

# JOHN MAYNARD KEYNES

## (5 juin 1883 – 21 avril 1946)

### CONCEPTS À CONNAÎTRE ET À SAVOIR UTILISER

Demande effective : 2.1  
Taux de salaire réel et nominal : 1.1  
Chômage involontaire : 1.1

### ACTUALITÉ ET PROLONGEMENTS

Causes du chômage : 3  
Rôle de la demande et des salaires : 3

Généralement considéré comme le plus grand économiste du XXe siècle, John Maynard Keynes n'est pas seulement un brillant théoricien. C'est un acteur qui cherche à peser sur les décisions prises par le pouvoir politique de son pays et qui s'efforce d'apporter des solutions aux grands problèmes économiques de son époque. Son parcours est celui d'un jeune universitaire qui acquiert une stature exceptionnelle.

John Maynard Keynes naît à Cambridge le 5 juin 1883, moins de trois mois après la mort de Karl Marx. Il est l'aîné des trois enfants d'une famille bourgeoise aisée dont la généalogie de la branche paternelle remonte à la conquête normande. Les Keynes restent pendant des générations une famille de haut rang proche de la cour. Le milieu familial dans lequel évolue le jeune Maynard contribue largement à réunir les conditions de réussite d'une brillante carrière d'économiste. Son père, John Neville, est universitaire à Cambridge où il enseigne la logique, les sciences morales et l'économie politique. Sa mère, Florence, est engagée dans l'action sociale et n'hésite pas à accepter des responsabilités nouvelles qui la conduiront à être la première femme élue au conseil municipal de Cambridge avant de devenir maire de la ville. De santé fragile, Maynard suivra un enseignement entre le domicile familial et l'école. À quatorze ans, il est reçu dixième sur les vingt candidats admis au prestigieux collège d'Eton et est classé premier en mathématiques. Pendant cinq ans, il obtient tous les prix de mathématiques mais excelle aussi dans les études classiques, se classant notamment premier en histoire et en anglais. À ses imposantes capacités intellectuelles s'ajoutent des dons d'orateur et une force de caractère qui lui valent d'être élu au cercle de débats de la Chamber Pop ainsi qu'à la Eton Society, familièrement appelée « Pop », qui sélectionne des étudiants appelés à exercer des responsabilités dans l'école. Lors de sa dernière année à Eton (1901), Keynes obtient une bourse pour le King's College, à l'université de Cambridge, dans les sections de mathématiques et de lettres classiques. Keynes déborde d'activité au sein de plusieurs associations débattant de questions littéraires ou politiques. Il intègre aussi la Cambridge Conversation Society, une société secrète désignée comme la société des « Apôtres » ou plus simplement comme « la Société », dont l'objectif est la recherche de la vérité au moyen d'une intégrité intellectuelle absolue. En 1905, il passe avec succès les épreuves du tripos de mathématiques qui valident les trois années d'enseignement universitaire. Keynes consacre sa quatrième année à l'université de Cambridge à préparer le concours de la fonction publique. L'économie étant au programme du concours, il se lance dans l'étude de cette discipline qu'il a déjà commencé à découvrir à travers la lecture de Stanley Jevons et surtout d'Alfred Marshall, professeur à Cambridge et ami de son père. Marshall ne manque pas de relever l'excellent travail de Keynes en économie et le presse d'embrasser une carrière d'économiste. Le jeune candidat bénéficie, pour sa préparation, de l'aide d'Arthur Cecil Pigou, lui aussi économiste à Cambridge, qui devient son tuteur.

Keynes passe le concours en espérant accéder à un poste au Trésor ou au Bureau Indien. Reçu deuxième sur cent quatre candidats, il voit le premier choisir le Trésor et il se tourne donc vers le Bureau Indien (1906 – 1908). Cette activité lui laisse du temps qu'il occupe à la rédaction d'une thèse sur la théorie des probabilités. Une fois celle-ci achevée, prêt à quitter Londres pour revenir à Cambridge, il pose sa candidature à un poste d'assistant d'économie à King's College sur les conseils de Marshall, laquelle est acceptée. Il démissionne du Bureau Indien, il remanie sa thèse et, après avoir à nouveau présenté sa candidature de fellow de King's College, il le devient en 1909 jusqu'à sa mort.

Parallèlement à ses activités d'enseignement, Keynes se lance dans un travail de publication. Son premier article important, sur « les récents événements économiques en Inde », paraît dès 1909 dans l'Economic Journal. En octobre 1911, il devient rédacteur en chef de l'Economic Journal, poste qu'il conservera durant trente-trois ans. En 1913, alors qu'il s'apprête à publier son premier ouvrage, Indian Currency and Finance, il est appelé à siéger à la Commission royale sur la finance et la monnaie indienne. Cette intense activité n'empêche pas Keynes de rester ouvert à d'autres domaines en fréquentant un groupe d'artistes et d'intellectuels opposés aux convenances victoriennes désigné sous le nom de Bloomsbury, du nom du quartier de Londres où il se réunit.

Avec la Première Guerre mondiale, Keynes est amené à jouer un rôle de plus en plus officiel. Il devient conseiller du chancelier de l'Échiquier puis entre au Trésor. Les questions financières dont il a la charge le conduisent à quitter Londres à plusieurs reprises pour New York ou Paris.

Keynes s'est tellement impliqué dans les problèmes financiers posés par la guerre que lorsque celle-ci prend fin, il est tout naturellement conduit à représenter le Trésor à la conférence pour la Paix. Il s'emploie alors à faire assurer l'approvisionnement alimentaire de l'Allemagne vaincue, demande une annulation des dettes interalliées et dénonce la volonté d'affaiblir l'Allemagne en lui imposant le paiement de réparations dont il montre le caractère irréaliste en comparaison avec sa capacité de paiement, alors qu'elle sort du conflit ruinée, amputée d'une partie de son territoire et privée de ses colonies. Ne réussissant pas à faire prévaloir ses vues sur le montant des réparations, il démissionne de la conférence en juin 1919. De retour en Angleterre, Keynes rédige une dénonciation des conditions du traité de paix. Les Conséquences économiques de la paix sont publiées fin 1919 et ont un retentissement considérable. L'ouvrage est rapidement traduit en une douzaine de langues et son auteur, qui était déjà célèbre en Angleterre, devient connu dans le monde entier. Il démontre l'incapacité de l'Allemagne à effectuer les paiements exigés d'elle et se montre particulièrement clairvoyant en annonçant qu'en cas d'appauvrissement de l'Europe centrale, « la revanche ne traînera pas ».

