

La théorie générale de l'emploi (1937)

John Maynard Keynes

Citer ce document / Cite this document :

Keynes John Maynard. La théorie générale de l'emploi (1937). In: Revue française d'économie, volume 5, n°4, 1990. pp. 141-156;

doi : 10.3406/rfeco.1990.1267

http://www.persee.fr/doc/rfeco_0769-0479_1990_num_5_4_1267

Document généré le 06/06/2016

John Maynard KEYNES

La théorie générale de l'emploi (1937)

J

e suis plus attaché aux idées fondamentales et relativement simples qui sous-tendent ma théorie, qu'aux formes particulières dans lesquelles je les ai incorporées; et je ne désire aucunement que celles-ci soient cristallisées en l'état actuel du débat. S'il s'avère que mes idées simples de base peuvent devenir familières et acceptables, le temps, l'expérience et la collaboration de nom-

breux esprits permettront de découvrir la meilleure façon de les formuler.

I

On reconnaît en général que l'analyse ricardienne se préoccupait de ce que nous appelons maintenant **l'équilibre de longue période**. La contribution de Marshall consista principalement à greffer sur cette analyse le principe d'utilité marginale et le principe de substitution, en même temps qu'une discussion sur le passage d'un point d'équilibre de longue période à un autre. Mais Marshall supposait, comme Ricardo, que les quantités de facteurs de production utilisées étaient données et que le problème était de déterminer la façon dont elles seraient utilisées et leurs rémunérations relatives. Edgeworth, le professeur Pigou et après eux d'autres auteurs actuels ont apporté des raffinements à cette théorie et l'ont améliorée, en prenant certains éléments en considération : quelle incidence pourraient avoir diverses formes particulières des fonctions d'offre de facteurs ; ce qui arriverait dans des conditions de monopole et de concurrence imparfaite ; jusqu'à quel point les avantages de la société et de l'individu coïncident ; quels sont les problèmes spécifiques que soulève l'échange dans un système d'économie ouverte ; et d'autres questions du même ordre. Mais ces auteurs plus récents, tout comme leurs prédécesseurs, traitaient encore d'un système dans lequel les quantités de facteurs employées étaient données et où les autres éléments importants étaient à peu près connus avec certitude. Cela ne signifie pas qu'ils traitaient d'un système d'où le changement était exclu d'emblée, ni même d'un système d'où était écarté par avance le fait que des anticipations puissent s'avérer erronées. Mais, à tout instant donné, les faits et les prévi-

sions étaient supposés également donnés, sous une forme déterminée et calculable ; et les risques, dont on ne faisait pas grand cas — bien qu'on admît leur existence —, étaient supposés mesurables avec exactitude par le calcul actuariel. Le calcul de probabilités, bien qu'on n'y fit qu'implicitement allusion, était supposé capable de réduire l'incertitude au même état calculable que l'état de la certitude elle-même ; tout comme dans le calcul benthamien des plaisirs et des peines ou des avantages et des inconvénients, par lesquels la philosophie benthamienne croyait les hommes influencés dans l'ensemble de leur comportement éthique.

En réalité, nous ne disposons pourtant, comme principe directeur, que de la plus vague idée des conséquences qu'auront nos actes, si l'on excepte leurs conséquences les plus immédiates. Parfois, nous ne nous préoccupons guère de leurs conséquences plus lointaines, même s'il est vrai que le temps et le hasard peuvent les rendre importantes. Mais il arrive que nous nous en préoccupions fortement, et parfois même plus que de leurs conséquences immédiates. Or, de toutes les activités humaines qui sont concernées par ce souci à plus long terme, il se trouve que l'une des plus importantes est de caractère économique, puisqu'il s'agit de l'accumulation de la richesse. Tout l'objet de cette accumulation est de produire des résultats, ou des résultats potentiels, à une date relativement lointaine, et parfois à une date repoussée indéfiniment dans le lointain. Ainsi, du fait que notre connaissance de l'avenir est fluctuante, vague et incertaine, il résulte que la richesse est un sujet particulièrement impropre à être étudié selon les méthodes de la théorie économique classique. Cette théorie fonctionnait sans doute pour un monde dans lequel les biens économiques étaient consommés en l'espace d'un bref intervalle à partir du moment où ils étaient produits. Mais elle réclame, selon moi, d'être considérablement modifiée, si on veut l'appli-

quer à un monde où l'accumulation de richesse en vue d'un avenir reporté à une date indéterminée est un facteur important ; et plus le rôle relatif joué par une telle accumulation de richesse est grand, plus une telle modification devient essentielle.

