

ALLOCUTION

de Norman Ture (*)

Je suis très heureux de me trouver en votre compagnie et d'avoir l'occasion de discuter avec vous des fondements du programme de Redressement économique. Ce programme soulève un vif intérêt, non seulement aux Etats-Unis mais — ce colloque le prouve — dans un grand nombre d'autres pays. Les visiteurs étrangers que j'ai reçus à mon bureau cherchaient l'explication du programme et ont déclaré spontanément que leurs gouvernements suivraient attentivement nos progrès, non seulement parce que ses développements aux Etats-Unis exerceront probablement un impact significatif sur d'autres économies, mais également pour voir si les éléments de base du programme pourraient être efficacement repris ailleurs.

Le programme a reçu des louanges et des critiques, le plus souvent sans que les auteurs de celles-ci aient une claire compréhension des propositions économiques sur lesquelles il est basé. Certaines critiques publiées dans la presse américaine de ces dernières semaines se plaignent du fait que le programme fiscal soit entré en application au début du mois d'août et que l'économie des Etats-Unis n'ait pas encore atteint le parfait « état de grâce ». Il est difficile d'obtenir des journaux qu'ils mentionnent aussi :

(*) Under Secretary of the Treasury for Tax and Economic Affairs.

— que la plupart des modifications fiscales ne commenceront à être appliquées qu'au début de l'année 1982,

— qu'aucune des principales mesures touchant les dépenses fédérales n'est encore entrée en vigueur,

— et que les efforts vigoureux et tenaces entrepris par le groupe de travail du vice-président pour rationaliser et réformer l'énorme et lourde masse des programmes de réglementation en ont à peine égratigné la surface.

Bref, il est beaucoup trop tôt pour évaluer le programme Reagan ; laissons-le, au moins, commencer avant de le juger.

Pour évaluer le programme de Redressement économique, le meilleur moyen consiste tout d'abord à le définir dans ses grandes lignes et à en discerner les critères. Ceci fait, j'aimerais détailler les concepts sur lesquels le programme est basé et expliquer l'influence que ces concepts ont exercée sur sa mise au point.

Les principes du programme de Redressement économique

Par la quasi-totalité de ses aspects, le programme de Redressement économique représente une évolution radicale et profonde dans la manière de concevoir quelles sont les responsabilités qui incombent au Gouvernement dans le fonctionnement de l'économie — et comment ces responsabilités sont le plus efficacement assumées. Il est à peine exagéré de souligner l'idée qui a longtemps inspiré les précédentes administrations, à savoir que l'économie de marché laissée à elle-même ne pouvait rien faire de bien. Cette conviction — rarement exprimée explicitement mais qui ressortait à l'évidence dans pratiquement chaque phase de la politique gouvernementale — entraîna une intervention toujours croissante du Gouvernement dans des secteurs de plus en plus étendus de l'activité économique.

Cette manière de voir, la présente Administration la rejette. L'argument fondamental sur lequel le programme économique est basé est que si les politiques et les actions gouvernementales interfèrent moins avec le fonctionnement de l'économie de marché, celui-ci est capable de fonctionner — et fonctionnera effectivement — beaucoup mieux que jusqu'à présent. En corollaire, les résultats du fonctionnement de l'économie de marché, qui bénéficiera d'un climat beaucoup plus libre que précédemment, seront, selon les prévisions, non seulement acceptables mais certainement, dans l'ensemble, les meilleurs qui puissent être obtenus. On ne doit pas interpréter cette affirmation comme un acte de foi aveugle en la perfection du marché. Bien au contraire, il en découle l'idée politique générale que la responsabilité propre qui doit être confiée au Gouver-

nement consistera pour celui-ci à s'efforcer de déceler les causes d'échec du marché et d'aider au meilleur fonctionnement de celui-ci. Cette doctrine est en totale contradiction avec la précédente, en vertu de laquelle les actions gouvernementales cherchaient à encadrer et à diriger automatiquement les résultats du marché. Le corollaire évident de cette libération de l'économie du contrôle gouvernemental est une nouvelle manière de répartir la responsabilité entre l'Etat et le secteur privé :

- pour lancer des initiatives économiques,
- pour fixer le contenu de l'activité économique et son déroulement dans le temps.

Il est clair qu'en raison de cette attitude politique le Gouvernement doit rejeter la notion « élitiste » selon laquelle les dirigeants politiques publics sauraient mieux que les partenaires du secteur privé ce qui est bon pour ces derniers. De même, le Gouvernement doit renoncer à ses efforts — dérisoires sinon anti-productifs — de gérer la demande globale et de chercher par ce moyen à régler les résultats économiques globaux de façon fine, conformément à des modèles sans fondement qui définissent des « niveaux optimum » ou un compromis entre « emploi/production » d'une part et « taux de croissance du niveau général des prix » d'autre part. Cet élan politique est nourri par la conclusion que la plupart des écarts constatés par rapport à une courbe de croissance relativement régulière sont imputables à des perturbations d'origine gouvernementale. Cette attitude politique professe que indépendamment du fait que les perturbations puissent être, ou non, prévenues ou réduites au minimum, l'économie de marché va réagir à ces chocs et les absorber beaucoup plus efficacement si le gouvernement n'intervient pas.

Rejeter le principe du réglage fin de la conjoncture exige nécessairement que l'on déplace l'effort central de la politique économique vers le long terme. La priorité est donnée à l'établissement des conditions dans lesquelles l'économie peut suivre une courbe de croissance optimale à long terme. Dans ce système, le niveau et la forme de cette courbe sont déterminés dans le secteur privé par la volonté expresse des ménages de réduire leur consommation actuelle en vue de bénéficier plus tard de revenus supérieurs, compte tenu des contraintes technologiques.

L'abandon par le Gouvernement du contrôle du fonctionnement économique suppose de prévoir la mise en place de dispositifs institutionnels grâce auxquels les mécanismes de marché pourront fonctionner plus efficacement. Dans ce but, il est clair que l'on doit renverser la tendance politique qui consistait naguère à échafauder sans fin une masse de réglementations complexes. L'idée politique n'est pas de démanteler le système actuel de réglementation, ni d'abandonner totalement l'usage des pouvoirs réglementaires. Au contraire, on s'efforcera de modifier l'esprit même de la réglementation, qui consiste aujourd'hui uniquement en contraintes, restrictions et contrôles portant sur le comportement des ménages et des entreprises, et de permettre à ceux-ci de fonctionner plus

efficacement en internalisant chaque fois que cela sera possible les bénéfiques et les coûts appropriés.