L'après-guerre voit Keynes entamer une nouvelle carrière. Il réduit ses activités d'enseignement à Cambridge où les autorités de King's Collège décident néanmoins d'utiliser ses compétences financières en le nommant second intendant. Il refuse la proposition alléchante de prendre la direction d'une banque scandinave mais accepte la présidence d'une compagnie d'assurances qu'il conserve jusqu'en 1938, ce qui ne l'empêche pas, à partir de 1923, de présider jusqu'à sa mort le conseil financier d'une deuxième compagnie d'assurances. Et surtout, il se lance dans une activité qu'il dénoncera pourtant par la suite : la spéculation. Il s'enrichit rapidement mais, au printemps 1920, ses anticipations sur la baisse du mark allemand sont en fait contredites par une remontée provisoire de cette monnaie. Il perd non seulement la fortune qu'il avait commencé à constituer mais également une importante somme qu'il gérait pour le compte de ses amis. Un emprunt et une avance sur ses droits d'auteur lui permettent d'éviter la faillite. Cette alerte ne le dissuade pas de reprendre ses opérations de spéculation et des choix judicieux assurent une progression régulière de ses avoirs. Sa fortune, qui s'élevait déjà à 60 000 livres en 1924, atteint 500 000 livres en 1937. Délivré des contraintes financières, Keynes peut se consacrer à ses recherches. Il écrit de nombreux articles de presse, publie en 1921 son Treatise on Probability, poursuit ses analyses sur les conséquences économiques de la paix qui donnent lieu à un nouveau livre, A Revision of the Treaty, édité en janvier 1922. Il diffuse ses idées en s'adonnant au journalisme, devenant au Sunday Times rédacteur en chef d'une série de suppléments spéciaux sur les problèmes économiques et financiers de l'après-guerre, ou participant à la conférence de Gênes comme correspondant du Manchester Guardian. Il s'engage aux côtés du parti libéral,

rachète en 1923 avec des amis l'hebdomadaire Nation and Athenaeum qui en répand les idées, et devient directeur de la publication. Il trouve, malgré tout, le temps de publier un nouveau livre en décembre de la même année, A Tract on Monetary Reform traduit rapidement en plusieurs langues, notamment en français sous le titre La Réforme monétaire. La dénonciation de l'étalon-or et la mise en garde contre les dangers de la déflation développées dans le Tract n'empêchent pas le chancelier de l'Échiquier, Winston Churchill, de mettre en œuvre, en 1925, le retour de la Grande-Bretagne à l'étalon-or à la parité d'avant-guerre. Keynes réagit par la publication d'un pamphlet sur Les conséquences économiques de M. Churchill, dans lequel il décrit les difficultés auxquelles la surévaluation de la monnaie expose l'économie britannique. La pénalisation des entreprises ouvertes sur l'extérieur, la baisse des salaires, la longue grève des mineurs de 1926 puis la première grève générale du pays sont autant d'événements dont l'enchaînement donne raison à Keynes. Si l'année 1925 se révèle désastreuse pour l'économie, elle ne l'est manifestement pas pour Keynes. Alors qu'il avait jusque-là essentiellement entretenu des relations homosexuelles, il épouse en août la danseuse russe Lydia Lopokova. Les jeunes mariés partent en Russie et à son retour Maynard publie plusieurs articles sur le nouvel ordre soviétique. Il donne en 1926 une conférence à Berlin sur la Fin du laissez-faire. Il participe à la rédaction du Liberal Yellow Book du parti libéral qui paraît en 1928, renonce cependant à être son candidat aux élections de 1928 mais apporte son soutien au programme de lutte contre le chômage en collaborant à la rédaction d'un long pamphlet, Can Lloyd George do it ?

Dès le déclenchement de la crise de 1929, le gouvernement met en place une Commission d'enquête sur les finances et l'industrie présidée par Lord Macmillan. Keynes en fait partie et y consacre une grande partie de son temps. Et lorsqu'en janvier 1930 est créé l'Economic Advisor Council, une instance consultative en matière de politique économique, il en devient aussi membre. En dépit de ces activités débordantes, auxquelles s'ajoutent divers articles et conférences, il réussit à publier en décembre 1930 son Treatise on Money sur lequel il travaille depuis 1924. S'il est bien accueilli, ce Traité suscite parfois des critiques, comme celles de Dennis Robertson, lui aussi universitaire à Cambridge, ou de Friedrich von Hayek, avec qui Keynes engage une polémique. Peu après sa publication, un groupe de jeunes économistes de Cambridge décide de se réunir régulièrement pour en discuter le contenu. Ce séminaire, communément appelé le « cirque », auquel Keynes lui-même ne participe pas, regroupe notamment Richard Kahn, James Meade, Piero Sraffa, Joan et Austin Robinson.

En 1931, Keynes donne des conférences à l'université de Chicago sur le problème du chômage. Il écrit en 1933 les Moyens de la prospérité à l'occasion d'une conférence mondiale qui se réunit à Londres pour envisager une stratégie collective de lutte contre la dépression. Lors d'une nouvelle visite aux États-Unis, il tente de faire partager ses vues au président Roosevelt sur les meilleurs moyens de renouer avec la croissance. Il mène aussi à bien divers projets comme la construction d'un théâtre à Cambridge qu'il supervise de bout en bout. Et surtout, entre conférences et publication d'articles, il consacre son temps à la rédaction de son œuvre majeure : la Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie qui paraît en 1936.

En 1937, Keynes, qui vient d'écrire plusieurs articles, est victime d'un malaise cardiaque. Il reprend néanmoins ses activités, rappelle au président Roosevelt que la dépense est la clé de la relance, prend part à la vie mondaine et politique. Sollicité pour être le représentant de Cambridge au Parlement, alors que les trois principaux partis sont prêts à le soutenir, il refuse l'offre. La guerre le ramène à l'étude des questions financières. Il publie en 1940 Comment payer la guerre puis entre dans un conseil consultatif au Trésor où il passe une grande partie de son temps. En septembre 1941, il devient l'un des directeurs de la Banque d'Angleterre. Keynes a à cette époque d'autres motifs de fierté. Plusieurs universités lui décernent des distinctions honorifiques et, en 1942, le roi l'anoblit.

Les relations monétaires et financières internationales absorbent les dernières années de la vie de Keynes. Il retourne à plusieurs reprises aux États-Unis pour négocier une aide financière à la Grande-Bretagne puis pour participer à la construction d'un nouveau système monétaire international. Il bâtit notamment un plan prévoyant la création d'une banque de compensation internationale pour gérer les relations entre banques centrales des différents pays ainsi qu'une monnaie internationale : le bancor. C'est lui qui, à l'automne 1943, conduit la délégation britannique qui rencontre pendant trois semaines la délégation américaine dirigée par Harry White pour tenter d'aplanir les divergences, sans qu'il réussisse toutefois à imposer son plan face à celui défendu par White. Et en juillet 1944, il dirige l'une des trois commissions de la conférence de Bretton Woods où sont invités les représentants de quarante quatre gouvernements.

