(7), p.1-11.
- Pinçon, M. & Pinçon-Charlot, M., 2010. *Le président des riches : Enquête sur l'oligarchie dans la France de Nicolas Sarkozy*, Paris: Zones.
- Pirrone, C., 2009a. Développement territorial ou développement économique? (Partie 1). *Bretagne Prospective*. Available at: <http://www.bretagne-prospective.org/diawel/content/view/257/1/>.
- Pirrone, C., 2009b. Développement territorial ou développement économique? (Partie 2). *Bretagne Prospective*. Available at: <http://www.bretagne-prospective.org/diawel/content/view/258/1/>.
- Pirrone, C., 2009c. Le NBI : une logique de pilotage pour la marque Bretagne. *Quelle politique de marque pour la Bretagne*, p.13-21.
- Pirrone, C. & Charles, E., 2011. L'espace de liberté comme mesure synthétique du développement territorial durable. *Revue Tiers Monde*, (207), p.61-77.
- Plane, P., 2010. *Performances productives et climat de l'investissement dans quatre pays de l'espace MENA : Algérie, Egypte, Maroc, Liban*, Clermont-Ferrant: CNRS-CERDI, Université d'Auvergne. Available at: <http://www.femise.org/PDF/ci2008/FEM33-09.pdf>.
- Polanyi, K., 1944. *The great transformation*, Boston: Beacon Press.
- Popper, K., 1934. *La logique de la découverte scientifique*, [Paris]: Payot.
- Popper, K., 1960. On the sources of knowledge and of ignorance. *Proceedings of the British*

- Academy.*, 46, p.39-71.
- Porter, M.E., 1985. *Competitive advantage : creating and sustaining superior performance*, London: Collier Macmillan.
- Porter, M.E., 1994. *Choix stratégiques et concurrence techniques d'analyse des secteurs et de la concurrence dans l'industrie*, Paris: Economica.
- Porter, M.E., 2008. *On competition*, Boston: Harvard Business Press.
- Proudhon, P.-J., 1846. *Système des contradictions économiques ou philosophie de la misère* Nouv. éd., Paris.
- Proulx, M.-U. & Tremblay, D., 2006. Marketing territorial et positionnement mondial. *Géographie, économie, société*, 8(2), p.239-256.
- Puddington, A. et al., 2008. *Freedom in the world 2008: the annual survey of political rights & civil liberties*, New York: Freedom House.
- Rainelli, P., 1968. Coefficient de capital et niveau de développement. *Tiers-Monde*, 9(34), p.305-345.
- Ravallion, M., 2010a. *Troubling tradeoffs in the Human Development Index*, Washington, D.C.: World Bank.
- Ravallion, M., 2010b. *Mashup indices of development*, Washington, D.C.: Director's office - Development Research Group, The World Bank.
- Rawls, J., 1971. *A theory of justice*, Cambridge: Harvard University Press.
- Rawls, J., 1997a. The Idea of Public Reason. In J. Bohman, éd. *Deliberative democracy : essays on reason and politics*. Cambridge (Mass.); London: The MIT Press, p. 93-141.
- Rawls, J., 1997b. The Idea of Public Reason Revisited. *The University of Chicago Law Review*, 64(3), p.765-807.
- Reed, B., 2010. A Brief History of Smartphones. *PCWorld*. Available at: http://www.pcworld.com/article/199243/a_brief_history_of_smartphones.html.
- Reynaud, A., 1992. Centre et périphérie. In *Encyclopédie de géographie*. Paris: Économica, p. 599-616.
- Ritchot, G., 1992. *La valorisation économique de l'espace géographique.*,
- Ritchot, G., 1999. *Québec, forme d'établissement : étude de géographie régionale structurale*, Paris: L'Harmattan.
- Ritchot, G. & Desmarais, G., 1991. *Études de géographie structurale*, Sainte-Foy Québec: Université Laval Centre de recherches en aménagement et en développement.
- Robbins, L., 1932. *An essay on the nature and significance of economic science.*, London: MacMillan.