Il me faut expliquer que, par l'expression de connaissance «incertaine», mon intention n'est pas simplement de distinguer ce qui est su avec certitude de ce qui est seulement probable. Le jeu de la roulette n'est pas sujet à l'incertitude, en ce sens, ni la perspective de tirer un bon numéro au loto. Ou encore, l'espérance de vie n'est soumise qu'à une légère incertitude. Même le temps qu'il fait n'est que modérément incertain. Le sens dans lequel j'utilise ce terme est celui selon lequel la perspective d'une guerre européenne était incertaine, ou encore le prix du cuivre et le taux d'intérêt dans vingt ans, ou la date d'obsolescence d'une invention nouvelle, ou la position des détenteurs de fortunes privées dans le système social de 1970. En ces matières, il n'y a pas de fondement scientifique sur lequel on puisse formuler, de façon autorisée, quelque raisonnement probabiliste que ce soit. **Nous ne savons pas, tout simplement.** Néanmoins, la nécessité d'agir et de décider nous oblige, en tant qu'hommes pratiques, à faire de notre mieux pour surmonter cette réalité embarrassante et à nous conduire exactement comme nous le devrions si nous avions derrière nous un bon calcul benthamien de séries d'avantages et d'inconvénients futurs — chacun multiplié par sa probabilité propre — en attente d'être effectué.

Comment, dans de telles circonstances, arrivons-nous à nous comporter d'une façon qui nous permet de sauver la face et d'apparaître comme des hommes économiques rationnels? Nous avons inventé, à cet effet, une palette de techniques variées, dont les plus importantes sont les trois suivantes.

1. Nous admettons que **le présent est un guide** de

l'avenir bien plus utilisable que ne le montrerait jusqu'ici un examen candide de l'expérience passée. Autrement dit, nous ignorons largement quelles sont les perspectives de changements futurs, et nous ne savons rien de la forme réelle que prendront ces changements.

2. Nous admettons que l'état actuel de l'opinion, en tant qu'il est exprimé par les prix et par la production courante, est fondé sur **une sommation correcte de prévisions** quant à l'avenir, de sorte que nous pouvons l'accepter comme tel à moins que et jusqu'à ce que n'apparaisse quelque chose de nouveau et d'important.

3. Sachant que notre opinion propre et individuelle est dénuée de valeur, nous nous efforçons de retomber sur l'opinion du reste du monde, qui est peut-être mieux informé. C'est-à-dire que nous nous efforçons de nous conformer au comportement de la majorité ou au comportement moyen. La psychologie d'une société d'individus où **chacun s'efforce de copier les autres** suscite ce que nous sommes en droit de nommer très exactement un **jugement conventionnel**.

Or, une théorie pratique de l'avenir fondée sur ces trois principes présente certaines caractéristiques bien marquées. En particulier, puisqu'elle repose sur des fondements si peu solides, elle est **sujette à des changements soudains et violents**. La pratique établie, faite de tranquillité et d'immobilité, de certitude et de sécurité, peut s'effondrer tout à coup. Des craintes et des espoirs nouveaux se mettent alors à guider la conduite des hommes. Les forces de la désillusion peuvent brusquement imposer un nouveau barème d'appréciation par convention. **Toutes ces jolies techniques très raffinées, faites pour une salle de conseil d'administration richement lambrissée et pour un marché réglé à merveille, risquent de s'écrouler**. En tous temps, **les peurs paniques les plus vagues ainsi que les espoirs sans fondement** et tout aussi vagues ne sont jamais

vraiment endormis et reposent juste en dessous de la surface.