Keynes, qui a subi une nouvelle alerte cardiaque à Bretton Woods, accepte néanmoins de repartir aux États-Unis à l'automne 1944 puis en 1945 pour négocier la suite de l'aide financière américaine. En mars 1946, il se déplace une dernière fois en Amérique pour la session d'ouverture du Conseil des gouverneurs du Fonds monétaire international et de la Banque mondiale. Il y subit la plus grave crise cardiaque qu'il ait jamais eue. La suivante lui sera fatale : de retour en Angleterre, il est terrassé par une nouvelle crise le 21 avril 1946.

## BIBLIOGRAPHIE

Indian Currency and Finance (1913)  
The Economic Consequences of the Peace (1919)  
A Revision of the Treaty (1922)  
A Tract on Monetary Reform (1923)  
A Treatise on Money (1930)  
The General Theory of Employment, Interest and Money (1936).

Plusieurs ouvrages sont traduits en français (Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie, 1996 ; La Réforme monétaire, 1924 ; Essais sur la monnaie et l'économie, 1971 ; Comment payer la guerre, 1996).

Les ouvrages de Keynes se retrouvent dans les Collected Writings of John Maynard Keynes publiés pour la Royal Economic Society en trente volumes à partir de 1971 par Macmillan. Les principaux ouvrages économiques de Keynes sont publiés dans les premiers volumes.

## 1. L'équilibre de sous-emploi

Nous verrons que le chômage, pas forcément volontaire, n'est pas réellement dépendant du taux de salaire. Puis, nous essayerons de mettre en évidence ce qui détermine le niveau d'emploi pour J. M. Keynes.

### 1.1. Taux de salaire et chômage involontaire.

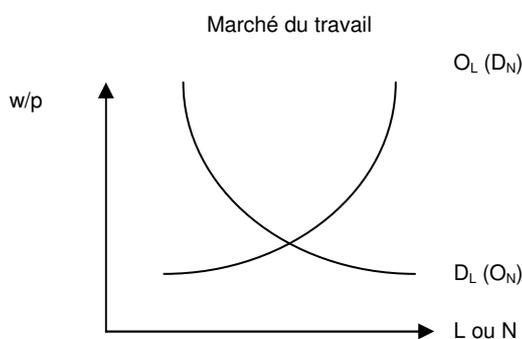
L'analyse néoclassique du marché du travail s'appuie sur deux principes.

Premièrement, les entreprises emploient de nouveaux salariés tant que leur productivité marginale est supérieure au salaire réel versé, c'est-à-dire tant qu'ils rapportent plus en valeur ajoutée supplémentaire qu'ils ne leur coûtent en salaire réel supplémentaire (voir l'exemple page 698). La demande de travail ( $D_L$ ) provenant des entreprises (ou leur offre d'emploi,  $O_N$ ) est donc plus élevée lorsque le salaire est bas. La demande de travail est donc une fonction décroissante du salaire réel.

Deuxièmement, l'offre de travail ( $O_L$ ) provenant des salariés (ou leur demande d'emploi,  $D_N$ ) dépend du choix que vont faire ces derniers en ce qui concerne la répartition de leur temps entre loisir et travail. Selon les néoclassiques, une hausse du salaire réel implique que renoncer à une heure de travail pour acquérir une heure de loisir devient plus coûteux qu'auparavant pour les salariés alors que le salaire réel supplémentaire va permettre de consommer plus de biens. D'un côté, les salariés vont donc substituer des biens à des loisirs en acceptant de travailler plus pour un salaire supérieur (effet de substitution). D'un autre côté, la hausse du salaire réel peut pousser les salariés à diminuer leur temps de travail pour que leur revenu réel leur permette de maintenir leur consommation tout en développant leur temps de loisir (effet revenu). L'effet de substitution est, selon les néoclassiques, supérieur à l'effet revenu, ce qui fait que l'offre de travail est une fonction croissante du salaire réel. S'il n'y avait qu'un simple effet de revenu alors l'offre de travail serait décroissante en fonction du salaire.

On aboutit alors à la représentation traditionnelle du marché du travail des néoclassiques.

L'équilibre qui en résulte est un équilibre de plein-emploi, dans le sens où, tous ceux qui veulent travailler, au salaire donné et issu de l'arbitrage des entreprises et des salariés, le peuvent.



Il ne peut y avoir qu'un chômage volontaire (refus du salaire proposé) pour cette économie ou issu d'un salaire réel de marché supérieur au salaire réel d'équilibre (existence d'un SMIC supérieur au salaire d'équilibre par exemple).

Ce raisonnement implique une baisse du salaire pour lutter contre le chômage et une disparition des entraves institutionnelles.

J. M. Keynes conteste la vision néoclassique du marché du travail.

Premièrement, il n'existe pas de marché du travail reliant l'offre et la demande de travail au salaire réel.

L'inflation n'est pas une donnée connue a priori mais a posteriori. L'offre de travail issue des salariés ne peut donc pas se déterminer selon le taux de salaire réel. Elle ne peut réagir que par rapport à un taux de salaire nominal, versé par les entreprises en réalité (illusion monétaire).

Si les taux de salaires nominaux augmentent moins que l'inflation, alors les taux de salaires réels vont diminuer sans que les salariés ne baissent leur offre de travail

puisque leur taux de salaire nominal augmente. Ce comportement face aux données nominales et non réelles invalide la théorie néoclassique.

De plus, les salaires nominaux sont rigides à la baisse puisque les salariés souhaitent conserver leur niveau de revenu et que la pression des syndicats empêche cette baisse.

En outre, le raisonnement des néoclassiques est microéconomique. Il considère le choix des individus (du producteur, du consommateur...). L'équilibre est donc un équilibre local, partiel correspondant à une entreprise, à un groupe de salarié. La baisse des taux de salaires réels peut donc être utile pour une entreprise mais elle peut être catastrophique dès que l'on raisonne en macroéconomie.

Une baisse généralisée des taux de salaires réels peut faire diminuer la demande effective, la production, l'emploi et les revenus de l'économie dans son ensemble. La théorie néoclassique est une nouvelle fois invalidée.

