

# Y a-t-il une nouvelle économie ? <sup>(1)</sup>

S'il y a une nouvelle économie, ce n'est pas seulement du fait de l'émergence d'Internet et des nouvelles technologies de communication. La mondialisation des échanges, la complexité croissante des économies développées, l'émergence de préoccupations environnementales ou éthiques, posent un défi de compréhension à la science économique. Les économistes s'efforcent d'élaborer de nouveaux modèles explicatifs, qui intègrent les notions d'information, d'entreprise, et aussi de morale.

par **Alain BIENAYMÉ**, Professeur émérite à l'Université Paris Dauphine, Directeur du Bureau Cedimes (2), Paris, alain@dauphine.fr

**A**u cours des années récentes, une rumeur a couru : les Etats-Unis inauguraient l'ère de la « nouvelle économie ». L'Internet avait amorcé, il est vrai, depuis 1994, un essor annonciateur de profonds changements de société. C'est à partir de cette année que le nombre des internautes s'est multiplié et que les cours boursiers des entreprises des NTIC se sont envolés. Sur cette base, les médias ont propagé, à travers le slogan de « nouvelle économie », l'illusion que les lois économiques les plus éprouvées étaient bonnes à jeter aux orties. La rumeur s'est répandue que la croissance économique des nations avancées serait durablement plus rapide et ce, sans inflation. De leur côté, de nombreuses entreprises lancées dans les techniques d'information et de communication ont pensé pouvoir s'affranchir des règles de bonne gestion, sans se soucier de la véracité des informations comptables et financières qu'elles communiquaient au public.

C'était aller un peu vite, et oublier que la croissance de l'économie mondiale doit sa vigueur à la nouvelle politique monétaire américaine (et à l'élimination des anticipations inflationnistes qui en a résulté dès les années 1980), à l'ouverture à la concurrence de nombreux pays, à la libéralisation de l'économie chinoise sous Deng Xiao Ping, à la chute de l'empire des Soviets. À cet égard, Internet et les téléphones portables jouent, à la suite de la télévision, leur rôle dans l'enchevêtrement des causes ; mais la vraie nouveauté – s'il en est une –

remonte à 1936-37. Elle concerne tout à la fois l'économie regardée et le regard que les économistes portent sur elle. 1936 : Keynes, professeur à Cambridge, publie son œuvre majeure où il démontre que les phénomènes économiques peuvent suivre des logiques collectives en grande partie indépendantes de la simple rationalité individuelle. 1937 : Frédéric Hayek, qui enseigne pendant vingt ans à la *London School of Economics*, met en évidence les rôles de l'ignorance, de la connaissance et de l'apprentissage dans le fonctionnement des marchés. Au cours de la même année, Ronald Coase, jeune assistant et docteur de la même université, nie que les marchés fonctionnent gratuitement, sans coûts de transaction. Trois postulats de l'école dominante volaient en éclats. De nos jours, Internet et les usages innombrables qu'en fait le public éclairent rétrospectivement les progrès accomplis par la science économique des soixante dernières années, autour du thème de l'information et de la connaissance.

(1) Cet article présente une synthèse de l'ouvrage publié par l'auteur (aux éditions Odile Jacob) sous le titre : *Les grandes questions d'économie contemporaine : la science d'un monde imparfait*. (2006).

(2) Centre d'études du développement international et des mouvements économiques et sociaux (il s'agit d'un réseau fédérant 35 équipes interuniversitaires réparties sur tous les continents (site [www.cedimes.org](http://www.cedimes.org))).

Certes, les économistes, toujours plus nombreux (3) (+ 6 % par an), ont perdu de leur prestige depuis les troubles sociaux de 1968 et le choc pétrolier de 1970. On les brocarde, en arguant que, lorsqu'ils se hasardent à formuler une prévision, ils se « trompent, avec précision » ! L'économie n'est-elle pas la seule discipline scientifique dont le prix Nobel récompense les défenseurs de théories opposées ? Et pourtant, on peut adopter le parti inverse et soutenir que les progrès de la science économique des six dernières décennies donnent une mesure des transformations intervenues dans le monde depuis 1945 plus fidèle que l'école néo-classique ne le fit pour sa propre époque, la fin du XIX<sup>e</sup> siècle.

