



ENJEUX ET STRATÉGIES

MARDI 16 DÉCEMBRE 1997

# Où en est la pensée économique ?

## DOSSIER

L'économie, en tant que discipline, a-t-elle démerité par son irréalisme ? Angoissés par le chômage, la précarisation, voire la mondialisation, par des fins de mois de plus en plus difficiles ou des relations de travail de plus en plus violentes, nos concitoyens n'ont pas le sentiment d'obtenir des économistes les réponses claires qu'ils en attendent. Sur ce terrain de désarroi fleurissent de beaux succès de librairie, tous positionnés dans la rubrique « Dénonçons l'économie ».

▼ Face à la crise, les économistes font souvent figure d'accusés. Pourtant, tandis que foisonnent modèles et écoles de pensée, la théorie tourne de moins en moins le dos au réel

ner ses hypothèses pour mieux comprendre les divers mécanismes effectivement à l'œuvre dans la société. Le malheur, c'est que cette volonté de réalisme l'entraîne à bâtir des concepts de plus en plus sophistiqués, donc de moins en moins accessibles à l'opinion. Pourtant, les nouveaux développements de la pensée économique méritent d'être sortis de l'ombre.

Par exemple, l'effort de réalisme qu'accomplit la microéconomie (discipline qui étudie la logique des choix individuels et leurs coordinations) fait une victime : la version la plus dogmatique du libéralisme. Cette doctrine, qui veut supprimer tout ce qui entrave la concurrence, se réfère en effet à une vision complètement idéale du marché. Celui-ci, livré à lui-même (l'Etat se contentant de faire respecter les règles du jeu), serait censé permettre à l'économie de se stabiliser au meilleur état possible (faisant ainsi disparaître tout chômage involontaire). C'est en gros l'idée d'« *équilibre*

général » telle qu'elle a été formulée par Walras. Or cette logique, faisant du marché « le » modèle de référence, est aujourd'hui remise en cause par plusieurs écoles hétérodoxes.

La microéconomie a en effet entrepris de reconsidérer les trois hypothèses qui fondaient son discours traditionnel – discours qu'Olivier Favereau, professeur à Paris-X, qualifie de « *théorie standard* ». Quels sont ces trois piliers, aujourd'hui bousculés ? Premier postulat : la microéconomie raisonne sur les individus. Pour elle, tous les phénomènes collectifs peuvent être compris grâce à l'étude des décisions individuelles. C'est « *l'individualisme méthodologique* ». Deuxième pilier : la « *théorie standard* » suppose que les individus sont rationnels. Ils poursuivent chacun leurs propres intérêts, veulent accroître le plus possible leur satisfaction (rebaptisée « *utilité* » par les économistes), tout en tenant compte des contraintes (budgétaires, par exemple). C'est l'hypothèse de « *rationalité optimisatrice* ». Troisième hypothèse : la « *théorie standard* » croit en l'efficacité du marché. Pour elle, le moyen le plus efficace pour coordonner entre elles les décisions des différents individus est de faire jouer la concurrence. Son idéal est le marché tel que Walras l'a revêtu. Ce marché dit « *walrasien* » ressemble un peu au marché financier, où tous les agents, en direct non seulement voient le prix des titres s'afficher sur leurs écrans mais aussi disposent de toute l'information disponible (sauf cas illégaux de délits d'initiés).

Olivier Lacoste  
Lire suite page II

- Les principaux artisans de la pensée économique p. II
- L'économie conquise par la théorie des jeux p. III
- Les équilibres multiples des modèles contemporains p. III
- Questions-réponses p. III