Dans la même optique, les programmes de dépenses gouvernementales doivent être révisés non seulement pour réduire la part globale qu'ils prélèvent sur la capacité de production de l'économie, mais également pour assurer que tout prélèvement public, quel qu'il soit, sera consacré à des objectifs appropriés et d'une manière telle qu'il offre les meilleures garanties possibles pour atteindre efficacement ces objectifs. Nous n'avons plus désormais les moyens d'agir comme si par définition les programmes gouvernementaux possédaient — et avaient droit à — une existence indépendante.

Cette évolution en vue de reconnaître un rôle plus important au secteur privé exige des révisions draconiennes de la structure fiscale. Le but recherché ici est d'arriver à un système d'imposition fiscale qui perturbe le moins possible les signaux et indicateurs émis par le marché, s'agissant des usages les plus rentables à tirer des capacités de production. L'objectif essentiel de la politique fiscale est de réduire au minimum les effets indirects de la taxation — c'est-à-dire d'amener la structure fiscale aussi près que possible de la neutralité de manière à ce que l'impôt exerce le plus faible effet possible sur les prix relatifs (explicites ou implicites) qui se seraient instaurés en l'absence de toute taxation.

Finalement, si le secteur privé est capable d'assumer efficacement ses responsabilités, il appartient à la politique monétaire de faciliter le fonctionnement efficace des marchés financiers. Aussi longtemps que la politique monétaire aboutit à des variations erratiques et imprévisibles de la masse monétaire, elle dresse des barrières coûteuses à la gestion efficace des portefeuilles et elle déforme et obscurcit l'information relative aux termes de l'échange réel entre le présent et l'avenir. En outre, lorsque l'augmentation de la masse monétaire est trop rapide, l'inflation qui en résulte risque fort d'interférer avec le système fiscal pour augmenter les taux réels d'imposition et leurs effets indirects néfastes. Au minimum, le programme de Redressement économique exige une croissance lente et régulière de la masse monétaire. En outre, il est essentiel d'abolir la réglementation désuète des institutions financières et de veiller à ce que ces organismes travaillent à faciliter, et non à fausser, le fonctionnement efficace des marchés financiers.

Le contenu du programme de Redressement économique

Dans tous ses principaux aspects, le programme économique reflète l'idée de ce que l'on appelle « l'économie de l'offre ». Je n'entends pas suggérer que le Président ou ses principaux conseillers politiques ont

fait l'exégèse de la théorie de l'offre afin de formuler leurs programmes. Mais l'auraient-ils fait, auraient-ils insisté sur la définition livresque exacte de toutes les relations concernées et sur des programmes rigoureusement inspirés de ces définitions — que finalement le programme global n'eût été que peu — ou pas du tout — différent de celui que le Président a présenté en février dernier et qui est aujourd'hui en cours de vote et d'application.

L'enseignement que l'on peut assurément en tirer est que la théorie de l'offre préconise des politiques publiques qui reposent de plus en plus sur l'action des marchés privés et qui assignent au Gouvernement un rôle plus réduit dans la détermination des résultats économiques.

Permettez-moi de m'étendre un peu sur ce point en développant les implications politiques de l'économie de l'offre.

L'économie de l'offre n'est qu'une simple application de la théorie des prix dans l'analyse des problèmes relatifs aux éléments globaux qui règlent l'économie (offre et demande). Les idées dont cette théorie est issue sont exposées dans les œuvres des économistes classiques de la période moderne : d'Adam Smith et J.B. Say à Milton Friedman et Gary Becker. En tant que telle, elle n'est pas une théorie inédite. Elle consiste à appliquer le modèle d'analyse néoclassique aux politiques économiques publiques, que celles-ci soient axées sur l'ensemble de l'économie ou sur des groupes particuliers.

Le trait de base caractéristique et original de l'économie de l'offre est d'identifier l'effet *initial* produit par les actions gouvernementales en terme de changement des prix concernés (explicites ou implicites) que les ménages et les entreprises visés par ces actions vont approuver. C'est la réaction des partenaires du secteur privé face au changement des prix relatifs qui détermine l'effet final résultant des actions gouvernementales. Ces réactions entraînent des changements dans la répartition des ressources de production existantes et dans la demande de produits qui peuvent aboutir à plus ou moins long terme à modifier le volume et/ou la composition globale de l'activité économique. Dans la mesure où ces changements en volume se produisent, le revenu réel global est lui aussi modifié et cette variation du revenu réel global entraînera, en retour, de nouveaux changements dans l'activité économique.

Cet ordre séquentiel d'effets — l'« effet de prix » précédant l'« effet de revenu » — est l'un des postulats de première importance de la théorie de l'offre. Dans le langage technique abrégé, on dit que l'effet produit par les activités gouvernementales sur les prix relatifs constitue l'effet « de premier ordre », tandis que les conséquences produites par les réactions du secteur privé sur le revenu total s'appellent « l'effet de second ordre ».

Autrement dit, l'économie de l'offre souligne que l'effet des actions gouvernementales agit d'abord sur la répartition des ressources et que

l'une des conséquences de cet effet de répartition peut provoquer une variation du niveau de l'activité économique globale. En outre, répétons-le, aucun changement du niveau de l'activité globale ne peut résulter des actions gouvernementales, excepté sous forme de conséquence de second ordre provenant des effets de répartition. Ces effets de répartition sont provoqués par les effets de prix « de premier ordre » ou de taxation indirecte qui résultent eux-mêmes de ces actions gouvernementales. Ce type d'analyse professe, de même, que les effets de répartition produits par les règles fiscales déterminent également dans une large mesure les conséquences que cette action fiscale aura sur la distribution des revenus.

Si l'on veut comprendre toute l'importance de cet ensemble de propositions, il faut se souvenir que depuis de nombreuses décennies la sagesse classique enseignait que les diverses politiques publiques déterminaient séparément et indépendamment la répartition des ressources, la distribution des revenus et de la richesse, le taux de croissance de l'activité économique totale, aussi bien en valeur nominale qu'en valeur réelle. Cette théorie, qui est rejetée par l'économie de l'offre, a inspiré directement les politiques qui visaient à redistribuer les revenus et la richesse, sans nullement qu'on se souciât des conséquences que ces politiques exerçaient sur la motivation des individus à entreprendre les activités dont le progrès économique dépend.

