

Collection Terraskola

Sous la direction de Camille Bedin et Éric Cobast

20 LEÇONS D'ÉCONOMIE

Clément HENRAT



Remerciements

Selon la formule consacrée, je garde la seule responsabilité de la rédaction de cet ouvrage. Mais précisément parce qu'un ouvrage d'économie revisité relève aussi bien d'une écriture académique que d'un exercice de style bien plus personnel, je tiens à remercier très chaleureusement tous mes collègues, notamment universitaires, avec qui j'ai eu la chance de dialoguer depuis plusieurs années, ainsi que de nombreux amis pour leurs conseils toujours très avisés, accompagnés d'échanges tout aussi fructueux et contribuant sans nul doute, à la qualité finale de l'ouvrage.

À cet égard, je remercie en premier lieu **Agnès Bénassy-Quéré**, Sous-Gouverneure de la Banque de France et Professeur des Universités, car il y a quelques années de cela — et alors que je n'étais qu'au tout début de ma carrière, j'ai eu la chance de commencer à travailler avec une aussi éminente universitaire à l'Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne, et cela a fortement contribué à nourrir ma réflexion sur de nombreux sujets micro ou macroéconomiques, tandis que ces années de collaboration tout comme les échanges plus récents, ont été et sont toujours de véritables moments de plaisir intellectuel. De la même manière, je remercie mes anciens et actuels collègues, avec qui j'ai découvert tant d'études, de mécanismes et de contributions nouvelles à la Science économique : un grand merci donc, à **Pierre Cahuc** et à **Antoine Ferey**, Professeurs à SciencesPo, à **Sandra Poncet**, **Jean Beuve**, ou encore **Gézia Damergy**, Professeurs à l'Université Paris 1, ou encore à **Béatrice Couairon**, **Xavier Enselman**, et **Léo Bedenc**, Professeurs de CPGE en Sciences économiques et sociales.

De manière tout aussi sincère, je souhaite faire part de toute ma gratitude à ceux pour qui j'ai enseigné depuis des années, et notamment ceux qui ont compté parmi les plus brillants étudiants à qui il m'a été donné d'enseigner ou d'échanger — que cela soit en CPGE ou à SciencesPo, et qui ont tous, à ce titre, fortement contribué à améliorer ma

pédagogie d'enseignement de l'économie. Un très grand merci, donc, à **Clément Billard, Alexy Petitfils, Sacha Badin, Daphna Bénichou, Nicolas Duhamel, Antoine Santi, Léo Paccioni, Vincent Anes, Nicolas Wisniewski, Marc-Antoine Estaben, Alexandre Richter, Ryu Benzimra, Enzo Dubonnet, Pierre-Antoine Blonsard, Elie De Baudus, Alix Girard, Lyse Peyronny, Hadrien George** et beaucoup d'autres, sachant que certains ont pu assurer, et sans complaisance, une relecture étudiante de l'ouvrage ô combien utile lorsqu'un écrit est destiné à un vaste public.

Par ailleurs, tout ouvrage — même d'économie, relevant d'une écriture personnelle, je suis très reconnaissant à ceux qui contribuent à me construire tel que je suis. Je remercie donc **mes parents** qui m'ont notamment donné le goût pour la curiosité intellectuelle dès le plus jeune âge. De profonds remerciements vont aussi à **Julien Stefanski** pour son incommensurable amitié et sa loyauté sans faille depuis de nombreuses années déjà, ainsi qu'à **Guillaume Cormier** pour son soutien constant, son énergie exceptionnelle et son enthousiasme (très) contagieux qui m'inspire au quotidien. Merci, également, à **Maximilien De Meyer** d'être aussi inspirant dans tous nos échanges, de même qu'à **Yanis Le Goff-Balouin** pour l'amitié des plus fidèles dont il me témoigne depuis des années.

Quoi qu'il en soit, ma passion pour l'économie ne serait pas identique sans la contribution absolument décisive de ceux qui me l'ont enseigné au commencement de mes études : **Magali Mermet** que j'ai eu la chance d'avoir comme professeur de sciences économiques et sociales au lycée, ou encore **Guy Perrin** qui fut le professeur d'économie le plus passionnant durant mes études supérieures, en classes préparatoires notamment.

Enfin, je remercie toute l'équipe de la maison d'édition Studyrama pour cette fructueuse collaboration, en particulier la directrice et le directeur de la présente collection, **Camille Bedin et Eric Cobast**, grâce à qui cette passionnante aventure intellectuelle qu'est « Terraskola » a vu le jour, ainsi que mon éditeur, sans qui cet ouvrage n'aurait pas été possible et qui fut constamment disponible au cours de sa rédaction.

Sommaire

Leçon 1

Pourquoi les économistes ne sont-ils pas tous d'accord ? 13

Idée n° 1 : les désaccords entre économistes sont liés à la nature même du raisonnement économique : incertitude, divergences de méthodes et conflits sur les hypothèses 18

Idée n° 2 : les économistes divergent aussi en raison de valeurs et d'intérêts différents... mais moins que l'on croit ! 26

Leçon 2

Le libre-échange est-il coupable ? 33

Idée n° 1 : le libre-échange est bénéfique la plupart du temps et pour la plupart des acteurs 36

Idée n° 2 : le libre-échange peut toutefois provoquer certains déséquilibres 48

Leçon 3

Le protectionnisme : une imposture ? 57

Idée n° 1 : le protectionnisme est une erreur majeure de politique économique 61

Idée n° 2 : seuls quelques cas précis peuvent justifier le recours au protectionnisme 73

Leçon 4

La finance est-elle votre « ennemie » ? 83

Idée n° 1 : la finance n'est pas votre ennemie, elle améliore la croissance et le bien-être 87

Idée n° 2 : la finance produit aussi de nombreux effets pervers, qui appellent à une régulation plus adéquate 97

Leçon 5

Faut-il en finir avec les géants du numérique ? 109

Idée n° 1 : les géants du numérique doivent être sévèrement régulés, étant donné l'ampleur des effets pervers qu'ils occasionnent 112

Idée n° 2 : les géants du numérique renforcent parfois la concurrence 123

Leçon 6

La croissance capitaliste peut-elle se faire sans fin ? 131

Idée n° 1 : la croissance économique dispose de nombreux facteurs lui permettant d'être (presque) illimitée 135

Idée n° 2 : mais la croissance capitaliste doit affronter de profondes menaces, aujourd'hui renouvelées 146

Leçon 7

« Ralentir ou périr » : la décroissance est-elle une utopie ? 161

Idée n° 1 : la décroissance est en général considérée comme une utopie (complète) 164

Idée n° 2 : dans quelles conditions et pour quels sacrifices une décroissance est-elle (un peu) possible ? 178

Leçon 8

**Taxer davantage (et si possible les riches) :
la solution miracle ? 185**

Idée n° 1 : toute taxe génère des distorsions et des déséquilibres notables, y compris lorsque l'on impose davantage les plus riches 188

Idée n° 2 : un certain niveau de prélèvements obligatoires reste toutefois indispensable, à condition de simplifier le système fiscal 202

