

Politique économique

Agnès Bénassy-Quéré • Benoît Cœuré
Pierre Jacquet • Jean Pisani-Ferry

Préface d'Olivier Blanchard

3^e édition



Politique économique

OUVERTURES ◀▶ ÉCONOMIQUES

Politique économique

**Agnès Bénassy-Quéré • Benoît Cœuré
Pierre Jacquet • Jean Pisani-Ferry**

Préface d'Olivier Blanchard

3^e édition

◀ ÉCONOMIQUES

OUVERTURES

 de boeck

Pour toute information sur notre fonds et les nouveautés dans votre domaine de spécialisation, consultez notre site web : www.deboeck.com

© De Boeck Supérieur sa, 2012
Rue des Minimes 39, B - 1000 Bruxelles

3^e édition
2^e tirage 2014

Tous droits réservés pour tous pays.

Il est interdit, sauf accord préalable et écrit de l'éditeur, de reproduire (notamment par photocopie) partiellement ou totalement le présent ouvrage, de le stocker dans une banque de données ou de le communiquer au public, sous quelque forme et de quelque manière que ce soit.

Imprimé en Belgique

Dépôt légal :
Bibliothèque nationale, Paris : octobre 2012
Bibliothèque royale de Belgique, Bruxelles : 2012/0074/112

ISSN 2030-501X
ISBN 978-2-8041-7090-5

PRÉFACE

J'aurais aimé écrire ce livre. De fait, c'est un livre que j'ai longtemps voulu écrire.

Je voulais le faire parce que je me sentais coupable. Depuis longtemps, j'avais le sentiment que le manuel de macroéconomie avancée que j'ai écrit avec Stan Fischer pouvait être mal compris. Nous avons choisi de présenter les modèles théoriques, et la logique de ces modèles, plutôt que leurs applications. Nous avons pour cela d'excellentes raisons : nous voulions expliquer, en priorité, la structure intellectuelle de la théorie macroéconomique. Mais, de fait, le manque d'applications empiriques sérieuses disait autre chose : que la théorie avait, dans une large mesure, divorcé de la pratique et des faits. Or c'est faux : la théorie sans les faits est bien trop facile, et elle ne sert pas à grand-chose.

Je voulais aussi le faire parce que je voulais faire partager à mes étudiants l'enthousiasme intellectuel que l'on ressent quand on passe de la théorie aux faits, et des faits aux politiques économiques. C'est une tradition dans les manuels de premier cycle, au moins aux États-Unis. Ces manuels discutent en long et en large les débats de politique économique et l'impact des choix politiques sur l'économie. Je me disais que ce serait encore plus amusant de le faire avec des étudiants avancés, qui disposent de plus d'outils, à la fois théoriques et économétriques.

Agnès Bénassy-Quéré, Benoît Cœuré, Pierre Jacquet et Jean Pisani-Ferry m'ont devancé. Je suis content qu'ils l'aient fait, parce qu'ils ont mieux travaillé que je n'aurais moi-même espéré le faire.

Pour restituer l'esprit de leur travail, je vais prendre un exemple concret : la réforme du Pacte de stabilité et de croissance européen. Pensez à tous les éléments qu'il faut assembler pour parvenir à un ensemble de recommandations intelligentes :

Vous devez comprendre ce que signifie la soutenabilité de la dette en théorie et en pratique, les risques que suscite une dette non soutenable, et comment l'évaluer. Quand le ratio d'endettement est-il clairement excessif ? Que se passe-t-il alors ? À quelle vitesse arrive-t-on à ce seuil ? Et à quelle vitesse s'en éloigne-t-on ?

Vous devez comprendre l'impact de long terme du déficit et de la dette sur la production et sur la composition de celle-ci. Comment le déficit et la dette affectent-ils la production à moyen et long terme ? Comment affectent-ils le taux d'intérêt, la

position extérieure nette, le stock de capital ? Quel est leur coût en termes de consommation perdue dans le futur ? Quelles sont les générations gagnantes, et quelles sont les perdantes ?

Vous devez comprendre l'impact de court terme du déficit, et de quelle manière la politique budgétaire contracyclique est utile à court terme. Les déficits affectent-ils l'activité de la même manière selon qu'ils résultent de baisses d'impôts ou de hausses de dépenses ? Quelle est l'importance des anticipations ? Des déficits plus élevés dans le futur peuvent-ils peser dès aujourd'hui sur la consommation et l'investissement, et donc sur la production ? Dans quel contexte est-ce le plus susceptible d'arriver ?

Vous devez mesurer ce que coûte la perte de flexibilité entraînée par la règle. Contraindre le déficit et la dette permet-il à la politique budgétaire de mieux faire face aux chocs ? Pourquoi les économies de la zone euro ont-elles divergé au cours des dix premières années d'existence de la monnaie unique ? Ces divergences auraient-elles pu être évitées ? Vous devez alors déterminer si la politique budgétaire est l'instrument approprié pour réagir à des chocs propres aux pays, et dans quelle mesure elle peut se substituer à l'absence d'une politique monétaire indépendante. Finalement, vous devez évaluer quelles marges de manœuvre restent à des gouvernements qui ont combattu la grande récession et sauvé les banques.

Vous devez réfléchir à la définition pratique des règles. Quelle est la définition de la dette ? Comment les engagements implicites créés par les régimes de retraite et les autres promesses faites aux générations futures doivent-ils être traités ? Si les règles portent sur le déficit et la dette, quelle est la définition de ces deux concepts la plus adaptée à la question traitée ? Comment comptabiliser les recettes de privatisation ? Faut-il prendre en compte la dette brute ou la dette nette ? Le budget doit-il enregistrer séparément les opérations courantes et les opérations en capital ? Si oui, les règles portant sur le déficit doivent-elles s'appliquer uniquement aux opérations courantes ?

Vous devez réfléchir aux questions d'économie politique. En premier lieu, pourquoi faut-il des règles ? Pour protéger les citoyens des gouvernements ou pour protéger les gouvernements d'eux-mêmes ? Comment un ensemble donné de règles peut-il être manipulé ou contourné par un gouvernement ? La mise en œuvre de ces règles doit-elles être laissée aux hommes politiques ou confiée à des comités indépendants ? Comment sanctionner un gouvernement qui se comporte mal ? Ces sanctions seront-elles crédibles *ex ante* ? La coordination internationale, en Europe ou au G20, est-elle un atout ou une distraction ?

Pour répondre à toutes ces questions, de nombreux outils conceptuels sont nécessaires. Entre autres : un modèle d'équilibre général dynamique à générations imbriquées ; une représentation des fluctuations de court terme prenant correctement en compte les anticipations ; des modèles d'économie politique pour comprendre pourquoi des règles sont nécessaires ; des modèles principal-agent, pour réfléchir à la

forme qu'elles doivent prendre. Dans chaque cas, la théorie sert de guide, mais c'est l'observation des faits qui permet de juger quels arguments théoriques sont les plus pertinents. Ce n'est pas une tâche facile. Les manuels fournissent les instruments théoriques, en général sans justification excessive, et vous livrent alors à vous-même sans entraînement pratique. Ce n'est pas ce que fait ce livre. Il justifie l'utilisation des instruments, les fournit et vous explique alors comment les utiliser.

Enfin, et ce n'est pas la moindre de ses qualités, ce manuel est parmi les premiers à traiter de manière complète et rigoureuse de la crise financière de 2007-2008, de la récession de 2009 et de la crise de la zone euro, qui a éclaté en 2010. Les auteurs ne cachent pas les difficultés conceptuelles auxquels les économistes se heurtent quand ils réfléchissent aux causes de la crise. Ils montrent les limites des approches traditionnelles et la nécessité de renouveler la théorie. Pour autant, ils ne jettent pas le bébé avec l'eau du bain et ne prétendent pas, comme Paul Krugman, que la recherche économique n'a fait quasiment aucun progrès depuis les années 1970. Au contraire, ils montrent comment les théories existantes peuvent être utilisées, combinées entre elles et replacées dans un contexte historique et politique pour mieux comprendre la crise. C'est comme cela qu'il faut procéder.

Bref, ce livre vous entraîne à devenir un bon macroéconomiste – un bon économiste tout court. Il vous apprend la bonne attitude et vous donne la bonne méthode : se doter d'une base théorique solide, utiliser la théorie pour examiner les données, puis aller et venir autant qu'il le faut entre les deux jusqu'à ce qu'une image cohérente apparaisse.

En le lisant, j'ai à nouveau ressenti l'enthousiasme intellectuel que suscite la recherche en macroéconomie. J'espère que cet enthousiasme sera contagieux, et je vous souhaite une très bonne lecture.

Olivier BLANCHARD,
juillet 2012

AVANT-PROPOS À L'ÉDITION 2012

1. *Pourquoi ce livre ?*

L'idée de ce manuel est née d'un séminaire que nous avons créé il y a plus de dix ans à l'École polytechnique, pour amener nos étudiants à faire le lien entre l'enseignement théorique qu'ils reçoivent et l'élaboration des politiques économiques à laquelle certains d'entre eux se destinent. La même démarche a ensuite donné lieu à d'autres enseignements, à l'université ou dans des grandes écoles.

Nous avons été confortés dans cette approche par nos expériences. Chacun d'entre nous est à la fois enseignant et praticien, chacun combine ou a combiné recherche et aide à la décision. Nous avons été ou nous sommes conseillers, experts, membres ou animateurs d'instances consultatives, hauts fonctionnaires, banquiers centraux, chercheurs dans des *think tanks*, commentateurs et, toujours, enseignants. Ayant, à des titres divers, consacré une partie de notre vie professionnelle aux questions internationales, nous avons été régulièrement confrontés à la pratique de la politique économique dans d'autres pays, proches ou lointains. Ces expériences nous ont conduits à situer ce livre à l'intersection entre la théorie et l'action.

Nous pensons que cette attitude est plus féconde que l'ignorance réciproque, qui prévaut trop souvent. Malgré des progrès notables au cours des dernières années, l'Europe continentale demeure en retard dans l'échange entre théories, action et évaluation qui est pratique courante dans le monde anglo-saxon. Le va-et-vient entre recherche et vie publique reste insuffisant. La conception des politiques en souffre et les erreurs mettent trop longtemps à être identifiées et corrigées. De bonne foi, des ressources publiques rares sont parfois dilapidées, dans certains cas au profit d'intérêts particuliers, mais bien souvent au nom d'une vision erronée de l'intérêt général. En outre, la voix des Européens dans les débats internationaux est moins audible qu'elle ne pourrait l'être si elle était intellectuellement mieux argumentée.

La crise de la zone euro témoigne tristement des déficiences de la réflexion économique européenne. La création d'une nouvelle monnaie transnationale était, personne ne pouvait l'ignorer, une entreprise ambitieuse. Bien des embûches qu'elle présentait pouvaient être anticipées, et avaient d'ailleurs été repérées dès l'origine par la recherche. Les problèmes liés à l'hétérogénéité de la zone euro, à la faiblesse des mécanismes d'ajustement ou à l'absence d'incitations endogènes à la

responsabilité budgétaire, pour ne citer que ceux-là, étaient connus. D'autres difficultés, liées notamment à la non-mutualisation du risque bancaire ou à l'absence de prêteur en dernier ressort pour les États, étaient soupçonnées mais n'avaient pas fait l'objet d'un diagnostic complet. Pour anticiper et prévenir les crises, un dialogue plus riche et plus exigeant entre recherche et politique économique aurait été nécessaire. Malheureusement, les décideurs se sont trop souvent laissés aller à une lecture biaisée des résultats de la recherche, qui donnait un poids excessif aux travaux favorables à leurs *a priori*.

Ce retard porte aussi préjudice au débat démocratique. Loin d'être le cheval de Troie d'une « pensée unique » d'inspiration libérale, comme on la considère trop souvent, la théorie économique fournit avant tout une « boîte à outils » qui permet d'évaluer les conséquences de telle ou telle politique pour les différents acteurs économiques et sociaux. Certes, elle prend pour acquis que le marché est un outil d'allocation efficace ; mais elle fournit aussi les instruments qui permettent de cerner ses défaillances ou l'inégalité de ses effets. La démocratie gagnerait à ce que les participants au débat public se saisissent davantage et à meilleur escient des outils qu'offre l'analyse économique.

Certains considèrent que la crise qui frappe le monde développé depuis 2007 a discrédité les économistes, qui ne l'ont pas vue venir, et avec eux l'ensemble de la théorie économique contemporaine. Nous ne partageons pas ce jugement. Les mécanismes mis en jeu par l'enchaînement des événements depuis l'été 2007 étaient pour beaucoup repérés et avaient été étudiés à l'occasion des crises financières qui ont affecté de nombreux pays dans le passé. Du reste, certains économistes, comme ceux de la Banque des règlements internationaux, les avaient très bien anticipés. Dans cette nouvelle édition, nous nous sommes attachés à fournir des éléments d'analyse et à discuter les réponses de politique économique à la lumière de ces théories, en particulier dans les chapitres 3 et 4, consacrés aux politiques budgétaire et monétaire. Mais ici encore, les travaux de tonalité panglossienne ont été trop souvent privilégiés, et ceux qui débouchaient sur un diagnostic plus inquiet trop souvent ignorés. C'est donc moins la recherche qu'il faut incriminer que la nature des relations entre recherche et décision.

Une autre critique, illustrée par exemple par le film *Inside Job*, porte sur la profession des économistes : la crise aurait révélé au grand jour une forme de conformisme intellectuel, une proximité trop grande avec le monde de la finance et une indulgence coupable envers les puissants. Cette critique relève à juste titre que la profession économique, qui est si attentive aux incitations, a longtemps été négligente à l'égard des conflits d'intérêts de ses membres. Au-delà des indéniables aspects directement pécuniaires, les économistes doivent être lucides sur le risque qu'une proximité trop grande avec telle ou telle autre communauté professionnelle finisse par émousser leur capacité critique. Un exercice d'introspection sur la déontologie et la responsabilité des économistes est en cours, et il n'est pas inutile.

Mais, au-delà de ce débat sur la profession, la crise remet en cause bien des dogmes et bien des tabous. Elle sera à l'origine d'un réexamen profond de la politique économique. Peut-être son impact sur la pensée économique sera-t-il un jour comparé à celui de la grande crise de 1929. D'ores et déjà, la confiance dans l'autorégulation des marchés, qui s'était instaurée depuis une vingtaine d'année, a été entamée ; les banques centrales et les gouvernements, rompant avec l'orthodoxie, s'engagent dans des stratégies non conventionnelles.