La proposition de base de la théorie de l'offre nie l'hypothèse que les actions gouvernementales puissent initialement et directement modifier le montant du revenu réel total de l'économie. Cette négation des effets de revenu de premier ordre, qui est l'idée originale essentielle contenue dans cette théorie, est le principal obstacle qui s'oppose à la reconnaissance de celle-ci. Nous avons tous été conditionnés depuis des années et des années à reconnaître les effets des modifications fiscales sur nos revenus nets disponibles et à percevoir les variations du total des dépenses publiques comme un facteur directement responsable de l'augmentation ou de la réduction de la demande globale. On admet simultanément que des effets secondaires sur le total des dépenses et donc sur la production totale, sont provoqués par l'impact que les variations du montant des dépenses publiques exercent sur nos revenus nets disponibles. L'enjeu proposé par la théorie de l'offre est donc substantiel.

L'opinion courante, selon laquelle les mesures gouvernementales agissent directement sur le revenu global, dérive du fait que l'on croit que ces actions agissent initialement et directement sur la demande globale, dont les variations sont considérées comme provoquant directement des variations dans la production totale. La théorie de l'offre, au contraire, professe que les actions gouvernementales n'exercent aucun effet initial direct sur la demande globale *réelle* et que naturellement ces actions influenceront sur le montant de la demande globale *nominale* si — et dans ce cas seulement — cette situation est suivie de variations à but régulateur de la masse monétaire. Certes, les changements dans la demande totale *réelle* entraînent des augmentations de la production totale.

La question qui se pose est de savoir comment des changements peuvent survenir dans la demande réelle globale sans qu'il y ait eu auparavant de changement dans la production totale. Par définition, la demande globale est égale à la somme des achats de toutes catégories effectués par tous les groupes économiques : gouvernement, entreprises, ménages, etc. Par définition, ces dépenses doivent aussi évaluer exactement le revenu global, lequel à son tour doit à tout moment être exactement égal à la valeur de la production globale. Donc, des changements ne surviennent dans le revenu réel que dans les cas où des changements ont lieu dans la production. De même, les changements dans la production (output) n'ont lieu qu'en conséquence des changements intervenus dans le montant des facteurs de production (input), ou encore dans le degré ou l'efficacité d'utilisation de ceux-ci. Pour exercer un effet de premier ordre sur le revenu, les actions du Gouvernement devraient modifier directement le montant ou le rendement des facteurs de production engagés dans la production elle-même. Mais les actions du Gouvernement, en elles-mêmes, ne modifient ni le montant global, ni la productivité des ressources de production qui sont disponibles dans l'économie. Les changements dans la somme totale des facteurs de production affectés à la production ne surviendront que dans le cas où les contreparties réelles obtenues par leur utilisation — c'est-à-dire le prix réel encaissé par unité d'input — auront changé : prétendre le contraire exige de croire que les coûts d'opportunité à engager pour fournir plus de services en capital ou en main-d'œuvre sont constants à court terme, c'est-à-dire que les courbes de l'offre à court terme sont horizontales (élasticité des prix infinie). Il est clair qu'une augmentation de la demande globale nominale — plutôt que réelle — résultant de l'action du Gouvernement pourrait provoquer une augmentation de la production réelle et, en conséquence, des hausses du revenu global et de la demande globale réelle, mais seulement si les fournisseurs de ces facteurs de production croient à tort que les augmentations nominales de recettes représentent des augmentations de contreparties réelles qui seraient générées par ces facteurs.

Illustrations de la théorie de l'offre

Tout d'abord, supposons que le budget gouvernemental soit en équilibre au départ et que les taxes soient alors réduites sans qu'on n'opère aucune réduction de dépenses publiques. Ces actions, dans un premier temps, vont accroître le revenu disponible et cette hausse du revenu disponible entraînera, selon la théorie classique de la demande globale, une hausse des dépenses totales du secteur privé. D'après la théorie de l'offre, aucune augmentation de ce genre ne peut en fait intervenir dans la dépense totale du secteur privé en réaction directe à la réduction fiscale.

Puisque, par hypothèses, la réduction de taxe n'est pas compensée par une réduction des dépenses publiques, la perte de recettes fiscales, qui est égale à l'augmentation du revenu disponible, provoque un déficit budgétaire équivalent. En valeur réelle, comme cela est mesuré par la comptabilité nationale classique, l'épargne globale à ce point se trouve réduite. Mais puisque le déficit doit être financé par l'épargne, il faudra ou bien que l'épargne augmente d'un montant égal à l'augmentation totale du revenu disponible et du déficit (ce qui par hypothèse empêche toute augmentation des dépenses de consommation) ou bien que l'investissement global diminue d'un montant égal au déficit. Disons en passant que cette dernière alternative est la perception classique du phénomène d'éviction par lequel les déficits budgétaires perturberaient la formation de capital privé. Cette idée est contraire à la théorie contemporaine relative aux facteurs déterminants de l'investissement. En termes très abrégés et très simplifiés, l'investissement est le processus consistant à ajuster le montant global du capital, à partir d'un niveau existant, jusqu'à un nouveau niveau optimum (le long d'un sentier de croissance).

Dans ce processus, le montant optimum dépend de la dotation globale, donc de l'utilité marginale de l'accroissement de revenu et du coût d'opportunité (celui-ci est égal au montant de consommation courante qui doit être supprimé) pour obtenir une augmentation de revenu du capital. Dans ce contexte, un déficit budgétaire influencerait sur la décision d'investissement. Il aboutirait à une diminution équivalente de l'investissement, mais seulement dans le cas où ce déficit serait considéré comme générateur d'une hausse subséquente de la taxation qui frapperait le flux des futurs revenus qui sont attendus du capital. Dans les deux cas, que ce soit la consommation ou l'investissement qui baisse dans une proportion égale au déficit, il est clair qu'aucun changement dans la dépense globale ne peut survenir en tant qu'effet initial dû à la réduction fiscale.

Récuser l'existence d'un effet de demande globale qui serait produit par une réduction fiscale ne signifie pas que toutes les réductions fiscales sont considérées par l'économie de l'offre comme dénuées de conséquences. Au contraire, puisque toute taxation exerce un certain effet indirect en modifiant le coût d'un élément par rapport au coût des autres, la quasi-totalité des réductions fiscales entraînera une certaine réaction sous forme de changement dans la composition des demandes d'utilisation de ressources et dans leur répartition ou affectation entre les diverses utilisations possibles. Une réduction fiscale qui modifie l'arbitrage que peut faire un individu — en termes de temps et de ressources — entre « travail » et « loisirs », au détriment des loisirs, entraînera une augmentation de l'offre de travail et, toutes choses égales par ailleurs, cette réduction fiscale provoquera un accroissement de la production réelle, du revenu réel et donc de la dépense globale réelle. Ce n'est pas l'effet de la réduction fiscale sur le déficit qui engendre ce résultat, mais c'est l'effet produit sur les coûts relatifs du travail et du loisir. De même, une réduction fiscale qui réduit le coût de l'épargne par rapport à la consommation conduira à une augmentation de l'offre de biens de capital et

partant, à une augmentation de la production, du revenu réel et de la dépense réelle. Dans les deux cas, l'importance de l'effet produit sur la production et les dépenses réelles n'est pas fonction du montant du déficit, mais fonction du type de réduction fiscale et de l'importance de l'effet que cette dernière produit sur les coûts relatifs respectifs du travail et de l'épargne.