- Robeyns, I., 2000. An unworkable idea or a promising alternative? Sen's capability approach re-examined.
- Romer, P., 1986. Increasing Returns and Long-Run Growth. *Journal of Political Economy*, 94(5), p.1002.
- Saïas, M. & Métails, E., 2001. Stratégie d'entreprise : évolution de la pensée. *Finance, Contrôle, Stratégie*, 4(1), p.183-213.
- Saith, A., 2011. Inequality, Imbalance, Instability: Reflections on a Structural Crisis. *Development and Change*, 42(1), p.70-86.
- Saith, R., 2001. *Capabilities : the concept and its operationalisation*, Oxford UK: Queen Elizabeth House.
- Salin, P., 1995. *La concurrence*, Paris: Presses universitaires de France.
- Salin, P., 2000. *Libéralisme*, Paris: O. Jacob.
- Samuelson, P.A., 1938. A Note on the Pure Theory of Consumer's Behaviour. *Economica*, 5(17), p.61-71.
- Saxe, R. & Weitz, B.A., 1982. The SOCO Scale: A Measure of the Customer Orientation of Salespeople. *Journal of Marketing Research*, 19(3), p.343-351.
- Saxenian, A.L., 2000. Les limites de l'autarcie : Silicon Valley et Route 128. In *La Richesse des Régions. La nouvelle géographie socio-économique*. Paris: Presses Universitaires de France.
- Say, J.B., 1803. *Traité d'économie politique ou, Simple exposition de manière dont se forment, se distribuent, et se consomment les richesses*, Paris: Deterville.
- Schultz, T., 1961. Investment in Human Capital. *The American Economic Review*, 51(1), p.1-17.
- Schumpeter, J., 1942. *Capitalisme, socialisme et démocratie électronique* (2002) basée sur la traduction française de 1942., Chicoutimi: Bibliothèque Paul-Emile Boulet de l'Université du Québec.
- Schumpeter, J., 1954. *History of economic analysis*, New York: Oxford University Press.
- Scitovsky, T., 1986. *Human desire and economic satisfaction : essays on the frontiers of economics*, New York: New York University Press.
- Scitovsky, T., 1997. How to Bring Joy into Economics. *Frontier Issues in Economic Thought*, 2, p.352-354.
- Sen, A., 1970. The Impossibility of a Paretian Liberal. *The Journal of Political Economy*, 78(1), p.152-157.
- Sen, A., 1980. Equality of What? In *Tanner Lecture on Human Values*. Cambridge, p. 194-

220.

- Sen, A., 1981. *Poverty and famines : an essay on entitlement and deprivation*, Oxford: Clarendon Press.
- Sen, A., 1985. *Commodities and capabilities*, Amsterdam: North-Holland.
- Sen, A., 1989. Development as Capability Expansion. In K. Griffin & J. Knight, éd. *Human development in the 1980's and beyond*. Journal of development planning. New York: United Nations, p. 41-58.
- Sen, A., 1992. *Inequality reexamined*, New York: Russell Sage Foundation.
- Sen, A., 2000a. *Un nouveau modèle économique : développement, justice, liberté*, Paris: Editions Odile Jacob.
- Sen, A., 2000b. *Repenser l'inégalité*, Paris: Seuil.
- Sen, A., 2003. *L'économie est une science morale*, Paris: La Découverte.
- Sen, A., 2005a. *La démocratie des autres*, Paris: Éd. Payot & Rivages.
- Sen, A., 2005b. Human Rights and Capabilities. *Journal of Human Development*, 6(2), p.151-166.
- Sen, A., 2009. Capability: Reach and Limits. In E. Chiappero Martinetti, éd. *Debating global society : reach and limits of the capability approach*. Milan: Fondazione Giangiacomo Feltrinelli, p. 15-28.
- Sen, A., 2010. *L'idée de justice*, Paris: Flammarion.
- Simon, H.A., 1991. Bounded Rationality and Organisational Learning. *Organisation Science*, 2(1), p.125-134.
- Simoulin, V., Marchand, L. & Truc, O., 2011. Groenland - Bilans annuels de 1983 à 2011. *L'état du monde*. Available at: http://www.cairn.info/resume.php?ID_ARTICLE=EDM_EUREUNORGRO_BA [Consulté août 17, 2011].
- Sippel, R., 1997. An Experiment on the Pure Theory of Consumer's Behaviour. *The Economic Journal*, 107(444), p.1431-1444.
- Smith, A., 1776. *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations* : 5⁰ éd. (1881)., Paris: Guillaumin.
- Smith, A., 1790. *The Theory of Moral Sentiments* 6th (version électronique). S. M. Soares, éd., MetaLibri (2005).
- Solow, R., 1956. A Contribution to the Theory of Economic Growth. *The Quarterly Journal of Economics*, 70(1), p.65.
- Sombart, W., 1916. *Der moderne Kapitalismus* 2nd rev. ed., Munchen: Duncker & Humblot.