### QUEL EST L'OBJET DE LA SCIENCE ÉCONOMIQUE ?

Bien sûr, la science économique a conservé son objet central : l'étude du comportement des êtres humains confrontés à la rareté des biens. Et un bien devient stratégique quand sa rareté est fortement ressentie, que ses usages sont nombreux et variés, qu'il est incontournable et que sa possession est enjeu de conflits. Mais la nature de cette ressource a changé, et elle est en voie de changer à nouveau. Ainsi, il y a eu une économie politique du blé, celle dont Cantillon, François Quesnay, puis Adam Smith, Malthus et Ricardo ont traité et qui a prévalu jusqu'au milieu du XIX<sup>e</sup> siècle : une économie où les rendements décroissants prédominaient et où les techniques étaient stationnaires. Une économie dans laquelle 80 % de la population totale, y compris les enfants âgés de cinq ans, devaient contribuer directement à la production pour assurer leur survie. Puis émergea une économie politique de l'acier et du pétrole, dont Alfred Marshall, au début du XX<sup>e</sup> siècle, a souligné les rendements croissants avec la taille des usines et des entreprises et le progrès technique. Dans cette société marquée par des productions en grandes séries, l'abondance a commencé à profiter à une partie grandissante de la population. Enfin, paradoxalement, malgré l'abondance des informations offertes par les techniques modernes, l'information est devenue, de nos jours, la nouvelle ressource stratégique autour de laquelle s'ordonne l'activité humaine.

L'impression de confusion que l'on ressent parfois devant les questions économiques d'aujourd'hui tient d'abord à la difficulté de prendre la mesure des changements intervenus dans notre pays. Des exemples ? Il y a 60 ans, la durée d'une vie d'adulte, notre population agricole comptait pour 40 % de la main-d'œuvre. Elle pèse dix fois moins, aujourd'hui. Dans le même temps, l'agriculture – devenue très sophistiquée – a su repousser la frontière des rendements décroissants de la terre. En outre, la proportion des emplois affectés aux services immatériels doublait, pour approcher les trois-quarts de la population active. Or, contrairement aux biens matériels (dissociables des personnes qui les fabri-

quent et livrés sans consultation préalable), les services sont souvent attachés à la personne des prestataires et la qualité de plupart des services dépend de la densité des informations échangées entre les clients et leurs prestataires : conseils de gestion, professions judiciaires, médecins, enseignants, réparateurs, banquiers... Enfin, quand les services s'industrialisent (à l'instar des télécommunications), ils deviennent d'autant moins coûteux et d'autant plus rentables que le nombre des abonnés est élevé. De sorte que l'économie contemporaine fait coexister des régimes de production dont les profils de productivité les rendent très inégalement pourvoyeurs d'emplois. Avec ce paradoxe que certains groupes placés à la pointe des nouvelles technologies (à l'exemple d'Alcatel Lucent ou d'Airbus) suppriment des milliers d'emplois, contrairement aux attentes, ce, en pleine lumière, tandis que des milliers d'autres emplois naissent, mais dans la pénombre des commencements.

Si l'on considère maintenant le renouveau de la science économique, trois changements sont intervenus depuis les années 1970. Tout d'abord, il est apparu que l'offre de biens et la productivité comptent tout autant dans la croissance économique que la demande globale, sur laquelle Keynes concentrait l'essentiel de son attention ; en effet, les conditions plus ou moins favorables faites aux entreprises et aux innovations déterminent la vitesse maximale à laquelle une économie peut croître – sans inflation –, grâce aux gains de productivité induits par l'exploitation de connaissances nouvelles. Ensuite, les gouvernants ne peuvent plus dépenser l'argent des contribuables sans anticiper les réactions d'un corps social plus instruit qu'autrefois. Les dépenses publiques pèsent de trois à six fois plus dans les PIB occidentaux qu'en 1930, de sorte que les pouvoirs publics doivent, avant d'ouvrir de nouveaux droits, se préoccuper des conséquences des impôts pour les productions futures. Enfin, et surtout, les économistes se font aujourd'hui une conception des rapports humains autrement plus riche et plus exhaustive que dans l'ancienne représentation, qui mettait face à face des individus supposés parfaitement rationnels, c'est-à-dire capables de déceler la moindre occasion de procéder à des échanges mutuellement profitables. Ils reconnaissent enfin le rôle décisif et ambigu de l'information dans l'élaboration et la mise en œuvre des décisions.