Les économistes eux-mêmes prennent conscience de la nécessité de dépasser les silos de leurs spécialités et de développer des approches intégrées : pour ne prendre qu'un exemple, comprendre la situation des banques aujourd'hui nécessite de combiner des outils théoriques issus de la macroéconomie, de la finance, de la théorie monétaire et de la théorie des contrats.

Ce manuel a pour ambition d'aider à combler une lacune en proposant une approche systématique de la politique économique. En général, les cours d'économie ont pour objet l'apprentissage de l'analyse théorique dans des champs particuliers : macroéconomie, microéconomie, finance, économie internationale, etc. Dans certains cas, une référence explicite est faite à la politique économique, par exemple en macroéconomie. Mais la représentation des choix de politique économique reste extrêmement abstraite et schématique. À l'inverse, il existe un certain nombre de livres ou essais de grande qualité sur la politique économique ; mais leur objet est davantage de montrer comment les convictions se forment et se mettent en œuvre et de détailler le fonctionnement des institutions qui en ont la charge que d'en analyser l'ancrage théorique.

Notre souci est de proposer ici un traitement pédagogique des apports de l'analyse théorique à la décision. Nous souhaitons montrer comment la théorie éclaire l'action, sans dissimuler les incertitudes, les zones d'ombre, les controverses et la place qui reste nécessairement au jugement dans les décisions. Nous cherchons donc, à la fois : à analyser les problèmes et les arbitrages auxquels les décideurs sont confrontés ; à dresser le bilan des principales approches théoriques qui nous semblent pertinentes pour éclairer ces arbitrages, en incluant à la fois les travaux les plus récents et des textes fondateurs, qui conservent toute leur importance ; et à utiliser ces acquis pour analyser les principales options de politique économique.

Nous espérons que ce livre fournira au lecteur les outils nécessaires pour comprendre et apprécier les débats qui vont se développer dans les années à venir.

2. Comment utiliser ce livre ?

Cet ouvrage comprend huit chapitres. Les deux premiers présentent le cadre général de la politique économique. Le chapitre 1 en rappelle les fondements et présente les principales méthodes et analyses qui seront utilisées dans le reste du manuel. Le chapitre 2 examine les limites de l'intervention publique et analyse les interactions

stratégiques entre ses différents acteurs. Les six chapitres suivants abordent chacun un grand domaine de la politique économique : politique budgétaire (chap. 3), politique monétaire (chap. 4), intégration financière internationale et politique de change (chap. 5), politiques de croissance (chap. 6), politique fiscale (chap. 7), politiques de l'emploi (chap. 8). Chacun de ces six chapitres thématiques est construit selon la même architecture : les enjeux et faits stylisés, puis les théories, puis les politiques. Chacun peut être abordé indépendamment des autres, même si chacun s'appuie sur les résultats et analyses d'autres chapitres et y renvoie.

Ce manuel n'est évidemment pas exhaustif. Il ne couvre ni l'ensemble des théories ni l'entière du domaine de la politique économique. Le champ dont nous traitons est restreint à la macroéconomie au sens large : monnaie, budget, taux de change, croissance, fiscalité, emploi. Nous n'abordons les aspects microéconomiques, malgré leur importance dans l'élaboration des politiques publiques, que dans la mesure où ils éclairent les champs évoqués ci-dessus. Ce choix nous a amenés à laisser de côté des questions tout à fait fondamentales, comme par exemple la régulation, la politique de la concurrence, la politique commerciale, les privatisations, la politique du logement ou la protection sociale, pour n'en citer que quelques-unes.

Après réflexion, nous avons aussi décidé de ne pas consacrer un chapitre spécifique aux questions internationales, mais de les aborder au fil des sujets dont nous traitons. C'est aussi le choix que nous avons fait pour l'intégration européenne : dans chacun des domaines qui font l'objet de chapitres, certains des leviers d'action de la politique économique se situent au niveau européen, d'autres au niveau national ou *infranational*. Le chapitre 2 éclaire cependant, à l'aide des instruments de la théorie économique, l'articulation entre les différents niveaux de gouvernement (local, national et international), et l'organisation de la gouvernance mondiale.

L'approche retenue dans cet ouvrage le distingue d'autres manuels d'économie. Elle est d'abord descriptive et factuelle : chaque chapitre portant sur l'un des grands domaines de la politique macroéconomique s'ouvre par une présentation des faits principaux que nous retenons de l'évolution des dernières décennies. Nous utilisons ces faits pour introduire et informer la réflexion théorique, et pour fonder le questionnement de politique économique. Notre approche est, ensuite, historique et institutionnelle, car il nous semble important de connaître, dans chaque domaine, les grandes étapes de la réflexion et de l'action.

La théorie occupe cependant une place centrale dans l'ouvrage : nous mettons en perspective les acquis de l'analyse économique dans chacun des domaines considérés, afin de montrer ce qu'ils permettent d'expliquer et de comprendre, et les questions qui restent en suspens. Nous faisons également une place importante à l'approche bibliographique et synthétique, afin de donner au lecteur un bilan des connaissances sur les principaux thèmes de la politique macroéconomique. Enfin, notre approche situe l'analyse économique comme théorie de la décision et de l'action en montrant comment les principaux arbitrages de politique économique se présentent

aux décideurs. De nombreux exemples tirés de l'expérience internationale sont présentés au fil des pages, pour éclairer le raisonnement et l'analyse.

La plupart du temps, nous avons réservé les développements mathématiques aux encadrés techniques. Pour nous, les mathématiques ne sont pas l'objet de la science économique, mais en constituent un langage essentiel, souvent même indispensable, qui permet de passer, de façon cohérente et rigoureuse, d'un faisceau d'hypothèses à des conclusions. La formalisation sert aussi à développer des outils statistiques permettant de confronter les hypothèses aux données du monde réel. Ce langage, cependant, est plus adapté au déroulé rigoureux du raisonnement qu'à son explicitation et à l'exposé de ses conclusions. Nous nous attachons dans ce manuel à donner des exemples de cette démarche, mais aussi à expliciter de façon littéraire les raisonnements associés.

Chaque chapitre comprend de nombreuses « aides à la lecture » : graphiques et tableaux, car les faits sont au cœur de notre approche ; encadrés théoriques ou descriptifs ; liste des références bibliographiques utilisées. Les mots clés sont tous définis dans un des chapitres et référencés en fin d'ouvrage. Nous avons cherché à mobiliser dans la mesure du possible les références disponibles en français, mais, comme les domaines qu'elle analyse, la science économique elle-même n'échappe pas à la mondialisation : la majeure partie des références sont donc en anglais, et si la maîtrise de l'anglais économique n'est pas nécessaire pour lire cet ouvrage, elle est très souhaitable pour approfondir les questions qui y sont traitées.

Nous tenons à remercier tous ceux qui ont encouragé cette aventure et l'ont rendue possible. Cette édition a bénéficié des commentaires nombreux de nos élèves, collègues et lecteurs depuis la première publication du livre. Nous avons d'abord une dette envers les premiers, dont l'adhésion et les critiques ont joué un grand rôle dans la maturation de l'enseignement sous-jacent à ce manuel. Plusieurs collègues avaient accepté d'en lire la première version et nous ont permis, par leurs commentaires, de l'enrichir. Sans eux, ce livre serait moins précis et rigoureux.

Cette nouvelle édition n'aurait pas vu le jour sans le travail de Pierre-Emmanuel Darpeix, qui nous a aidés à actualiser l'édition antérieure et, par ses critiques judicieuses, à l'améliorer. Enfin, nous réitérons notre reconnaissance envers Olivier Blanchard, dont les travaux ont souvent inspiré nos réflexions, pour avoir accepté de préfacer ce livre. Nous remercions le lecteur de bien vouloir noter que ce livre reflète les opinions de ses seuls auteurs et ne saurait engager les institutions auxquelles ils appartiennent.

3. Les nouveautés de cette édition

La première édition de ce livre, en 2004, avait précédé la crise financière. La deuxième, dont le manuscrit avait été achevé en décembre 2008, en portait la trace, mais n'avait pas pu faire l'objet d'une révision à la mesure des bouleversements en cours. Cette édition a été profondément remaniée, afin d'offrir au lecteur une analyse approfondie des problèmes de politique économique dans le contexte de la grande crise que

vivent les économies avancées. Les chapitres 3 (politique budgétaire), 4 (politique monétaire) et 5 (intégration financière internationale et taux de change) ont ainsi été entièrement repris et, dans certains cas, réécrits. Les autres chapitres ont été révisés, complétés et mis à jour. Nous proposons donc au lecteur un ouvrage qui conserve l'esprit des précédentes éditions, mais offre un nouveau contenu.

*Bruxelles, Paris, Francfort, New Delhi,
juillet 2012*

LISTE DES ACRONYMES

SIGLE	SIGNIFICATION	SIGLE	SIGNIFICATION
ACP	Autorité du Contrôle Prudentiel (France)	APD	Aide Publique au Développement – ODA en anglais
ACP	Afrique, Caraïbes et Pacifique	APE	Accords de Partenariat Économique (UE-ACP)
ADPIC	Aspects des Droits de Propriété Intellectuelle touchant au Commerce (OMC-1993) – Trips en anglais	Arcep	Autorité de Régulation des Communications Électroniques et de la Poste (France)
AER	Allocation Équivalent Retraite (France) remplacée par l'Allocation Transitoire de Solidarité en 2011	ASS	Allocation Spécifique de Solidarité (France)
AFT	Agence France Trésor (France)	BaFin	Autorité fédérale de supervision financière (Allemagne)
Alena	Accord de Libre Échange Nord-Américain (1994) – Nafta en anglais	BCE	Banque Centrale Européenne (UE) – ECB en anglais
Ameco	Annual MacroEconomic database (Base de données de la CE)	BEA	Bureau of Economic Analysis (États-Unis)
AMF	Autorité des Marchés Financiers (France)	Beer	Behavioral Equilibrium Exchange Rate
Anase	Association des Nations de l'Asie du Sud-Est – Asean en anglais	BEI	Banque Européenne d'Investissement (UE) – EIB en anglais
ANPE	Agence Nationale Pour l'Emploi (France) fusionné dans le Pôle Emploi en 2008	BIT	Bureau International du Travail (OIT)
		BoJ	Banque du Japon
		BRI	Banque des Règlements Internationaux – BIS en anglais

SIGLE	SIGNIFICATION	SIGLE	SIGNIFICATION
CAE	Conseil d'Analyse Économique auprès du Premier Ministre (France)	CEPR	Center for Economic Policy Research (Londres)
CaR	Cost-at-Risk (finance)	CES	Constant Elasticity of Substitution (fonction à élasticité de substitution constante)
CBO	Congressional Budget Office (États-Unis)	CES	Contrat Emploi-Solidarité (France)
CCCTB	Common Consolidated Corporate Tax Base (UE)	CESifo	Center for Economic Studies – information and research Institute (Allemagne)
CCNUCC	Convention-Cadre des Nations Unies sur le Changement Climatique – UNFCCC en anglais	CFA	Communauté Financière Africaine (franc CFA)
CDD	Contrat à Durée Déterminée (France)	Chelem	Comptes Harmonisés sur les Échanges et l'Économie Mondiale (Base de données du Cepii)
CDI	Contrat à Durée Indéterminée (France)	Cidob	Centro de estudios y documentación Internacionales De Barcelona (Espagne)
CE	Commission Européenne (UE) – EC en anglais	CNE	Contrat Nouvelle Embauche (France 2005)
Ceca	Communauté Européenne du Charbon et de l'Acier (UE)	Cnil	Commission Nationale Informatique et Libertés (France)
Cedeao	Communauté Économique des États d'Afrique de l'Ouest – Ecowas en anglais	Cnuced	Conférence des Nations Unies sur le Commerce Et le Développement (ONU) – Unctad en anglais
CEE	Communauté Économique Européenne (UE) – EEC en anglais	CO2	Dioxyde de carbone – gaz carbonique
CEI	Communauté des États Indépendants – CIS en anglais	COE	Conseil d'Orientation de l'Emploi (France)
Cemac	Communauté Économique et Monétaire de l'Afrique Centrale	Coface	Compagnie Française d'Assurance pour le Commerce Extérieur
Cepal	Comisión Económica Para América Latina y el Caribe (ONU)	Comesa	Common Market for Eastern and Southern Africa
Cepii	Centre d'Études Prospectives et d'Informations Internationales (France)		

SIGLE	SIGNIFICATION	SIGLE	SIGNIFICATION
corr(.)	coefficient de corrélation (fonction mathématique)	ECCB	Eastern Caribbean Central Bank
cov(.)	covariance (fonction mathématique)	Ecofin	Conseil des Ministres des Finances de la zone euro
CPE	Contrat Première Embauche (France)	EITC	Earned Income Tax Credit (US)
Crest	Centre de Recherche en Économie et STatistiques (France)	Eonia	Euro Over-Night Interest Average (zone euro)
CSG	Contribution Sociale Généralisée (France)	EUR	euro (code de devise)
Dares	Direction de l'Animation de la Recherche, des Études et des Statistiques (France)	Euribor	EURO InterBank Offered Rate (zone euro)
DG Ecfm	Directorate General for ECONomic and FINancial affairs (CE)	Fed	Federal Reserve (Banque centrale des États-Unis)
DGTPE	Direction Générale du Trésor et de la Politique Économique (rebaptisée en 2010 Direction générale du Trésor)	Feer	Fundamental Equilibrium Exchange Rate (taux de change d'équilibre fondamental)
DICE	Database for Institutional Comparisons in Europe (CESifo)	FMI	Fonds Monétaire International
DNB	De Nederlandsche Bank (Banque Centrale des Pays-Bas)	FOMC	Federal Open Market Committee (Fed)
Drees	Direction de la Recherche, des Études, de l'Évaluation et des Statistiques (France)	Forex	foreign exchange (marché des changes)
DSGE	Dynamic Stochastic General Equilibrium (modélisation)	FRR	Fonds de Réserve pour les Retraites (France)
DSK	Dvorak Simplified Keyboard (alternative au clavier QUERTY)	FSA	Financial Services Authority (autorité des marchés financiers, Royaume-Uni)
DTS	Droits de Tirage Spéciaux (FMI) – SDR en anglais	FSB	Financial Stability Board (G20, 2009)
E(.)	valeur espérée (fonction mathématique)	FSF	Financial Stability Forum (G7, 1999-2009, remplacé par FSB – Conseil de Stabilité Financière)
		G20	Groupe des 20
		G3	Fed – BCE – BoJ
		G7	Groupe des 7
		G8	Groupe des 8