Leçon 9

Le chômage est-il volontaire ? 211

Idée n° 1 : le chômage est parfois lié à des stratégies rationnelles des individus, préférant le chômage à l'emploi 215

Idée n° 2 : le chômage est aussi souvent involontaire, et révèle des dysfonctionnements du marché du travail 222

Leçon 10

Doit-on augmenter le salaire minimum ? 231

Idée n° 1 : augmenter massivement le salaire minimum détruirait de l'emploi 236

Idée n° 2 : dans certains cas précis, une hausse modérée du salaire minimum peut avoir des effets neutres ou positifs 244

Leçon 11

**L'intelligence artificielle va-t-elle détruire
nos emplois ? 253**

Idée n° 1 : l'intelligence artificielle, comme les précédentes révolutions technologiques, va probablement créer autant d'emplois qu'elle en détruit 257

Idée n° 2 : l'intelligence artificielle pourra toutefois s'avérer très discriminante sur le marché du travail en l'absence de régulation	264
---	-----

Leçon 12

Faut-il baisser les charges des entreprises au nom de la compétitivité ?	271
---	------------

Idée n° 1 : la baisse des charges a été indispensable à l'amélioration de la compétitivité de l'économie française	275
---	-----

Idée n° 2 : la baisse des charges reste coûteuse, et peut produire des effets d'aubaine désormais documentés	282
---	-----

Leçon 13

L'État français risque-t-il (vraiment) de faire faillite ? ...	287
---	------------

Idée n° 1 : non, l'État français ne risque pas la faillite, la dette publique relevant d'une logique différente de la dette privée	291
---	-----

Idée n° 2 : pourtant, l'État français connaît des déséquilibres budgétaires préoccupants : la dette est devenue en partie inefficace, coûteuse et politiquement risquée	299
--	-----

Leçon 14

Les pays pauvres resteront-ils toujours pauvres ?	307
--	------------

Idée n° 1 : le sous-développement n'est pas une fatalité, les pays pauvres vont atteindre un bien meilleur niveau de développement	311
---	-----

Idée n° 2 : il existe aussi des trappes à pauvreté et des inefficacités du mode de production capitaliste, retardant le développement	318
--	-----

Leçon 15

À quoi servent les banques centrales aujourd'hui ? 327

Idée n° 1 : une banque centrale sert d'abord à stabiliser les prix et à contribuer à la stabilité financière 331

Idée n° 2 : aujourd'hui, la banque centrale sert aussi à stabiliser la conjoncture en cas de crise et à répondre à de nouveaux objectifs sociaux et environnementaux 341

Leçon 16

Inflation ou déflation : peste ou choléra ? 347

Idée n° 1 : la déflation est un déséquilibre monétaire majeur et d'une gravité considérable 351

Idée n° 2 : l'inflation est aussi un déséquilibre monétaire d'ampleur mais dont la gravité dépend du taux et de l'origine 358

Leçon 17

Les entreprises doivent-elles toujours et seulement maximiser leur profit ? 367

Idée n° 1 : les entreprises doivent (surtout) chercher à maximiser leur profit 371

Idée n° 2 : les entreprises peuvent suivre d'autres objectifs sociaux et environnementaux, à condition de rester rentables 379

Leçon 18

L'euro : véritable succès ou terrible échec ? 385

Idée n° 1 : l'euro a été un succès économique et monétaire, les gains de la monnaie unique dépassant ses coûts 388

Idée n° 2 : l'euro connaît toutefois des dysfonctionnements et peut générer des effets pervers à réguler 398

Leçon 19

« Un pognon de dingue » : y a-t-il trop de dépenses sociales en France ? 407

Idée n° 1 : les dépenses sociales sont très élevées en France et souvent insuffisamment efficaces 411

Idée n° 2 : que sont des dépenses sociales utiles et efficaces ? 418

Leçon 20

Un État doit-il réindustrialiser son pays ? 425

Idée n° 1 : la désindustrialisation n'est pas toujours une catastrophe et « l'État industriel » se heurte à de forts écueils ... 429

Idée n° 2 : une certaine souveraineté industrielle peut se justifier, à condition de convertir les politiques industrielles en politiques de l'innovation 437

Avant-propos

Vous vous apprêtez à lire un ouvrage au genre quelque peu inclassable. Ni un manuel aussi dense qu'il est fastidieux, ou un essai aussi léger qu'il se satisfait d'user d'une bonne rhétorique. À vrai dire, c'est précisément l'objectif : permettre à toute personne qui s'intéresse aux grands débats économiques contemporains, de pouvoir trouver à la fois une réponse précise, technique et en même temps accessible, face aux questions légitimes que nous pouvons nous poser. Pour cela, cet ouvrage vous confronte à une discipline rigoureuse et à son lot de concepts : la science économique. Car c'est bien un ouvrage de science économique que vous avez eu le bon goût de vous offrir ou d'emprunter : nous revenons donc systématiquement sur des concepts centraux, toujours vulgarisés malgré leur abstraction, de telle sorte que chaque thème abordé vous offre la possibilité de comprendre les grands débats et clivages entre économistes, les effets ambivalents d'une même politique ou d'un même phénomène : quelque part, l'occasion vous est donnée, avec cet ouvrage, d'effectuer un voyage intellectuel mêlant concepts et faits historiques, théories et empirie la plus récente, analyses anciennes et actualité la plus brûlante, afin de raisonner comme un économiste et en économiste sur des sujets complexes.

Un autre pari se cache derrière la rédaction d'un tel ouvrage : celui de vous embarquer avec moi contre les prénotions, le sens commun et nombre de clichés médiatiques répétés à tue-tête. Vous le constaterez par vous-même, je fais le pari de vous parler très librement et directement d'économie, et n'hésite pas à vous interpellier tout aussi immédiatement sur ce qui peut constituer nos *a priori* sur les grands sujets d'actualité. Nous serons donc parfois provocateurs et polémiques, non pour imiter ce qu'écrirait un journaliste, mais plutôt de vous amener à percevoir ce que peuvent penser les économistes les plus connus et reconnus des sujets

qui émaillent notre quotidien, en évitant de basculer dans des stéréotypes de toutes catégories — très nombreux, je vous prie de me croire, dans cette discipline.

Alors même avec toute la bonne volonté du monde, il est naturellement impossible de couvrir à la fois tous les thèmes, toutes les questions, et pour chaque question qui mériterait une Thèse, tous les travaux des économistes reconnus. Que vous me pardonniez donc à l'avance ce manque d'exhaustivité ! Chaque leçon en deux parties consent toutefois, vous le verrez, à vous apporter tous les éclairages théoriques comme empiriques les plus utiles, de manière volontairement dialectique afin que le débat naisse ou s'étoffe en vous. Car c'est là, le point déterminant : vous avez le droit de ne pas être d'accord ! En ce sens, chaque leçon interroge, questionne, pose les termes du débat entre économistes et les éléments de réponse associés. Et chaque leçon prend assez clairement position : mais tout loisir vous est laissé de ne pas y souscrire — quitte, parfois et si vous n'en avez pas peur, à vous opposer à deux siècles de pensée économique !