- Sperber, D., 1996. *La contagion des idées : théorie naturaliste de la culture*, Paris: O. Jacob.
- Stevenson, B. & Wolfers, J., 2008. Economic Growth and Subjective Well-Being: Reassessing the Easterlin Paradox. *Brooking Papers on Economic Activity*, 1, p.1-102.
- Stewart, D., 1794. *Account of the life and writings of Adam Smith, LL.D.*, Edinburgh: Royal Society of Edinburgh.
- Stiglitz, J.E., Sen, A. & Fitoussi, J.-P., 2009. *Rapport de la Commission sur la mesure des performances économiques et du progrès social*, Commission sur la Mesure de la Performance Économique et du Progrès Social. Available at: www.stiglitz-sen-fitoussi.fr.
- Stohr, W.B. & Taylor, D.R.F., 1981. *Development from above or below ? : the dialectics of regional planning in developing countries*, New York: John Wiley & Sons.
- Strong, E., 1925. Theories of selling. *Journal of Applied Psychology*, 9(1), p.75-86.
- Sweeney, D.J., 1972. Marketing: Management Technology or Social Process? *Journal of Marketing*, 36(4), p.3-10.
- Talandier, M. & Davezies, L., 2009. *Repenser le développement territorial? : confrontation des modèles d'analyse et des tendances observées dans les pays développés*, Paris: Lavoisier.
- Tanguy, P. & Pirrone, C., 2005. *La métropolisation de Brest en question : les activités métropolitaines de Brest face à l'enjeu du renouvellement des ressources humaines*, Brest: ADEUPa de Brest.
- Ternaux, P. & Pecqueur, B., 2005. Mondialisation, restructuration et gouvernance territoriale. *Géographie, économie, société*, Vol. 7(4), p.315-320.
- Troy, G., 2005. *Morning in America: how Ronald Reagan invented the 1980s*, Princeton University Press.
- UN, 2009. *The Millennium development goals report 2009*, New York: United nations (UN). Department of economic and social affairs (DESA).
- UN, 2011. *The Millennium Development Goals Report 2011*, New York: United nations (UN). Department of economic and social affairs (DESA).
- UNDP, 2010. *The Real Wealth of Nations: Pathways to Human Development Human Development Report 2010 - 20th Anniversary Edition.*, New York: Palgrave Macmillan.
- UNEP, 2010. *UNEP year book 2010 : new science and developments in our changing environment.*, Nairobi: United Nations Environment Programme.
- Usunier, J., 2006. Relevance in business research: the case of country-of-origin research in marketing. *European Management Review*, 3(1), p.60-73.
- Vachon, B. & Coallier, F., 1993. *Le développement local : théorie et pratique : réintroduire*