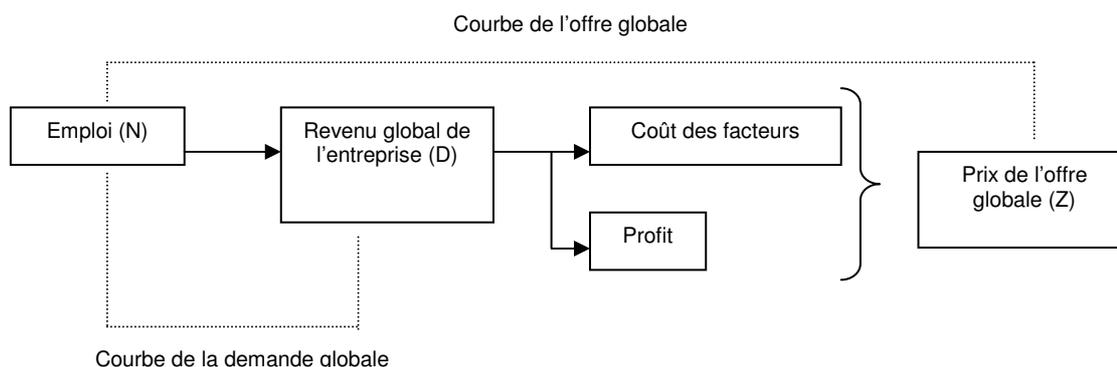
Deuxièmement, il peut exister un chômage involontaire dès lors que l'économie est en sous-emploi, c'est-à-dire que son niveau de production n'absorbe pas le volume de l'offre de travail. Le plein-emploi n'est pas automatique contrairement à la notion de main invisible développée par A. Smith et reprise par les néoclassiques. Les anticipations des agents économiques concernant l'activité économique future est à envisager.

D'une part, le marché ne s'autorégule pas automatiquement pour atteindre le plein-emploi (équilibre de sous-emploi). D'autre part, le taux de salaire réel n'est pas la variable d'ajustement qui permet d'aboutir au plein-emploi. Quelle est cette variable.

## 1.2. Le rôle de la demande effective

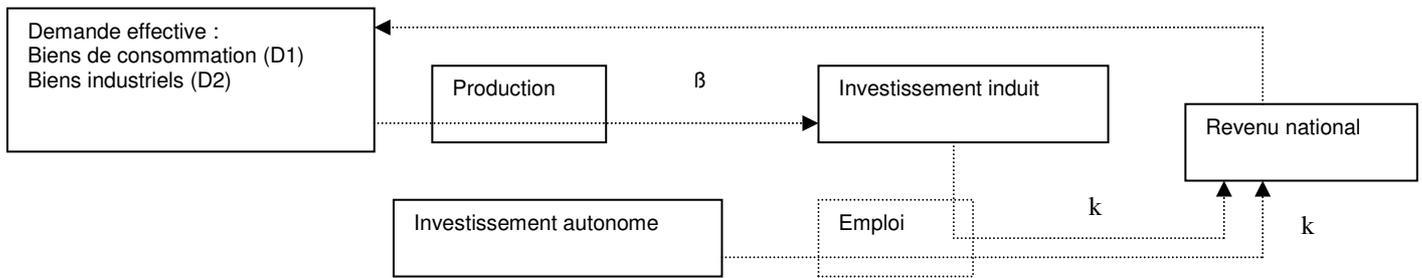
Pour J.B. Say, économiste classique, l'offre crée sa demande, c'est-à-dire que les produits ne sont fabriqués que s'ils vont être échangés.

Pour J.M. Keynes, les choses sont plus compliquées. Tout dépend des anticipations que les entrepreneurs, personnes ayant le pouvoir de décision en ce qui concerne l'investissement et donc au sommet de la pyramide sociale (opposition à l'homogénéité sociale des néoclassiques), vont faire en ce qui concerne la demande effective en biens de consommation et industriels. Cette demande anticipée par les entrepreneurs, influencée par le volume d'emploi source de revenus, détermine le revenu global de l'entreprise qui va lui permettre de couvrir son prix de l'offre globale, soit le coût des facteurs et son profit.



Ainsi, l'entreprise augmente sa demande de travail (offre d'emploi) tant que son revenu global (D), impulsé par la demande anticipée, elle-même influencée par le niveau d'emploi source de revenus, est supérieur au prix de l'offre globale (Z) constitué du coût des facteurs de production et du profit.

La demande effective, issue des anticipations auto-réalisatrices des agents, va pouvoir réguler les déséquilibres de sous-emploi en impulsant un volume de production plus élevé, impliquant des investissements et donc de l'emploi supplémentaire, source de nouveaux revenus et donc d'une demande effective plus forte.



La demande effective est donc celle qui apporte des solutions en terme d'emploi contrairement au taux de salaire. Quels sont les éléments qui déterminent la demande ?

## 2. Les déterminants de la demande globale

La mise en lumière des déterminants du volume de l'emploi passe par la recherche des déterminants de la demande globale, formée des sommes dépensées pour la consommation et pour l'investissement (livres 3 et 4 de la Théorie générale sur 6 livres)

### 2.1. « La propension à consommer »

La consommation agit sur la demande globale à travers la loi psychologique fondamentale et le multiplicateur.

D'une part, la loi psychologique fondamentale rend compte du fait « 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 » (Théorie générale, chapitre 8).

La loi psychologique fondamentale met donc en avant le fait que lorsque le revenu réel d'une communauté moderne croît, celle-ci n'accroît pas sa consommation d'une quantité égale en valeur absolue de sorte qu'un montant absolu plus grand est nécessairement épargné.

La part du revenu consacrée à la consommation se réduit lorsque le revenu s'élève. Un accroissement du revenu s'accompagne donc « d'un accroissement plus marqué de l'épargne ».

Par conséquent, une augmentation de l'emploi, donc du revenu réel, va impulser une augmentation proportionnellement plus faible de la consommation. Plus le revenu est élevé pour une communauté moderne, plus l'effet sur l'emploi d'une variation de la demande sera faible. « La stabilité du système économique repose essentiellement sur la prédominance pratique de cette loi. »

D'autre part, le multiplicateur est un mécanisme mis en avant par Richard Kahn dans un article de 1931. Il définit un rapport entre le revenu et l'investissement et, sous réserve de quelques simplifications, entre l'emploi total et l'emploi directement affecté à l'investissement.

Son utilisation nécessite la prise en compte de la propension marginale à consommer, rapport entre une variation de consommation et une variation de revenu.

Une propension marginale à consommer ( $c$ ) de 0,8 signifie ainsi que 80 % des revenus additionnels sont nouvellement consommés et que par conséquent 20 % sont nouvellement épargnés.

Si un investissement de 100€ est réalisé, il donne lieu dans un premier temps à une distribution de revenus supplémentaires de 100€ (voir l'annexe du dossier documentaire). Les agents (salariés, entrepreneurs) l'utiliseront à raison de 20€ pour augmenter leur épargne et de 80€ pour augmenter leur consommation, fournissant ainsi un revenu à d'autres agents pour ce montant de 80€. Celui-ci sera épargné pour 20% (16€) et consommé pour 80% (64€), apportant un revenu à de

nouveaux agents qui l'épargneront pour 20% (12,8€) et le consommeront pour 80% (51,2€) et ainsi de suite.