SIGLE	SIGNIFICATION	SIGLE	SIGNIFICATION
GAAP	Generally Agreed Accounting Principles (US)	IFAU	Institute for Evaluation of Labour Market and Education Policy (Suède)
Gats	General Agreement on Trade in Services (Accord général sur le commerce des services)	IFEN	Institut Français de l'Environnement (France)
Gatt	General Agreement on Tariffs and Trade (Accord général sur les droits de douane et le commerce)	Ifpri	International Food Policy Research Institute (Washington)
GEM	Global Economy Model (modèle FMI)	Ifri	Institut Français des Relations Internationales (France)
GGDC	Groningen Growth and Development Center (Pays-Bas)	IFRS	International Financial Reporting Standards (Europe)
GIC	Government of Singapore Investment Corporation	IFS	Institute for Fiscal Studies (Royaume-Uni)
Giec	Groupe d'experts Intergouvernemental sur l'Évolution du Climat	Ined	Institut National d'Études Démographiques (France)
Gope	Grandes Orientations de Politique Économique (UE)	Insee	Institut National de la Statistique et des Études Économiques (France)
GTAP	Global Trade Analysis Project, Purdue (US)	IPC	Indice des Prix à la Consommation – CPI en anglais
HEI	institut universitaire des Hautes Études Internationales – Université de Genève (Suisse)	IPCH	Indice des Prix à la Consommation Harmonisé (Eurostat) – HICP en anglais
HM Treasury	Her Majesty's Treasury (Trésor britannique)	IR	Impôt sur le Revenu
ICM	Indicateur des Conditions Monétaires (Banque du Canada) arrêté en 2006	IRPP	Impôt sur le Revenu des Personnes Physiques (France)
IDEI	Institut d'Économie Industrielle – Université de Toulouse (France)	IS	Courbe d'équilibre du marché des biens (Investment-Savings, modèle IS-LM)
IDH	Indice de Développement Humain (Pnud)	IS	Impôt sur les Sociétés
		ISF	Impôt de Solidarité sur la Fortune (France)
		IS-LM	Modèle macroéconomique d'équilibre keynésien

SIGLE	SIGNIFICATION	SIGLE	SIGNIFICATION
IZA	Institut zur Zukunft des Arbeit – institute for the study of labor (Germany)	Nairu	Non-Accelerating Inflation Rate of Unemployment (taux de chômage non-accélérateur de l'inflation)
Libor	London InterBank Offered Rate (finance)	Natrex	NATural Real Exchange rate (taux de change réel naturel)
LM	Courbe d'équilibre du marché monétaire (Liquidity preference-Money supply, modèle IS-LM)	NBER	National Bureau of Economic Research (États-Unis)
ln(.)	logarithme népérien (fonction mathématique)	NEM	Nouveaux États Membres (UE)
Lolf	Loi Organique relative aux Lois de Finances (France)	Nepad	New Partnership for Africa's Development – Nouveau Partenariat pour le développement de l'Afrique (UA)
LTCM	Long Term Capital Management (hedge fund)	NIESR	National Institute of Economic and Social Research (UK)
M0	Monnaie centrale (monnaie en circulation)	Nigem	National Institute Global Econometric Model (NIESR)
M1	M0 + dépôts à vue	OAT	Obligation Assimilable du Trésor (France)
M2	M1 + dépôts à terme < 2ans	OAT_{€i}	OAT indexée sur l'inflation de la zone euro (France)
M3	M2 + instruments du marché monétaire	OAT_i	OAT indexée sur l'inflation française (France)
MAS	Monetary Authority of Singapore (autorité monétaire de Singapour)	OCDE	Organisation de Coopération et de Développement Économique – OECD en anglais
Max(.)	Maximum (fonction mathématique)	OEB	Office Européen des Brevets (UE) – EPO en anglais
MCO	Moindre Carrés Ordinaires (économétrie) – OLS en anglais	OECE	Organisation Européenne de Coopération Économique (devenu OCDE)
MEGC	Modèle d'Équilibre Général Calculable (modélisation)		
MEM	Major Emiting Markets (principaux marchés d'émissions)		
Mercosur	Mercado Común del Sur (Amérique du Sud)		
MIT	Massachussets Institute of Technology (États-Unis)		

SIGLE	SIGNIFICATION	SIGLE	SIGNIFICATION
OFCE	Observatoire Français des Conjonctures Économiques (France)	Pnud	Programme des Nations Unies pour le Développement (ONU) – UNDP en anglais
OIS	Overnight Indexed Swap (finance)	PNUE	Programme des Nations Unies pour l'Environnement (ONU) – UNEP en anglais
OIT	Organisation Internationale du Travail (ONU) – ILO en anglais	PPA	Parité de Pouvoir d'Achat – PPP en anglais
OMC	Organisation Mondiale du Commerce – WTO en anglais	PPE	Prime Pour l'Emploi (France, 2001)
OMS	Organisation Mondiale de la Santé (ONU) – WHO en anglais	PPP	Partenariat Public Privé
OMT	Opérations Monétaires sur Titres (de la BCE)	PSC	Pacte de Stabilité et de Croissance (UE) – SGP en anglais
ONU	Organisation des Nations Unies – UN en anglais	PWT	Penn World Tables (Penn University – États-Unis)
OPCVM	Organisme de Placement Collectif en Valeurs Mobilières	R&D	Recherche et Développement
ORD	Organe de Règlement des Différends (OMC) – DSB en anglais	RFF	Réseau Ferré de France
Pac	Politique Agricole Commune (UE) – CAP en anglais	RMB	renminbi, monnaie chinoise (code de devise)
PEN	Position Extérieure Nette (comptabilité nationale)	RMI	Revenu Minimum d'Insertion (France) remplacé par le RSA en 2009
PGF	Productivité Globale des Facteurs – TFP en anglais	RSA	Revenu de Solidarité Active (France 2009)
PIB	Produit Intérieur Brut (comptabilité nationale) – GDP en anglais	RTT	Réduction du Temps de Travail (France)
PNB	Produit National Brut (comptabilité nationale) – GNP en anglais	SEBC	Système Européen des Banques Centrales (UE) – ESCP eb anglais
PNCTI	Parité Non Couverte des Taux d'Intérêt – UIP en anglais	SEC	Securities and Exchange Commission (US)
		Sifi	Systematically Important Financial Institution (institutions financières systémiques)

SIGLE	SIGNIFICATION	SIGLE	SIGNIFICATION
SIV	Structured Investment Vehicle (support d'investissement structuré, finance)	UA	Union Africaine – AU en anglais
SME	Système Monétaire Européen – EMS en anglais	UE	Union Européenne – EU en anglais
Smic	Salaire Minimum Interprofessionnel de Croissance (France)	UEM	Union Économique et Monétaire – EMU en anglais
SNCF	Société Nationale des Chemins de Fer français	Uemoa	Union Économique et Monétaire Ouest-Africaine
SO2	dioxyde de soufre	UMTS	Universal Mobile Telecommunications System
SSP	Self Sufficiency Project (Canada)	Unédic	Union Nationale interprofessionnelle pour l'Emploi Dans l'Industrie et le Commerce (France)
Target	Trans-european Automated Real-time Gross settlement Express Transfer system (EU) remplacé par TARGET2 en 2007	UNU-WIDER	United Nations University – World Institute for Development Economics Research (ONU)
Ted	Treasury EuroDollar (finance)	UQAC	Université du Québec À Chicoutimi (Canada)
Tepa	loi Travail, Emploi et Pouvoir d'Achat (France, 2007)	Urmis	Unité de Recherches « Migrations et Société » (France)
TFUE	Traité sur le Fonctionnement de l'Union Européenne (UE)	URSS	Union des Républiques Socialistes Soviétiques – USSR en anglais
Tic	Technologies de l'Information et de la Communication	USD	dollar américain (code de devise)
TICPE	Taxe Intérieure sur la Consommation de Produits Énergétiques	VAR	Vectoriel AutoRégressif (modélisation)
TIPP	Taxe Intérieure sur les Produits Pétroliers (France, remplacée en 2011 par la TICPE)	VaR	Value-at-Risk (finance)
TMI	Taux Marginal d'Imposition		
Tr(.)	Trace (fonction mathématique)		
TTC	Toutes Taxes Comprises		
TVA	Taxe sur la Valeur Ajoutée – VAT en anglais		

SIGLE	SIGNIFICATION	SIGLE	SIGNIFICATION
Var(.)	variance (fonction mathématique)	WFTC	Working Family Tax Credit (Royaume-Uni)
VIH	Virus de l'Immunodéficience Humaine	WS-PS	modèle Wage Setting – Price Setting
WEO	World Economic Outlook – perspectives économiques Mondiales (FMI)	ZMOA	Zone Monétaire Ouest Africaine – WAMZ en anglais

1

LES FONDEMENTS

1.1	Une introduction à la politique économique	25
1.2	La raison d'être de l'intervention publique	41
1.3	L'évaluation des politiques économiques	58
1.4	Conclusion	78

« Les hommes d'action qui se croient parfaitement affranchis des influences doctrinales sont d'ordinaire les esclaves de quelque économiste passé. Les visionnaires influents, qui entendent des voix dans le ciel, distillent des utopies nées quelques années plus tôt dans le cerveau de quelque écrivain de Faculté. Nous sommes convaincus qu'on exagère grandement la force des intérêts constitués, par rapport à l'empire qu'acquière progressivement les idées. À vrai dire, elles n'agissent pas d'une façon immédiate, mais seulement après un laps de temps. Dans le domaine de la philosophie économique et politique, rares sont les hommes de plus de vingt-cinq ou trente ans qui restent accessibles aux théories nouvelles. Les idées que les fonctionnaires, les hommes politiques et même les agitateurs appliquent à la vie courante ont donc peu de chances d'être les plus neuves. Mais ce sont les idées et non les intérêts constitués qui, tôt ou tard, sont dangereuses pour le bien comme pour le mal. »

J.M. Keynes (1936, 1982), p. 196

Ainsi se termine la *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie* de John Maynard Keynes. Citation fétiche des économistes, qui y lisent l'assurance de leur utilité sociale, elle exprime la complexité des liens entre théorie et politique économique. L'expertise économique n'est en effet pas asservie à la décision politique ; au contraire, elle l'influence, bien que de manière indirecte et avec retard¹. L'imbrication entre idées et décisions économiques caractérise ce que les classiques nommaient justement *économie politique**². Toutefois, Keynes ne perd pas de vue la place de chacun dans l'univers de la décision de politique économique :

« Si les économistes parvenaient à se cantonner dans le rôle d'hommes modestes et compétents sur le même plan que les dentistes, ce serait merveilleux ! » J.M. Keynes (1931, 1933)

Cette interaction entre pouvoir et connaissance n'est évidemment pas propre à la science économique. Elle joue un rôle dès que la décision publique s'appuie, au moins partiellement, sur l'expertise scientifique ou technique. Pour des raisons que nous développerons ultérieurement dans ce chapitre, et dans tout ce manuel, ce rôle est cependant plus prononcé en économie et, plus généralement, dans les sciences sociales que, par exemple, en géologie ou en biologie.

Ce chapitre est conçu à la fois comme une introduction à l'analyse de la politique économique et comme une première discussion de ses principaux thèmes.

1 Keynes lui-même n'échappera pas à cette règle, puisque ses principales recommandations ne seront mises en œuvre qu'après la Seconde Guerre mondiale.

2 Le sens de cette expression a changé au cours du temps. Au sens classique (celui, par exemple, de Rousseau dans l'article « Économie politique » de l'*Encyclopédie* de 1755), « économie politique » a le sens d'« économie générale » et s'oppose à « économie domestique ». Jean-Baptiste Say, Adam Smith, David Ricardo et Karl Marx l'emploient dans ce sens, qui s'est perpétué en français, puisque, dans les années 1970, le manuel de Raymond Barre s'intitule encore *Économie politique*. En anglais, *political economy* a été remplacé par *economics*. Au ^{xx}e siècle, à partir des années 1960, s'est développé aux États-Unis, puis en Europe, un courant d'analyse de la politique économique qui s'attache à prendre en compte les déterminants politiques des décisions publiques. Appelé d'abord *new political economy*, il est aujourd'hui connu sous le nom de *political economics*. Nous suivons ici l'usage anglais, et réserverons à cette approche le nom d'économie politique.

Il n'aborde pas, au-delà de quelques exemples, l'analyse détaillée de domaines spécifiques, qui feront l'objet des chapitres suivants. La première partie présente les différentes approches auxquelles un économiste peut avoir recours. La suivante aborde les raisons d'être de l'intervention publique, d'un point de vue aussi bien microéconomique que macroéconomique. La dernière section est consacrée à l'évaluation des politiques économiques et traite à la fois des critères de choix et des instruments.

1.1 UNE INTRODUCTION À LA POLITIQUE ÉCONOMIQUE

1.1.1 *L'économiste et le prince : trois approches*

L'économiste peut adopter plusieurs attitudes à l'égard de la décision : ignorer la politique, pour s'attacher à l'étude des effets des choix publics (*économie positive**) ; chercher à l'influencer, en formulant des recommandations (*économie normative**) ; ou, enfin, la prendre comme objet d'étude, en s'efforçant de représenter les déterminants des politiques économiques (*économie politique**). Ces trois approches coexistent aujourd'hui.

A. L'économie positive

La première approche est celle de l'*économie positive*. Adoptant le point de vue de Sirius, l'économiste s'attache à déterminer les canaux par lesquels les décisions publiques affectent les comportements privés. Il analyse, par exemple, les effets d'un accroissement de la dépense publique, d'une réforme de la fiscalité ou d'une réglementation du marché du travail. Au même titre que les caractéristiques du comportement des agents, la technologie de production ou les ressources naturelles, la politique économique est alors envisagée comme une donnée *exogène*³ dont l'économiste s'attache à étudier l'impact.

L'économie positive aborde donc la politique économique avec les mêmes concepts et les mêmes méthodes que lorsqu'elle étudie tel ou tel phénomène économique : il n'y a guère de différence entre détailler les effets d'une hausse du taux d'intérêt directeur de la banque centrale et analyser ceux d'une baisse du taux d'épargne des agents privés ; de même, les effets d'une augmentation du salaire minimum peuvent être analysés dans le même cadre et avec les mêmes outils que ceux d'un renforcement des syndicats ouvriers.

Cette description sommaire n'implique en rien que l'économie positive soit sans difficultés. Mais celles-ci ne tiennent pas à la spécificité de la politique économique.

3 C'est-à-dire fixée en dehors du modèle d'explication de l'économie, par opposition aux variables endogènes* déterminées dans ce modèle.