Mais alors, comment faut-il entendre l'information en économie ? Le sujet fut abordé à l'origine, dans les années 1940, par deux mathématiciens américains, Shannon et Weaver (4), On leur doit d'avoir montré (à l'aide de l'algèbre simplifiée, qu'ils empruntèrent à son

(3) Leur population augmenterait de 6 % par an dans le monde, selon Mark Blaug : *Who's Who in Economics*, Elgar ed. 3<sup>e</sup> éd. 1999.

(4) Citons, parmi les précurseurs, Blaise Pascal, puis, en Angleterre, au milieu du XIX<sup>e</sup> siècle, outre George Boole, Charles Babbage l'inventeur du principe de la machine à calcul, Ada Lovelace, fille de Lord Byron, premier auteur d'un programme informatique (F. Heisbourg, *L'épaisseur du monde*, 2007).

inventeur anglais, George Boole) que tout message se compose d'un ensemble d'alternatives élémentaires 'oui-non', qui se prêtent facilement à la communication par la voie électrique. Ils définirent les rapports entre la vitesse de transmission des messages et la capacité des lignes de communication. Ils ne s'intéressaient qu'aux éléments physiques susceptibles de brouiller les messages, sans se soucier de leur signification pour l'émetteur et le récepteur. Leur problème concernait le tuyau, et non le contenu transmis. Par la suite, les économistes et les experts en gestion se sont, au contraire, intéressés à l'information dans ses contenus et ses interprétations.

## CARACTÉRISTIQUES DE L'INFORMATION

Pour les économistes, l'information possède cinq caractéristiques. Tout d'abord, elle diffère sur un point essentiel des biens stratégiques précédents : le blé, l'acier, le pétrole sont extérieurs à leur utilisateur. En revanche, l'information pénètre les esprits, imprègne les relations économiques et irrigue les sociétés par de multiples canaux : elle agit de l'intérieur. Malgré l'avalanche de messages qui déferlent sur nos têtes, l'information comporte des coûts spécifiques de production, de diffusion, de reproduction et de collecte.

Ensuite, tout un programme de recherches développe aujourd'hui l'idée que les acteurs d'un marché, les partenaires d'une organisation... ne sont pas en mesure d'accéder aux mêmes informations, au même instant, ni d'en tirer les mêmes avantages. Ce thème des asymétries d'information influe sur nos façons de décider et de nous entendre avec nos partenaires dans un contrat d'échange ou de collaboration.

La troisième caractéristique provient de ce qu'Internet et le téléphone portable développent (en raison du volume des informations échangées au sein de réseaux toujours plus étendus) la connectivité des acteurs et leur réactivité. Ainsi, le nombre des internautes a dépassé le milliard, dès 2005, et celui des détenteurs de téléphones portables dépasse les deux milliards. Cela accélère le rythme des affaires et transforme les métiers.

Une quatrième caractéristique de cette révolution tient à ce que – paradoxalement – les récepteurs d'une information ne sont jamais complètement sûrs de la qualité de celle-ci. La quantité des informations reçues n'en garantit ni l'exactitude, ni la pertinence. En outre, plus le savoir de l'humanité progresse, plus l'ignorance des individus augmente. La contrainte du temps personnel exerce ici ses effets (5).

Enfin, l'utilité de l'information pour son bénéficiaire supposé dépend de sa vigilance, de son attention, de ses connaissances et des perspectives qu'elle ouvre ou referme au décideur. On peut appeler « effet CIA » la valeur

(5) La contrainte financière des coûts de numérisation menace de jeter dans l'oubli des pans entiers du patrimoine culturel et scientifique de l'humanité (*The New York Times*, *Le Monde* 17 mars 2007).

que donnent à l'information reçue l'état antérieur des connaissances du récepteur et l'action qu'elle rend possible ou qu'elle interdit. Et, à l'exemple du japonais Toyota, nombreuses sont les sociétés qui se considèrent avant tout comme des systèmes d'information névralgiques afin de mieux contrôler leur activité, de réduire les stocks et les délais de production.