Leçon 1

**Pourquoi
les économistes
ne sont-ils pas
tous d'accord ?**

« Lorsque dans un pays, le développement du capital financier devient le sous-produit de l'activité d'un casino, il risque de s'accomplir dans des conditions désastreuses »

John Maynard KEYNES, *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie*, 1936

« Le développement récent de la finance internationale, à un niveau jusqu'alors inconnu en termes de volume et de sophistication, s'est accompagné d'une réelle stabilité du système dans son ensemble. Historiquement, ce fut dans les années 1940 qu'est née la macroéconomie en tant que champ d'études à part entière, dans le cadre de la réaction intellectuelle à la Grande Dépression. La thèse que je défends ici veut que la macroéconomie des origines soit parvenue à ses fins : ce qui constituait son problème central, la prévention des crises, est résolu, et il est d'ailleurs résolu pour de nombreuses décennies. »

Robert LUCAS, Prix Nobel de Sciences économiques, en 2005 dans « *Macroeconomic Priorities* »

Laissez-moi vous présenter les auteurs de nos deux citations, volontairement choisis pour être aux antipodes de la pensée économique. Vous connaissez probablement John Maynard Keynes : cet économiste britannique quelque peu dandy, considéré comme l'un des penseurs les plus influents du XX^e siècle et étant ce théoricien (génial) de la macroéconomie moderne. Robert Lucas est, lui, moins connu du grand public. Mais il est pourtant, à en croire l'historien Michel De Vroey (***Keynes, Lucas : d'une macroéconomie à l'autre***, 2009), le plus brillant économiste du XX^e siècle, spécialiste de plusieurs thèmes centraux comme la politique économique, la finance internationale ou encore la croissance, et dont la renommée dans la sphère académique tient à ce qu'il créa le courant de pensée le plus influent durant la période évoquée : la « nouvelle économie classique » (NEC). Deux économistes brillants donc, et que l'on ne peut soupçonner du moindre amateurisme en économie. Pourtant, ils énoncent deux affirmations parfaitement contraires et même, contradictoires. Quant à Robert Lucas, son propos assuré est un peu moins flatteur si l'on se souvient qu'il a été tenu... deux ans avant la crise financière de 2007-2008.

Alors si vous vous interrogez sur les raisons pour lesquelles les économistes ne parviennent pas à parler d'une seule voix, il faut d'abord se défaire d'une idée tenace : l'économie ne s'est jamais présentée comme un édifice conceptuel parfaitement stable, doté d'une définition universelle, admise par tous. Elle est, dès son origine, une discipline disputée, traversée de divergences théoriques, méthodologiques et normatives, et n'est donc pas et n'a jamais été ce bloc homogène qu'une certaine rhétorique médiatique voudrait parfois vous faire croire. Mais pour comprendre cette pluralité, il faut commencer par définir ce qu'est la science économique. À cette question pourtant élémentaire, l'histoire de la pensée a apporté des réponses multiples, parfois contradictoires, toujours révélatrices des désaccords ultérieurs. La définition aujourd'hui la plus célèbre, celle qui structure encore l'enseignement contemporain, est due à l'économiste britannique Lionel Robbins dans ***An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*** (1932), considérant que la science économique est « *la science qui étudie le comportement humain comme une relation entre des fins et des moyens rares à usages alternatifs* ».

Il définit ainsi l'économie comme une science des choix dans un univers de rareté. En méditant rien qu'un instant cette formulation, on perçoit que la force de cette définition réside dans son abstraction : elle ne présuppose ni modèle social, ni organisation particulière du marché, et elle englobe une vaste gamme de comportements humains, du choix de consommation le plus banal à la décision d'investissement la plus complexe. Pourtant, cette définition ne va pas de soi : elle a été au cœur de débats intenses opposant, dès le XIX^e siècle, plusieurs conceptions concurrentes de l'économie. Permettez-moi de revenir avec vous rapidement sur ces controverses — expliquant pour partie pourquoi tant de désaccords continuent d'exister entre économistes.

Ainsi, lorsque l'économie politique — vous avez bien lu « *économie politique* » et non « *science économique* », naît à la fin du XVIII^e siècle avec ce que l'on a coutume d'appeler la pensée classique, et notamment avec le philosophe Adam Smith et ses ***Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations*** (1776), elle n'est pas encore une science de la rareté : elle est d'abord une discipline littéraire se préoccupant de réflexions sur les mécanismes qui favorisent la production, la prospérité et la liberté individuelle. Ainsi pour Smith, l'économie repose sur des fondements moraux : l'individu poursuit son intérêt et contribue ainsi à l'intérêt général, tandis qu'un autre économiste classique, David Ricardo, dans ses ***Principes de l'économie politique et de l'impôt*** (1817), prolonge ces réflexions en cherchant à établir des lois de la distribution du revenu entre les classes sociales. Autrement dit, l'économie naissante n'est pas la science des arbitrages individuels : elle est une réflexion sur la richesse, sur la division du travail, sur les classes sociales, sur les institutions, et les « *économistes politiques* » sont finalement des moralistes presque autant que des analystes. Mais cette approche initiale sera radicalement reformulée par un courant de pensée ultérieur, la théorie néoclassique, avec des penseurs tels que Jevons, Walras, Marschall ou encore Pigou, voulant justement construire l'économie comme une science des comportements individuels, sachant que ces comportements (de vous, de moi, des entreprises, etc.) sont supposés rationnels, c'est-à-dire orientés vers la maximisation de notre satisfaction. Ainsi, l'objectif de l'économie n'est plus

l'étude des phénomènes économiques d'ensemble mais de l'utilité individuelle (synonyme de bien-être individuel), tandis que ce ne sont plus des institutions que l'on étudie mais ces comportements individuels rationnels et leur lieu d'interaction : le marché, on parlera alors de microéconomie. Dès lors, l'hypothèse centrale devient la rationalité, l'objectif unique devient la recherche de la maximisation de l'utilité personnelle à travers l'échange marchand, et en conséquence, l'étude de ces interactions marchandes se transforme en une science mathématisée étudiant les interactions sur les marchés. C'est notamment toute l'ambition de Walras, qui bâtit un système d'équations complexe, décrivant l'économie comme un ensemble de marchés qui s'ajustent toujours simultanément. Vous le percevez sans doute déjà, ce déplacement méthodologique est suffisamment profond pour redéfinir toute la discipline : l'économie n'est plus une science sociale parmi d'autres, mais une science analytique fondée sur un usage intensif des mathématiques permettant de se représenter tous ces échanges sur tous ces marchés et d'en théoriser les lois : les « *économistes politiques* » deviennent des « *scientifiques de l'économie* », en suivant le modèle abstrait de la science physique.