B. L'économie normative

La seconde approche se fonde sur l'*économie normative*. L'économiste adopte alors la posture d'un conseiller du Prince et examine quel ensemble de décisions publiques peut servir au mieux des finalités explicites, telles que la résorption du chômage, l'amélioration du niveau de vie ou la sauvegarde de l'environnement. Le décideur public est ici envisagé comme un planificateur social bienveillant, auprès duquel l'économiste joue le rôle de l'ingénieur. Les économistes, qui ne sont pas avares de conseils, n'ont généralement pas besoin qu'un Prince ait requis leur avis. Même lorsqu'ils adressent leurs recommandations à la cantonade, ils se placent dans cette approche.

L'économie normative se fonde évidemment sur les acquis de l'économie positive : elle nécessite de connaître les effets de l'ensemble des décisions possibles. Mais elle requiert d'autres outils.

Pour étayer une recommandation, il faut en premier lieu disposer d'une métrique qui permette de comparer différentes situations. Même lorsque l'objectif est fixé par le Prince, l'économiste se doit d'explicitier les conséquences de tel ou tel choix. Prenons le cas d'un gouvernement qui veut réduire le chômage et supposons que deux politiques conduisent à ce résultat, mais au prix, pour l'une, d'une moindre progression du revenu moyen des salariés et, pour l'autre, d'une augmentation des inégalités. Pour choisir entre ces deux solutions, il faut pouvoir mettre les coûts sociaux de l'un et l'autre inconvénient en regard du bénéfice social d'une réduction du chômage. En d'autres termes, il faut définir un ordre de préférence entre des situations repérées par un taux de chômage, un niveau du revenu salarial moyen et un degré d'inégalité. Or, la construction d'un tel ordre de préférences pose des problèmes considérables, tant conceptuels que pratiques.

En second lieu, l'économie normative oblige très souvent à renoncer à des solutions de *premier rang** (*first best*) pour préconiser des solutions de *second rang** (*second best*)⁴. Prenons l'exemple de l'apparition de graveurs de disques compacts qui permettent à chacun de recopier sa musique préférée. Cette innovation technologique procure un gain collectif, mais elle bénéficie aux consommateurs et nuit aux artistes, dont les ventes de disques baissent (plus exactement, elle bénéficie à certains consommateurs et nuit à certains artistes)⁵. Les bénéfices de cette innovation sont donc inégalement répartis. Un *Big Brother* qui observerait précisément le comportement des amateurs de musique pourrait, par exemple, apprendre que les consommateurs qui copient et échangent le plus de musique se recrutent parmi les urbains, amateurs de rock et âgés de 15 à 35 ans. Il pourrait alors compenser la perte subie par

4 Dans la théorie du bien-être, la solution de « premier rang » est celle qui conduit à un *optimum de Pareto**, c'est-à-dire une situation dans laquelle il n'est plus possible d'accroître le bien-être d'un individu sans que celui d'un autre individu ou groupe d'individus soit réduit. Lorsque des contraintes empêchent d'atteindre la solution de premier rang, on appelle solution de « second rang » la meilleure des solutions possibles compte tenu de ces contraintes.

5 On néglige ici les entreprises pour ne s'intéresser qu'aux artistes et aux consommateurs.

les musiciens de rock en prélevant sur cette population, sans affecter ni les ruraux, ni les amateurs de musique classique, ni les plus de 35 ans. En fin de compte, la collectivité resterait gagnante.

Cependant cette solution est hors d'atteinte, tant parce qu'elle supposerait une information exhaustive qui n'est pas disponible que parce qu'elle serait juridiquement contestable. En pratique, il est envisageable de taxer la vente de graveurs de CD, mais avec pour conséquence de freiner la pénétration des micro-ordinateurs parmi les ménages. La solution finalement appliquée dans un certain nombre de pays (dont la Belgique et la France) est de taxer la vente de CD vierges et de reverser le produit de ce prélèvement à la société des auteurs. Mais cette solution entraîne aussi divers inconvénients : les consommateurs qui achètent des CD vierges pour y stocker leurs photos de vacances ou ceux qui dupliquent leurs CD musicaux pour les écouter dans leur voiture sont taxés sans motif ; la société des auteurs redistribue le produit de la taxe à l'ensemble des auteurs, y compris à ceux dont la musique n'est pas copiée. S'introduisent donc un ensemble de distorsions qui résultent du fait que l'État ne dispose pas d'une information complète sur les comportements des consommateurs. Or, ces distorsions induisent une perte de bien-être. L'État crée une distorsion pour en corriger une autre. Il n'est pas certain que le bilan en bien-être de son action soit positif.

Plus largement, les économistes qui côtoient la décision publique, ou y participent, doivent généralement se situer dans un espace de choix fortement contraint. La question qui leur est posée n'est pas « comment réduire le chômage ? », mais « quelle est, compte tenu des positions des différents acteurs – autres départements ministériels, majorité parlementaire, opposition, syndicats, patronat, etc. –, la mesure qui présente le meilleur rapport coût budgétaire/efficacité, tout en étant cohérente avec les options du gouvernement et les annonces déjà faites ? ». Cette seconde question a évidemment un rapport assez lointain avec la première. C'est pourtant bien souvent dans ce type d'univers que se prennent les décisions économiques essentielles. L'économiste est souvent tenté de ne pas y pénétrer mais, comme l'a dit Herbert Stein, qui fut chef des conseillers économiques de Richard Nixon et Gerald Ford, « les économistes ne savent pas grand-chose [sur l'économie] ; mais les autres personnes, y compris les responsables politiques qui font la politique économique, en savent encore moins » (Stein, 1986, p. xi, traduction des auteurs).

Or, les recommandations de second rang soulèvent des difficultés importantes. Typiquement, une décision qui pourrait rapprocher de l'optimum de second rang peut éloigner de l'optimum de premier rang. Un exemple classique est celui de la politique commerciale. L'optimum de premier rang serait la disparition de toute barrière aux échanges, assortie de transferts compensatoires pour dédommager les secteurs qui ne bénéficient pas d'un avantage comparatif. Une libéralisation à l'égard de certains partenaires commerciaux seulement peut paraître un optimum de second rang, mais elle peut détourner les flux de commerce vers ces pays et conduire, au total, à une perte d'efficacité.

Par ailleurs, l'économie publique moderne a mis en évidence l'ampleur des problèmes que pose l'*asymétrie d'information** entre le décideur public, ceux qui sont supposés mettre en œuvre la décision et ceux auxquels elle s'applique. À la manière de la vision soviétique de la planification, l'approche traditionnelle de la politique économique postulait l'information parfaite du décideur et l'exécution parfaite de ses ordres. Or, le décideur a une connaissance incomplète de la réalité. Le régulateur chargé d'un secteur particulier, par exemple celui des télécommunications, recueille les données nécessaires à la conception et à la mise en œuvre de la régulation (sur les prix de revient, le coût des investissements ou l'élasticité de la demande) auprès des opérateurs qu'il est chargé de réguler. Pour ces derniers, cependant, cette information a une valeur stratégique. Ils ont toutes les raisons de ne pas pratiquer une transparence complète ou de fournir une information biaisée. Le régulateur doit donc compléter ces informations, avec difficulté, par des indications indirectes issues de l'observation des marchés : prix de gros et de détail, degré de concentration, etc.

De la même manière, les administrations chargées de l'exécution ne transmettent parfaitement ni l'information venant d'en bas, ni les instructions venant d'en haut. Les agents des directions régionales des entreprises, de la concurrence, de la consommation, du travail et de l'emploi ont une connaissance fine de la situation locale de l'emploi, mais le ministre ne dispose pas, pour autant, d'une image fidèle de l'emploi dans son ensemble. Réciproquement, la politique du ministre n'est pas toujours connue et comprise par tous les agents de son ministère, et sa mise en œuvre s'en ressent. De même, le ministre du Budget a beau prévoir le niveau des dépenses, des recettes et du déficit de l'État pour l'année à venir, l'exécution du budget dépendra non seulement des impondérables macroéconomiques, mais aussi de la consommation des crédits par chacun des services de l'administration et de l'efficacité du recouvrement de l'impôt.

L'importance des asymétries d'informations dans le fonctionnement des marchés a été d'abord mise en évidence dans les travaux de recherche de George Akerlof, Michael Spence et Joseph Stiglitz (tous trois lauréats du prix Nobel d'économie en 2001). Mais c'est Jean-Jacques Laffont⁶ qui en a montré les conséquences pour l'économie publique. À la suite, notamment, de ses travaux, l'économie publique moderne a pris en compte les imperfections de l'information et le comportement stratégique des agents à son égard. Dans l'approche de la régulation ou de la gestion des institutions publiques, elle s'est ainsi attachée à définir des contrats qui incitent les agents à révéler l'information dont ils disposent plutôt que de la garder par-devers eux (cf. chapitre 2).

L'attribution des licences d'exploitation de la téléphonie mobile de troisième génération (« UMTS »), au début des années 2000, a fourni une illustration de ce phénomène. Au lieu de les attribuer gratuitement, comme en Asie, la plupart

6 Jean-Jacques Laffont, décédé prématurément en 2004, fut l'un des fondateurs de la théorie des incitations et de l'économie de l'information, qu'il a notamment appliquée à la régulation de la concurrence et des entreprises publiques. Il a fondé en 1990, et dirigé, l'Institut d'économie industrielle (IDEI) de l'Université de Toulouse, qui fait aujourd'hui partie de l'École d'économie de Toulouse (TSE).

des gouvernements européens ont choisi de les vendre. Il était cependant particulièrement difficile de fixer le prix de ces licences, puisqu'il s'agissait d'un marché à venir dont ni les coûts d'installation, ni les coûts d'exploitation, ni même la demande finale n'étaient connus à la date d'attribution. Qui plus est, les opérateurs candidats avaient un intérêt évident à majorer les coûts et à minorer les résultats. Un bon mécanisme de révélation de l'information (voir Klemperer, 2004) était une attribution par enchères, dans laquelle les candidats fixaient leurs offres en fonction de leur propre estimation des coûts. C'est le choix que firent le Royaume-Uni et l'Allemagne en 2000. Cette solution a permis de révéler le prix que les entreprises étaient prêtes à payer compte tenu des prévisions qu'elles formaient, à l'époque, sur le développement des services liés à l'UMTS – prévisions qui se sont, par la suite, révélées exagérément optimistes.

Pour ces trois raisons – la nécessité de définir des objectifs de politique publique et de réaliser les arbitrages avec des objectifs alternatifs, l'incertitude sur la décision correcte dans un monde où ne sont possibles que des optimums de second rang, et les asymétries d'information –, l'économie normative fait face à des difficultés auxquelles échappe l'économie positive.

C. L' économie politique

La troisième approche se fonde sur ce qu'il est aujourd'hui convenu d'appeler l'*économie politique*. Comme l'économie positive, qu'elle prolonge, cette dernière prend le point de vue de Sirius, mais au lieu de considérer le comportement des décideurs politiques comme exogène, elle s'attache à en rendre compte de la même manière que pour les autres agents privés. L'État n'est donc plus un *deus ex machina*, qui domine l'économie privée et la régule au nom de l'intérêt général, mais une machine pilotée par le politique, c'est-à-dire par des acteurs, rationnels eux aussi, dont le comportement répond cependant à des objectifs spécifiques. Plus précisément, l'économie politique s'attache à représenter les contraintes et les processus de décision politiques dans les régimes démocratiques. Dans les modèles les plus simples, elle s'inspire souvent d'une vision réductrice, selon laquelle les politiques n'ont d'autre objectif que de se maintenir au pouvoir, et donc de maximiser leurs chances de réélection. Elle peut aussi adopter une approche plus fine, en prenant en compte le respect des promesses de campagne (qui deviennent une contrainte une fois l'élection passée) ou les préférences partisans. Elle s'efforce aussi de représenter le comportement des fonctionnaires (qui peuvent être mus par leur réputation, leurs objectifs de carrière et, dans des cas extrêmes, par la prise d'intérêt ou la corruption), ainsi que des « démembrements » de la puissance publique (banques centrales, autorités indépendantes, institutions internationales). Sur cette base, elle détermine comment la gouvernance et le mandat de ces individus ou de ces institutions influent sur les performances de l'économie (cf. chapitre 2).

Pour l'Américain James Buchanan, prix Nobel d'économie (1986) et fondateur de la « théorie des choix publics », une branche de l'économie politique (Buchanan et Tullock, 1962), les jugements normatifs doivent être réservés au cadre qui définit

la politique économique : la constitution et, plus largement, l'ensemble des règles, des procédures et des institutions dans le cadre desquelles les décisions de politique économique sont prises. Pour reprendre une distinction introduite dans une autre optique par Robert Lucas, le choix d'un *régime* de politique économique relève de considérations normatives, mais les *décisions* de politique économique sont déterminées par des processus politiques, dans le cadre de ce régime. « L'objet de la recherche en économie, dit Buchanan, c'est "l'économie", qui est par définition une *organisation sociale*, une interaction entre des unités de choix distinctes. [...] Il n'existe pas une personne seule, un décideur unique, qui maximise *pour* l'économie. [...] Ce qui résulte [du processus de décision] [...] n'est pas le résultat d'un problème de maximisation, malgré la présence de ressources rares et le conflit entre objectifs. [...] C'est ce qui en résulte, un point c'est tout. » (Buchanan, 1975, pp. 225-226, traduction des auteurs) Le rôle de l'économiste est alors d'étudier le fonctionnement de ces régimes et les incitations auxquelles ils soumettent les décideurs publics, non de conseiller le Prince ou ses marquis.

Au cours des dernières décennies du xx^e siècle, l'approche par l'économie politique a été renforcée par deux développements concomitants. À la suite des travaux de l'école des *anticipations rationnelles*^{*7}, développée notamment par Robert Lucas, la prise de conscience de ce que les agents privés ne se contentent pas de réagir à des stimuli à la manière d'automates, mais font preuve de jugement pour anticiper les décisions politiques, a conduit à mettre en cause la vision selon laquelle l'État surplombe l'économie privée et lui commande. Il n'est ainsi pas possible de comprendre les déterminants et le déroulement de la crise de la zone euro depuis 2010 sans prendre en compte les jeux stratégiques entre spéculateurs privés et autorités publiques : s'il y a eu crise, c'est parce que les agents privés connaissaient les préférences des décideurs publics ou du moins les supputaient, et qu'ils ont donc pu spéculer sur la probabilité qu'un pays fasse défaut sur sa dette ou quitte la zone euro (cf. chapitre 3). Cela a conduit à incorporer aux modèles une représentation du comportement des décideurs publics selon laquelle la réaction de ces derniers aux événements devient donc *endogène*, c'est-à-dire dépendante de celle des autres acteurs, au lieu d'être *exogène*, et participe donc d'un jeu avec ces derniers. Pour donner un autre exemple, les taux d'intérêt sont fixés par les banques centrales en fonction de la situation de l'économie, et donc notamment en fonction des revendications salariales des travailleurs et des décisions des autres banques centrales.