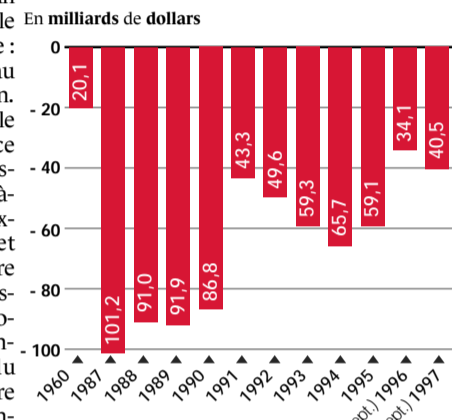
## CHRONIQUE

par Erik Izraelewicz

# Japon, Europe, même combat

L Japon est en panne. Quelques réparations permettront peut-être à la deuxième puissance économique mondiale de redémarrer. Mais pas de se remettre dans la course. Il lui faut donc changer de modèle. Convaincus de cette nécessité, les représentants japonais qui participaient, du 4 au 7 décembre à Barcelone, au cinquième colloque « Europe-Japon » organisé par Aspen France, n'en ont pas moins révélé un grand désarroi. Quel modèle

choisir ? Une chose est sûre : ils ne veulent, pour rien au monde, du modèle américain. A l'évidence, une nouvelle guerre économique menace entre le Japon et les Etats-Unis. La baisse du yen vis-à-vis du dollar va doper les exportations de l'archipel et contribuer à accroître encore le surplus nippon. Les industriels américains de l'automobile commencent à s'en inquiéter. L'aggravation du déficit américain va conduire à une exacerbation des tensions entre Tokyo et Washington. Comme à chaque guerre, ces passes d'armes ne se cantonneront pas au seul terrain commercial. L'Amérique va exiger, une fois de plus, du Japon, qu'il se modernise, qu'il s'ouvre davantage et qu'il dérégle son économie. Bref, qu'après avoir copié ses produits, il copie son modèle.



Source : département du commerce

tion exclusivement orientée vers le court terme. En dépit du redressement spectaculaire opéré outre-Atlantique par les grands groupes depuis le début des années 90, les Japonais continuent à dénoncer leur *short-termism* (vue à court-terme). S'ils admirent et jalouissent la puissance et la santé des institutions financières américaines, ils s'inquiètent aussi des effets d'une « tertiarisation » excessive sur l'ensemble de l'économie d'une nation. Le « paradigme américain » se révélerait aussi et surtout, aux yeux des Japonais, incapable de « concilier l'économie et l'homme, l'économie et l'écologie ». Le tableau qu'ils se plaisent à dresser de la société américaine – l'individualisme, la drogue, la violence, les inégalités, etc. – les conduit à dénoncer un système dans lequel « *les plans de licenciements massifs* [downsizing] *annoncés par les grands groupes traitent l'individu comme un objet* » et où « *un dirigeant d'entreprise peut être viré du jour au lendemain et se retrouver simple chauffeur de taxi, en dépit de ses qualités* ».

Soucieux de préserver leurs valeurs et d'échapper aux affres de l'Amérique, les Japonais n'entendent donc pas se soumettre au « *standard global américain* », selon l'expression de l'un des participants, à cette norme dont serait porteur l'actuel mouvement de « *globalisation des économies* ». Du modèle américain, ils veulent bien prendre « *un peu mais pas trop* » : la transparence, oui ; la violence, non ! Le dosage fait l'objet de débats de plus en plus ouverts entre Japonais. La diversité des cocktails proposés par les participants nippons au colloque de Barcelone révèle une évolution tout à fait symptomatique, une certaine forme d'américanisation en quelque sorte. Lors des colloques précédents, la délégation japonaise affichait une grande uniformité de vues.

En fait les Japonais souhaitent « *organiser une concurrence libre mais avec des règles* ». Ils voudraient trouver les mécanismes qui permettent « *d'appliquer les principes de la compétition tout en respectant les relations humaines* ». Dans cette quête d'un nouveau modèle, ils rejoignent les Européens, eux aussi à la recherche d'un modèle perdu. Pas question cependant pour les Japonais de renoncer à leur Toyota pour une Ford « *made in America* ». Ils pourraient cependant être intéressés par un modèle européen, une Mercedes peut-être. A condition sans doute que ce ne soit pas une classe A.

### FICHE PRATIQUE du 16.12.1997

Cette fiche hebdomadaire est rédigée par les spécialistes du mensuel immobilier ImmoNeuf.

#### ■ Neuf : des paiements échelonnés

Le paiement d'un logement neuf à construire s'effectue au fur et à mesure de l'avancement des travaux. Attention : les systèmes d'échelonnement en vente en l'état futur d'achèvement ne sont pas les mêmes qu'en contrat de construction d'une maison individuelle. Explications.