En définitive, le revenu global distribué à la suite de ces opérations successives de consommation sera un multiple de l'investissement initial, selon le principe des suites géométriques en mathématiques.

Le multiplicateur  $k$ , nombre par lequel il faut multiplier l'investissement initial pour obtenir le revenu global distribué, est égal à  $\frac{1}{1-c}$ .

Dans notre exemple, l'investissement initial de 100 amène une distribution de revenus de 500 :  $\frac{1}{1-0,8} \times 100 = \frac{1}{0,2} \times 100 = 5 \times 100$ . Sur ces revenus, 400 ( $500 \times 0,8$ ) ont été consommés et 100 ( $500 \times 0,2$ ) ont été épargnés.

Ce multiplicateur d'investissement peut être considéré comme un multiplicateur d'emploi si nous mesurons l'impact de l'investissement sur l'emploi.

Celui-ci dépend de l'importance de la propension marginale à consommer. Plus elle est forte, plus le multiplicateur sera élevé. Si elle est proche de l'unité, une faible variation de l'investissement donnera lieu à une forte variation du revenu et donc de l'emploi. Un faible accroissement de l'investissement sera alors susceptible de conduire au plein-emploi, si le revenu n'est pas trop élevé (la consommation ayant ainsi un rôle majeur au détriment de l'épargne). Si elle est proche de zéro, un accroissement considérable de l'investissement sera nécessaire pour aboutir au plein-emploi.

« Dans le premier cas, le chômage involontaire est un mal facilement guérissable, mais susceptible de s'aggraver rapidement si on le laisse se développer. Dans le second cas, l'emploi peut être moins instable, mais il tend à se fixer à un faible niveau et à s'y montrer réfractaire à tout remède autre que les plus énergiques. » (Théorie générale, chapitre 10).

Lorsque le plein-emploi est atteint, la poursuite de l'effort d'investissement, qui permettait jusque-là d'accroître le revenu réel, se traduit par une hausse des prix.

Plusieurs facteurs sont de nature à affecter le multiplicateur. Son financement, ou la demande supplémentaire de monnaie qu'il induit, peut avoir pour effet d'élever le taux d'intérêt, ce qui finit par ralentir l'investissement. La confiance des agents, à laquelle Keynes attache une importance majeure, peut, si elle est altérée, elle aussi ralentir l'investissement. En économie ouverte, le multiplicateur peut en outre conduire à favoriser l'emploi à l'étranger au détriment de l'économie nationale, si la consommation additionnelle est satisfaite par des importations (propension marginale à importer), sauf si cette fuite est compensée par les répercussions favorables du supplément d'activité à l'étranger sur l'emploi national en retour.

Le mécanisme du multiplicateur montre que l'accroissement du taux d'épargne a pour conséquence de réduire le revenu global distribué (l'épargne est une fonction croissante du revenu et non du taux d'intérêt comme le pensaient les néoclassiques), et par là même de pénaliser l'emploi, contrairement toujours à la pensée néoclassique pour laquelle l'épargne était une vertu qui permettaient d'assurer le financement de l'investissement et la richesse de demain.

« Un acte d'épargne individuelle signifie - pour ainsi dire - une décision de ne pas dîner aujourd'hui. Mais il n'implique pas nécessairement une décision de commander un dîner ou une paire de chaussures une semaine ou une année plus tard, ou de consommer un article déterminé à une date déterminée. Il déprime donc l'activité consistant à préparer le dîner d'aujourd'hui sans stimuler une activité pourvoyant à quelque acte futur de consommation. » (Théorie générale, chapitre 16). Alors que pour les classiques l'épargne initiale permettait de financer un investissement pour le même montant, pour Keynes c'est l'investissement réalisé qui, au cours du processus de multiplication, conduit à constituer une épargne équivalente.

J. M. Keynes prend le contre-pied des néoclassiques concernant les déterminants et les conséquences de l'épargne sur l'économie et notamment l'emploi.

La consommation agit donc sur la demande globale à travers la loi psychologique fondamentale et le multiplicateur d'investissement. Qu'est-ce qui pousse un entrepreneur à investir ?

## 2.2. L'incitation à investir

Le comportement d'investissement de l'entrepreneur résulte d'une confrontation entre le taux d'intérêt et l'efficacité marginale du capital. Si la propension à consommer est stable, c'est ce comportement d'investissement qui détermine le niveau de l'emploi.

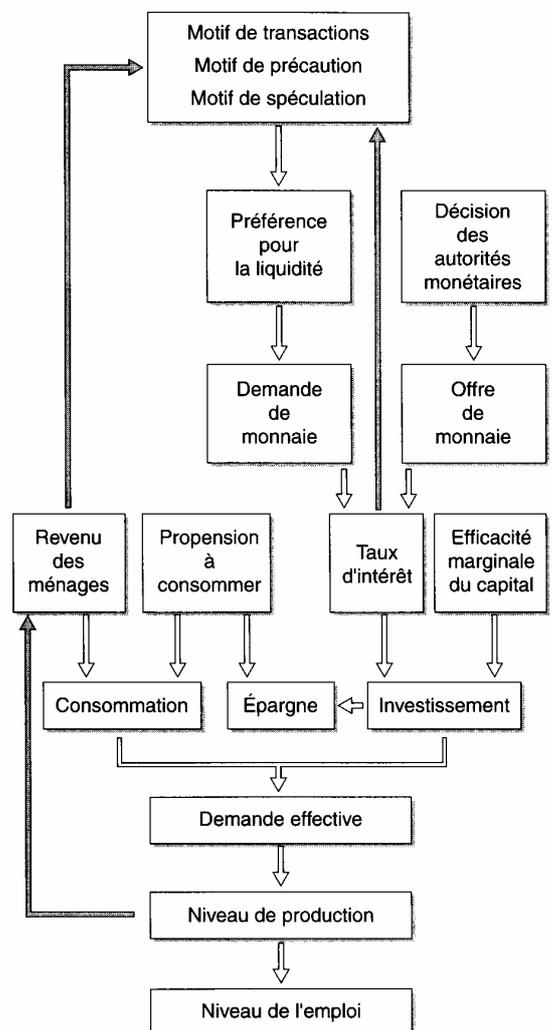
L'entrepreneur qui réalise un investissement en attend une série de revenus. Le rendement attendu est à mettre en relation avec le prix d'offre du capital qui peut être assimilé à son coût de remplacement. « La relation entre le rendement escompté d'un capital et son prix d'offre ou coût de remplacement, i. e. la relation entre le rendement escompté et le coût de production d'une unité supplémentaire de ce capital, nous donne l'efficacité marginale de ce capital. » (Théorie générale, chapitre 11). L'efficacité marginale du capital, qui correspond au concept de « taux de rendement par rapport au coût » utilisé par Irving Fisher, est donc un indicateur de la rentabilité anticipée d'un investissement.