Sans suspens : nombre d'économistes refuseront d'adhérer à l'ambition néoclassique, que cela soit dans la méthodologie ou pour les conclusions des modèles. Les économistes marxistes, par exemple, voient avant tout dans l'économie des rapports sociaux et des rapports de pouvoir. Les économistes institutionnalistes du XIX^e siècle tels que Veblen ou Commons, ré-insistent sur le rôle des normes, des coutumes, des structures sociales pour étudier l'économie *a contrario* des néoclassiques, tandis que les keynésiens, eux, vous inviteraient à considérer que la psychologie collective ou la confiance jouent un rôle aussi décisif que la recherche rationnelle de l'utilité dans l'explication des phénomènes économiques. Ainsi, avant même de parler de désaccords, vous percevrez que les économistes ne partagent déjà pas la même définition de leur propre discipline : comment pourraient-ils alors s'accorder sur ses conclusions ? Mais la question est plus profonde encore que ces désaccords épistémologiques, car chacune de ces visions de ce qu'est l'économie, implique des méthodes différentes, des hypothèses

différentes et potentiellement des conclusions différentes et ce, sachant que l'économie étudie par définition un objet très mouvant et forcément très incertain : l'individu... et toutes ses turpitudes !

Idée n° 1 : les désaccords entre économistes sont liés à la nature même du raisonnement économique : incertitude, divergences de méthodes et conflits sur les hypothèses

Quand le réel est incertain

Plaçons-nous immédiatement face à une vérité évidente, mais que l'on néglige fréquemment lorsque l'on parle d'économie : l'économiste travaille sur un objet, l'individu, qui ne se laisse jamais parfaitement réduire à une variable stable, si bien que cette instabilité fondamentale des comportements humains est à la fois le cœur et l'intérêt de l'étude de l'activité économique... et la source première des désaccords. Les trois auteurs de la **Note** de 2017 du *Conseil d'analyse économique*, **Les économistes dans la cité**, Agnès Bénassy-Quéré, Olivier Blanchard et Jean Tirole, écrivent ainsi que l'économie est une discipline confrontée à « *un univers d'incertitude profonde, où les crises ne peuvent être prévues avec précision* ». Mais loin d'être une déclaration de pure modestie, cette phrase résume surtout une vérité fondamentale : les phénomènes économiques sont indissociablement liés aux anticipations humaines, lesquelles peuvent changer avec une rapidité considérable et surtout, d'un individu à l'autre.

Historiquement, John Maynard Keynes fut sans doute celui qui exprima avec le plus de force et de précision la nature radicale de cette incertitude. Dans une série d'articles précurseurs durant les années 1920 et 1930, puis dans son ouvrage principal de 1936 intitulé la ***Théorie générale, de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie***, Keynes reprend les travaux de Knight, et distingue clairement ce qu'il appelle le risque — qui correspond à une situation où des probabilités calculables sont possibles, et l'incertitude

au sens fort, renvoyant à l'impossibilité de construire un calcul de probabilité. Keynes écrivait ainsi : *« Par connaissance incertaine, permettez-moi de préciser que je ne veux pas simplement distinguer ce qui est connu avec certitude de ce qui n'est que probable ; le jeu de la roulette n'est pas soumis à l'incertitude en ce sens. Le sens dans lequel j'emploie ce terme est celui où la perspective d'une guerre européenne est incertaine, tout comme le prix du cuivre ou le taux d'intérêt dans vingt ans. À propos de ces questions, il n'existe aucune base scientifique permettant de former la moindre probabilité calculable. Nous ne savons tout simplement pas »*. Or, si Keynes évoque ici des phénomènes et des variables économiques majeurs tels les taux d'intérêt, les prix à long terme, les décisions d'investissement, les crises éventuelles, il nous dit bien que les agents économiques ignorent essentiellement ce qu'ils feront demain et le surlendemain, autant qu'ils ignorent ce que les autres agents économiques feront, et donc ce que les marchés donneront. La première remarque est donc la suivante : il serait bien curieux d'exiger des économistes qu'ils prédisent avec certitude le comportement d'agents... qui ne se prédisent pas eux-mêmes ! Mais ce qu'il est important de comprendre, c'est que cette incertitude radicale n'est pas une simple absence d'information ; elle représente une impossibilité logique de prévoir certains événements. Ainsi, lorsque les économistes tentent d'anticiper la réaction des ménages à une mesure fiscale, ils ne peuvent se fonder sur des lois parfaitement stables : les ménages n'ont pas une « fonction d'optimisation » inscrite dans leur ADN ; ils se fient à des croyances, à des rumeurs, à des récits, à leur histoire financière personnelle ou familiale, si bien que le même individu peut être optimiste un mois et pessimiste le mois suivant, par simple contagion sociale ou à la suite d'une nouvelle qu'il perçoit comme annonciatrice d'un changement. Dans de telles conditions, les économistes tentent, certes, de prédire le comportement de millions de ménages au mieux, mais ils se heurtent nécessairement à une volatilité qui rend la convergence des analyses particulièrement délicate, justifiant bien des différences d'analyses entre eux.

Plus récemment, cette vision fut étayée par les travaux contemporains en économie comportementale. Ainsi, les travaux de Kahneman et

Tversky (*Judgment under Uncertainty : Heuristics and Biases*, 1982) sur les biais cognitifs montrent que les agents n'évaluent pas les probabilités de manière rationnelle et cohérente, mais à travers des heuristiques, des raccourcis mentaux qui varient en fonction du contexte : les agents peuvent alors surestimer certains risques, en sous-estimer d'autres, ou naturellement, être influencés par la manière dont les questions leur sont posées. Dans ce contexte, les économistes qui tentent de modéliser ces comportements doivent inévitablement faire des choix, élaborer des hypothèses comportementales différentes, et ces hypothèses conduisent à des conclusions parfois divergentes. Cette conclusion se confirme notamment durant les périodes où l'incertitude est la plus forte, à savoir les périodes de crises économiques ou financières. Car en effet, l'incertitude radicale se manifeste à un niveau décuplé en pleine dynamique de crise(s) : innombrables sont ainsi les écrits en finance, démontrant que les crises financières ne naissent pas soudainement d'un choc exogène aléatoire, mais de l'effondrement soudain des croyances collectives. À ce titre, Akerlof et Shiller, dans *Animal Spirits* (2009), montrent que pendant des années, les investisseurs peuvent considérer un actif financier comme parfaitement sûr, et en être intimement persuadés, puis changer brutalement d'avis, de telle sorte que ces changements soient extrêmement précipités, puis se diffusent sous forme de panique et transforment finalement la manière dont l'ensemble des agents interprètent les principaux signaux économiques. Dans un tel environnement, les économistes qui tentent de prévoir une crise se heurtent à un objet qui change précisément parce qu'ils tentent de le prévoir. Et par conséquent, lorsque vous entendrez des commentateurs de plateau-télé, bienheureux d'accuser les économistes de ne pas avoir pu prévoir l'imprévisible, n'hésitez pas à leur expliquer ce premier message, résumé par Keynes au détour du chapitre 12 de son ouvrage de 1936, par une formule aussi claire que lacunaire : « *nous ne connaissons tout simplement pas l'avenir* ».