Le lecteur a peut-être l'impression que cette dissertation générale et philosophique sur le comportement de l'espèce humaine est quelque peu éloignée de la théorie économique qui fait l'objet de la discussion. Pourtant, en ce qui me concerne, je suis d'avis contraire. Bien que ce soit tout à fait selon cette théorie que nous nous comportons sur le marché, la théorie que nous concevons en étudiant comment nous nous comportons sur le marché ne devrait pas se vouer sans rémission à l'adoration des idoles du marché. **J'accuse la théorie économique classique d'être elle-même une de ces jolies techniques très raffinées qui tentent de parler du présent en faisant abstraction du fait que nous avons une connaissance limitée de l'avenir.**

J'imagine qu'un économiste classique serait prêt à admettre cela. Pourtant, même dans cette éventualité, je crois qu'il laisserait échapper la nature exacte de la différence qu'établit son travail d'abstraction entre la théorie et la pratique, ainsi que le caractère propre des erreurs auxquelles il est probable qu'il soit conduit.

C'est le cas, en particulier, dans sa façon de traiter de la monnaie et de l'intérêt. Et nous commencerons par mieux tirer au clair la question des fonctions de la monnaie.

La monnaie — c'est bien connu — remplit deux fonctions principales. En tenant le rôle de monnaie de compte, elle facilite les échanges sans qu'il soit nécessaire qu'elle apparaisse jamais elle-même comme un objet substantiel. A cet égard, elle est une convention, dénuée de signification ou d'influence réelle. En second lieu, la monnaie est une réserve de richesse. On nous le dit précisément de cette manière, et sans aucune ironie. Mais dans le monde de l'économie classique, quel usage insensé c'est là lui attribuer ! Car on reconnaît comme caractéristique de la monnaie en tant que réserve de richesse le fait qu'elle

est stérile ; alors qu'en pratique toutes les autres formes de mise en réserve de la richesse rapportent un intérêt ou un profit. En vertu de quoi quiconque — si ce n'est dans un asile de fous — serait-il amené à vouloir utiliser la monnaie comme réserve de richesse ?

Parce que, pour des motifs en partie rationnels et en partie instinctifs, notre désir de détenir de la monnaie comme réserve de richesse est un baromètre de notre degré de défiance quant à nos propres calculs et conventions concernant l'avenir. Même si cette impression au sujet de la monnaie est elle-même conventionnelle ou instinctive, elle agit, pour ainsi dire, à un niveau plus profond de nos motivations. Elle prend le relais dans les moments où les conventions les plus échafaudées et les plus précaires se sont affaiblies. La possession de monnaie réelle apaise notre inquiétude ; et la prime que nous requérons pour nous faire nous séparer de la monnaie est la mesure de notre degré d'inquiétude.

L'importance de cette caractéristique de la monnaie a d'habitude été négligée ; et dans la mesure où l'on s'est rendu compte de cette importance, la nature essentielle du phénomène a été mal décrite. Car ce qui a attiré l'attention a été la quantité de monnaie thésaurisée ; et on a attaché de l'importance à cette quantité parce qu'on supposait qu'en affectant la vitesse de circulation, elle avait un effet direct et proportionné sur le niveau des prix. Mais la quantité de monnaie sous forme d'encaisses ne peut être modifiée que si la quantité totale de monnaie est changée ou bien si la quantité de revenu courant sous forme de monnaie (au sens large) est changée ; tandis que les fluctuations du degré de confiance sont susceptibles d'avoir un effet très différent, à savoir de modifier non pas le montant qui est effectivement thésaurisé, mais le montant de la prime qui doit être offerte pour inciter les gens à ne pas thésauriser. Et des changements de la propension à thésauriser, ou de l'état de pré-

férence pour la liquidité, comme je l'ai appelée, affectent en premier lieu, non pas les prix, mais **le taux d'intérêt**; car tout effet sur les prix est produit par répercussion, comme conséquence ultime d'un changement du taux d'intérêt.