- l'humain dans la logique de développement*, Boucherville Québec: G. Morin.
- Varian, H., 1987. *Intermediate microeconomics : a modern approach.*, New York: Norton.
- Veblen, T., 1899. *The theory of the leisure class an economic study of institutions française*, Gallimard - Paris, 1970., New York: The Macmillan Company.
- Vernon, R., 1966. International Investment and International Trade in the Product Cycle. *The Quarterly Journal of Economics*, 80(2), p.190-207.
- Vettori, G., 2003. *Economies d'échelle : les résultats de la recherche sur le secteur bancaire suisse*, Geneve: Université de Genève. Ecole des Hautes Etudes Commerciales.
- Vincent, B., 1997. *Histoire des Etats-Unis*, Paris: Flammarion.
- Viveret, P., 2009. PIB : la richesse est ailleurs. *Interdépendances*, (74).
- De Vroey, M., 2009. *Keynes, Lucas : d'une macroéconomie à l'autre*, Paris: Dalloz.
- Walras, L., 1860. *L'Economie politique et la justice examen critique et refutation des doctrines économiques de M. P. J. Proudhon: précédés d'une introduction à l'étude de la question sociale.*, Paris 1860.: Guillaumin.
- Walras, L., 1874. *Éléments d'économie politique pure ou théorie de la richesse sociale.*, Lausanne.
- Walras, L., 1936. *Etudes d'économie politique appliquée (théorie de la production de la richesse sociale)*. 2e éd., Paris: Pichon et Durand-Auzias.
- Wanniski, J., 1978. Taxes, revenues, and the Laffer curve. *The Public Interest*, 50, p.3-16.
- WCED-UN, 1987. *Our common future*, Oxford: Oxford University Press. Available at: <http://www.un-documents.net/wced-ocf.htm>.
- Wicksell, K., 1898. *Geldzins und Güterpreise Eine Studie über die den Tauschwert des Geldes bestimmenden ursachen.*, Jena,: G. Fischer,.
- Williamson, O., 1964. *The economics of discretionary behavior managerial objectives in a theory of the firm*, Englewood Cliffs (N.J.): Prentice-Hall.
- World Bank, 2011. *Global Economic Prospects : Navigating Strong Currents*, Washington: World Bank,.
- Xénophon, 1895. Economique. In *Oeuvres complètes de Xénophon*. Paris. Available at: <http://remacle.org/bloodwolf/historiens/xenophon/economique.htm>.

Liste des définitions

Définition 2.1 : Développement territorial.....	21
Définition 3.1 : L'économie de satiété	81
Définition 3.2: Condition de satiété	88
Définition 5.1 : Théorie	218
Définition 5.2 : Modèle	218
Définition 5.3 : Liberté	227
Définition 5.4 : Individu.....	229
Définition 5.5 : La liberté d'être	248

Liste des postulats

Postulat 3.1 : Objectif de survie	134
---	-----

Liste des lemmes

Lemme 3.1: La saturation comme tendance « naturelle » des systèmes économiques.....	115
Lemme 3.2 : Effets des hausses nominales des salaires, en satiété	122
Lemme 3.3 : Monopole bilatéral et satisfaction du consommateur	126
Lemme 3.4 : Généralisation au monopole ordinaire	128
Lemme 3.5 : Homogénéité des consommateurs et équilibre de satiété	Erreur ! Signet non défini.
Lemme 3.6 : Satiété, atomicité, condition de preneurs de prix	132
Lemme 3.7 : Non supériorité théorique de la concurrence	133
Lemme 3.8 : Satiété et monopoliste non maximisateur	135
Lemme 3.9 : Loi fondamentale « de satiété »	137
Lemme 3.10 : Indétermination de l'équilibre du marché monétaire	151
Lemme 3.11 : Satiété et tensions à la baisse des salaires	153
Lemme 3.12 : Satiété et inégalités salariales	155
Lemme 3.13 : Satiété et IS-LM	157
Lemme 4.1 : Satiété et inefficacité de l'exportation de valeur	166
Lemme 4.2 : Satiété, ouverture par le commerce et globalisation	166
Lemme 4.3 : Satiété, globalisation et attraction d'investissements.....	167
Lemme 4.4 : Satiété et spécialisation territoriale	168
Lemme 4.5 : Satiété, globalisation et importation de population	169
Lemme 4.6 : Paradoxe de l'autarcie globale.....	170
Lemme 5.1 : Territoire, projet, développement.....	225
Lemme 5.2 : Développement et l'espace des possibilités de développement	226