Imperfection des données et difficultés d'expérimentations : biologie et économie

Vous ne vous étiez peut-être jamais posé la question des points communs et des différences entre un biologiste et un économiste, et jusqu'ici, vous aviez sans doute bien raison. Dans notre cas, cette comparaison va nous être utile pour imaginer pourquoi les économistes peuvent être en désaccords — et davantage en désaccord que dans d'autres sciences — lorsqu'ils ont recours à une méthode désormais centrale dans la science économique contemporaine : l'expérimentation et l'analyse des données issues de ces expériences. Ainsi, à première vue, il est difficile de comparer parfaitement le biologiste et l'économiste : l'économie ne dispose pas de certitude absolue concernant les expériences contrôlées qui fondent pourtant l'autorité des sciences expérimentales, puisque là où le biologiste peut isoler une variable dans une boîte de Petri, l'économiste doit observer un monde où les phénomènes s'entremêlent, où les réformes se superposent, où les comportements changent en réaction à l'observation elle-même, ce qui suppose des difficultés bien délicates à contourner. Ainsi et plus précisément, pour les auteurs de la **Note** du CAE (*Les économistes dans la cité*), la science économique cherchant à expérimenter ou à évaluer doit en permanence « *reconstruire des situations contrefactuelles* ». Alors si vous n'avez jamais tenté de construire un contrefactuel — c'est-à-dire une situation qui n'a pas existé mais qui doit être reconstruite pour estimer un effet causal — sachez que cet exercice est extrêmement complexe. Permettez-moi de prendre un exemple connu : celui de l'étude des effets du salaire minimum sur l'emploi, car il est particulièrement éclairant. En 1994, une étude de David Card et Alan Krueger s'attache en effet à évaluer comment une hausse du salaire minimum influence le niveau de chômage. Les deux économistes se fondent alors sur un changement empirique : en 1992, le New Jersey augmente son salaire minimum dans l'industrie du fast-food, tandis que la Pennsylvanie voisine et assez comparable économiquement, ne le fait pas. Card et Krueger comparent alors l'évolution de l'emploi dans la restauration rapide entre les deux États, en utilisant la méthode dite

des « *doubles différences* », qui leur permet de regarder les différences de niveau d'emploi entre le groupe « test » ayant connu la hausse du salaire minimum, et le groupe « de contrôle » qui n'a pas connu cette expérience. Or, leur conclusion — à savoir que l'augmentation du salaire minimum n'a pas réduit l'emploi — a provoqué un véritable séisme intellectuel, car elle contredisait les prédictions du modèle néoclassique (dit modèle « standard ») dans lequel toute augmentation du salaire minimum au-dessus du niveau de salaire d'équilibre, détruit de l'emploi. Mais ce résultat ne provient pas d'une vérité profonde et universelle, et le désaccord n'est pas total : ce résultat provient d'une méthode d'identification qui, dans ce cas très précis, est robuste, mais qui ne fonctionne que pour un secteur en particulier (la restauration rapide), et pour une hausse très limitée (de quelques centimes de dollars par heure). Or à nouveau, d'autres études, menées dans d'autres États, à d'autres périodes, avec d'autres méthodes (sans rentrer dans le détail : les modèles structurels, les séries temporelles avec des données individuelles, etc.), concluent à des effets négatifs du salaire minimum sur l'emploi. Vous me demanderez donc : qui se trompe ? Et bien personne ! Les deux types de résultats sont corrects, pour la simple raison que les éléments contextuels diffèrent, en particulier la nature du marché du travail local, le niveau du salaire minimum avant la réforme, la conjoncture économique, la productivité du secteur, ou encore le type de chaînes d'approvisionnement. Et finalement, ce que vous percevez peut-être comme un désaccord irréconciliable, n'est très souvent qu'une différence d'échantillon, de méthode ou de période considérée.

Alors il faut dire que cette difficulté est omniprésente : lorsque des économistes veulent mesurer l'effet d'une réforme fiscale sur l'investissement, ils doivent contrôler avec rigueur, la conjoncture globale, les taux d'intérêt, l'incertitude politique, les autres conditions de financement, et souvent pour des facteurs inobservables comme la confiance. Lorsque des économistes veulent mesurer l'impact d'un programme éducatif, ils doivent s'assurer que les individus affectés ne diffèrent pas, dans des dimensions non observées, du groupe de contrôle. Lorsque des économistes veulent mesurer l'effet de la mondialisation, ils doivent distinguer

les effets des importations chinoises de ceux de l'automatisation, de l'innovation, des changements de préférences ou des modifications institutionnelles. Ainsi en est-il des travaux de David Autor et de ses coauteurs sur le « *China Shock* » : dans une série d'articles entre 2013 et 2016, ils montrent que les régions américaines les plus exposées à la concurrence chinoise ont perdu des emplois manufacturiers, et ont vu leurs salaires diminuer. Mais si ces résultats ont été confirmés par de nombreuses études, ils ne disent rien de l'effet global de la mondialisation sur le bien-être américain : cet effet peut être positif au niveau global, en raison de la baisse des prix, et donc de l'accès à des biens pour le plus grand nombre. Ainsi, et une fois encore : ce qui apparaît comme un désaccord profond entre économistes n'est, en réalité, qu'un désaccord sur le niveau d'analyse : local contre global, court terme contre long terme, distribution contre moyenne. Et quoi qu'il en soit, il ne faut pas négliger que toutes les expériences réalisées par les économistes peuvent souffrir de difficultés dans la collecte et le traitement des données, en particulier parce que les études peuvent être bruitées — émaillées de données croisées inutiles et perturbant l'analyse — partielles, et parfois biaisées bien entendu, et dans ce cadre, il est presque inévitable que des divergences apparaissent.

Économistes « physiciens » ou économistes « plombiers » ?

Il nous serait impossible de comprendre les désaccords entre économistes si nous ne prenions pas la mesure de l'importance des conflits méthodologiques sur les hypothèses et finalement sur la vision même de la discipline, au sein de la théorie économique. Ainsi, lorsque Walras (vous vous souvenez, cet économiste néoclassique), publie ses ***Éléments d'économie politique pure*** en 1874, il propose une architecture intellectuelle d'une ambition remarquable, fondée sur l'idée qu'il est possible de faire en économie ce que font les physiciens sur le monde, c'est-à-dire de construire des modèles abstraits et cohérents, composés de systèmes d'équations simultanées et supposant donc, un haut niveau de formalisation mathématique. Mais soyons plus précis : Walras ne prétend pas

décrire la réalité telle qu'elle est, il imagine une réalité telle qu'elle devrait être pour qu'un raisonnement économique rigoureux soit possible, et si cette passion pour la formalisation mathématique est la matrice, vous l'avez compris, de l'économie moderne, elle est aussi la source de désaccords qui n'ont pas cessé depuis un siècle et demi.