Considérons maintenant une variante : une politique fiscale « expansionniste » maintiendrait un niveau constant de taxation tout en augmentant les dépenses publiques. Supposons tout d'abord que l'augmentation des dépenses prenne la forme de paiements de transfert, c'est-à-dire qu'elle n'entraîne aucun accroissement direct de la demande de biens et services du secteur public. Comme dans le cas des réductions fiscales, ceux dont le revenu disponible augmente — c'est-à-dire les bénéficiaires des transferts supplémentaires — peuvent fort bien chercher à augmenter leurs dépenses totales, mais les autres partenaires sociaux doivent réduire leurs dépenses puisque le déficit doit être financé. Les catégories et la répartition des dépenses peuvent très bien changer mais le montant global de la dépense réelle ne peut pas au départ être augmenté. Ce total ne pourrait s'accroître que si les paiements de transfert augmentaient la contrepartie réelle obtenue en échange des facteurs de production ou, ce qui revient au même, s'ils réduisaient le coût de ces facteurs pour les entrepreneurs qui les utilisent dans les activités de production. En fait, la quasi-totalité des paiements de cette catégorie exercent précisément l'effet contraire. Ils réduisent le montant du service productif qui sera offert à un prix quelconque correspondant au marché ; et en conséquence, ils augmentent le coût d'utilisation de ces services. La raison est que ces paiements de transfert sont en réalité des subventions accordées aux « loisirs » et représentent une taxation indirecte du travail. Cet effet est particulièrement aigu lorsque le droit au paiement de transfert exige du postulant qu'il justifie d'un « niveau de ressources » en dessous d'un plafond. Les conditions de ressources fixées dans le système de sécurité sociale en vigueur actuellement aux Etats-Unis offrent un exemple typique de cet effet pervers des taxations indirectes. Le système d'indemnisation/chômage est un autre exemple évident. Tous les paiements de transferts comportant de telles conditions de ressources reviennent à une taxation négative (c'est-à-dire une prime) sur le loisir, en réduisant le coût de « ne pas travailler » et en augmentant le coût de « l'emploi » actif.

Il est évident que la théorie de l'offre concernant les paiements publics de transfert ne se préoccupe pas des aspects humanitaires de ces programmes. Elle explique toutefois comment ces programmes réagissent sur le niveau et/ou la composition de l'activité économique. En particulier, l'analyse montre que ces programmes doivent être considérés comme n'ayant aucune des conséquences expansionnistes qui leur sont imputées par la « théorie classique de la demande globale ». Assurément, ces effets aboutissent à restreindre le montant de l'offre de facteurs de production, particulièrement de main-d'œuvre, à renforcer la rigidité à la baisse des taux de rémunération et enfin à fausser les prix relatifs des

services subventionnés. Les programmes peuvent néanmoins être considérés comme valables : leur justification doit cependant être recherchée ailleurs que dans des effets bénéfiques sur la production totale, l'emploi et les revenus réels.

Supposons que l'accroissement des dépenses budgétaires prenne la forme d'achats de biens ou de services. Parallèlement aux cas décrits ci-dessus, les dépenses additionnelles ne peuvent être considérées comme accroissant la demande globale puisque le déficit correspondant à ces achats devra être financé en valeur réelle par une diminution des dépenses du secteur privé. On ne peut pas dire non plus que ces dépenses supplémentaires augmenteront la demande réelle ou effective de facteurs de production, ni donc qu'elles relanceront l'emploi, la production et le revenu. Pour répéter ce que j'ai dit plus haut, c'est seulement si les coûts d'opportunité correspondant à une fourniture additionnelle de facteurs de production sont constants à court terme — seulement si les courbes d'offre concernant les facteurs à court terme sont horizontales, ou qu'elles montrent une élasticité infinie aux prix, que l'on constatera qu'une augmentation nominale de la demande du secteur public pour une production finale ou pour des facteurs de production aboutit à augmenter la production totale.

Dans la réalité des faits, la dépense publique sous forme d'achats de biens et services perturbe les prix relatifs (explicites ou implicites) en changeant la composition de la demande globale. Les achats par le secteur public de tout produit ou service donné augmentent initialement la demande nominale pour ces produits, ce qui accroît en conséquence la demande de facteurs de production nécessaires à la fabrication des dits produits. Par lui-même ce changement dans la demande doit augmenter le prix nominal des produits ou services, comparé aux prix auxquels ils se seraient vendus normalement dans le secteur privé. La conséquence de cette distorsion des prix est une réduction des achats par le secteur privé de ces biens et services. L'augmentation de la demande directe ou dérivée pour des facteurs particuliers augmente le prix de marché qui sera supporté par les acheteurs de ces facteurs qui appartiennent au secteur privé ; il s'ensuit que cette hausse réduit les achats du secteur privé ce qui provoque un transfert de leur utilisation, au détriment de la production du secteur privé vers le secteur public.

Ces changements dans la demande causés par les achats publics ne provoquent par eux-mêmes aucun changement dans la productivité des facteurs de production concernés. Le taux de profit réel pour toute quantité donnée de ces facteurs reste en conséquence « inchangé ». De même, l'offre de facteurs de production n'est pas augmentée, bien que leur affectation soit clairement modifiée. De même, aucun bouleversement dans la production globale ne résultera du jeu des dépenses publiques.

La modification de l'affectation des facteurs de production peut, par contre, aboutir à un changement du total de la production réelle, selon que la productivité réelle de ces facteurs est augmentée ou diminuée du

fait de leur utilisation par le secteur public par comparaison au secteur privé. Un changement dans le montant des achats publics ne varie ni la production ni le revenu total en modifiant la demande globale. Tout changement de ce type dans le revenu total réel est exclusivement le résultat de transformations intervenues dans l'efficacité avec laquelle ces facteurs de production sont utilisés. Bien sûr, les changements de ce type survenant dans la production globale ne sont pas obligatoirement en corrélation positive avec le montant des achats du secteur public.

Les effets des dépenses publiques sur les prix relatifs et sur la répartition sont précisément de même nature que les effets prix de la fiscalité. C'est dans ce sens qu'il est parfaitement justifié d'assimiler les dépenses publiques à la fiscalité. Identifier les dépenses publiques de cette manière exige cependant que leurs effets sur la performance globale de l'économie soient de même nature que les effets de la taxation. Cette idée est clairement en contraste aigu avec la théorie classique de la demande globale qui considère la fiscalité comme un prélèvement opéré sur les flux de revenu global et les dépenses gouvernementales comme des revenus additionnels.