Ceci est, formulée de façon très générale, ma théorie du taux d'intérêt. Le taux d'intérêt mesure évidemment — exactement comme dans les livres d'arithmétique — **la prime qui doit être offerte pour inciter les gens à détenir leur richesse sous une forme autre que celle de l'encaisse monétaire**. La quantité totale de monnaie et le montant de monnaie requis en circulation active pour les transactions d'affaires au jour le jour (montant qui dépend principalement du revenu monétaire) déterminent le montant disponible pour les soldes inactifs, c'est-à-dire pour les stocks monétaires. Le taux d'intérêt est le facteur qui ajuste à la marge la demande de trésorerie à l'offre de trésorerie.

A présent, passons à l'étape suivante de la discussion. Le possesseur de richesse, qui a été incité à ne pas détenir sa richesse sous la forme de monnaie thésaurisée, a encore deux options qui se présentent à lui. Il peut prêter son argent au taux d'intérêt monétaire courant ou bien il peut acheter des biens de capital sous une forme ou une autre. Il est clair qu'à l'équilibre ces deux options doivent offrir un avantage égal à **l'investisseur** marginal qui déciderait de placer son argent en choisissant l'une ou l'autre. Cette situation est amenée par des modifications des prix monétaires des biens de capital par rapport aux prix des prêts monétaires. Les prix des biens de capital fluctuent jusqu'à ce que, au regard de leur **rendement escompté** et en considération de tous ces éléments de doute et d'incertitude — les conseils intéressés et désintéressés, l'air du temps, les conventions et tout ce qu'on voudra — qui ont une influence sur ce que pense l'investisseur, ces biens offrent apparemment un avantage égal à l'investisseur marginal qui hésite entre un type d'investissement et un autre.

Ceci est alors la première répercussion du taux d'intérêt, à savoir une répercussion sur les prix des biens de capital. Cela ne signifie pas, bien sûr, que le taux d'intérêt est la seule variable fluctuante qui ait une influence sur ces prix. Les opinions quant à leur rendement futur sont elles-même sujettes à des fluctuations sensibles, précisément pour les raisons exposées plus haut, c'est-à-dire le peu de solidité, du point de vue des fondements, de la connaissance dont elles dépendent. Ce sont ces opinions, considérées conjointement au taux d'intérêt, qui fixent leurs prix.

Maintenant, voyons la troisième étape. Les biens de capital sont susceptibles, en général, d'être produits en peu de temps. L'échelle à laquelle ils sont produits dépend, bien sûr, de la relation entre leurs coûts de production et les prix qu'on peut espérer qu'ils atteindront sur le marché. Ainsi, si le niveau du taux d'intérêt, considéré conjointement aux opinions quant à leur rendement futur, élève les prix des biens de capital, le volume de l'investissement courant (ce qui veut dire aussi la valeur de la production récente de biens de capital) sera accru ; tandis que si, au contraire, ces facteurs influents font baisser les prix des biens de capital, le volume de l'investissement courant sera diminué.

Il n'est pas surprenant que le volume de l'investissement courant, ainsi déterminé, puisse fluctuer sensiblement de temps en temps. Car ce volume dépend de deux séries de jugements se rapportant à l'avenir, dont aucune ne repose sur un fondement approprié ou assuré, mais sur la propension à thésauriser et sur les opinions quant au rendement futur des biens de capital. Il n'y a pas non plus de raison de supposer que les fluctuations concernant l'un de ces facteurs puissent tendre à compenser les fluctuations enregistrées à propos de l'autre. Quand on adopte un point de vue plus pessimiste au sujet des rendements

futurs, on n'a pas pour autant de raison de croire qu'il devrait y avoir une propension plus faible à thésauriser. En effet, les conditions qui aggravent la situation du côté d'un facteur tendent, en règle générale, à l'aggraver aussi du côté de l'autre facteur. Car les mêmes circonstances qui conduisent à des vues pessimistes quant aux rendements futurs ont tendance à augmenter la propension à thésauriser. Le seul élément d'auto-régulation du système intervient à un stade bien plus tardif et à un degré incertain. Si un déclin de l'investissement provoque un déclin de la production totale, cela peut avoir comme résultat (pour diverses raisons) une réduction du montant de monnaie requis en circulation active, ce qui laisserait une plus grande quantité de monnaie en circulation inactive, ce qui satisfait la propension à thésauriser à un niveau moins élevé du taux d'intérêt, ce qui augmenterait l'échelle de l'investissement, ce qui restaurerait dans une certaine mesure le niveau de la production totale.