Une augmentation de l'investissement s'accompagne d'une baisse de l'efficacité marginale du capital. « D'abord le rendement escompté de ce capital diminue lorsque sa quantité augmente. Ensuite la compétition autour des ressources servant à le produire tend normalement à faire monter son prix d'offre. » L'entrepreneur qui investit voit donc décroître la rentabilité de l'investissement additionnel. Il est néanmoins incité à continuer à investir tant que l'investissement additionnel rapporte plus qu'il ne coûte, c'est-à-dire tant que l'efficacité marginale du capital reste supérieure au taux d'intérêt de l'emprunt.

Une augmentation de l'offre de monnaie permet d'abaisser le taux d'intérêt si celui n'est pas à son minimum. Le taux d'intérêt devient alors inférieur à l'efficacité marginale du capital, ce qui incite les entrepreneurs à investir. La demande globale s'élève, ce qui a une incidence favorable sur l'emploi. Le niveau de l'emploi, loin de dépendre du salaire réel, résulte donc du comportement d'investissement.

« Ce n'est donc pas la désutilité marginale du travail, exprimée en salaires réels, qui détermine le volume de l'emploi » (Théorie générale, chapitre 3). L'analyse classique, pour qui les variations du salaire réel assurent le plein-emploi, est à rejeter. « Ce sont la propension à consommer et le montant de l'investissement nouveau qui déterminent conjointement le volume de l'emploi et c'est le volume de l'emploi qui détermine de façon unique le niveau des salaires réels - et non l'inverse. Si la propension à consommer et le montant de l'investissement nouveau engendrent une demande effective insuffisante, le volume effectif de l'emploi sera inférieur à l'offre de travail potentiellement disponible au salaire réel en vigueur et le salaire réel d'équilibre sera supérieur à la désutilité marginale du volume d'équilibre de l'emploi. »

Le schéma keynésien



De plus, d'après la loi psychologique fondamentale, plus la communauté est riche, plus le risque d'insuffisance de la demande effective est important puisque la propension marginale à consommer est faible, et par conséquent l'impact de l'investissement sur le revenu et sur l'emploi est réduit. En outre, « du fait que le capital accumulé est plus considérable, les occasions d'investissement supplémentaire sont moins attrayantes ».

Il est dès lors de la responsabilité de l'État, en cas de sous-emploi, de relancer l'investissement. « La politique la plus avantageuse consiste donc à faire baisser le taux de l'intérêt par rapport à la courbe de l'efficacité marginale du capital jusqu'à ce que le plein-emploi soit réalisé. » (Théorie générale, chapitre 24.) La réduction du chômage passe ainsi par « l'euthanasie du rentier ».

La demande effective est source d'accroissement d'activité, de revenus et d'emplois. Cependant, c'est la comparaison entre l'efficacité marginale du capital et le taux d'intérêt qui va surtout influencer la décision d'investir. Quelle est la postérité qu'a laissée J. M. Keynes ?

### 3. Postérité et influence

Tout d'abord, nous verrons que la relation entre le taux de salaire et le chômage a été encore longtemps discutée. Puis nous verrons si d'autres causes sont apparues au chômage.

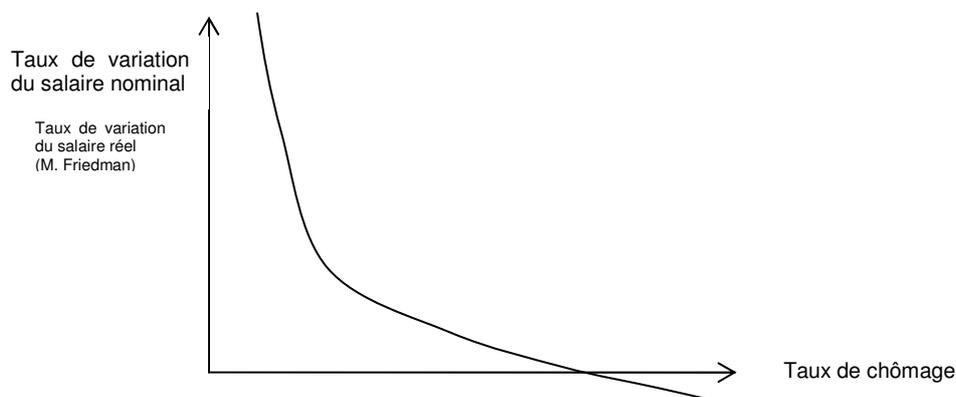
#### 3.1. Chômage et salaire où en sommes-nous ?

La Théorie générale, si elle permet de justifier a posteriori la politique du New Deal mise en place aux États-Unis dans les années trente, fournit surtout les bases théoriques aux politiques économiques appliquées dans les pays développés après la Seconde Guerre mondiale. Dans son célèbre rapport de 1944 où il fait du plein-emploi un objectif prioritaire, William Beveridge fait explicitement référence à Keynes. Le Canada et l'Australie suivent rapidement le Royaume-Uni en publiant un livre blanc sur le plein-emploi. Les autres pays industrialisés en viennent aussi, sous une forme ou sous une autre, à mettre en avant l'objectif de plein-emploi.

Dans les décennies d'après-guerre, les gouvernements se mettent à intervenir plus activement dans l'économie. Des politiques d'inspiration keynésienne utilisent le levier de la demande pour stimuler l'activité. Ces interventions sont facilitées par la meilleure connaissance des réalités économiques procurée par la mise en place de systèmes de comptabilité nationale qui, initiés par Jan Tinbergen aux Pays-Bas ou Richard Stone au Royaume-Uni, se généralisent dans les pays industrialisés.

En 1958, William Philips (1914-1975), puis en 1960, Richard Lipsey, ont mis en évidence une relation décroissante du taux de variation du salaire nominal en fonction du taux de chômage, en se basant sur des données du Royaume-Uni de 1860 à 1951.

Cette relation montre que plus le taux de croissance du salaire nominal est élevé, plus le taux de chômage se ralentit.



En 1968, Milton Friedman va modifier cette relation en montrant que ce n'est pas le salaire nominal qu'il faut considérer mais le salaire réel. Ainsi, plus le taux de

chômage est faible plus le salaire réel s'accroît, ce qui confirme la relation entre le salaire réel, la productivité marginale du travail et l'emploi, chère aux néoclassiques. Cependant, ceci confirme aussi la pensée de J. M. Keynes dans le sens où dans une économie de plein-emploi, la pression sur la hausse des salaires est forte, ce qui implique une inflation forte si l'investissement est insuffisant pour répondre à la demande nouvelle créée par cette hausse de salaires.