Sur ces bases, la science économique contemporaine s'efforce de mieux épouser l'histoire des dernières décennies et de dessiner l'avenir que l'humanité se prépare. Elle renouvelle à cette fin son approche des principaux thèmes de la discipline. Elle le démontre d'abord en appréhendant de façon plus réaliste les comportements individuels. Ce sujet a sans doute bien moins changé, sur le fond, en raison de la constance de l'âme humaine que sous l'angle du regard et du discours de l'économiste. Nous dirons, pour résumer, que l'économiste contemporain donne de la chair à l'*homo economicus*, être fictif de pure raison et, de ce fait même, déraisonnable. Il s'intéresse à l'homme de la rue, à ses motivations, à son rapport à l'argent, à l'état de son information, à ses audaces et à ses prudences face à un avenir incertain, à son éthique personnelle. Sans pour autant renoncer à l'hypothèse selon laquelle la plupart des individus se comportent de manière intelligible, l'économiste a enrichi et assoupli son approche ; il traite les consommateurs, les épargnants et les entrepreneurs avec plus de réalisme. Au lieu de ne voir en eux que des êtres strictement et uniformément rationnels, de les enfermer dans un seul rôle – celui d'échangistes sur des marchés quelconques –, il reconnaît aux uns et aux autres la spécificité des risques et des contextes entourant leurs décisions. L'information a d'autant plus d'importance que jamais demain ne ressemblera à aujourd'hui. L'incertitude, longtemps évacuée du raisonnement économique, y occupe sa vraie place, avec le thème des anticipations et du coût de la collecte d'informations avant décision. La survenance, avec une fréquence inquiétante, de risques inassurables par les méthodes classiques incite les économistes à éclairer les débats sur le principe de précaution et l'effort de prospective à accomplir pour traiter des catastrophes.

Le principal changement de perspective sur nos motivations consiste à considérer que les êtres humains ne se contentent pas de tirer le maximum de satisfaction des ressources disponibles aujourd'hui, mais qu'ils sont portés par le désir de s'enrichir dans la durée. L'argent possède, en effet, cette particularité que son utilité ne diminue pas à mesure qu'on l'accumule pour l'affecter à divers placements. Ce trait, exacerbé chez certains, excite leur cupidité ; tandis que d'autres, plus soucieux de morale personnelle tiennent compte des conséquences secondes, de l'exemplarité de leurs actions ou encore de la futilité du problème économique. Des prix Nobel ont récemment récompensé des auteurs qui ont travaillé sur la psychologie économique, notamment par la voie expérimentale.

En revanche, la réalité des marchés a profondément évolué depuis que les entreprises ont vu l'intérêt de

rivaliser sur les qualités et les performances de leurs produits plutôt que de se ruiner dans une concurrence à qui baissera le plus ses prix sur un produit de qualité standard. De ce fait, le marché perd de sa simplicité originelle. Il ne se résume plus en un trio dont les éléments sont le prix, la quantité échangée et la valeur des échanges. Pas plus que les prix ne renseignent le client sur la qualité du produit offert. Les différences de qualité et les écarts de prix entre les marques de rasoirs, entre les modèles de voitures ne sautent pas aux yeux du particulier, qui doit faire un effort pour s'informer. La libéralisation des marchés, qui a commencé aux Etats-Unis à la fin des années 1970 dans les transports aériens, a déclenché une diversification des offres et des tarifs qui fait école, de sorte qu'aujourd'hui le libre marché n'est plus, comme autrefois, synonyme de transparence. Certes, la concurrence assure la liberté de choix du consommateur, pèse sur les prix, stimule l'innovation. Mais les maquis tarifaires rendent le client souvent perplexe et le théoricien moins affirmatif sur les vertus du marché. Ce client se voit proposer une gamme infinie de variantes d'un produit de base dont les éléments sont plus ou moins compatibles et interchangeables. Enfin les techniques savantes de *marketing* le transforment en abonné captif, alors que la concurrence était censée le libérer...

## L'ENTREPRISE ET L'INDIVIDU

S'il est un sujet que les économistes ont négligé, à l'époque où elle s'affirmait dans sa puissance grandissante, c'est bien l'entreprise. Les entreprises, et à plus

forte raison, les groupes de sociétés, n'ont acquis que tardivement droit de cité à travers le concept idéologiquement neutre d'organisation. Longtemps, la science économique dominante n'a vu dans l'entreprise qu'un lieu de production associant (de manière plus ou moins conflictuelle) le capital et le travail, que les contraintes techniques obligent à combiner pour transformer des matières premières en produits. La découverte de l'entreprise par l'économiste remonte aux années 1950,



L'information pénètre les esprits, imprègne les relations économiques et irrigue les sociétés par de multiples canaux (Bourse de Pékin, salle des marchés).