Liste des tableaux

Tableau 3.1: Exemple de matrice des gains dans un jeu de concurrence semi-parfaite	132
Tableau 3.2 : Vingt “témoins” de la satiété	159
Tableau 4.1: “Témoins” de la satiété concernant les dynamiques interterritoriales	179
Tableau 4.2: Importations des biens et services intermédiaires,	180
Tableau 4.3: Résultats de première page de la requête Google “invest in”, dans l'ordre	181
Tableau 5.1 : Exemple des paramètres à prendre en compte pour la VED	273
Tableau 5.2 : L'échelle d'évaluation des degrés de liberté	275
Tableau 5.3 : La grille de choix	275
Tableau 5.4 : Estimer l'indicateur territorial de la liberté d'être (ITLE), territoire fictif	278
Tableau 5.5 : Estimer l'indicateur territorial de la liberté de faire (ITLF), territoire fictif	278
Tableau 5.6 : Estimer les capacités monétaires standardisées (CMS), territoire fictif	279
Tableau 5.7 : Liberté d'être et CC, variations, territoire fictif	281
Tableau 5.8 : Amélioration de la VED et retombées sur le NBI	289
Tableau 5.9 : Effet de l'attitude vers l'extérieur sur la VED	294

Liste des illustrations

Figure 2.1 : Cycle abstrait du développement des modèles et des théories dans un contexte logico-déductif ouvert à l'expérimentation, face à une réalité complexe.....	60
Figure 2.2 : Cycle autoréférentiel en conditions de complexité.....	61
Figure 3.1 : Convexité et satiété.....	87
Figure 3.2 : Courbes d'indifférence, contrainte budgétaire et choix optimal.....	90
Figure 3.3 : Courbe prix-consommation pour le bien y	91
Figure 3.4 : Biens gratuits et choix optimal.....	98
Figure 3.5 : Courbe d'utilité d'un bien de collection.	109
Figure 3.6 : Courbes d'utilité à proximité du point de saturation.	117
Figure 3.7 : Courbes d'utilité à proximité du point de saturation, allure à spirale.	118
Figure 3.8 : Revenu, consommation et satiété.....	121
Figure 3.9 : Utilité cardinale, point de saturation et aire de non-choix.....	122
Figure 3.10 : Variation des prix, aire de non choix et courbe de demande.....	123
Figure 3.11 : Demande individuelle avec saturabilité	123
Figure 3.12 : Demandes linéaires agrégées et trait de quasi-satiété.	126
Figure 3.13 : Hausses de revenus et mutations de la demande.....	129
Figure 3.14 : Demande saturable et non atomisticité des producteurs.....	131
Figure 3.15 : Offre de liquidité : le « comportement d'assurance ».....	142
Figure 3.16 : Offre de liquidité : les « placements opportunistes »	142
Figure 3.17 : Offre de liquidité : la courbe à deux étages.	143
Figure 3.18 : Offre de liquidité : l'offre par finalité de jeu.....	145
Figure 3.19 : Offre totale de liquidité en absence d'intermédiaires spéculatifs.....	145
Figure 3.20 : Offre totale de liquidité avec intermédiaires spéculatifs.	146
Figure 3.21 : La demande de liquidité : rendements décroissants et avec effets de seuil.	149
Figure 3.22 : Equilibres en présence d'intermédiaires spéculatifs	150
Figure 3.23 : Equilibres en absence d'intermédiaires spéculatifs.....	151
Figure 3.24 : Demande effective et emploi.	152
Figure 3.25 : Exemple de tension à la baisse des salaires et relatives résistances.	153
Figure 4.1 : L'évolution des IDE, 2000 – 2009, millions de dollars, monnaie courante.....	182
Figure 4.2 : Évolution des souscriptions de téléphonie mobile, pour 100 habitants.	185
Figure 4.3 : Variations des souscriptions de téléphonie mobile, pour 100 habitants.	186
Figure 4.4 : Évolution de l'agrégat M3 par rapport à la croissance, zone euro.	188
Figure 4.5 : Orientation au client de la force de vente (auto-évaluation).	191
Figure 4.6 : Corrélacion entre « satisfaction quant à sa vie » et croissance économique	198
Figure 5.1 : Fonction $a * b$ et fonction $\sqrt{a * b}$ avec $\{ a \in [0,1]; b = 1 \}$	268