Nous représentons alors bien souvent en posant un ordonnée l'inflation afin de montrer l'arbitrage possible entre le taux de chômage et le taux d'inflation. Les autorités peuvent faire baisser le taux de chômage mais au prix d'une progression de l'inflation (P. Samuelson et R. Solow).

Cette théorie incite les gouvernements des principaux pays développés à recourir aux recettes keynésiennes pour tenter de relancer la croissance et réduire le chômage entre 1965 et 1985. Aux États-Unis, le président Carter adopte une politique destinée à assurer une croissance forte tirée par les dépenses sociales et une baisse des taux d'intérêt. Au Royaume-Uni, les travaillistes pratiquent une politique de déficit budgétaire. L'Allemagne, le Japon et la France en viennent aussi à utiliser l'arme budgétaire pour relancer l'activité.

Les résultats mitigés de ces politiques conduisent toutefois à une remise en question des politiques keynésiennes dans les années quatre-vingt. La détérioration de la situation de l'emploi qui suit les deux premiers chocs pétroliers est couplée à une persistance d'une inflation élevée et d'une croissance faible (stagflation), invalidant les mécanismes de Philips et de Lipsey.

Cela débouche sur la remise en cause de cette vision et sur le retour de l'idée que si le chômage persiste c'est que le marché ne peut pas s'autoréguler. Le taux de salaire est jugé prohibitif et les gouvernements opèrent une austérité salariale, une réduction du coût de la main d'œuvre et flexibilisent le marché du travail.

La théorie du salaire d'efficience retient l'idée néoclassique selon laquelle « La productivité individuelle est une fonction croissante du salaire réel », (Harvey Leibenstein, 1957). Par conséquent, si l'employeur base le salaire sur l'efficience des travailleurs, il peut diminuer le coût de rotation de sa main d'œuvre, soit la fidéliser (Janet Yellen, 1984). L'entreprise va segmenter sa politique salariale en proposant un taux de salaire supérieur au taux de salaire d'équilibre pour fidéliser une partie de sa main d'œuvre (George Akerlof) et fixer une productivité marginale souhaitée, ce qui va à l'encontre de la théorie néoclassique de base. Le reste restera rémunéré de la manière classique, soit selon la productivité marginale.

Cependant, ces politiques n'ont pas contrecarré la croissance molle qui affecte les pays développés depuis les années 80 (vingt piteuses). Cela redonne aujourd'hui une place à l'idée selon laquelle le salaire est source de croissance. La question serait donc de savoir quel niveau d'inflation nous pouvons avoir sans que cela n'aggrave le chômage (nouvelle économie keynésienne<sup>1</sup>) ?

Au-delà de la relation salaire-chômage, quelles sont les causes possibles liées au déséquilibre de sous-emploi que nous connaissons ?

### 3.2. Les nouvelles explications du sous-emploi

L'utilisation des réflexions de J. M. Keynes dans la politique économique des années 50 aux années 80 a poussé les nouveaux libéraux à réexaminer l'explication du chômage dans le modèle néoclassique.

---

<sup>1</sup> Les années 1980 voient se développer un courant qui prend le nom de « nouvelle économie keynésienne ». Son ambition est de donner à la macroéconomie keynésienne des fondements microéconomiques rigoureux. Il s'agit principalement d'expliquer la rigidité des prix et des salaires et d'en montrer les incidences, notamment le maintien du chômage à un niveau élevé.

Premièrement, le travail n'est plus considéré comme un facteur de production homogène. La théorie microéconomique du capital humain va approfondir l'explication du chômage involontaire en utilisant les différences de qualifications. Gary Stanley Becker et Theodore Schultz montrent, dans les années 60, que le capital<sup>2</sup> humain (connaissances générales, spécifiques, savoir-faire, expérience...) est un stock variable constitué d'éléments immatériels (aptitudes innées et acquises mentaux) inséparables du détenteur. Les individus ont donc des stocks différents suivant leurs investissements successifs. Par conséquent une situation de chômage involontaire peut provenir d'une inadéquation entre les qualifications obtenues par les offreurs de travail et les qualifications requises par la demande de travail, sans que cela n'ait un lien avec le taux de salaire.

Deuxièmement, l'information sur le marché du travail n'est pas parfaite (complète et sans coût). La théorie microéconomique du Job Search (de la recherche d'emploi) de G. Stigler (prix Nobel en 1982) montre qu'un chômage persistant (frictionnel entre autres) peut être dû à la recherche nécessaire d'informations sur le marché du travail. La période de chômage peut aussi être vue comme une période de recherche d'information sur un emploi plus rémunérateur, offrant des avantages non monétaires (proximité géographique, évolution de carrière, intérêt du travail...). Ce comportement peut être aggravé par l'indemnisation du chômage, voire l'anticipation d'une élévation des salaires d'embauche. Le taux de salaire n'est pas la cause première de ce type de chômage.

Troisièmement, la fixation du taux de salaire peut résulter de l'existence de rapports de force et de compromis, bien éloignés de la loi de l'offre et de la demande.

D'une part, la théorie microéconomique des contrats implicites (C. Azzariadis) tente d'expliquer l'instabilité de l'équilibre sur le marché du travail par la caractéristique de la relation salariale. Celle-ci ne serait pas régie par des lois de marché (offre et demande) mais par des contrats implicites entre la firme et les salariés. Les salariés ayant une aversion pour le risque de fluctuation des salaires souhaitent souvent que l'entreprise leur garantisse une stabilité de salaire réel. Ils sont donc prêts à toucher un salaire inférieur à leur productivité marginale en situation économique favorable pour l'entreprise (normalement le taux de salaire devrait augmenter), si ce salaire ne bouge pas lorsque la situation économique est défavorable pour l'entreprise (normalement le taux de salaire devrait diminuer). Ils recherchent ainsi une sorte de prime d'assurance liée à la fluctuation de l'activité économique. Le niveau d'emploi ne dépend plus de la productivité du travailleur mais d'un contrat entre l'employé et l'employeur (satisfaction d'intérêts mutuels).