L'acquéreur d'un logement neuf ne paie pas son bien en une seule fois. Il verse en effet les fonds au fur et à mesure de l'avancement des travaux, selon un échéancier que l'on nomme « *échelonnement des paiements*, ou grille d'appel de fonds ». Ces modalités de financement varient en fonction du type de transaction : Vente en l'état futur d'achèvement (Véfa ou plus communément vente sur plans) ou construction d'une maison individuelle avec ou sans fourniture de plans.

#### ■ Paiements échelonnés en vente sur plans...

En matière de vente en l'état futur d'achèvement, l'échelonnement des paiements s'effectue comme suit, en pourcentages cumulés :  
- 35 % du prix à l'achèvement des fondations. Cette somme inclut le dépôt de garantie de 2 ou 5 % versé lors de la signature du contrat de réservation ;  
- 70 % à la mise hors d'eau ;  
- 95 % à l'achèvement des travaux. Le solde, soit 5 %, est acquitté à la réception des travaux. Toutefois, il peut être consigné en cas d'émission de réserves, autrement dit si des

défauts ou malfaçons sont constatés. Rappelons qu'en vente sur plans, le vendeur est tenu de garantir à l'acquéreur soit l'achèvement des travaux, soit le remboursement des sommes déjà versées.

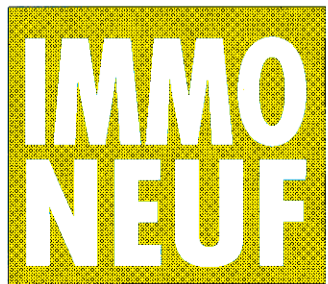
#### ■ Et en maison individuelle

Comme en vente sur plans, le signataire d'un contrat de construction d'une maison individuelle avec fourniture de plans (maison sur catalogue) paiera au fur et à mesure de l'avancement des travaux. La ventilation des appels de fonds est cependant différente :  
- 15 % à l'ouverture du chantier (cette somme peut éventuellement inclure le dépôt de garantie) ;  
- 25 % à l'achèvement des fondations ;  
- 60 % à la mise hors d'eau ;  
- 75 % à l'achèvement des cloisons et à la mise hors d'air ;  
- 95 % à l'achèvement des travaux d'équipement, de menuiserie et de chauffage.  
Le solde, égal à 5 % du prix, est versé lors de la réception de la maison. Comme en vente sur plans, cette somme pourra être consignée si des réserves ont été émises. Elle restera

bloquée tant que les travaux nécessaires n'auront pas été réalisés. Le contrat de construction d'une maison individuelle avec fourniture de plans comprend lui aussi une garantie de remboursement. Il comporte également une garantie de livraison à prix et délais convenus, qui permet à l'acquéreur, quoi qu'il arrive, d'être sûr que sa maison sera terminée. Enfin, on notera que, dans le cadre d'un contrat de construction d'une maison individuelle sans fourniture de plans, l'échelonnement des paiements est librement négocié entre l'entrepreneur et son client. Toutefois, le solde de 5 % du prix est payable sous les mêmes conditions que précédemment.

P. C.

Pour d'autres conseils, consultez IMMO NEUF, le mensuel de l'immobilier en vente 20 F chez votre marchand de journaux.



Plus de 300 pages de conseils et d'adresses



Une inscription pour cinq grandes Écoles Supérieures de Commerce ■ 550 places pour les prépas ■ des épreuves écrites communes ■ des coefficients et une barre d'admissibilité identiques ■ deux entretiens seulement dans deux écoles de votre choix ■ prise en compte de la moyenne des deux oraux.

- ESC DIJON**  
Alexandrine BORNIER  
03 80 72 59 21

**Alliance ESC**  
un seul et même concours pour cinq ESC

**ESC LE HAVRE**  
Isabelle CHERFILS  
02 32 92 59 99
- ESC PAU**  
Laure TARDIEU  
05 59 92 64 64

**ESC POITIERS**  
Violaine BIGOT  
05 49 60 58 00

**ESC RENNES**  
Marie-Paule JOUIN  
02 99 54 63 63