Sommaire détaillé

SOMMAIRE	11
1 INTRODUCTION GENERALE	12
2 CONSIDERATIONS PRELIMINAIRES	19
2.1 Développement territorial et développement économique.....	19
2.2 Les promesses de la « science » économique	28
2.2.1 Adam Smith et les conséquences d'un succès	30
2.2.2 Léon Walras et la naissance de la « science » économique	33
2.2.3 La contribution de Pareto	37
2.2.3.1 L'exemple du Traité de Rome	41
2.2.4 Succès et limites	44
2.2.4.1 La mise en garde de Friedrich Hayek	44
2.3 Macroéconomie et rationalité de l'action publique	46
2.3.1 Nuances et réflexions issues de la théorie des deux secteurs de J.K.Galbraith	51
2.4 De la théorie à l'action : les politiques de développement	58
2.4.1 Complexité du réel, schématisation théorique et progrès de la science.....	58
2.4.2 L'« Indice de Développement Humain » proposé par A.Sen	64
2.4.3 Le « Nation Brand Index » proposé par S.Anholt.....	66
2.4.3.1 L'« Hexagone » du NBI	70
2.4.3.2 Le NBI comme instrument de pilotage pour le développement territorial	71
2.4.3.3 Une hypothèse d'application à la Bretagne	73
2.5 Conclusions du chapitre : une convergence logique mais trompeuse	79
3 ÉLARGIR LA THEORIE : L'ECONOMIE DE SATIETE	80
3.1 Une lecture microéconomique de l'économie de satiété	82
3.1.1 Le postulat de « non satiété »	83
3.1.1.1 Convexité des courbes d'indifférence et « non satiété »	86
3.1.2 Conséquences du postulat de « non satiété ».....	89
3.2 Critique du postulat de « non satiété ».....	92
3.2.1 La satiété dans la pensée économique.....	92
3.2.1.1 Un précurseur « inconnu » : H.H. Gossen	93
3.2.1.2 Jean Fourastié et la contrainte de saturation partielle	95
3.2.1.3 Une convergence inattendue : J.K.Galbraith.....	96
3.2.2 Analyse de la non-satiabilité des besoins	97
3.2.2.1 Les biens gratuits	98
3.2.2.2 Les biens « investissements »	101
3.2.2.3 Les biens de « consommation ».....	102
3.2.2.4 Les biens « autoproducts »	106
3.2.2.5 Les biens « collections ».....	108
3.2.2.6 La « monnaie de Veblen »	109
3.2.3 Introduction d'éléments dynamiques et refus du postulat de « non satiété »	112
3.3 Une description néoclassique de l'économie de satiété.....	117
3.3.1 Le comportement du consommateur et la courbe de demande	121
3.3.2 L'équilibre microéconomique de satiété	124
3.3.2.1 L'équilibre microéconomique de satiété en cas de monopole bilatéral	125
3.3.2.2 Extension au monopole avec plusieurs clients	126
3.3.2.3 Satiété et concurrence parfaite.....	129