Voyez ici l'origine du conflit : les hypothèses walrassiennes, la transparence parfaite de l'information, la rationalité parfaite, et plus généralement la concurrence pure et parfaite, sont irréalistes. Et Walras lui-même ne s'en cache pas : il affirme qu'il construit une économie « pure », c'est-à-dire théorique, et non une science empirique supposée ressembler au monde bien réel. On pourrait même dire que Walras devance les critiques sur l'irréalisme de ses hypothèses, lorsqu'il écrivait (1874) : « *quant aux économistes qui, sans savoir en quoi consistent les mathématiques, ont décidé qu'elles ne sauraient servir à l'éclaircissement des principes économiques, ils peuvent s'en aller, répétant que la liberté humaine ne se laisse pas mettre en équation ou que les mathématiques font abstraction des frottements qui sont tout dans les sciences humaines et autres gentilleses de même force* ». Mais à vrai dire, le problème surgit lorsque deux générations d'économistes s'affrontent : car fascinés par l'élégance mathématique du modèle, les successeurs de Walras — que l'on appellera les « orthodoxes » — confèrent à ces hypothèses un statut quasi-naturel, toujours en considérant que l'objectif du modèle n'est pas d'imiter le réel mais de dégager des principes analytiques. Or, à l'opposé, les économistes « hétérodoxes », jugent que ces hypothèses éloignent la science économique de la réalité sociale, historique et institutionnelle, et qu'il ne fait pas sens de modéliser une économie pure aussi éloignée de la réalité. L'acmé d'un tel débat se trouve probablement lorsque l'orthodoxe Milton Friedman publie ***The Methodology of Positive Economics*** en 1953, écrivant non seulement que « *le réalisme des hypothèses n'est pas important* », mais aussi que seul compte le pouvoir prédictif d'un modèle. Friedman, non sans espièglerie, écrivait ainsi : « *La question pertinente à poser au sujet des hypothèses d'une théorie n'est pas de savoir si elles sont descriptivement "réalistes", car elles ne le sont jamais, mais de savoir si elles constituent des approximations suffisamment bonnes pour l'objectif poursuivi* ».

Il illustre sa thèse avec une analogie : un joueur de billard se comporte « *comme s'il* » maîtrisait les équations complexes régissant la trajectoire de la boule, alors qu'il n'en sait rien... Et bien le modèle en économie joue le même rôle d'après Friedman : il ne décrit pas la cognition psychologique du joueur avec réalisme, mais prédit correctement ses coups en utilisant des équations sophistiquées éloignées de la réalité vécue par le joueur. L'arrogance apparente du propos de Friedman ne doit pas vous tromper : Friedman cherchait avant tout à protéger la rigueur analytique de l'économie contre ce qu'il percevait comme une exigence excessive de réalisme. Mais vous comprendrez aisément que cette position, puisqu'elle permet d'absoudre n'importe quel modèle de sa distance avec la réalité, a posé question parmi les économistes, et suscité moult désaccords. Ainsi, comme l'évoquent les auteurs du CAE, il demeure aujourd'hui une forte tension entre modélisation théorique et observation empirique : si elles simplifient le réel pour le rendre intelligible, les hypothèses irréalistes voire erronées peuvent aussi enfermer l'analyse dans un cadre trop restrictif et endommager la portée prédictive du modèle. Sans doute est-ce pour cela que la crise financière a été imparfaitement prévue, l'une des hypothèses centrales de la plupart des modèles de finance utilisés, dite hypothèse « d'efficience » des marchés financiers, supposant que la crise soit presque impossible. C'est ainsi que l'AFEP (Association française d'économie politique) s'est constituée après la crise de 2008, explicitement pour défendre le pluralisme en économie et contester la domination de l'approche orthodoxe dans l'enseignement et la recherche, avec de nombreux travaux de chercheurs hétérodoxes préférant abandonner le cadre néoclassique ou ce qui y ressemble aujourd'hui.

De manière récente toutefois, en 2019, le prix Nobel d'économie a été décerné à trois spécialistes de l'économie du développement : Esther Duflo et son mari Abhijit Banerjee, ainsi qu'à Michael Kremer. Or, à en croire le comité Nobel, l'attribution de cette haute distinction récompense aussi un changement d'ambition de l'économie, car ces trois économistes ont généralisé l'usage d'une nouvelle méthode et d'un nouveau cadre analytique : celui des « *randomized controlled trial (RCT)* », c'est-à-dire des essais aléatoires contrôlés, qui consistent justement à se rapprocher davantage

de la médecine que de la physique en collectant des données de terrain qui, soigneusement récoltées, permettent d'imaginer les meilleurs traitements face à une situation économique donnée – c'est-à-dire en réalité, les meilleures politiques publiques. Mais ce qui est intéressant, c'est que cela change quelque peu l'ambition de la science économique : comme l'évoquaient à cet égard Duflo et Banerjee dans leur **Économie utile pour des temps difficiles** (2021) « *les économistes sont des plombiers : ils résolvent les problèmes par un mélange d'intuition faite de science, de conjecture fondée sur l'expérience et d'une bonne dose d'essais et d'erreurs* ». Et si cela vous semble quelque peu décalé par rapport à l'ambition walrasienne initiale, c'est bien que les désaccords entre économistes ne sont pas seulement des désaccords empiriques : ce sont des désaccords ou des évolutions sur la manière même de se représenter le monde, sachant que les hypothèses jouent un rôle suffisamment central pour structurer, en amont, les conclusions même des modèles. Et comme en témoigne la parution de l'ouvrage (orthodoxe) de Pierre Cahuc et André Zylberberg, **Le négationnisme économique**, en 2016 — considérant que les hétérodoxes se rendaient coupables de pratiques anti-scientifiques en niant l'intérêt des méthodes standards — les désaccords entre économistes sur le statut des méthodes et des hypothèses au sein même de leur propre discipline, sont encore particulièrement prégnants.

Idée n° 2 : les économistes divergent aussi en raison de valeurs et d'intérêts différents... mais moins que l'on croit !

Une discipline foncièrement normative

Nous allons désormais aborder l'un des éléments les plus importants pour comprendre l'ampleur des désaccords entre économistes. En effet, la science économique est une discipline normative : elle porte sur des choix collectifs, sur des arbitrages entre équité et efficacité, entre liberté et sécurité, entre redistribution et incitation. À ce titre, nous devons au père de John Maynard Keynes, John Neville Keynes, et à son ouvrage

The Scope and Method of Political Economy (1891), une distinction particulièrement utile, entre ce qu'il nomme l'économie positive (celle qui analyse objectivement et qui cherche à décrire) et l'économie normative (celle qui cherche à prescrire et à recommander un idéal à atteindre). Même si les deux notions sont fréquemment imbriquées, l'auteur écrivant notamment « *a sharp line of distinction cannot be drawn between positive and normative economics, for the two are intimately connected* », il va de soi que l'économie normative ne peut donner lieu qu'à d'importants désaccords entre économistes. À ce titre et de manière plus récente, les trois auteurs de la **Note** du CAE que nous mentionnions, écrivaient bien que : « *les désaccords sont moins marqués sur des sujets d'économie «positive» (influence de la variable x sur la variable y) que sur des sujets «normatifs» (niveau souhaitable de la variable x) et qu'il y a davantage de consensus sur les questions microéconomiques plutôt que macroéconomiques* ». Alors concrètement, lorsque des économistes débattent de la progressivité de l'impôt sur le revenu, ils ne discutent pas seulement de son efficacité : ils discutent aussi d'une certaine vision de la justice. Est-il juste qu'un individu paie proportionnellement plus que les autres ? Est-il juste que l'impôt soit proportionnel mais non progressif ? Est-il juste de taxer la fortune ? Et vous l'avez compris : sur ces questions, par définition, la science économique n'a pas vocation à trancher de manière univoque et heureusement, précisément parce qu'il s'agit de jugements de valeur. Ainsi la **Note** du CAE insiste sur cet aspect lorsqu'elle écrit que les recommandations des économistes « *ne sont pas dénuées de préférences sociales* », et qu'elles reflètent inévitablement les valeurs de ceux qui les formulent.