© Lou Linwei / SINOPIX-REA

quand on s'est enfin résolu à y voir aussi un organe de décisions collectives irréductible à la somme des décisions de ses membres et, pour certaines d'entre elles, de puissants laboratoires de l'avenir, des foyers d'innovation. La plupart des économistes, à l'exception des spécialistes, restent circonspects sur cette question, pour deux raisons : les collaborations à l'œuvre dans une entreprise sont plus opaques que les transactions de marché, qui portent sur des prix et des quantités observables; le secret des affaires, la vie intérieure des sociétés, le risque particulier pesant sur l'entreprise se laissent mal appréhender et mesurer. L'autre raison tient à la méfiance que les entreprises suscitent — en France, surtout — à propos de la légitimité de leurs bénéfices et de leurs pouvoirs de marché. A ces objections, on répondra que les dominations abusives et les pratiques déloyales ne discréditent pas le principe de la libre entreprise, qui a fait preuve de son efficacité. Ces abus sont répréhensibles et poursuivis par les autorités compétentes en droit commercial, en droit de la concurrence et en droit pénal. Pour le reste, les bénéfices sont à l'entreprise ce que l'air que nous respirons est à notre organisme.

La question des relations entre l'industrie et la finance a pris de l'ampleur ces dernières années, notamment à

la suite des affaires concernant Enron et d'autres sociétés américaines et européennes. La libre circulation des capitaux, le dessaisissement du pouvoir des directeurs financiers des *holdings* américaines au profit des fonds de pension, la montée en puissance des bourses de valeurs ont transformé le paysage. Les intermédiaires financiers, qui achètent des titres porteurs de risques, jouent globalement un rôle utile. Leur expérience, leurs informations leur permettent de protéger l'épargnant qui leur confie ses économies contre des risques difficiles à apprécier, pour un particulier. En revanche, le système n'est pas à l'abri de défaillances ; le risque zéro n'existe pas. Et la transparence des marchés financiers – que certains réclament dans sa version la plus extrême – est un mythe. Que les autorités des marchés financiers veillent à la véracité des informations publiées par les entreprises sur leurs comptes, que les opérateurs de marché aient un égal accès à toute information publique susceptible de peser sur le cours des titres est une chose. Mais on ne peut rêver que ces opérateurs auraient pleine connaissance des projets des sociétés industrielles. La concurrence joue des effets de surprise. Et tout dirigeant en sait normalement plus sur la santé de son affaire, que son banquier ou ses actionnaires extérieurs.

Après l'individu, le marché, l'entreprise, le monde de la finance, un dernier acteur subit, lui aussi, un sérieux *aggiornamento* dans la réflexion des économistes : l'État. Celui-ci redescend du piédestal où l'avaient hissé les disciples de Keynes et les partisans d'un interventionnisme tous azimuts. Dans les années 1950, l'État supposé parfait devait corriger les défaillances du marché, ce pour le bien collectif de la nation. Un État parfait, c'est-à-dire bâti tout d'une pièce, omniscient, tout puissant, bienveillant et doté d'une longue vue capable de pallier la myopie du marché. Tous ces crédos sont aujourd'hui remis en question. Certes, l'État n'a guère reculé, quand on considère le poids des prélèvements obligatoires et des dépenses publiques dans les PIB. En revanche, sur le plan idéologique, son influence marque le pas depuis les années 1970. La conception de l'État a changé. Plus l'État multiplie ses incursions, plus ses administrations risquent d'agir de manière incohérente. La myopie imposée par les ambitions électorales, l'inefficacité des solutions abstraites, les intérêts personnels d'agents publics exposés à l'influence de groupes de pression avides de protections et de rentes donnent de l'État l'image d'un acteur pris dans la mêlée. Jamais la France n'a produit autant de règlements détaillés que durant la période actuelle, que d'aucuns disent ultralibérale. Au-delà de certaines limites dans l'endettement et la pression fiscale, l'État doit en urgence réformer ses méthodes et adopter une culture de résultat familière aux responsables d'entreprises. L'Union européenne nous y pousse, de même que les services publics, lesquels, soumis à la concurrence, ont aujourd'hui affaire à des clients mieux informés et plus exigeants.