3.3.2.4	Maximisation ou survie ? Un pont vers le long terme	133
3.4	Éléments d'une macro-économie de satiété	136
3.4.1	Satiété et macroéconomie	136
3.4.1.1	Satiété et propension à consommer	137
3.4.1.2	Satiété, liquidité, investissement	139
3.4.1.3	La demande de liquidité	147
3.4.1.4	Demande effective, emploi, salaires réels	152
3.4.2	Le modèle IS-LM à l'épreuve de la satiété	156
3.5	Conclusions du chapitre : les « témoins » de la satiété	158
4	DE L'ECONOMIQUE AU DEVELOPPEMENT : LA SATIETE A L'ŒUVRE	160
4.1	Satiété, croissance et relations entre territoires	161
4.1.1	L'exportation de valeur	162
4.1.2	L'importation d'investissements	166
4.1.3	L'importation de revenus	167
4.1.4	L'importation de force travail	169
4.1.5	L'autarcie	170
4.2	Satiété et théories du développement	172
4.2.1	La théorie de la base	172
4.2.2	La théorie du développement endogène	173
4.2.3	Satiété et politiques de développement	175
4.2.3.1	Les politiques en faveur de la concurrence	175
4.2.3.2	Les politiques de croissance	177
4.3	Les « témoins » de la satiété dans la réalité observable	179
4.3.1	Les « témoins » spécifiques aux dynamiques interterritoriales	179
4.3.2	Évidences microéconomiques	184
4.3.3	Évidences macroéconomiques	188
4.3.4	La « révolution marketing » et le divorce entre économie et société	190
4.3.5	Le paradoxe d'Easterlin	197
4.3.6	Un cas d'actualité : la crise des « subprimes » et l'approche de satiété	199
4.3.6.1	De la crise des subprimes à la crise de la dette souveraine	215
4.4	Conclusions du chapitre : la voie économique dans l'impasse	216
5	DEVELOPPEMENT TERRITORIAL : L'APPROCHE PAR LES LIBERTES	217
5.1	Le « développement territorial » : du concept à la théorie	218
5.1.1	Notre dette envers Sen et le « développement en tant que liberté »	219
5.1.2	Éléments constitutifs de l'approche par les libertés	223
5.1.2.1	Développement et projet territoriaux	223
5.1.2.2	De la capabilité de développement à la « Liberté »	225
5.1.2.3	Volonté collective, volonté individuelle	228
5.1.2.4	Individus, territoire et liberté	230
5.1.2.5	Agrégation des libertés : l'espace de développement	234
5.1.2.6	Redéfinition du développement territorial	240
5.2	Un proxy du développement : l'élargissement de la liberté	241
5.2.1	Le rôle de l'économie et la question des moyens	243
5.2.1.1	Rôle des entreprises : importance et limites	245
5.2.2	La question de l'être et la transférabilité de l'espace de liberté	248
5.2.2.1	La transférabilité de l'espace de liberté ou l'être en tant que projection	250
5.2.3	La question du faire entre choix individuel et participation	252
5.2.4	Développement et rang social	257

5.3	Du proxy aux indicateurs : la Valeur et la Création de l'ED	258
5.3.1	Indicateur de quoi ?	259
5.3.2	La construction de l'indicateur	261
5.3.2.1	Modéliser le territoire	261
5.3.2.2	Les capacités monétaires	262
5.3.2.3	La liberté territoriale	264
5.3.3	La Valeur (VED) et la Création (CED) d'Espace de Développement	269
5.4	Réflexions méthodologiques pour l'estimation de la VED et de la CED	272
5.5	Exemples et simulations d'application du modèle de libertés.....	276
5.5.1	Questions environnementales et changement climatique.....	276
5.5.1.1	Regarder le CC comme un fait naturel	279
5.5.1.2	Regarder le CC comme un fait induit par l'homme.....	283
5.5.2	Approche des libertés et attractivité durable des territoires	286
5.5.3	Les services publics et le « juste taux » d'imposition fiscale	290
5.5.3.1	Une application de la méthode : fiscalité et dette d'État	291
5.5.4	Politiques commerciales internationales.....	293
5.6	Conclusions du chapitre 5 : un modèle à tester opérationnellement	298
5.7	ANNEXE : Pondérer le PIB/Hab. par un indicateur de liberté	299
6	CONCLUSION GENERALE	304
6.1	Principaux résultats	304
6.2	Limites et perspectives	310
	BIBLIOGRAPHIE	312
	LISTE DES DEFINITIONS	331
	LISTE DES POSTULATS	331
	LISTE DES LEMMES	331
	LISTE DES TABLEAUX	332
	LISTE DES ILLUSTRATIONS	333
	SOMMAIRE DETAILLE.....	334

Abstract

As the concept of “territorial development” is still relatively ambiguous, this thesis proposes both a more rigorous and wider approach than merely identifying it with the “economic development on a local area”. Our analysis goes through four distinct phases, each of them being dealt with in a different chapter.