Ceci complète le premier point de la discussion, à savoir que l'échelle de l'investissement est sujette à fluctuer pour des raisons tout à fait distinctes (a) de celles qui déterminent la propension de l'individu à épargner sur un revenu donné, et (b) des conditions physiques de capacité de la technique à seconder la production, qui jusqu'ici ont généralement été supposées constituer le facteur prépondérant qui gouverne l'efficacité marginale du capital.

En revanche, si notre connaissance du futur était calculable et non sujette à des changements soudains, on pourrait être en droit de poser conjointement la stabilité et la forte inélasticité de la courbe de préférence pour la liquidité. Dans ce cas, une légère baisse du revenu monétaire provoquerait une forte baisse du taux d'intérêt, probablement suffisante pour élever la production et l'emploi jusqu'à leur pleine capacité¹. Alors, on pourrait raisonnablement supposer que la totalité des ressources dispo-

nibles fût normalement employée; et les conditions requises par la théorie orthodoxe seraient satisfaites

II

Le point suivant sur lequel je suis en désaccord avec les tenants de la théorie traditionnelle concerne leur apparente conviction qu'il n'est pas nécessaire d'élaborer une théorie qui combine globalement l'offre et la demande de production. Une fluctuation de l'investissement, survenant pour les raisons qui viennent d'être exposées, aura-t-elle un effet sur la demande de production considérée de façon globale et, par conséquent, sur l'échelle de la production et de l'emploi? Quelle réponse la théorie traditionnelle peut-elle apporter à cette question? Je crois qu'elle n'apporte aucune espèce de réponse, puisqu'elle n'a jamais accordé la moindre attention à ce problème; en effet, **la théorie de la demande effective — c'est-à-dire la demande envisagée comme un tout — a été entièrement négligée depuis plus d'un siècle.**

Ma propre réponse à cette question met en jeu des considérations nouvelles. Je dis que la demande effective est composée de deux éléments : la dépense d'investissement, déterminée de la manière que l'on vient d'expliquer, et la dépense de consommation. Or, qu'est-ce qui gouverne le montant de **la dépense de consommation**? Ce montant dépend principalement du niveau de revenu. La propension des gens à consommer (ainsi que je l'appelle) est influencée par de nombreux facteurs comme la distribution du revenu, leur attitude vis-à-vis de l'avenir en temps normal et — quoique probablement à un degré moindre — le taux d'intérêt. Mais, dans l'ensemble, il apparaît une **loi psychologique prépondérante**, à savoir que lorsque le revenu agrégé augmente, la dépense de consommation

augmente également, mais dans une mesure un peu moindre. C'est une conclusion tout à fait évidente : cela revient simplement à dire qu'une hausse de revenu sera partagée, dans une proportion ou une autre, entre la dépense et l'épargne ; et que lorsque notre revenu s'accroît, il est extrêmement improbable que cela ait l'effet de nous faire soit dépenser moins, soit épargner moins qu'auparavant. Cette loi psychologique a été de la plus grande importance dans le développement de ma propre réflexion, et elle est, à mon avis, absolument fondamentale pour la théorie de la demande effective telle qu'elle est exposée dans mon livre. Mais peu de critiques ou de commentateurs y ont accordé une importance particulière jusqu'à présent.