Mais plus spécifiquement, ce qui peut nourrir les désaccords ne consiste pas seulement en une opposition de valeurs. Il s'agit aussi, parfois pour un même économiste, d'obtenir des résultats scientifiques différents précisément parce que l'objectif préalablement défini, appelé en économie la « *fonction-objectif* » du modèle, peut sensiblement varier. Ainsi, toutes les grandes institutions de prévision économique utilisent des modèles économiques particulièrement sophistiqués pour prédire l'évolution des grandes variables. Mais ces modèles peuvent donner des

résultats parfaitement opposés si la fonction-objectif intégrée au modèle se trouve modifiée : concrètement, imaginons que vous soyez économiste à Bercy — oui, il y en a ! — et que vous souhaitiez savoir quelle sera l'influence, positive ou négative, d'une baisse de la durée d'indemnisation du chômage. Et bien si votre objectif est uniquement de regarder l'effet à court terme (moins d'un an) sur le seul taux de chômage, il se pourrait que vous trouviez une corrélation positive, et que votre étude conclue aux effets bénéfiques d'une telle mesure. Mais si vous regardez l'effet sur le taux de pauvreté — où pour être moins caricatural — sur l'appariement sur le marché du travail, c'est-à-dire sur la bonne adéquation entre les offreurs de travail (les chômeurs par exemple), et la demande de travail des entreprises, il serait probable d'observer des effets pervers nombreux et notables : un taux de pauvreté qui augmente, et l'appariement qui se dégrade parce que votre simulation de réforme de l'assurance-chômage contraint les personnes sans emploi à accepter à peu près n'importe quelle offre d'embauche, quand bien même cela ne correspond pas réellement à leurs qualifications. Est-ce alors une politique efficace ? Vous comprenez aisément que la réponse normative à cette question peut admettre deux versions parfaitement contraires, sans nécessairement être, en soi, contradictoires. Et que vous soyez l'économiste qui prévoit ces deux effets, ou bien que des études différentes analysant en profondeur l'étendue de ces discordances, puissent s'opposer — ce fut le cas de l'AFSE, favorable à la Loi El-Khomri de 2016, face à l'AFEP qui lui était très opposée — la conclusion demeure inchangée : il y a bien des conclusions différentes d'un économiste à l'autre, parce que l'économie normative suppose des critères d'appréciation différents. Et c'est pourquoi la science économique est plus que jamais normative dans le choix des indicateurs : les désaccords normatifs entre économistes ne sont pas des erreurs formelles ; ils reflètent une diversité légitime de niveaux d'analyses voire, de valeurs humaines. Mais cela conduit nécessairement à des divergences dans les recommandations, en particulier en matière de politiques économiques.

L'économie comme science socialement située

Il serait naïf — vous me pardonnerez ce léger trait d'ironie — de croire que les économistes évolueraient dans un monde parfaitement neutre, protégé des influences du pouvoir politique, des intérêts économiques ou corporatistes, voire des structures institutionnelles. Certains économistes, comme Jézabel Couppey-Soubeyran, dans *Blablabanque. Le discours de l'inaction* (2020), montrent par exemple comment les banques, grâce à leur expertise, leur proximité avec les régulateurs et leur capacité à produire des rapports techniques, influenceraient la manière dont les risques financiers sont perçus et doivent être minorés, afin d'éviter de recommander un surcroît de sévérité dans la régulation financière. L'économiste parle même d'une « *capture cognitive* », puisque les régulateurs adopteraient les catégories, les concepts et les modèles produits par les institutions qu'ils sont censées surveiller. Soyons clairs : il ne s'agit pas, nous concernant, d'entrer dans une vision complotiste du champ académique, sous-entendant que les désaccords entre les économistes actuels résulteraient d'abord d'un conflit entre des économistes « neutres », et des économistes « moins neutres », parce qu'influencés par les entreprises, par exemple par les banques. À cet égard, l'ouvrage du journaliste Laurent Mauduit, intitulé *Les imposteurs de l'économie* (2012), allait dans cette direction radicale, en considérant qu'une partie de l'expertise économique diffusée dans les médias restait dominée par un petit groupe d'économistes proches des milieux d'affaires, imposant une vision idéologique favorable au libre-échange, à la dérégulation et à la réduction du rôle de l'État. Cette analyse doit être fortement nuancée : l'Association française de science économique (AFSE) largement dominante chez les universitaires a, par exemple, introduit des règles très strictes de transparence concernant les conflits d'intérêts : tout membre de l'association doit déclarer tous les financements reçus, et l'entendue des liens qu'il entretient avec des institutions publiques et privées — telles que les activités de conseil. Et si ces mesures répondent aux recommandations de Jean Tirole dans *Économie du bien commun* (2016), il s'agit surtout de s'assurer d'une forte transparence pour préserver la crédibilité de l'expertise économique.

Le problème, toutefois, ne disparaît pas totalement. Les économistes qui travaillent pour différentes organisations — nationales comme internationales — sont nécessairement influencés par la culture et les objectifs de ces organisations. À ce titre et en guise d'illustration, il va de soi que les économistes des banques centrales sont particulièrement vigilants face à la nécessité de maintenir la confiance des marchés, de la même manière que les économistes universitaires doivent répondre aux incitations académiques, valorisant davantage certaines méthodes (la modélisation formelle) au détriment d'autres (approches historiques, qualitatives, ou institutionnalistes). C'est pourquoi les désaccords entre économistes ne proviennent pas seulement de leurs hypothèses ou de leurs valeurs : ils proviennent aussi de leur position institutionnelle, quitte à retomber ensuite, sur le débat précédent relatif à l'économie normative.

Les consensus invisibles

Enfin, si vous avez l'impression que les économistes ne sont jamais d'accord, c'est que vous vivez, sans doute sans le vouloir, dans un univers médiatique où le conflit attire bien davantage que le consensus. À cet égard, les trois auteurs du CAE nous rappellent les nombreux exemples montrant que les économistes sont largement d'accord sur des principes fondamentaux : l'enquête de Kearl et al. (1979) — qui interrogeait un large échantillon d'économistes américains sur une série de propositions économiques est très éloquente :

- Plus de 90 % des économistes s'accordent pour dire que les contrôles de prix créent des pénuries. Ce résultat n'est pas étonnant : lorsque le prix est maintenu artificiellement en dessous de son niveau d'équilibre, la demande dépasse l'offre, ce qui entraîne des files d'attente, des rationnements, des marchés noirs. Les exemples historiques abondent : contrôles de prix dans les économies socialistes, contrôle du prix du pain dans l'Europe médiévale, contrôle du prix des loyers dans certaines villes contemporaines. Les mécanismes sont finalement toujours les mêmes.
- Plus de 80 % des économistes s'accordent sur le fait que le protectionnisme réduit le bien-être global. Cette conclusion découle directement

des théories du commerce international — largement développées dans les Leçons 2 et 3 de ce présent ouvrage — car le commerce permet une spécialisation selon les avantages comparatifs de chaque pays, ce qui augmente la productivité et réduit les prix.