First, a brief historical analysis of relations between economic and political thoughts, in the sense of community affairs management, emphasizes the reasons which allowed the economic sphere to progressively become more and more influential to the point to establish itself as the finality of development and go over its status of a “tool”. Indeed, upon certain conditions, this shift can be justified, namely in presence of some scarcity of means in order to satisfy one’s own needs.

Because making the concept of territorial development rely only on the economic aspect leads to implicitly consider the condition of scarcity as permanent, we wished to verify if the current approaches to the economic theory were capable of taking into account the affluence of developed countries. To this purpose, we relaxed the non-satiety hypothesis, which is implicit both in the convexity of the indifference curves in microeconomics and in the “psychological law” of Keynes’ General Theory.

The extension of the economic theory to the condition of satiety, which was deeply looked into theoretically and checked against the reality all through the thesis, makes us gain a very unusual insight into economic phenomena. And, once the analysis was opened to the relations between different territories, we were able to demonstrate, from a purely economic point of view, the contradictory nature of the economic goals of development.

Finally, taking territories as “social constructs”, the thesis suggests an alternative proposition, based on the freedoms to be and to make, and their progressive enlargement, in a way close to Sen’s capability approach, yet not being a reduction of it. The proposed approach couples coherently the economic and the non-economic spheres, in a development perspective which integrates completely the concept of sustainability according to the proposition of the Brundtland Report, 1987, and it is summarized by a new synthetic development index, the “development space creation”.

Keywords: development, territory, economic theory, freedom, capability, satiety, growth, sustainability, attractiveness, development space, DSV, DSC.

Résumé

Partant du constat de la nature encore relativement ambiguë du concept de développement territorial, cette thèse en propose une approche à la fois plus rigoureuse et plus large que la simple identification de ce dernier avec le développement économique. Le chemin d’analyse choisi s’articule en quatre phases, chacune traitée dans un chapitre différent.

Tout d’abord, par le biais d’une brève analyse historique des relations entre la pensée politique, au sens de la gestion des affaires de la cité, et la pensée économique, ce travail met en lumière les raisons qui ont permis au fur et à mesure à la sphère économique de s’imposer, et de revêtir ainsi le rôle de finalité du développement quittant celui de simple instrument. Et, en effet, à certaines conditions, l’amalgame peut être justifié, notamment en présence d’insuffisance des moyens de chacun pour assurer la couverture de ses propres besoins.

Puisque le fait de faire reposer le développement des territoires sur l’aspect économique conduit implicitement à considérer comme pérenne cette condition d’insuffisance, nous avons souhaité vérifier si les approches les plus courantes de la théorie économique étaient en mesure de prendre en compte les situations d’opulence. À cette fin, nous avons relâché l’hypothèse de non-satiété, qui est implicite tant dans la convexité des courbes d’indifférence en microéconomie que dans la « loi psychologique » de la Théorie Générale de Keynes.

L’élargissement de la théorie économique à la condition de satiété, creusée sur le plan théorique et confrontée à la réalité au cours de la thèse, conduit à avoir un regard très éloigné des représentations habituelles des faits économiques. Et, une fois l’analyse élargie aux relations entre territoires différents, on peut démontrer, à partir d’une perspective purement économique, la nature contradictoire des finalités économiques du développement.

Enfin, adoptant l’optique des territoires comme « construits sociaux », la thèse avance une proposition alternative, fondée sur les libertés d’être et de faire et leur élargissement progressif, selon une logique voisine de l’approche par les capacités d’A.Sen, sans pour autant s’y réduire. Cette démarche permet de mettre en cohérence l’économique et le non économique, dans une perspective qui intègre pleinement le concept de durabilité selon la proposition du Rapport Brundtland de 1987 et qui se cristallise dans un nouvel indicateur synthétique de développement, la « création d’espace de développement ».

Mots clés : développement, territoire, théorie économique, liberté, capacité, satiété, croissance, durabilité, attractivité, espace de développement, VED, CED.