Par ailleurs, la mise en évidence d'échecs de l'intervention publique dans la gestion de l'inflation, de l'emploi ou encore du développement des pays pauvres a conduit à la recherche de modèles explicatifs des comportements politiques. Si certains de ces échecs sont dus à une mauvaise connaissance des mécanismes économiques ou simplement à la mauvaise fortune, d'autres s'expliquent par des erreurs manifestes et répétées,

7 Les anticipations sont dites rationnelles lorsque les acteurs économiques exploitent toute l'information disponible sur les variables pertinentes pour leur décision, ainsi que sur le fonctionnement de l'économie, pour former les meilleures prévisions possibles. Mathématiquement, l'anticipation rationnelle d'une variable est l'espérance mathématique de cette variable dans le modèle utilisé, conditionnelle à l'information disponible.

qu'il faut bien expliquer. Pourquoi certaines réglementations sont-elles maintenues, alors qu'elles ont manifestement des effets contraires à l'objectif affiché ? Pourquoi certains pays développés ont-ils pu revenir au plein emploi dans les années 2000, tandis que d'autres connaissaient encore un chômage de masse ? Pourquoi certains pays émergents ont-ils commis les mêmes erreurs (par exemple, un endettement massif en devises étrangères) dans les années 2000 que dans les années 1990 ? S'il s'agissait seulement d'identifier les bonnes réponses, il suffirait que les seconds prennent exemple sur les premiers. Mais les débats sociaux que soulève la question du chômage mettent en jeu des représentations différentes de l'économie et de la société, en même temps que des intérêts opposés (cf. chapitre 8). Il devient aussi important de comprendre ces débats, de repérer les forces en présence et ce qui les anime, d'identifier les contraintes qui pèsent sur les choix des décideurs publics et d'analyser leurs réponses en situation de confrontation des intérêts que de déterminer quelle est la solution de premier rang. Dans une optique positive (comprendre pourquoi la politique économique n'atteint pas ses objectifs) comme normative (évaluer les chances de succès de diverses stratégies de réforme), l'apport de l'économie politique devient indispensable.

La réflexion moderne sur la politique économique emprunte à ces trois approches. L'économie positive reste la base de l'analyse des décisions publiques, mais elle est de plus en plus souvent complétée par l'économie politique. L'économie normative demeure tout aussi importante mais, désormais consciente de ses propres limites, elle est devenue plus modeste : il ne suffit plus de mettre en évidence une défaillance des marchés pour justifier une intervention publique, il faut aussi s'assurer que cette dernière sera effectivement à même d'améliorer la situation. Quant à l'économie politique, elle fournit des éclairages utiles, notamment pour appréhender la dimension économique de la réforme des institutions nationales et internationales.

En définitive, pour reprendre une métaphore d'Avinash Dixit (1996), l'approche traditionnelle de la politique économique tendait à envisager le Prince comme un dictateur omnipotent, omniscient et bienveillant. Les travaux sur l'optimum de second rang nous ont fait comprendre qu'il n'était pas omnipotent. L'économie de l'information imparfaite nous a appris qu'il n'était pas omniscient. Enfin, l'économie politique nous dit qu'il n'est pas toujours bienveillant. Il n'y a pas là motif à désespérer du bien public ou de la politique économique : seulement des raisons de rejeter la naïveté.

1.1.2 Quel rôle pour la politique économique ?

Les manuels d'économie ont en général tendance à analyser en détail la structure de l'économie et les comportements, mais restent plutôt schématiques sur la politique économique. Ils supposent fréquemment qu'un agent unique, le gouvernement, dispose de la souveraineté pour décider d'accroître les dépenses, de réduire les impôts, d'élever le taux d'intérêt, de manipuler les taux de change ou encore d'introduire un salaire minimum.

La situation réelle est très loin de cette vision caricaturale. Quiconque a passé quelque temps dans l'équipe d'un ministre des Finances a pu constater combien ses responsabilités et ses tâches sont variées et le peu de temps qu'elles lui laissent pour prendre des décisions stratégiques.

Les principales tâches des décideurs de politique économique peuvent se classer en six catégories :

1. *Définir et appliquer les règles du jeu économique.* La législation économique définit le cadre dans lequel les agents privés prennent leurs décisions. Ceci inclut par exemple la protection du consommateur, la politique de la concurrence, la supervision des marchés financiers ou encore le contrôle des banques et des assurances. La législation économique prend une dimension internationale croissante (par le biais d'accords et de traités internationaux) – en particulier, mais pas seulement, dans l'Union européenne.
2. *Taxer et dépenser.* Les dépenses publiques représentent environ la moitié du PIB dans les pays d'Europe continentale et un tiers du PIB au Royaume-Uni, aux États-Unis et au Japon. Les décisions budgétaires affectent le revenu des ménages et des entreprises à travers les impôts et la sécurité sociale ; la productivité par le biais des dépenses d'infrastructures, de recherche et d'éducation ; la demande agrégée par l'intermédiaire de la consommation et de l'investissement publics ou de la pression fiscale.
3. *Émettre et gérer la monnaie.* Le choix d'un régime monétaire et de change est l'une des décisions les plus importantes qu'un gouvernement puisse être amené à prendre. La définition et la mise en œuvre de la politique monétaire relèvent de la banque centrale, qui est responsable de la fixation des taux d'intérêt, du maintien de la valeur de la monnaie et de la disponibilité de liquidités pour le secteur bancaire, même en cas de crise.
4. *Produire des biens et services.* Cela relève beaucoup moins de la responsabilité des gouvernements aujourd'hui que ce ne fut le cas dans les premières décennies suivant la Seconde Guerre mondiale, mais la plupart des gouvernements assument toujours la responsabilité de la fourniture des soins de santé, de l'éducation, et certains contrôlent encore des entreprises publiques dans des secteurs comme le transport ou l'énergie. De même, la crise de 2007-2008 a conduit les États à recapitaliser les banques et les banques centrales à fournir des liquidités à celles-ci.
5. *Résoudre les problèmes (ou prétendre le faire).* Les ministres sont souvent tenus responsable d'une vaste gamme de sujets, depuis les désordres des marchés financiers jusqu'aux négociations salariales, en passant par les fusions d'entreprises, les fermetures d'usines ou les délocalisations. De nombreux problèmes sont hors de leur portée, mais ils peuvent cependant toujours essayer d'influencer les décisions privées, ou au moins en donner l'illusion.

6. *Négocier des accords avec les autres pays.* Les gouvernements négocient sur la libéralisation commerciale ou la définition de règles mondiales. Ils participent à la gouvernance des institutions régionales et mondiales (comme l'Organisation des Nations Unies, le Fonds monétaire international, l'Organisation mondiale du commerce ou l'Union européenne). Ils participent également à des forums informels (G7, G8, G20 et sommets régionaux), où ils se concertent sur les défis globaux que sont la régulation financière, le développement, le réchauffement climatique, etc.

En fait, la politique économique a des acceptions différentes d'un pays à l'autre et d'une personne à l'autre. Aux États-Unis, l'essentiel des discussions de politique publique porte sur la fixation des taux d'intérêt par la Réserve fédérale, sur les réactions du Congrès aux propositions du président en matière de taxation et de budget, et sur un ensemble limité de sujets, comme la sécurité énergétique ou la réforme de l'éducation. Dans l'Union européenne, ce sont les *réformes structurelles** – c'est-à-dire les efforts engagés pour changer les institutions du marché du travail, les conditions de la concurrence sur les marchés des biens, la sécurité sociale et les retraites, ou la santé et l'éducation – qui sont au cœur des débats. Dans le courant des deux dernières décennies, la politique économique des pays d'Europe orientale, de la Chine et d'autres économies en transition a surtout consisté à introduire la dynamique de marché et à privatiser les entreprises d'État. Finalement, l'Argentine, le Brésil, la Turquie et d'autres pays sont passés par de longues périodes pendant lesquelles l'obsession unique des décideurs était le contrôle de l'inflation et la prévention, ou la gestion, de crises financières.

Dès lors, parler de « politique économique » en général peut paraître présomptueux. Pourtant, les expériences de politique économique mises en œuvre dans des contextes, domaines et environnements institutionnels avec des horizons temporels différents présentent de nombreux traits communs, et peuvent être appréhendées au sein d'un même cadre d'analyse.

A. Une représentation simple de la politique économique

Les *objectifs** de la politique économique sont nombreux et parfois contradictoires entre eux. Peuvent être cités un niveau de vie élevé, le plein emploi, la stabilité des prix, une répartition équitable du revenu, l'accès de tous aux services essentiels, etc. Ainsi, le *US Full Employment and Balanced Growth Act* de 1978 (dit « *loi Humphrey-Hawkins** ») confie de façon explicite au gouvernement américain et à la Réserve fédérale la poursuite du plein emploi, de la croissance de la production, de la stabilité des prix et de l'équilibre du budget et de la balance des paiements. De même, l'article 2 du traité modificatif de l'Union européenne signé à Lisbonne le 13 décembre 2007 fixe notamment à l'Union les objectifs suivants : « le développement durable de l'Europe fondé sur une croissance économique équilibrée et sur la stabilité des prix, une économie sociale de marché hautement compétitive,

qui tend au plein emploi et au progrès social, et un niveau élevé de protection et d'amélioration de la qualité de l'environnement. » La politique économique poursuit ainsi plus d'une finalité et se voit confier des objectifs ambitieux, sans que soient nécessairement prises en compte la difficulté, voire l'impossibilité de les atteindre tous simultanément.

La politique économique dispose également de nombreux *instruments**. Les plus traditionnels relèvent de la politique monétaire (la fixation des taux d'intérêt officiels) et de la politique budgétaire (le niveau de la dépense publique et des taux d'imposition). La politique économique est parfois réduite à la combinaison de ces deux séries d'instruments. Mais, au-delà de l'approche macroéconomique conventionnelle, la politique économique s'appuie également sur une gamme d'instruments microéconomiques : réglementations (clauses régissant le respect des contrats et la faillite, réglementations spécifiques à des secteurs), structure des prélèvements directs et indirects sur les ménages et les entreprises, subventions, transferts au titre de la sécurité sociale, choix de dépense et d'investissement publics, et même décisions au cas par cas, par exemple dans le cadre de la politique de la concurrence.

Enfin, les *institutions** touchent directement au fonctionnement des marchés et influencent l'efficacité des instruments de politique économique. L'historien de l'économie Douglass North (prix Nobel 1993) définit les institutions comme « les contraintes imaginées par l'Homme pour structurer l'interaction entre les Hommes. Elles comprennent des contraintes formelles (règles, lois, constitutions) et informelles (normes de comportement, conventions, codes de conduite que l'on s'impose), ainsi que les caractéristiques de leur mise en œuvre. Elles définissent ensemble la structure des incitations d'une société et, plus spécifiquement, d'une économie » (North, 1993, traduction des auteurs). Font notamment partie des institutions les caractéristiques durables de l'organisation des marchés des biens, du travail et des capitaux (par exemple les codes de faillite, les règles qui gouvernent les contrats de travail, la législation sur les fusions et acquisitions) ou du cadre des décisions de politique économique (les procédures budgétaires, le statut de la banque centrale, le régime de change, les règles de la politique de la concurrence). Cette définition inclut des institutions privées, comme les syndicats, qui sont des associations de droit privé qui influencent le fonctionnement des marchés du travail.

À l'intérieur d'un tel cadre, les institutions représentent une sorte de capital social. Elles ne sont pas éternelles et peuvent évoluer, être réformées, ou disparaître. Mais elles ont aussi une certaine forme de permanence et peuvent être considérées comme données dans l'analyse traditionnelle des choix de politique économique.

B. La politique économique comme une succession d'arbitrages

Considérons un gouvernement qui poursuit n différents objectifs économiques. Par exemple, il souhaite stabiliser le taux de chômage à environ 5 % de la population

active, le taux d'inflation à environ 2 % par an, et la balance des paiements courants autour de l'équilibre (dans ce cas particulier, $n = 3$). Ces préférences peuvent être résumées dans une *fonction de perte**, qui comptabilisera la différence entre chacune des variables observées et sa valeur cible.

Supposons maintenant que le gouvernement dispose de p instruments de politique économique, c'est-à-dire p variables dont il peut directement choisir la valeur (par exemple, le solde budgétaire et le taux d'intérêt à court terme, auquel cas $p = 2$). La politique économique consiste alors à choisir les p instruments afin de minimiser la valeur de la fonction de perte (sous contrainte du fonctionnement de l'économie).

Lorsque le nombre d'instruments est égal au nombre d'objectifs ($n = p$), ces derniers pourront tous être atteints (lorsque les instruments sont indépendants les uns des autres) (encadré 1.1). C'est la *règle de Tinbergen**, selon laquelle la poursuite de n objectifs indépendants de politique publique nécessite que le gouvernement dispose d'un nombre au moins équivalent d'instruments indépendants⁸. Dans notre exemple, cependant, il y a moins d'instruments que d'objectifs ($p < n$) : et les n objectifs ne peuvent être atteints simultanément, ce qui oblige à des arbitrages. Par exemple, le gouvernement sera peut être contraint à accepter de creuser le déficit des paiements courants s'il veut réduire le taux de chômage aux environs de 5 %, tout en maintenant l'inflation à 2 %.

En application directe de la règle de Tinbergen, une banque centrale indépendante poursuivant un objectif unique de stabilité des prix pourra atteindre cet objectif, puisqu'elle pourra pleinement utiliser un instrument (la politique monétaire) à cet effet. Cette arithmétique a particulièrement bien fonctionné dans les années 1990, lorsqu'un grand nombre de banques centrales dans le monde sont devenues indépendantes : les taux d'inflation ont baissé sensiblement (voir chapitre 4).

Cependant, les gouvernements poursuivent en général de nombreux objectifs avec un nombre limité d'instruments. Les arbitrages font, dès lors, partie de leur quotidien. Ces arbitrages reflètent leurs préférences (par exemple, l'inégalité salariale supplémentaire acceptable en contrepartie de la réduction d'un point de pourcentage du taux de chômage par la baisse des salaires les plus bas) et dépendent des institutions (par exemple, du mode de fixation des salaires par la négociation avec les syndicats ou à la discrétion des employeurs).