Dans les exemples précédents, j'ai supposé de façon restrictive que les déficits générés par les réductions fiscales ou par les augmentations des dépenses publiques ne sont pas « monétisés ». L'objectif en faisant cette hypothèse visait à empêcher une confusion entre les impacts monétaires et les impacts fiscaux. Désormais abandonnons cette hypothèse et examinons les effets de l'expansion monétaire, que celle-ci soit associée ou non à un accroissement du déficit budgétaire.

Le rôle de la politique monétaire

Permettez-moi de faire ici une brève digression. Dans la presse américaine beaucoup d'encre a coulé depuis le début de la présente Administration, à propos d'un soi-disant conflit entre le monétarisme et la théorie économique de l'offre qui ressortirait de la conception du programme présidentiel de Redressement économique. Je pense que ceux d'entre vous qui liront les allocutions du D^r Sprinkel et du D^r Jordan ne décèleront rien dans leurs paroles qui puisse confirmer l'existence d'un conflit de ce genre. J'ai confiance que dans ma brève intervention sur les effets des changements survenant dans les divers éléments de la masse monétaire, vous reconnaîtrez que la théorie de l'offre, d'une part, et la doctrine monétariste, d'autre part, ne sont que de simples variations sur un même thème de la théorie des prix.

Dans l'analyse de l'offre, on se préoccupe d'identifier l'effet qu'un changement, particulièrement un changement imprévu survenu dans le

montant d'un élément de la masse monétaire globale, produit sur un prix relatif donné. Le postulat de base dit que tout changement de ce type perturbe l'équilibre du portefeuille : l'utilité marginale de la masse monétaire additionnelle tombe au-dessous de celle des autres éléments du portefeuille, ce qui entraîne des efforts pour réduire la masse monétaire et pour augmenter les actifs détenus en autres biens et capitaux. Ces efforts laissent prévoir une hausse du niveau des prix qui sera supérieure à celle que l'on avait calculée avant l'accélération (imprévue) de l'expansion monétaire.

Le mouvement anticipé du niveau des prix futurs dû à une modification du rythme d'expansion de la masse monétaire va provoquer — comme on pouvait s'y attendre — un mouvement de sens contraire dans le partage du revenu courant entre ce qui est destiné à acquérir la production courante et ce qui est destiné à acquérir la production future. Une accélération de l'expansion monétaire, impliquant un taux accéléré de hausse du niveau des prix pour l'avenir, entraîne une augmentation de la demande courante de biens et services, au moins pour ceux qui peuvent être stockés. L'effet d'allocation prend alors la forme :

— d'une augmentation de la part du revenu actuel qui est consacrée à acheter des biens de consommation durables et semi-durables ;

— d'une réduction de la part du revenu qui est épargnée. Les entreprises peuvent également chercher à effectuer des achats de façon anticipée.

Un élément qui compense puissamment toute augmentation de ce type dans la demande des entreprises pour des biens et capacités de production résulte de l'interaction entre l'inflation et l'impôt sur le revenu. Avec le système légal d'amortissements calculés sur le coût d'achat ou coût historique des installations, la valeur réelle des tranches annuelles d'amortissement est érodée par l'inflation. En retour, cela implique une augmentation du taux d'imposition marginal sur le revenu tiré de ces installations. Si les dirigeants des entreprises perçoivent cet effet de surcharge fiscale dû à l'inflation — ce qu'ils ne manqueront pas de faire — l'accélération de l'expansion monétaire ne provoquera pas d'augmentation des dépenses globales en capital.

La question est de savoir si cette hausse imprévue dans le montant nominal de la demande globale va provoquer également une augmentation de la production en valeur réelle. Si une expansion quelconque dans la production réelle doit avoir lieu, on constatera une augmentation du montant de l'offre des facteurs de production. Pour arriver à ce résultat on doit ou bien supposer que les fournisseurs de facteurs de production confondent les hausses nominales avec les hausses réelles des prix de l'offre, ou bien que, d'une manière ou d'une autre, l'accroissement de la masse monétaire réduit le coût du travail par rapport à celui du loisir et/ou le coût de l'épargne et de l'investissement par rapport à celui de la consommation. Mais l'accroissement de la masse monétaire n'exercera

pas un tel effet sur les prix relatifs. Assurément, dans la mesure où on considère que cette augmentation va provoquer une hausse du niveau des prix, il est de loin plus probable que cette inflation monétaire sera considérée comme augmentant le coût réel du travail par rapport au loisir, ou le coût réel de l'épargne/investissement par rapport à la consommation. Cela résulte de l'effet produit par l'inflation sur les taux marginaux d'imposition fiscale. Cette manière de voir, naturellement, aboutirait à une diminution de l'offre en facteurs de production et donc à une baisse de la production.

Ces hypothèses émises par la théorie de l'offre à propos des conséquences de changements imprévus dans la masse monétaire, supposent qu'il n'existe aucun obstacle institutionnel significatif à de rapides variations des prix.

En réalité, divers facteurs institutionnels sont généralement considérés comme empêchant un prompt ajustement des termes des contrats et des prix spécifiques. En conséquence l'ajustement dans l'affectation/répartition peut être freiné et on assiste à des changements dans l'utilisation des facteurs de production et donc dans la production elle-même en réponse au changement survenu dans la demande globale nominale. Remarquez cependant que ces changements réels sont fonction de la rigidité des institutions et aboutissent à des réactions conjoncturelles plutôt qu'à des ajustements permanents à long terme. Les partisans de la théorie de l'offre et les monétaristes s'accordent parfaitement à dire qu'à long terme les grandeurs monétaires ne déterminent ni le niveau de la production ni celui des revenus réels.

Les politiques économiques issues de la théorie de l'offre

Il ressort de cette partie de mon exposé que l'application de la théorie de l'offre conduit à prescrire des politiques tout à fait différentes de celles qui ont été la norme depuis de nombreuses années. Il est, je pense, tout aussi évident que le programme de Redressement économique est totalement en accord avec les nouvelles prescriptions.