D'autre part, la théorie des insiders-outsiders (A. Lindbeck et D. Snower) montre que, même si un outsider (chômeurs candidats à l'embauche) se propose de travailler à un taux de salaire inférieur à celui des insiders (salariés intégrés), l'entreprise n'a pas forcément intérêt à l'embaucher. Les coûts de turn over (licenciement d'un insider, recrutement et formation d'un outsider) peuvent être supérieurs au gain de recette marginale consécutif à la baisse du taux de salaire réel, notamment si les insiders retardent, voire s'opposent à l'intégration des outsiders (absence de coopération, harcèlement). Le chômage peut donc résulter de rapports de force entre les salariés en place et les chômeurs, lesquels peuvent même aboutir à entretenir un taux de salaire supérieur au taux de salaire d'équilibre.

Quatrièmement, les théoriciens des équilibres à prix fixes, ou du déséquilibre, (Edmond Malinvaud, Réexamen de la théorie du chômage, 1980) sont des néoclassiques qui considèrent que la flexibilité des prix, et donc du taux de salaire réel, dans le modèle néoclassique ne suffit pas à expliquer toutes les situations de chômage et de résorption de celui-ci. Ils prennent en compte la rigidité des prix à court terme (viscosité keynésienne des prix) et mettent en relation les situations existantes sur les marchés des biens et des services et sur celui du travail.

---

<sup>2</sup> Irving Fisher définit le capital comme l'ensemble des ressources susceptible de flux de revenus.

services Marché du travail	Marché des biens et	$O > D$	$O < D$
	$O > D$	Chômage keynésien (cas n°1)	Chômage classique (cas n°2)
	$O < D$	Cas improbable (cas n°4)	Inflation contenue (cas n°3)

Dans le cas d'un chômage keynésien (cas n°1), l'offre de biens et de travail est supérieure à la demande de biens et de travail. L'insuffisance de la demande sur le marché des biens se répercute sur le marché du travail en créant un chômage keynésien. Dans cette situation, l'équilibre sera retrouvé en favorisant les dépenses publiques afin de relancer l'économie (relance par la demande) et non pas en baissant les salaires.

Dans le cas d'un chômage classique (cas n°2), la demande de biens et l'offre de travail sont respectivement supérieures à l'offre de biens et à la demande de travail. Le chômage est couplé à une pénurie de biens et de services bien que la demande soit réelle. L'insuffisante rentabilité de l'appareil productif (coûts de production trop élevés) crée le chômage. Dans cette situation, l'équilibre sera retrouvé par une action sur les coûts (baisse des taux de salaire).

Dans le cas d'une inflation contenue (cas n°3), la demande de biens est supérieure à son offre, dans une situation de plein-emploi. La pénurie de main d'œuvre est accompagnée d'une pénurie de biens et de services. Une tension inflationniste se crée sur les deux marchés, contenue par la viscosité des prix. Dans ce cas de chômage mixte (keynésien et classique), il faut mettre en oeuvre des politiques différenciées selon les secteurs. Il faut améliorer la rentabilité des entreprises exposées à la concurrence internationale et encourager les créations d'emploi par l'aménagement et la réduction du temps de travail, par exemple.

Le cas n°4 est improbable car il ne peut y avoir à la fois surproduction et pénurie de main d'œuvre (contradictoire).

La théorie du déséquilibre est une synthèse de l'approche néoclassique et keynésienne du chômage, dont l'intérêt est de montrer qu'il existe plusieurs types de chômage qu'il faut savoir identifier afin d'utiliser les bons remèdes.

Elle réconcilie libéraux et keynésiens.

Cependant, l'hypothèse de départ de fixité des prix n'est plus la règle aujourd'hui puisqu'ils fluctuent. De plus, il est relativement difficile d'identifier les causes du chômage au sein de chaque secteur d'activité.

### Conclusion

Cette nombreuse filiation ou opposition pourrait tendre à confirmer la formule lancée par Frank Knight en décembre 1950 dans le mensuel Fortune et reprise en 1968 par Milton Friedman selon laquelle « nous sommes tous des keynésiens ».

- Les agents subissent l'illusion monétaire et ne peuvent pas raisonner à partir du taux de salaire réel.
- Le chômage n'est pas uniquement volontaire.
- La demande effective insuffisante est à la base du chômage.
- La demande effective est source d'investissement et d'accroissement des revenus si l'efficacité marginale du capital est supérieure au taux d'intérêt.
- Les taux de salaires peuvent expliquer une partie du chômage (classique) mais la demande en explique une autre (chômage keynésien).

## ANNEXE

Investissement	Propension marginale à consommer	Propension marginale à épargner
100,00 €	80,00%	20,00%

Cycle	Revenus	Consommation	Epargne
1	100,00 €	80,00 €	20,00 €
2	80,00 €	64,00 €	16,00 €
3	64,00 €	51,20 €	12,80 €
4	51,20 €	40,96 €	10,24 €
5	40,96 €	32,77 €	8,19 €
6	32,77 €	26,21 €	6,55 €
7	26,21 €	20,97 €	5,24 €
8	20,97 €	16,78 €	4,19 €
9	16,78 €	13,42 €	3,36 €
10	13,42 €	10,74 €	2,68 €
11	10,74 €	8,59 €	2,15 €
12	8,59 €	6,87 €	1,72 €
13	6,87 €	5,50 €	1,37 €
14	5,50 €	4,40 €	1,10 €
15	4,40 €	3,52 €	0,88 €
16	3,52 €	2,81 €	0,70 €
17	2,81 €	2,25 €	0,56 €
18	2,25 €	1,80 €	0,45 €
19	1,80 €	1,44 €	0,36 €
20	1,44 €	1,15 €	0,29 €
21	1,15 €	0,92 €	0,23 €
22	0,92 €	0,74 €	0,18 €
23	0,74 €	0,59 €	0,15 €
24	0,59 €	0,47 €	0,12 €
25	0,47 €	0,38 €	0,09 €
26	0,38 €	0,30 €	0,08 €
27	0,30 €	0,24 €	0,06 €
28	0,24 €	0,19 €	0,05 €
29	0,19 €	0,15 €	0,04 €
30	0,15 €	0,12 €	0,03 €
31	0,12 €	0,10 €	0,02 €
32	0,10 €	0,08 €	0,02 €
33	0,08 €	0,06 €	0,02 €
34	0,06 €	0,05 €	0,01 €
35	0,05 €	0,04 €	0,01 €
36	0,04 €	0,03 €	0,01 €
37	0,03 €	0,03 €	0,01 €
38	0,03 €	0,02 €	0,01 €
39	0,02 €	0,02 €	0,00 €
40	0,02 €	0,01 €	0,00 €
41	0,01 €	0,01 €	0,00 €
42	0,01 €	0,01 €	0,00 €
43	0,01 €	0,01 €	0,00 €
44	0,01 €	0,01 €	0,00 €
45	0,01 €	0,00 €	0,00 €
<b>Somme</b>	<b>500,00 €</b>	<b>400,00 €</b>	<b>100,00 €</b>