Avec la croissance, on aborde un thème largement délaissé par la réflexion d'avant 1945. Les « Trente Glorieuses » (ainsi baptisées par Fourastié) couvrent une période au cours de laquelle l'Europe de l'Ouest s'efforça de rattraper l'économie américaine. La croissance apportait l'abondance à beaucoup, promettait plus de justice et de sécurité, facilitait les réformes... Mais, comme avec toute grande question, la simplicité du remède allait poser aux économistes deux nouvelles questions. La première : quels sont les moteurs de la croissance ? La seconde : comment en répartir les fruits ? À la première question, celle des moteurs de la croissance, la réponse reflétée par le plan Marshall parut vite insuffisante. Pour que le PIB et le pouvoir d'achat augmentent, il ne suffit pas que la population épargne et investisse dans des équipements matériels de productivité donnée. Il ne suffit pas que le pays emprunte ou reçoive des dons en capital pour accélérer sa croissance. D'autres ressources, moins figées, sont requises : l'éducation de base, la formation professionnelle, le progrès scientifique et la recherche-développement, l'esprit d'entreprise et les innovations techniques et organisationnelles. Toutes ces ressources relèguent l'accumulation du seul capital matériel au second plan. Toutes reflètent un aspect du facteur humain, sans compter les efforts de reconversion que le pays assume pour se moderniser. La seconde question concerne l'attribution des fruits de la croissance. Elle est typique du cas français, mais elle soulève un problème général. De nos jours, du fait des rendements croissants de toute origine, dans un pays riche comme le nôtre, 30 % seulement de la population produisent la richesse que les familles et les administrations redistribuent à l'ensemble. L'éducation, les retraites, la sécurité sociale, l'assistance aux plus démunis et les services publics non marchands servent de circuits de redistribution. D'autre part, quand on s'interroge sur la juste rémunération de ceux qui contribuent directement ou indirectement (les fonctionnaires) au PIB, la difficulté vient de ce que ni l'effort mesuré en heures de travail, ni le service rendu par les épargnants qui prêtent à intérêt *X* milliards d'euros en capital ne suffisent à déterminer les justes parts du gâteau. La contribution à la production dépend aussi des compétences avérées et du risque effectivement supporté dans l'exploitation d'une entreprise, ou dans une étape de carrière (6). Or ces deux éléments sont moins palpables. Enfin, les considérations relatives à la justice et à l'égalité des chances corrigent la répartition des revenus issus directement de la production. Autant qu'une solution, la croissance devient un problème dans des sociétés dominées par l'envie, les rumeurs, le souci de conquérir des privilèges et son contraire, cette « passion de l'égalité » qui se nomme égalitarisme.

(6) Nous développons cet argument dans *Sociétal*: « Justice sociale, revenus et marché » (n° 56, 2007).