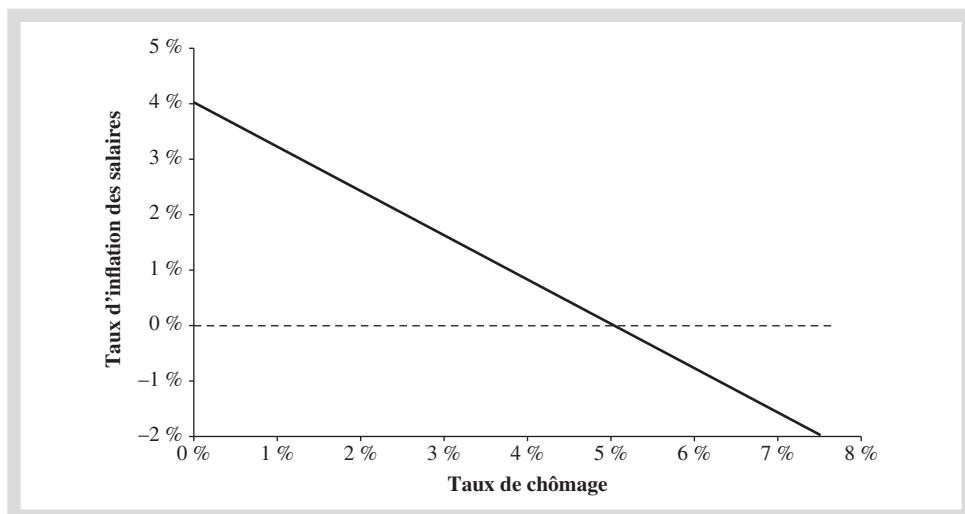
Dans un tel contexte, les divergences dans les recommandations de politique économique peuvent être de nature aussi bien positive que normative. Elles peuvent en effet résulter de visions différentes du fonctionnement de l'économie (la contrainte) ou de différences de préférences, telles qu'exprimées dans les fonctions de perte. La fonction de perte peut elle-même prendre la forme d'une institution. Par exemple,

8 D'après Jan Tinbergen, économiste néerlandais qui a reçu le (premier) prix Nobel d'économie en 1969 pour ses travaux sur la politique économique (Tinbergen, 1952).

la loi américaine oblige la Réserve fédérale à rechercher à la fois la stabilité des prix et le plein emploi, alors que le traité établissant la Communauté européenne confie à la Banque centrale européenne un objectif primordial de stabilité des prix (voir chapitre 4).

Cette représentation de la politique économique, qui en faisait en quelque sorte une technique d'ingénieur, a été très en vogue dans les années 1960. L'idée d'un arbitrage entre chômage et inflation date, par exemple, de cette époque. L'économiste néo-zélandais A.W. Phillips (1958) avait, en effet, mis en évidence une relation négative entre le taux de chômage et le taux de croissance des salaires nominaux au Royaume-Uni entre 1861 et 1957. Plus précisément, il avait trouvé que, pour un taux de chômage de 5 %, les salaires nominaux restaient stables ; pour un taux de chômage légèrement inférieur à 2,5 %, les salaires s'accroissaient d'environ 2 % par an (graphique 1.1). Cette courbe décroissante, appelée *courbe de Phillips**, suggérait qu'une réduction du chômage d'un point de pourcentage devait être « payée » par une hausse du taux d'inflation (ici par 0,8 point de pourcentage).

La tâche de l'économiste était de mettre à jour cet arbitrage, celle du politique de choisir une combinaison inflation-chômage en fonction des préférences collectives. La montée simultanée de l'inflation et du chômage au cours des années 1970 est venue remettre en cause cette représentation trop simple. Cependant, la nécessité d'arbitrer entre plusieurs objectifs demeure, dès lors que le nombre d'instruments est inférieur au nombre d'objectifs.

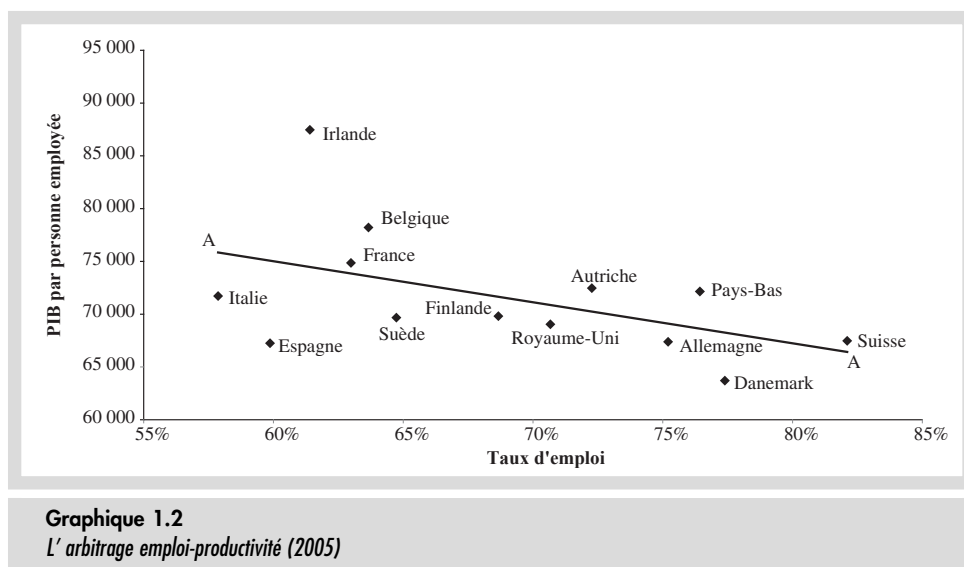


Graphique 1.1
Une courbe de Phillips simplifiée

Source : d'après Phillips (1958).

C. Changer les institutions : les réformes structurelles

Dans les années 1980 et 1990, les difficultés persistantes des économies européennes en matière de croissance ou d'emploi ont souligné les limites des arbitrages de politique économique usuels. Un bon exemple en est l'arbitrage entre emploi et productivité. En Europe, certains pays atteignent un niveau de productivité horaire du travail élevé, comparable ou supérieur à celui des États-Unis, mais ils excluent de l'emploi une part importante de la population : peu de gens travaillent, mais ceux qui travaillent ont une productivité élevée. D'autres pays atteignent de bien meilleures performances en matière d'emploi, mais au prix d'une productivité par tête plus faible. Collectivement, les pays européens semblent confrontés à un arbitrage décrit par la droite AA de pente négative du graphique 1.2.



Graphique 1.2
L'arbitrage emploi-productivité (2005)

Source : calculs des auteurs à partir de données de l'OCDE, janvier 2012.

Un gouvernement peut conduire des politiques visant à modifier la position du pays sur la droite AA : ainsi, dans les années 1990, la France a cherché, par des allègements de cotisations sociales sur les bas salaires et par la réduction de la durée du travail, à enrichir le contenu en emplois de la croissance, c'est-à-dire à créer davantage d'emplois à taux de croissance donné de l'économie. La conséquence directe de ce choix a été un ralentissement des gains de productivité du travail : l'économie s'est déplacée vers la droite sur AA.

Cet arbitrage n'est cependant pas satisfaisant : il est raisonnable que la politique économique se fixe pour objectif d'atteindre *à la fois* un niveau d'emploi et un niveau de productivité (et donc un niveau de vie) élevés. La bonne réponse consisterait donc à modifier l'arbitrage emploi-productivité, c'est-à-dire à déplacer la droite

AA vers le haut. Cela requiert des mesures d'une autre nature et, en particulier, un effort important d'éducation et d'innovation, qui permette d'élever le niveau global de productivité de l'économie (cf. chapitre 6 sur la croissance et chapitre 8 sur l'emploi et le chômage).

De manière plus générale, les politiques de *réforme structurelle* peuvent s'analyser comme visant à modifier les arbitrages de politique économique en changeant les institutions qui leur sont sous-jacentes. Dans le cas simple où les objectifs sont au nombre de deux, avec un seul instrument pour les atteindre, la relation de l'encadré 1.1 entre instruments et objectifs peut s'écrire, pour un état I des institutions :

$$Y_1 = h_1^I(X); Y_2 = h_2^I(X)$$

ENCADRÉ 1.1 *L'arbitrage entre objectifs*

Supposons qu'un gouvernement ait n variables cibles $Y_1, Y_2, \dots, Y_n$ représentées par le vecteur $Y = (Y_1, Y_2, \dots, Y_n)$, et n objectifs correspondants. Pour représenter ses préférences, on utilise généralement une fonction de perte L , qui mesure la perte de bien-être associée à un écart entre objectifs $\bar{Y}_i$ et réalisation Y_i :

$$L(Y_1 - \bar{Y}_1; Y_2 - \bar{Y}_2; \dots; Y_n - \bar{Y}_n) \quad (1.1.1)$$

L est une fonction convexe, continûment dérivable avec $L(0, 0, \dots, 0) = 0$. Le gouvernement dispose de p instruments de politique économique pouvant être rassemblés dans un vecteur $X = (X_1, X_2, \dots, X_p)$ de dimension p . Si I représente la qualité des institutions, on peut alors supposer qu'il existe une fonction H_I qui, dans le contexte institutionnel donné, relie l'état de l'économie Y au vecteur X d'instruments de politique économique :

$$Y = H_I(X) \quad (1.1.2)$$

La décision de politique économique peut alors s'exprimer comme un problème de minimisation sous contrainte : le meilleur choix est de retenir pour les instruments les valeurs $(X_1, X_2, \dots, X_p)$ qui minimisent L sous la contrainte (1.1.2).

Si $n = p$, alors il est possible, sous certaines hypothèses, d'inverser (1.1.2) pour trouver le vecteur X tel que Y corresponde exactement à son niveau cible.

Si $n > p$, ce n'est plus le cas (lorsque les variables cibles sont indépendantes), et le gouvernement doit faire un arbitrage. En d'autres termes, les valeurs $(X_1, X_2, \dots, X_p)$ sont telles qu'à la marge, il n'est plus possible de gagner sur un objectif sans dégrader davantage le bien-être en raison de la perte sur les autres. Analytiquement, cela correspond à une situation où :

$$dL = \sum_{i=1}^n \frac{\partial L}{\partial (Y_i - \bar{Y}_i)} dY_i = 0 \quad (1.1.3)$$

Soit pour une paire (i, j) quelconque d'objectifs entre lesquels un arbitrage est effectué :

$$\frac{dY_i}{dY_j} = - \frac{\partial L / \partial (Y_j - \tilde{Y}_j)}{\partial L / \partial (Y_i - \tilde{Y}_i)} \quad (1.1.4)$$

Le *taux marginal de substitution** entre les deux objectifs est donc égal au rapport inverse des dérivées partielles de la fonction de perte. Cette formule, formellement identique à celle qui s'obtient en maximisant l'utilité du consommateur, signifie qu'au minimum de la fonction de perte, il est possible d'échanger une amélioration sur un objectif contre une détérioration sur un autre, en proportion inverse des effets de ces variations sur la fonction de perte.

Il est possible d'éliminer l'instrument X entre ces deux relations pour en tirer l'arbitrage entre Y_1 et Y_2 , conditionnellement à l'état I des institutions : $g_I(Y_1; Y_2) = 0$.

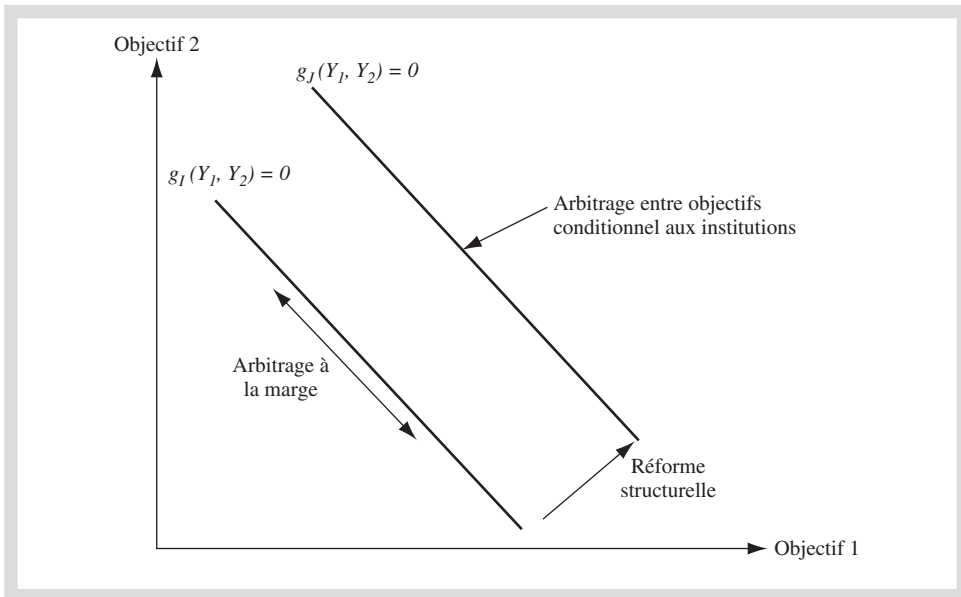
La réforme structurelle vise à substituer des institutions J aux institutions I en sorte d'améliorer les termes de l'arbitrage entre Y_1 et Y_2 (cf. graphique 1.3).

Il est courant, mais inexact, d'assimiler réformes structurelles et politiques d'offre. L'indépendance de la banque centrale ou la fixation d'un cadre de politique budgétaire (cf. chapitres 3 et 4) sont des réformes structurelles qui visent, par des changements institutionnels, à déplacer les arbitrages entre objectifs, mais qui n'influencent pas la capacité d'offre de l'économie. *A contrario*, la manipulation des taux d'imposition des sociétés est une politique d'offre qui n'a pas le caractère d'une réforme structurelle.

Il est vrai cependant que les réformes structurelles conduites à partir des années 1980 ont principalement eu le caractère de politiques d'offre. Le FMI (2004) souligne, dans plusieurs domaines, l'intensité des réformes conduites depuis le milieu des années 1970 dans une vingtaine de pays. Ce sont les marchés financiers qui ont été le plus profondément transformés, avec l'élimination des contrôles du crédit, l'allègement des réglementations sur la rémunération des dépôts et la libéralisation des mouvements de capitaux. Ces mesures ont eu des conséquences profondes au plan microéconomique (en bien comme en mal, avec l'extension des possibilités de financement des entreprises et des ménages, mais aussi une prise de risque excessive qui a conduit à la crise de 2007) et au plan macroéconomique (notamment, transformation des canaux de transmission de la politique monétaire, cf. chapitre 4). Les transformations ont également été importantes sur les marchés des produits avec, notamment, les politiques de déréglementation des transports, des télécommunications et de l'énergie ou, en Europe, l'instauration d'un *marché unique**⁹ des biens et des services, et, dans une moindre mesure, en matière de commerce international.