C'est ainsi que l'approche de l'offre rejette évidemment la théorie selon laquelle il existerait une corrélation positive entre le niveau des dépenses publiques et celui de la production totale. Il s'ensuivrait donc qu'il ne faut pas hésiter à prescrire des mesures politiques qui freineront les dépenses publiques, sous prétexte que cela serait nuisible à la production totale, à l'emploi et au revenu. Bien au contraire, selon la politique de l'offre, le fait de réduire le niveau ou le taux d'augmentation des dépenses publiques doit provoquer une expansion de la production du secteur privé et de l'emploi et aboutir à un gain net de production globale, excepté dans le cas où l'activité du secteur public que l'on a

réduite comporterait des utilisations plus productives des facteurs de production que celles qui en sont faites par le secteur privé.

Cette manière de voir est clairement intégrée dans le programme de Reagan qui préconise une réduction très substantielle de l'augmentation des dépenses fédérales. L'Administration estime que réduire cette hausse des dépenses constitue une étape essentielle vers la libération des facteurs de production qui peuvent dès lors être affectés à des utilisations plus productives par le secteur privé ; il s'agit donc d'un principe de base d'une politique qui vise à revigorer la croissance économique grâce aux initiatives prises par le secteur privé.

En ce qui concerne les implications de la théorie de l'offre en matière de politique fiscale, il doit être clair que la préoccupation principale — précédemment centrée sur le montant de l'imposition fiscale — s'attache désormais aux effets indirects produits par les dispositions ou les systèmes de taxation nouvellement instaurés. Ainsi le principal objet de la Loi fiscale de 1981 sur le Redressement économique a été de réduire le coût relatif du travail, de l'épargne et de l'investissement en réduisant les taux d'imposition marginaux sur les revenus. Les effets de ces réductions fiscales sur le montant de l'imposition fiscale — à un niveau donné de revenu — c'est-à-dire sur les taux moyens d'imposition — étaient une question d'importance secondaire. En outre, de nombreuses dispositions — la majorité de la législation fiscale — telles que celles qui ont été finalement votées reflétaient cette préoccupation essentielle des effets exercés par la fiscoalité sur les coûts relatifs des diverses actions possibles des contribuables. Par exemple, la modification radicale de nos dispositions fiscales relatives aux amortissements des capitaux investis, qui bat en brèche notre antique système de dépréciation pour le remplacer par un système d'amortissement accéléré du capital, fut inspirée par une prise de conscience : à savoir qu'une telle réforme était essentielle pour réduire le préjudice causé par la taxation des revenus qui freinait la formation d'épargne et le capital, spécialement lorsqu'on sait que l'impact de l'inflation renforce encore cet effet négatif.

Ces différences de méthodes, tant vis-à-vis des dépenses publiques que des politiques fiscales, condamnent toute application d'une politique fiscale ou budgétaire qui serait centrée sur le contrôle de la demande globale. Les objectifs de dépenses publiques ne doivent pas être fixés par référence à une quelconque contribution supposée que ces dépenses apporteraient à la demande globale. La politique économique ne doit pas davantage se concentrer sur le montant total des recettes fiscales comme moyen d'agir sur le niveau ou sur l'évolution de l'activité économique globale. Dans le même contexte, le volume du déficit budgétaire n'est pas une variable que la politique économique doive manipuler dans le but d'atteindre des niveaux ou des taux de croissance donnés pour l'emploi, la production, le revenu global, etc.

Dans le même esprit, l'économie de l'offre porte, avec raison, un jugement tout à fait différent de celui des théoriciens de la demande glo-

bale à l'égard des effets qui sont produits sur le niveau des prix par les mesures fiscales. Selon l'analyse de la demande globale, ce sont les changements survenus dans la fiscalité et dans les dépenses qui modifieront le niveau de la demande globale : ces changements, puisque théoriquement les conditions de l'offre ne sont pas modifiées par la politique fiscale — peuvent aboutir à augmenter ou à réduire les pressions inflationnistes.

Au contraire, l'analyse de l'offre professe que les mesures fiscales n'exercent un impact sur la demande globale que dans la mesure où les taxes influent d'abord sur la production globale par suite des effets de premier rang exercés sur le niveau des prix. Ainsi, une réduction des taux d'imposition fiscale sur les revenus, grâce à ses effets sur les prix relatifs, provoque un accroissement de l'offre de services (en main-d'œuvre et en capital) et de la production. Des accroissements de la demande — de même grandeur sont nécessairement associés à l'accroissement de la production. En conséquence, selon cette analyse, il ne peut résulter aucune hausse de pressions inflationnistes. Toute hausse de l'inflation ne serait que la conséquence d'une augmentation non nécessaire du taux d'expansion de la masse monétaire. Certes, si l'augmentation de la masse monétaire était maintenue au même taux qu'en l'absence de réduction fiscale, l'accroissement de production résultant de la réduction fiscale aboutirait à réduire toute pression inflationniste. Cette manière de définir le mode d'impact de la fiscalité est fondamentale dans le programme de Redressement économique, et c'est sur ce principe que l'Administration base sa confiance pour prédire que la réduction fiscale récemment votée ne relancera pas les pressions inflationnistes.

En corollaire, l'application de la théorie de l'offre conduit à rejeter la théorie selon laquelle les déficits budgétaires seraient en eux-mêmes générateurs d'inflation. La théorie pseudo-scientifique décrétant que les déficits budgétaires sont une source d'inflation repose sur l'observation selon laquelle ces déficits ont tendance à être convertis en monnaie. Cela n'est une conséquence ni inhérente ni nécessaire des déficits budgétaires. Tout dépend, ou presque, de la cause qui est à l'origine du déficit. Dans la mesure où le déficit résulte de mesures de taxation ou de dépenses publiques qui dépriment ou qui perturbent le comportement d'épargne du secteur privé, il est évidemment probable que ce déficit devra être financé par une expansion de la masse monétaire supérieure à celle qui se serait normalement produite. En conséquence, cette croissance monétaire pourrait bien à son tour aboutir à aggraver les pressions inflationnistes. Par contre, certaines mesures fiscales, en particulier les réductions de taxes conformes à la théorie de l'offre du genre de celles qui ont été récemment votées et qui réduisent le coût relatif de l'épargne, vont probablement stimuler une progression de l'épargne du secteur privé ; cette stimulation sera suffisante pour que l'on n'ait pas nécessairement à recourir à une émission monétaire quelconque dans le but de financer le déficit provoqué dans le budget par ces réductions de recettes fiscales. Un point important de doctrine politique qui découle de cette ana-

lyse est que le lien institutionnel que l'on établit traditionnellement entre l'expansion monétaire et les déficits budgétaires doit être rompu. La politique monétaire doit poursuivre une ferme politique de croissance lente et régulière de la masse monétaire, sans se soucier outre mesure des perspectives ou des impacts budgétaires. Telle est, je suis persuadé que vous en conviendrez tous, précisément la consigne que l'Administration a prescrit à la Réserve fédérale d'appliquer en matière de politique monétaire.