- Un consensus existe aussi sur le rôle de la concurrence. Plus de 80 % des économistes considèrent que la concurrence stimule l'innovation et réduit les prix. Les exemples abondent : la libéralisation du marché des télécommunications en Europe dans les années 1990, la libéralisation du marché aérien aux États-Unis dans les années 1970 puis en Europe ensuite...

De manière générale, l'enquête de Frey et Schneider (1984) confirme ces résultats, tout comme celle d'Alston et al. (1992) : en interrogeant une cinquantaine d'économistes parmi les plus éminents du monde sur des questions comme l'efficacité de la vaccination, l'impact des taxes carbone, les effets du libre-échange, l'impact de l'immigration sur les finances publiques, le consensus est souvent supérieur à 85 %. Vous me direz donc : pourquoi ces consensus nombreux et pas des moindres, sont-ils invisibles ? Reprenons à cet égard et pour finir, la **Note** du CAE de 2017, précisément parce qu'elle identifie trois raisons principales à cette surestimation des désaccords entre économistes : (1) premièrement, les médias ne mettent en avant, trop souvent, que les désaccords. (2) Deuxièmement, les économistes présents dans les médias ne sont pas représentatifs de la profession : ils seraient souvent choisis pour leur capacité à s'exprimer, pour leur notoriété, pour leur proximité avec des personnalités politiques, plutôt que pour leur expertise et donc, leurs avis parfois tranchés et radicaux ne seraient pas du tout représentatifs du consensus universitaire existant. Enfin (3), les sujets où il existe un consensus ne sont pas très médiatiques : les journalistes préfèrent les conflits sur la fiscalité (regardez le débat actuel sur la taxe Zucman), sur la dette publique, sur les retraites, sur la croissance, où les désaccords normatifs sont beaucoup plus importants. Mais ces désaccords normatifs, bien présents, cachent des consensus très nombreux et dont il est bon de se rappeler l'importance. La perception d'un désaccord perpétuel est donc, pour partie, un artefact médiatique.

Leçon 2

Le libre-échange est-il coupable ?

« Depuis cent soixante-dix ans, l'un des critères de reconnaissance du professionnalisme d'un économiste est la conviction que le commerce international est toujours bénéfique pour un pays. La défense du libre-échange est ce qui, dans la théorie économique, se rapproche le plus d'un dogme sacré ».

Paul KRUGMAN, Prix Nobel de Sciences économiques,
La mondialisation n'est pas coupable, 1996

Vous avez sans doute entendu ou lu nombre de critiques du libre-échange ou, pour généraliser, de la mondialisation productive et commerciale. Que vous soyez par principe, idéologiquement très opposé à ce libre-échange — que vous entrevoyez peut-être comme une « *horreur économique* » (du nom du pamphlet anti et altermondialiste de l'écrivaine Viviane Forrester, 1996) — ou que vous soyez spontanément plus mesuré voire même, de conviction libérale, il est probable que l'idée d'un libre-échange coupable de provoquer certains maux actuellement perceptibles ait effleuré votre esprit. À vrai dire, asséner aujourd'hui que le libre-échange ne présente aucun inconvénient serait assez caricatural et, surtout, en décalage vis-à-vis des études théoriques comme empiriques récentes. Mais soyons clairs : la plupart des inconvénients que l'on attribue au libre-échange sont surestimés, tandis que la théorie économique comme l'empirie continuent de montrer que si l'ouverture au commerce international n'a peut-être pas apporté autant de gains qu'escomptés — ou bien de manière moins généralisée — ces gains sont tout de même élevés, nombreux, et surtout : les alternatives telles que le protectionnisme sont, le plus fréquemment, bien moins efficaces.

Mais avant de débiter notre démonstration, mettons-nous préalablement d'accord sur ce que recouvre la notion de « libre-échange » pour un économiste. Ainsi, et même si le concept de libre-échange (*free-trade* en anglais) est particulièrement ancien dans la pensée économique, la définition standard est demeurée invariante : il s'agit d'une politique commerciale consistant en la suppression de toutes les barrières aux échanges de biens et de services, que ces barrières soient d'ordre « tarifaire » (comme les droits de douane) ou non-tarifaire (les quotas d'importations ou les normes, par exemple). Autrement dit, le libre-échange est une politique économique dont l'objectif n'est rien d'autre que la constitution d'un marché mondial des biens et des services. Vous le percevez probablement : tout libre-échange devient immédiatement un « cas extrême » de la politique commerciale, puisqu'il s'agit bien de supprimer TOUTES les barrières aux flux de biens et de services, et c'est sans doute pourquoi l'historien de l'économie Jean-Charles Asselain, dans sa Postface de l'ouvrage ***Mythes et Paradoxes de l'histoire économique***

de Paul Bairoch, considérait le libre-échange comme un idéal-type rarement parfaitement atteint — en admettant qu'il soit peu probable de parvenir à supprimer absolument toutes les restrictions aux échanges. Nous conviendrons ainsi que l'inverse strict du libre-échange est son parfait extrême : l'autarcie commerciale, tandis que le protectionnisme est une politique commerciale intermédiaire, plus ou moins proche de l'un des deux extrêmes en fonction de ses modalités et de son étendue.

Dans tous les cas, les débats sur les vices et les vertus du libre-échange sont aussi anciens — nous l'évoquions, que la pensée économique elle-même. Car si certains penseurs du XVI^e ou du XVII^e siècle — appelés les « mercantilistes » — percevaient toute forme de commerce sans entrave comme un jeu à somme nulle : « *nul ne gagne ce que l'autre ne perd* » écrivait ainsi Antoine de Montchrestien en 1615 (***Traité d'économie politique***), les fondateurs de l'économie politique puis de la Science économique moderne — comme Adam Smith, William Nassau Senior, David Ricardo et tant d'autres bien plus récemment s'accordèrent quasi unanimement sur les bienfaits du libre-échange — autant que sur les méfaits de ses alternatives. Reste donc, à expliquer pourquoi.

Idée n° 1 : le libre-échange est bénéfique la plupart du temps et pour la plupart des acteurs

Avant-propos : renoncer à la « vision pop » du commerce international

Il y a désormais près d'une vingtaine d'années, et non sans ironie, le prix Nobel Paul Krugman qualifiait le (néo)mercantilisme de « *vision pop* » (vision « bobo » pourrait-on traduire) du commerce international (***La mondialisation n'est pas coupable***, 1996), colportée par des