9 Au sein d'un marché unique, non seulement les droits de douane sont éliminés mais les biens et les facteurs de production (capitaux et travailleurs) circulent sans entraves, les réglementations applicables sont harmonisées et la prestation de services transfrontière est possible.

En revanche, selon le FMI, les marchés du travail et les fiscalités ont en moyenne connu assez peu de transformations.



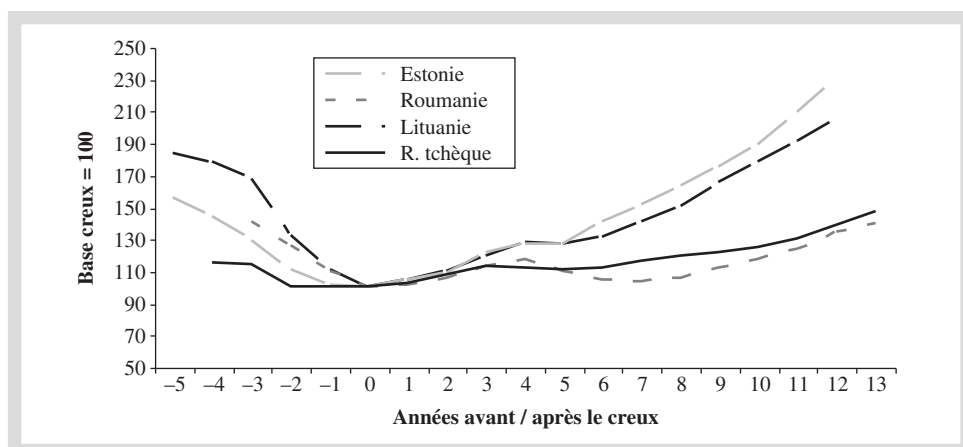
Graphique 1.3
Arbitrage à la marge et réforme structurelle

Dans les pays en développement et dans les pays émergents, le concept a été celui de l'*ajustement structurel** – un ensemble de réformes recommandées par le Fonds monétaire international et la Banque mondiale et imposées aux pays requérant une assistance financière, souvent désignées sous le terme de « consensus de Washington », du nom de la ville où sont établies ces deux institutions (cf. chapitre 6). Bien que plus large, l'ajustement structurel recouvre plusieurs aspects de ce que nous appelons réforme structurelle.

L'évaluation des politiques structurelles nécessite de s'appuyer sur une fonction objectif (ou sur une fonction de perte) intertemporelle. En effet, les réformes structurelles ont souvent un effet négatif à court terme, mais positif à long terme (voir l'encadré 1.5, plus loin dans ce chapitre). Nous verrons par exemple, au chapitre 6, que les périodes de réorganisation de l'économie, de « destruction créatrice », peuvent avoir un effet favorable sur la croissance de long terme. L'exemple le plus radical de réforme structurelle à la fin du xx^e siècle a été le passage d'un certain nombre de pays de l'économie planifiée (où les activités économiques étaient régulées administrativement) à l'économie de marché (où ce sont les prix qui effectuent l'essentiel de la régulation). Le graphique 1.4 illustre le coût, en termes de PIB, de cette transformation : certains pays ont dû attendre plusieurs années avant que le PIB ne

revienne à son niveau d'avant la transition vers l'économie de marché. Beaucoup de réformes structurelles s'apparentent à un investissement dont les effets positifs ne se manifestent qu'avec le temps. Il en a été ainsi, par exemple, dans les années 1990, du régime d'ancrage du franc français sur le *mark* allemand dans la perspective du passage à l'euro, qui a, dans un premier temps, impliqué un ajustement macroéconomique, puisque les taux d'intérêt élevés rendus nécessaires pour éviter les sorties de capitaux et défendre cette parité fixe ont pesé sur l'activité et contribué à l'augmentation du chômage (ces mécanismes sont développés au chapitre 5).

Ces effets intertemporels mettent nécessairement en jeu des problèmes d'économie politique. Pour un gouvernement démocratique soumis à une contrainte de réélection, entreprendre des réformes qui vont mécontenter les électeurs et ne porter leurs fruits qu'après l'expiration de son mandat peut conduire directement à l'échec. Un important thème de recherche porte sur la façon de surmonter cette contrainte d'économie politique (par exemple en trouvant le moyen de financer les coûts initiaux des réformes, cf. Delpla et Wyplosz, 2007).



Graphique 1.4
Impact sur le PIB du passage à l'économie de marché

Source : Groningen Growth and Development Center (GGDC) et calculs des auteurs.

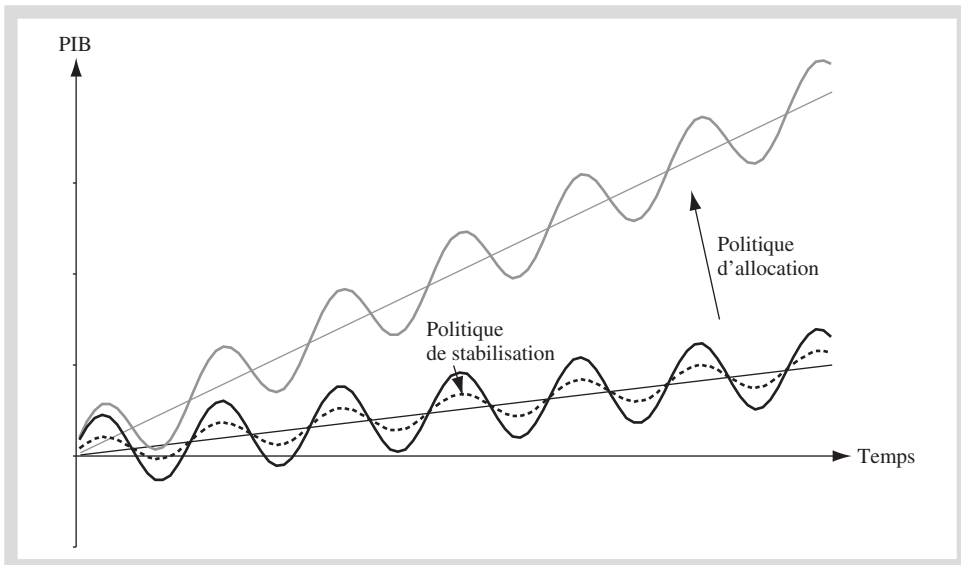
1.2 LA RAISON D'ÊTRE DE L'INTERVENTION PUBLIQUE

Après avoir présenté ce que la politique économique fait et comment elle fonctionne, nous abordons maintenant sa raison d'être : pourquoi est-elle nécessaire ? Quels sont les objectifs de l'intervention publique ? À ces questions, souvent formulées de manière naïve, la théorie économique permet d'apporter des réponses précises.

1.2.1 Les trois fonctions de la politique économique

À la suite de Richard et Peggy Musgrave (1989), on distingue usuellement trois fonctions essentielles de la politique budgétaire et, plus largement, de la politique économique.

- L'*allocation** des ressources (c'est-à-dire leur affectation aux différents usages possibles). Entrent dans cette catégorie les interventions publiques qui visent à affecter la quantité ou la qualité des facteurs de production disponibles dans l'économie ou à modifier leur répartition sectorielle ou régionale. D'une manière plus générale, y entrent les politiques visant à fournir les biens publics : investissement en recherche et développement, éducation, protection de l'environnement, etc.
- La *stabilisation** macroéconomique face à des chocs exogènes qui éloignent l'économie de l'équilibre (prix stables et plein emploi des facteurs de production), c'est-à-dire la réduction des écarts par rapport à cet équilibre. C'est le rôle que les économistes keynésiens attribuent usuellement aux politiques monétaires et budgétaires.
- La *redistribution** entre agents ou entre régions, c'est-à-dire la modification de la répartition des revenus. C'est ce que visent les politiques de taxation progressive et les transferts sociaux.



Graphique 1.5

Politiques de stabilisation et politiques d'allocation

Les chapitres 3 à 5 de ce livre traitent essentiellement des politiques de stabilisation ; les chapitres 6 à 8 de l'allocation et le chapitre 7, partiellement, de la redistribution.

La redistribution a clairement un objectif différent de l'allocation ou de la stabilisation, puisqu'elle vise un certain objectif de distribution du revenu à l'intérieur d'une société. Allocation et stabilisation ont ceci de commun qu'elles influent toutes deux sur le niveau de l'activité économique d'ensemble. La distinction entre elles renvoie à la différence entre tendance de l'activité à long terme et fluctuations de court terme autour de cette tendance : les politiques d'allocation visent à accroître le niveau maximal de production atteignable sans inflation – ce qu'on appelle en général la *production potentielle** ; les politiques de stabilisation visent à minimiser l'écart entre la production effective et son niveau potentiel – ce qu'on appelle l'*écart de production** ou *output gap** (graphique 1.5 et encadré 1.2).

ENCADRÉ 1.2

Offre, demande et écart de production

Dans un modèle simple, la production potentielle est déterminée par les facteurs de production (principalement l'offre de travail et le stock de capital), ainsi que par les facteurs qui affectent l'efficacité productive. Une représentation standard est :

$$Y_t = F_t(K_t, N_t) \quad (1.2.1)$$

où Y est la production, K le stock de capital, N l'emploi, F la fonction de production. K et N dépendent du temps, ainsi que F , pour prendre par exemple en compte l'effet dans la durée du progrès technique, qui permet de produire davantage avec la même quantité de facteurs.

À court terme, K peut être considéré comme exogène, en sorte que $K_t = \bar{K}_t$. Soit $\bar{N}_t$ le niveau d'emploi qui est atteint lorsque le chômage est au niveau u_t appelé *taux de chômage d'équilibre**. u_t ne peut pas être égal à zéro parce qu'à tout moment, une fraction de la population active est en recherche d'emploi. Son niveau dépend de l'efficacité des institutions du marché du travail du pays. Donc, si L_t est la population active,

$$\bar{N}_t = (1 - u_t) L_t \quad (1.2.2)$$

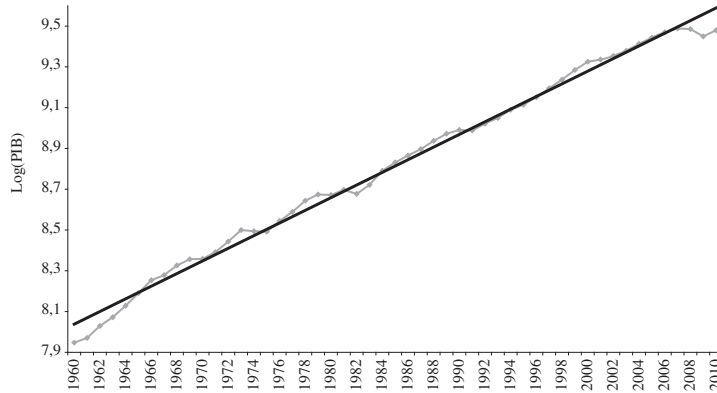
La *production potentielle* peut donc être définie comme :

$$\bar{Y}_t = F_t(\bar{K}_t, \bar{N}_t) \quad (1.2.3)$$

Elle est exogène à court terme mais endogène à long terme, horizon auquel le stock de capital s'ajuste.

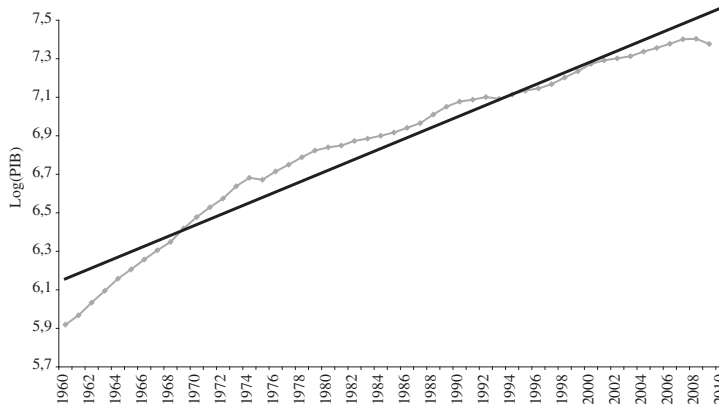
L'*écart de production (output gap)* peut alors être défini comme la différence entre la production déterminée par la demande, Y_t et la production potentielle déterminée par l'offre, $\bar{Y}_t$. On le mesure en général en pourcentage de la production potentielle, soit :

$$\text{Écart de production} = \frac{Y_t}{\bar{Y}_t} - 1 \quad (1.2.4)$$



Graphique 1.2.1.a
PIB, États-Unis, 1960-2010

Source : US Bureau of Economic Analysis.



Graphique 1.2.1.b
PIB, France, 1960-2009

Source : Insee.

Un écart de production négatif signifie que la production est inférieure à son potentiel, ce qui implique un chômage supérieur au chômage d'équilibre (on parle aussi de chômage involontaire). Un écart de production positif signifie que la production est supérieure au potentiel, ce qui peut paraître étrange si l'on envisage le stock de capital et la population active disponible comme des contraintes physiques. Mais il y a bien des moyens de s'ajuster à un niveau de demande plus élevé. Par exemple, une réponse fréquente à un accroissement de la demande est de faire appel aux heures supplémentaires ; ou bien, des équipements qui étaient considérés comme obsolètes mais qui n'avaient pas été mis au rebut peuvent être remis en service ; ou bien encore, des producteurs moins efficaces, qui

ne parvenaient pas à être compétitifs dans les conditions usuelles, peuvent accroître leur offre. Toutefois ces réponses impliquent un accroissement du coût marginal de production, et donc une hausse du prix du produit.

L'écart de production est une notion simple mais difficile à mesurer en pratique, parce que ni le stock de capital K_t , ni le taux de chômage d'équilibre u_t , ni la fonction de production F ne sont observables (c'est moins vrai du stock de capital, qui peut être mesuré à l'aide d'enquêtes, mais en pratique il est généralement évalué sur la base des investissements passés et d'hypothèses quant au taux annuel de mise au rebut des équipements).

Les mesures de l'écart de production disponibles, notamment celles des organisations internationales (Fonds monétaire international, OCDE, Commission européenne) diffèrent sensiblement l'une de l'autre et font l'objet de révisions fréquentes. À cause de ces difficultés, la production potentielle est parfois estimée à l'aide de techniques purement statistiques (en appliquant un filtre à la série observée pour en déterminer la tendance). Mais ceci ignore que la production potentielle est une notion économique et que son niveau dépend des prix : par exemple, une hausse du prix de l'énergie réduit la production potentielle, parce qu'elle rend non profitables certaines techniques très intensives en énergie. Les raccourcis statistiques peuvent être inappropriés lorsque l'économie est soumise à des chocs.