L'un des principaux éléments analytiques définis par l'économie de l'offre consiste à nier la relation dite « Courbe de Phillips » entre l'inflation et le chômage. De même, la théorie de l'offre réfute les deux points suivants : la stabilité des prix ne peut être obtenue qu'en acceptant de payer le prix représenté par un taux de chômage intolérablement élevé ; l'établissement d'un taux de croissance normal de l'emploi nécessite d'appliquer des politiques fiscales et monétaires qui sont susceptibles de relancer l'inflation.

Au contraire, l'analyse de l'offre démontre que les actions de politique gouvernementale qui sont correctement conçues pour supprimer les obstacles à l'emploi, à l'épargne et à la formation de capital, freineront — et ne relanceront pas — les pressions inflationnistes.

La cause profonde de l'inflation — hausses du niveau général des prix — a toujours été une croissance trop rapide de la masse monétaire par rapport à la croissance de la production en valeur réelle. Il doit être clair que, pour tout taux donné de hausse de la masse monétaire, plus les mesures fiscales seront efficaces pour augmenter l'offre de main-d'œuvre et réduire l'impact néfaste exercé par la fiscalité sur l'épargne et l'investissement, et moins la pression à la hausse se fera sentir sur le niveau des prix.

Le corollaire est qu'une politique monétaire qui aura su contrôler l'inflation relancera l'expansion de l'offre de main-d'œuvre et de capital, la production totale, les revenus. L'existence d'une situation inflationniste renforce l'impact néfaste produit par la fiscalité sur l'effort et sur l'épargne en augmentant les taux marginaux réels d'imposition frappant le revenu ; il en découle alors une baisse du taux réel de rémunération après impôt qui peut être obtenue de l'usage de la main-d'œuvre et du capital ; et finalement on aboutit à un freinage de la croissance des facteurs de production (capital et travail) et de la production totale. Poursuivre une politique de resserrement monétaire, c'est-à-dire une politique qui maintient fermement un taux modéré et régulier d'accroissement de la masse monétaire, n'est donc pas en contradiction avec l'instauration d'une forte croissance dans la production et dans l'emploi. Bien au contraire, une politique monétaire anti-inflation renforce la probabilité d'atteindre pleinement ces objectifs.

*
**

Le programme économique que l'Administration Reagan a lancé représente une rupture nette avec la plupart des politiques jusqu'à présent suivies par les Administrations fédérales qui se sont succédées aux USA depuis quelques quarante-cinq ans. Mais le contenu doctrinal de cette politique ne peut se définir véritablement sous les seules couleurs de l'originalité ou de la nouveauté. Bien au contraire, il est certain que ces politiques se conforment de très près aux prescriptions définies par l'application d'un système d'analyse extrêmement rigoureux et de haute signification. Je me hâte d'ajouter qu'il ne s'agit pas d'un système purement dérivé d'abstractions intellectuelles. Il existe des preuves concrètes très importantes qui renforcent la crédibilité logique des propositions analytiques, des prescriptions politiques basées sur celles-ci et enfin des résultats que l'on attend de ces politiques.

Le programme Reagan est un plan garanti pour restaurer la liberté économique et la responsabilité de l'individu et par-là pour revigorer les secteurs d'activité dont le progrès économique a toujours dépendu. Il existe naturellement de nombreux obstacles potentiels à l'application efficace de ce projet. L'état actuel des marchés financiers aux Etats-Unis, qui inquiète tant nos amis du monde entier, pourrait contrecarrer sérieusement le développement des réactions positives que l'on prévoit à l'égard du programme Reagan.

L'Administration ne prend pas cette situation à la légère, soyez-en persuadés. Nous sommes certains cependant que les objectifs du programme seront réalisés et que la prospérité durable qui en résultera sera largement partagée.

ALLOCUTION

de Stephen Marris (*)

Du fait des hasards de l'ordre alphabétique (français), les délégués de la France et des Etats-Unis siègent toujours côte à côte aux réunions de l'OCDE et si ce voisinage devait conduire à quelque chose, ce devrait être à une conférence vivante et particulièrement animée. Cela procure une bonne occasion de voir si de nouveaux développements peuvent se dégager sur les problèmes et la politique économiques américains tels qu'on les voit du point de vue français. Permettez-moi de spéculer brièvement sur ce qui peut en résulter.

Tout d'abord, il se pourrait que vue de France, la performance de l'économie américaine enregistrée durant les années 70 ne soit pas aussi mauvaise qu'on semble parfois le croire de l'autre côté de l'Atlantique. En particulier, on recense la création de dix millions d'emplois nouveaux, ce qui est presque suffisant pour absorber, d'une part la poussée démographique de la population en âge de travailler et, d'autre part, la progression régulière des taux d'activité féminins. Du point de vue français, et au regard de l'expérience de la France durant cette même période, ce fut une réussite considérable.

D'autres tendances furent cependant inquiétantes ; citons en particulier la hausse insidieuse et constante de l'inflation et des anticipations

(*) Conseiller économique auprès du secrétaire général de l'OCDE.

inflationnistes. Pour les économistes, l'inflation est non seulement un mal en soi mais aussi, comme Art Okun l'aurait souligné s'il était encore parmi nous, si nous sommes honnêtes avec nous-mêmes (comme chacun sait qu'il l'était lui-même), nous devons admettre qu'aucun de nous ne possède un programme convaincant et politiquement réaliste qui soit capable de réduire l'inflation une fois que celle-ci s'est profondément enracinée.

Ceux d'entre vous qui s'intéressent à la politique fiscale étudieront l'évolution fascinante qui s'est accomplie depuis l'orthodoxie d'équilibre budgétaire sous Eisenhower, le keynesianisme de Walter Heller, le « non-ajustement » de Paul Mc Craken, jusqu'à la courbe magique — et trompeuse à mon avis — dessinée par Art Laffer.

Les économistes monétaires étudieraient les modifications de la politique du système de Réserve fédéral en matière de financement du déficit budgétaire et de contrôle de la masse monétaire ou le bien-fondé de la thèse actuellement répandue, mais sans preuve manifeste, selon laquelle la réduction du taux de croissance de l'offre de monnaie constitue un moyen privilégié et relativement indolore de réduire le taux d'inflation.

Cela devrait produire une discussion animée. Mais il ne peut s'en dégager beaucoup d'idées ou de solutions nouvelles. La structure institutionnelle de la France en matière de politique fiscale et monétaire est différente et ceci relève beaucoup plus du domaine des économistes anglo-saxons.