Il suit de ce principe parfaitement évident une conséquence importante, avec laquelle pourtant nous ne sommes pas familiarisés. Les revenus sont créés par les entrepreneurs produisant en partie pour susciter l'investissement, en partie pour alimenter la consommation. Le montant qui est consommé dépend du montant du revenu ainsi constitué. D'où le fait que **le volume de biens de consommation qu'il sera rentable de produire pour les entrepreneurs dépend du montant de biens d'équipement qu'ils produisent**. Si, par exemple, le public a l'habitude de dépenser neuf dixièmes de son revenu en biens de consommation, il s'ensuit que, si les entrepreneurs devaient produire des biens de consommation à un coût représentant plus de neuf fois le coût des biens d'équipement qu'ils produisent, une partie de leur production ne pourrait pas être vendue à un prix qui couvre son coût de production. Car les biens de consommation auraient coûté sur le marché plus des neuf dixièmes du revenu agrégé du public et seraient par conséquent en excès par rapport à la demande de biens de consommation, qui ne représente, par hypothèse, que les neuf dixièmes du revenu. Ainsi, les

entrepreneurs feront des pertes jusqu'à ce qu'ils contractent leur production de biens de consommation à un volume où celle-ci n'excède plus le niveau de neuf fois la production courante de biens d'équipement.

Bien entendu, la relation n'est pas aussi simple que dans cette illustration. La proportion de revenu que les gens choisiront de consommer ne sera pas constante, et, dans le cas le plus général, d'autres facteurs entrent également en jeu. Mais il y a toujours une relation, à peu près de ce genre, entre le volume de biens de consommation qu'il est rentable de produire et le volume de biens d'équipement produits ; et je me suis intéressé, dans mon livre, à cette relation, que j'ai appelée **le multiplicateur**. Le fait qu'une hausse de la consommation ait tendance, en elle-même, à stimuler de la sorte un investissement accru ne fait que renforcer mon argumentation.

Que le niveau de production de biens de consommation profitable à l'entrepreneur soit lié par une relation de ce genre au montant de la production de biens d'équipement, cela dépend d'hypothèses à caractère simple et évident. La conclusion me semble se situer bien au-delà de toute polémique. Et pourtant, les conséquences qui s'ensuivent sont à la fois insolites et de la plus haute importance.

On peut résumer la théorie en disant qu'étant donné la psychologie du public, le niveau global de la production et de l'emploi dépend du montant de l'investissement. Je présente les choses de cette manière, non pas parce que ce montant serait le seul facteur dont dépende la production agrégée, mais parce qu'il est d'usage, dans un système complexe, de considérer comme la causa causans **le facteur qui est le plus sujet à des fluctuations soudaines et sensibles**. De façon plus complète, la production agrégée dépend de **la propension à thésauriser**, de la **politique de l'autorité monétaire** en ce qu'elle affecte la

quantité de monnaie, de l'état de confiance en matière de rendement futur des biens de capital, de la propension à consommer et des facteurs sociaux qui influent sur le niveau du salaire monétaire. Mais parmi ces divers facteurs, ce sont ceux qui déterminent le taux d'investissement qui sont les moins fiables, puisque ce sont eux qui subissent l'influence de nos opinions quant à cet avenir dont nous avons une connaissance si limitée.

Ainsi, ce que je propose, c'est finalement une théorie qui vise à expliquer pourquoi la production et l'emploi sont tant sujets à des fluctuations. Cette théorie n'offre pas un remède tout prêt quant à la manière d'éviter ces fluctuations et de maintenir la production à un niveau optimal et stable. Pourtant, c'est bien à proprement parler une théorie de l'emploi, car elle explique pourquoi, dans des circonstances données, l'emploi est ce qu'il est. Naturellement, je ne m'intéresse pas seulement au diagnostic, mais aussi au traitement ; et de nombreuses pages de mon livre y sont consacrées. Mais je considère que mes suggestions en vue d'une guérison, qui, je l'avoue, ne sont pas complètement au point, se situent sur un plan différent de celui de mon diagnostic. Elles ne doivent pas être entendues en un sens définitif ; elles sont sujettes à toutes sortes d'hypothèses spécifiques et sont nécessairement liées aux conditions particulières du moment. Cependant, les raisons principales qui me font me départir de la théorie traditionnelle vont bien plus loin que cela. Elles sont d'une portée extrêmement générale et sont conçues comme définitives.