## LA MONDIALISATION ET LA MORALE

La mondialisation désigne depuis les années 1980 une étape de l'intensification des relations intercontinentales. Une étape marquée par la densité des échanges de toutes sortes, l'interdépendance croissante des nations, l'érosion des frontières. L'opposition (sur laquelle l'Allemagne fédérale a conçu son redressement après guerre) entre le centre (c'est-à-dire l'État) et la périphérie (c'est-à-dire le marché national) est devenue floue. La liberté de circulation des biens et des capitaux, Internet, le tourisme, l'olympisme, les migrations, la criminalité et le terrorisme internationaux font ressortir les effets collectifs – les bons comme les mauvais – d'un monde dépourvu de gouvernance politique légitime. La mondialisation n'a pas mis fin pour autant à l'hégémonie américaine. Mais celle-ci a changé de sens. En 1945, les États-Unis étaient le premier créancier du reste du monde, grâce notamment à leur abondance en capital. Ils en sont aujourd'hui le premier débiteur, grâce à leur potentiel d'innovations technologiques et à une bonne combinaison entre le rendement et la sécurité des capitaux. Certains pays, dont la France, profitent moins que d'autres de la mondialisation : leurs emplois en souffrent. Or, quoique affaiblis, les États n'en conservent pas moins la responsabilité suprême en matière de cohésion sociale. Ce devoir les conduit à défendre une conception de l'intérêt général trop nationaliste et figure à l'origine de la crise actuelle du multilatéralisme, cette immense conquête de l'après-guerre : l'ONU, l'OMC, le FMI, la Banque mondiale peinent à faire prévaloir un intérêt général mondial. Il en est de même pour l'Union européenne, à son échelon. La mondialisation offre aussi une illustration du destin des économies émergentes. La question du développement a pris une nouvelle tournure depuis que cette entité faussement homogène (qu'Alfred Sauvy nomma le Tiers Monde, en 1952) a volé en éclats. Les pays en développement (PED) ont les uns après les autres abandonné le modèle d'économie planifiée et autocentré qui les fascinait, dans les années 1960, pour adopter des politiques de développement extraverties. Une nouvelle spécialité, l'économie du développement, s'est fondée, à l'époque, sur le constat que bien des concepts et des modèles adaptés aux pays avancés sont inopérants ailleurs et que par sa complexité, le développement se distingue d'un simple processus de croissance. C'est un objectif qui a son prix pour les populations les plus démunies, mais il a aussi un coût humain en termes de systèmes de valeurs, de ruptures avec les coutumes ancestrales les plus sacrées ; et il creuse parfois un « gouffre moral » entre les générations. L'émergence des pays d'Asie, à commencer par le Japon dans les années 1950, démontre que le sous-

développement n'est pas une fatalité. Pour autant, ce constat ne doit pas faire oublier les cercles vicieux dans lesquels les pays les moins avancés sont enfermés, ni le mauvais usage que d'autres font de la rente pétrolière dont ils disposent.

Au terme de cet état des lieux, il apparaît que notre siècle devra remédier, tant bien que mal, à de nouvelles questions. Tout d'abord, le développement souhaitable pour les pays pauvres ne pourra pas copier le modèle de l'Occident, alors même que le mimétisme conduit ces pays à vouloir en profiter. Il est fait ici allusion à la question du développement durable. Notre monde s'éveille à la conscience écologique comme l'y convia il y a plus de 40 ans un Bertrand de Jouvenel. Il faudra beaucoup de recherches et d'inventions pour mettre en pratique les procédés exigés par un développement durable. Cela nous conduit à redéfinir nos politiques éducatives, à distinguer information numérique et connaissance, économie de la connaissance et société fondée sur la connaissance. Il nous apparaît aussi que les rendements croissants de toutes sortes plongent le monde dans la démesure. Ils l'exposent à des risques imprévisibles d'origine naturelle et de plus en plus fréquemment humaine. Nous évoquons pour mémoire la question de vieillissement inégal et de la « gérontocroissance » des sociétés, qui ne font pas que menacer le financement des retraites.

En conclusion, le message que suggère le rôle déterminant de l'information, de sa diffusion, de ses usages et de ses manipulations est que, dans notre monde imparfait, où tant les marchés que les États sont sujets à défaillances, l'économie doit réintégrer la dimension morale de l'action humaine. Le postulat de la perfection des marchés de concurrence, mis au point par les néo-classiques au tournant des XIX<sup>e</sup>-XX<sup>e</sup> siècles, évacuait ce problème. Smith pensait affranchir l'économie de la vision sinistre que Hobbes et Machiavel se faisaient de la société. Mais, par la suite, en hypertrophiant le rôle de la logique et de la rationalité, l'école de pensée dominante éluda le problème moral. En effet, dans un monde idéalisé, supposé totalement transparent – celui de la concurrence parfaite –, les pratiques malhonnêtes sont censés être détectées sans délai et, de ce fait, éliminées. La critique du capitalisme par Marx et ses disciples n'invoquait pas non plus l'argument de l'absence de scrupules des dirigeants. Elle dénonçait le défaut congénital d'un système entièrement déterminé par l'exploitation supposée des travailleurs – un système dans lequel l'individu est privé de sa liberté de décider par des forces sociales qui le dépassent. Or, aujourd'hui, de nombreux experts tels qu'un Octave Gélienier, ancien président de la Cegos (le « Peter Drucker français ») ou Amartya Sen, prix Nobel d'économie, en appellent au rapatriement de la dimension éthique en économie. On doit s'en féliciter.