Mais j'espère que vous observerez aussi l'économie des Etats-Unis du point de vue macro-structurel, spécialement en ce qui concerne les salaires réels et le taux de rémunération des investissements productifs. Une thèse étonnante a été faite sur l'expérience que l'Amérique a connue au cours des années 70 qui jusqu'à présent n'a été ni confirmée ni infirmée. Elle dit que les bons résultats obtenus dans la création d'emplois peuvent s'expliquer au moins partiellement par le fait qu'il existe encore aux Etats-Unis une plus grande flexibilité des salaires réels qu'ici en Europe. En particulier, on a démontré que la dégradation du coût relatif de la main-d'œuvre résultant de la stabilisation des salaires réels américains pourrait peut-être expliquer simultanément le nombre important de nouveaux venus sur le marché du travail qui ont trouvé un emploi, ainsi que les progrès étonnamment faibles de la productivité de la main-d'œuvre, dont la cause, en dépit des efforts de Ed. Denison, demeure si mystérieuse.

C'est en cela que les travaux précurseurs réalisés par le professeur Malinvaud sur les déterminants du chômage, et le fait que les économistes français sont en général plus sensibles aux théories économiques marxistes et mieux préparés à adopter une approche historique et sociologique des mécanismes de détermination du partage des revenus des facteurs de production (je pense par exemple à l'œuvre de Jacques Attali), pourraient être générateurs d'idées neuves et intéressantes.

Les spécialistes des problèmes monétaires internationaux voudront discuter du sort fluctuant du dollar comme monnaie de réserve ainsi que de l'importance des modifications de portefeuille dans la détermination de la valeur du dollar. Mais j'espère que l'on étudiera aussi spécialement l'impact que le taux de change exerce sur l'économie intérieure américaine, puisque je crois que nous persistons peut-être à sous-estimer les effets néfastes que la surévaluation du dollar a exercés au cours des années 60 sur le dynamisme industriel des Etats-Unis, ainsi que sur le taux d'inflation à la fin de la décennie 70. Ici encore, vous pourrez trouver des idées neuves puisque les économistes et les fonctionnaires français ont toujours été très conscients du rôle joué par le taux de change dans la mesure où il influence le taux de profit et la compétitivité d'une part et le taux d'inflation d'autre part.

Ceux qui s'intéressent aux finances publiques peuvent être déconcertés par l'ampleur de l'inquiétude qui se manifeste aux Etats-Unis devant la hausse des dépenses publiques étant donné que leur niveau reste inférieur à celui enregistré dans de nombreux pays européens.

L'un des motifs de cette préoccupation est le rythme rapide de l'augmentation de ces dernières années. Une seconde raison est que du fait que le système américain repose lourdement sur la taxation directe, financer un niveau donné de dépenses publiques soulève plus de problèmes de taux marginaux d'imposition trop élevés et de taxation des profits, que ce n'est le cas dans des pays comme la France où les impôts indirects occupent une place beaucoup plus importante.

Ceux qui s'intéressent aux problèmes microéconomiques s'attacheront à étudier l'expérience américaine surtout du point de vue du fonctionnement — bon ou mauvais — des marchés. Ici il semble souvent qu'un fossé d'incompréhension sépare les deux côtés de l'Atlantique. Les Européens ont tendance à analyser les défaillances dans le fonctionnement du marché en termes de puissance monopolistique détenue par les syndicats, ou d'intervention gouvernementale qui prend la forme de contrôle de prix, d'encadrement du crédit, de subventions accordées à des « canards boiteux », etc., tous procédés dont les Etats-Unis semblent être remarquablement exempts, mais ils oublient une chose : alors qu'en France les esprits les plus brillants et les plus sérieux font carrière dans l'Administration, aux Etats-Unis ils deviennent juristes ou avocats ; et on ne devrait jamais sous-estimer les dommages que les hommes de loi peuvent infliger aux mécanismes de marché si on leur en donne la moindre occasion — par des procès en responsabilité, par la réglementation gouvernementale, etc.

Je n'irai pas plus loin dans cette énumération et ne tenterai pas de faire une synthèse, mais j'aimerais pour terminer suggérer que l'expérience américaine soit également évaluée à travers l'apport d'une autre discipline plutôt négligée : celle de l'histoire économique. Si l'on considère le déroulement des événements depuis la révolution industrielle, on peut discerner des signes d'une certaine évolution dans le

cycle de vie des grandes nations, qui affecte leurs comptes extérieurs (ils passent d'une position de nouveaux débiteurs à celle de créanciers mûrs mais qui peuvent de moins en moins réaliser leurs créances), leurs structures économiques (des activités primaires aux secondaires puis aux tertiaires) et leurs systèmes de valeurs (changements graduels des attitudes vis-à-vis du travail, de l'entreprise privée et du rôle de « l'Etat providence »). Nous avons constaté cela en Grande-Bretagne ; nous en avons perçu quelques signes aux Etats-Unis et plus récemment en Allemagne.

Cependant, du point de vue historique la question est de savoir si ce processus de vieillissement peut être non pas tant inversé que stabilisé, maîtrisable de telle sorte qu'il soit possible que ces pays qui ont été depuis deux siècles à la pointe de la révolution industrielle réussissent à « bien vieillir ».

Jusqu'à présent l'histoire ne nous a pas encore fourni de réponse à cette question, mais néanmoins les économistes peuvent essayer de définir quelques-unes des conditions qui sont nécessaires à la réussite :

— les anticipations inflationnistes doivent être fermement maîtrisées ;

— le niveau des salaires réels doit être maintenu assez bas pour générer de fortes motivations à innover et à investir dans un environnement plus incertain et plus dangereux ;

— il faut éviter la tendance à la surévaluation des réserves de change passées et actuelles, détenues par les pays dotés de puissants marchés financiers privés ;

— les dépenses publiques doivent être contenues dans les limites de ce que les contribuables sont prêts à payer ;

— enfin, et ce n'est pas le moins important pour les Etats-Unis, la profession de juriste doit être contrôlée.

Si telles sont les conditions nécessaires, il est clair que « bien vieillir » ne sera pas une tâche facile. Mais je ne veux pas terminer sur une note pessimiste. Vus de l'Europe, les Etats-Unis semblent encore les mieux placés pour atteindre un « troisième âge » (*) réussi. L'économie et la Société américaine offrent encore des gages sérieux de flexibilité ; on y croit encore à l'avenir. Les problèmes sont là pour être résolus et il existe encore une volonté pour expérimenter des idées neuves. Espérons que ces qualités l'emporteront puisqu'elles revêtent une importance primordiale non seulement pour les Etats-Unis mais également pour sa plus vieille alliée et assurément pour toutes les démocraties industrialisées.

(*) En français dans le texte.