. Par conséquent, je veux récapituler dans ce qui suit les raisons principales qui m'ont décidé à abandonner cette théorie.

1. La théorie orthodoxe suppose que nous avons une connaissance de l'avenir très différente de celle dont nous disposons en réalité. Cette fausse mise en forme

emprunte la voie indiquée par le calcul benthamien. L'hypothèse d'un avenir prévisible par le calcul mène à une interprétation erronée des principes de conduite que le besoin d'agir nous oblige à adopter, et à une sous-estimation des facteurs latents que sont l'état de doute extrême, la précarité, l'espoir et la crainte. Il en a résulté une théorie erronée du taux d'intérêt. Il est vrai que la nécessité d'égaliser les avantages dans le choix entre la détention de créances ou de biens de capital requiert que le taux d'intérêt soit toujours égal à l'efficacité marginale du capital. Cependant, cela ne nous dit pas à quel niveau l'égalité sera effective. La théorie orthodoxe considère que c'est l'efficacité marginale du capital qui en fixe la mesure. Mais l'efficacité marginale du capital dépend du prix des biens de capital ; et puisque ce prix détermine le taux de l'investissement nouveau, elle n'a de sens réel à l'équilibre qu'à un seul niveau donné de revenu monétaire. Ainsi l'efficacité marginale du capital n'est pas déterminée, à moins que le niveau de revenu monétaire soit donné. Dans un système où le niveau de revenu monétaire a la possibilité de fluctuer, il manque à la théorie orthodoxe une équation sans laquelle on n'a pas tout ce qui est requis pour trouver une solution. Sans aucun doute, la raison pour laquelle le système orthodoxe n'a pas réussi à découvrir cette divergence réside dans le fait qu'il a toujours tacitement considéré que le revenu est donné, à savoir que son niveau correspond à l'emploi de toutes les ressources disponibles. En d'autres termes, il considère tacitement que la politique monétaire est de nature à maintenir le taux d'intérêt au niveau qui est compatible avec le plein emploi. Il est, par conséquent, incapable de traiter du cas général, où l'emploi est susceptible de fluctuer. Ainsi, au lieu que ce soit l'efficacité marginale du capital qui détermine le taux d'intérêt, c'est plutôt, en vérité (quoique pas dans tous les cas), le taux d'intérêt qui détermine l'efficacité marginale du capital.

2. La théorie orthodoxe aurait dorénavant découvert le défaut dont nous venons de parler, si elle n'avait pas ignoré le besoin d'une théorie globale de l'offre et de la demande de biens. Je doute que beaucoup d'économistes modernes acceptent vraiment la loi de Say, selon laquelle l'offre crée sa propre demande. Mais ils n'ont pas été conscients du fait que, tacitement, ils la supposaient vraie. Ainsi, la loi psychologique sur laquelle repose le multiplicateur est passée inaperçue. On n'a pas remarqué que le montant de biens de consommation qu'il est rentable pour les entrepreneurs de produire est fonction du montant de biens d'équipement qu'il leur est rentable de produire. Il faut, à mon avis, en chercher l'explication dans la supposition tacite selon laquelle chaque individu dépense la totalité de son revenu, soit en consommant, soit en achetant directement ou indirectement des biens de capital récemment produits. Mais, ici encore, tandis que les anciens économistes croyaient expressément en ceci, je doute que beaucoup d'économistes contemporains y croient véritablement. Ils ont laissé de côté ces vieilles idées sans en mesurer pleinement les conséquences.

J.M. Keynes, «La théorie générale de l'emploi» (1937). Quarterly Journal of economics, vol. 51, pp. 209-223. Traduction de Nicolas Jabko.

Notes

1. Quand le professeur Viner m'accuse d'attribuer à la préférence pour la liquidité une «importance grossièrement exagérée», il doit vouloir dire que j'exagère son instabilité et son élasticité. Mais s'il avait raison, une lé-

gère baisse du revenu monétaire provoquerait, comme il a été dit plus haut, une forte baisse du taux d'intérêt. Je prétends quant à moi que c'est souvent le contraire qui se produit.