Il peut donc être difficile de fonder des choix de politique économique sur une évaluation précise de l'écart de production. Ceci est particulièrement vrai dans les pays dont la croissance tendancielle connaît des inflexions. Une comparaison entre les États-Unis et la France (ou d'autres pays qui ont connu une période de rattrapage au cours de laquelle leur croissance s'est accélérée) est, à cet égard, instructive. Dans le cas américain, la croissance économique fluctue au cours d'une tendance de long terme à peu près stable : une simple tendance linéaire sur longue période décrit l'essentiel de l'évolution structurelle (graphique 1.2.1.a). Le cas français est très différent : la croissance tendancielle est passée de 5 % environ dans les années 1960 à moins de 2 % dans les années 2000 (graphique 1.2.1.b). En conséquence, un décideur français observant en temps réel l'évolution du PIB pouvait confondre un ralentissement durable avec un choc temporaire (c'est d'ailleurs ce qui s'est passé dans les années 1970 et à nouveau dans les années 1980).

1.2.2 Pourquoi intervenir ?

Pour les économistes, l'intervention publique doit être justifiée : ils se fondent sur le *premier théorème de l'économie du bien-être**, qui enseigne que tout équilibre concurrentiel est un *optimum* au sens de *Pareto**. En d'autres termes, un équilibre de marché parfait est tel qu'il n'est pas possible d'améliorer le bien-être d'un agent économique sans réduire celui d'un autre.

Ce résultat est à la fois très puissant et très limité. Il est puissant parce qu'il énonce que l'intervention publique ne peut en principe améliorer le sort des uns qu'en détériorant celui des autres, ce qui pose immédiatement la question des fondements et de l'acceptabilité d'une telle intervention. Il est cependant limité, pour deux raisons. Il faut, d'abord, rappeler

que le critère de Pareto est muet quant à la répartition du revenu et de la richesse entre les agents (toute répartition du revenu peut être considérée comme Pareto-optimale). Ensuite, les conditions de validité de ce résultat sont très strictes : en énonçant rigoureusement les théorèmes de l'économie du bien-être dans les années 1950, Kenneth Arrow et Gérard Debreu (prix Nobel d'économie en 1972 et 1983) ont montré (Arrow et Debreu, 1954) que ceux-ci reposaient sur un ensemble d'hypothèses très exigeant. L'optimalité de l'équilibre concurrentiel suppose, en particulier, un fonctionnement concurrentiel de l'économie, l'existence d'un ensemble complet de marchés permettant d'effectuer des transactions sur tous les biens à toutes les périodes, et l'information parfaite des agents. Mettre en cause l'une quelconque de ces hypothèses, c'est offrir une justification à l'intervention publique.

De fait, les théorèmes de l'économie du bien-être, qui ont souvent été regardés comme le fondement doctrinal du laisser-faire, peuvent tout aussi bien fournir des arguments aux partisans de l'intervention publique, à condition que ceux-ci se fixent pour discipline de la justifier par des arguments précis. Ces arguments ne sont pas de même nature dans les trois domaines envisagés : allocation, stabilisation et redistribution.

A. Allocation

En matière d'allocation, les arguments sont d'ordre microéconomique. Il s'agit essentiellement de remédier à des défaillances des marchés. Les motifs d'intervention publique les plus fréquents sont la présence de monopoles, l'existence d'*externalités**¹⁰, les asymétries d'information entre agents, le caractère incomplet de certains marchés, ou encore l'horizon temporel trop court de certaines catégories d'agents. Ces arguments classiques, qui sont étudiés de près par la microéconomie et l'économie publique, fournissent des justifications solides à des politiques économiques de régulation ou aux interventions publiques pour développer la recherche et développement ainsi que l'éducation (encadré 1.3).

ENCADRÉ 1.3

Arguments microéconomiques pour l'intervention publique

Les théorèmes de l'économie du bien-être ne concluent à l'inutilité de l'intervention publique que sous un ensemble d'hypothèses restrictives qui sont souvent violées en pratique.

La concurrence n'est pas parfaite

Argument. La maximisation du profit ne conduit à un optimum social que sous l'hypothèse de concurrence parfaite. Lorsqu'une firme est en position de monopole ou, plus largement, dispose d'un *pouvoir de marché**^a, l'optimum consiste pour elle à égaliser le coût

10 Une « externalité », également appelée « effet externe », est un effet, positif ou négatif, produit par une action de production ou de consommation sans être pris en compte dans le cadre d'un échange ou sur un marché. Par exemple, le transport automobile crée des externalités négatives par la congestion, le bruit, la pollution ou les risques d'accident. À l'inverse, l'utilisation d'un médium interactif (site d'enchères comme *eBay*, moyen de communication comme *Skype*, réseau social comme *Facebook*) par plusieurs personnes accroît son utilité pour ceux qui y ont recours : elle présente une externalité positive.

marginal de production et la recette marginale que procure une unité supplémentaire vendue, en tenant compte de ce que la vente d'une unité supplémentaire oblige à réduire le prix de toutes les unités précédentes (sauf à supposer que l'entreprise parvient à segmenter les marchés). Cela conduit le monopole à réduire les quantités offertes et à augmenter leur prix, au détriment du consommateur. L'intervention publique peut viser à rétablir les conditions de concurrence, par exemple en bloquant certaines fusions. Cependant, il n'est pas toujours souhaitable d'éliminer les monopoles : lorsque la production induit des coûts fixes importants ou, en général, quand les *rendements d'échelle*^{a b} sont croissants, le monopole est plus efficace que la concurrence. On parle alors de *monopole naturel*^{*}. Par exemple, il est plus efficace d'avoir un seul gestionnaire de réseau ferré que plusieurs, mais cela impose de le réguler ou de le soumettre à une concurrence potentielle (via une concession à durée déterminée), pour éviter qu'il ne cherche à accroître sa rente au détriment des consommateurs.

Applications. *Cet argument constitue d'abord le fondement de la politique de la concurrence (lutte contre les abus de position dominante et les cartels, contrôle des fusions-acquisitions). Au nom de la protection du consommateur, la Commission européenne, qui est en charge de cette politique pour les cas à dimension communautaire, bloque régulièrement des opérations de fusion (par exemple, GE-Honeywell en 2001, NYSE Euronext-Deutsche Börse en 2011) ou impose des amendes à des entreprises dont le comportement fait obstacle à la concurrence (par exemple à Microsoft en 2004). Aux États-Unis, ce sont le ministère de la Justice et la Fair Trade Commission qui jouent ce rôle. Mais l'argument est susceptible d'applications plus étendues : notamment, il est nécessaire de fixer un salaire minimum si certaines entreprises sont localement en position de monopole de demande (monopsonne) à l'égard du travail faiblement qualifié.*

Les activités économiques présentent des effets externes

Argument. En présence d'externalités, le coût privé d'une ressource ou le bénéfice privé d'une production ne coïncident pas avec leur coût ou bénéfice social : l'entreprise qui utilise un procédé ou une matière première néfastes pour l'environnement, mais dont le coût ne prend pas en compte les dommages que son utilisation engendre, est conduite à en faire un usage excessif ; celle dont la production exerce des effets favorables sur son environnement, sans que cela donne lieu à rémunération, est conduite à produire moins qu'il ne serait souhaitable au regard de l'optimum social. Par exemple, en s'implantant dans une certaine zone, une entreprise ayant une activité intense en recherche et développement exercera des effets positifs sur les autres entreprises de cette zone, grâce à ses besoins s'adressant aux fournisseurs et sous-traitants locaux, sur le développement d'un marché du travail qualifié plus fluide et sur l'établissement de liens avec les universités ; mais cet effet positif n'est pas pris en compte spontanément dans sa décision d'implantation. L'enjeu est donc de trouver des mécanismes incitant ou forçant les acteurs privés à prendre en compte (ou « internaliser ») les effets externes de leurs décisions. Les économistes identifient trois types d'instruments : la négociation entre les acteurs privés, la taxation ou la subvention, qui permettent

a. On appelle « pouvoir de marché » la possibilité, pour l'entreprise, de fixer un prix supérieur à son coût marginal de production (qui serait le prix d'équilibre sur un marché concurrentiel).

b. Le rendement d'échelle mesure l'augmentation relative de la production lorsque tous les facteurs de production utilisés (capital, travail) augmentent dans une même proportion de k %. On dit que les rendements d'échelle sont croissants si la production augmente de plus de k %, décroissants si elle augmente de moins de k %, constants si elle augmente de k %.

d'aligner le coût social et le coût privé (principe du « pollueur-payeur ») et la planification centralisée. En l'absence de coûts de transaction et d'asymétries d'information, ces trois instruments sont équivalents (théorème de Coase-Cheung, cf chapitre 7).

Applications. *L'économie de l'environnement repose largement sur ce type de traitement des externalités, qu'il s'agisse de pollutions locales (eaux usées, déchets, etc.) ou globales (gaz à effet de serre). Dans le dernier cas, les trois instruments sont effectivement disponibles : la planification, sous la forme de normes en matière d'émission, la taxation (« taxe carbone ») et la négociation décentralisée, dans les pays où existe un marché des permis d'émission. Mais, ici encore, le champ d'application est plus large : une entreprise qui licencie ses salariés est à l'origine d'une externalité négative (parce que le coût du chômage est supporté par la collectivité), celle qui embauche des salariés ou qui les forme est à l'origine d'une externalité positive. Sur cette base, Olivier Blanchard et Jean Tirole (2003) ont proposé de réformer la législation de protection de l'emploi pour substituer une taxation au contrôle des licenciements par le juge.*

L'information est imparfaite

Argument. L'optimalité de l'équilibre de marché repose sur l'hypothèse d'une information parfaite. Si l'information a un caractère stratégique et si les agents qui la possèdent l'utilisent à leur profit, l'équilibre n'est plus nécessairement Pareto-optimal. Ce n'est que récemment, avec les travaux qui ont valu en 2001 le prix Nobel à George Akerlof et Joseph Stiglitz, que la puissance de cet argument a été pleinement mesurée. Un exemple classique, dû à Joseph Stiglitz et Andrew Weiss (1981), et qui sera développé au chapitre 4, est le comportement d'offre de crédit lorsque le créancier (la banque) dispose de moins d'information que le débiteur (l'entreprise) sur le risque encouru, et ne peut donc moduler le taux d'intérêt du prêt en fonction du risque. Pour éviter que le tarif unique ne conduise à ne sélectionner que les débiteurs les plus risqués (phénomène d'*antisélection**[°]), il est optimal pour le créancier de rationner le crédit, ce qui est globalement inefficace.

Applications. *Les imperfections d'information sont omniprésentes et affectent les décideurs politiques, qui jouissent rarement d'un avantage informationnel indiscutable. Les politiques publiques peuvent faciliter la diffusion d'informations utiles aux acteurs du marché, soit à travers les statistiques publiques, soit par la normalisation de la publication d'informations spécifiques aux entreprises. Les normes comptables et d'informations financières, par exemple, ont pour objectif d'assurer que les marchés financiers bénéficient d'informations comparables et sans distorsions. Ce n'est pas une tâche aisée, comme l'a montré en 2001 le dépôt de bilan d'Enron, géant texan de l'énergie qui avait déclaré des profits considérables en dissimulant ses pertes et en manipulant ses prix de transfert. En particulier, les comptes publiés par une même entreprise sous des normes concurrentes peuvent différer, comme, par exemple, les normes internationales d'informations financières (International Financial Reporting Standards ou IFRS) utilisées en Europe et les Generally Agreed Accounting Principles (GAAP) américains, qui demeurent très différents en dépit des injonctions du G20. Au-delà de l'objectif de transparence, les imperfections d'information justifient la régulation de certains secteurs, comme l'assurance, ou l'aide publique au financement de nouvelles entreprises.*

Les marchés sont incomplets

Argument. L'optimalité de l'équilibre de marché repose sur l'existence de marchés pour un ensemble de transactions à des horizons plus ou moins lointains. Si certains marchés sont absents ou défaillants, l'équilibre de marché n'est plus nécessairement optimal au sens de Pareto. Par exemple, faute de collatéral sur lequel gager l'emprunt, il est très difficile d'emprunter pour financer ses études. C'est en outre risqué, car le choix d'une spécialisation professionnelle est difficilement réversible. La quasi-absence d'un marché du crédit sur lequel les jeunes pourraient emprunter pour financer des investissements dans leur propre capital humain tend à limiter l'accès à l'éducation supérieure, en particulier dans les pays en développement. En l'absence d'intervention publique, l'investissement privé en capital humain est donc sous-optimal, ce qui nuit à la croissance.

Applications. Cet argument fournit une justification à l'intervention publique quand les marchés sont incomplets. Dans l'exemple ci-dessus, c'est l'efficacité économique qui motive le financement des études par des bourses et l'offre d'un service d'éducation public. Cependant, les gouvernements peuvent aussi créer de nouveaux marchés : dans les années 1990, l'Australie et la Nouvelle-Zélande ont introduits des prêts aux étudiants conditionnés au revenu, dont le remboursement dépend du revenu futur du bénéficiaire du prêt. Le Chili, le Royaume-Uni, l'Afrique du Sud ou encore la Thaïlande ont suivi cette voie (Chapman, 2006). Ce type de réforme est fréquemment introduit en contrepartie d'une augmentation des frais de scolarité (ce fut par exemple le cas au Royaume-Uni en 2004). Robert Shiller (2003) a proposé d'aller au-delà de ce système en développant des produits financiers spécifiques qui protégeraient les étudiants contre le risque de dévalorisation de leur capital humain lié à des événements économiques.

c. L'antisélection (en anglais, *adverse selection*) est un phénomène dans lequel, en raison d'une asymétrie d'information, le prix qui s'établit sur le marché conduit à éliminer du marché les offreurs ou les demandeurs les plus performants. Le cas classique est celui du marché des véhicules d'occasion décrit par Akerlof (1970) : seuls les vendeurs connaissent la qualité des véhicules qu'ils mettent sur le marché. Le prix de vente concurrentiel reflètera la qualité moyenne ; du coup, les vendeurs de véhicules de bonne qualité trouveront peut-être le prix trop faible et pourront renoncer à mettre leur voiture en vente. Il en résultera une baisse de la qualité moyenne, donc du prix : le risque existe donc que, finalement, seuls les véhicules de mauvaise qualité soient effectivement mis en vente (l'antisélection). Cette situation n'est évidemment pas optimale. Le secteur de l'assurance est coutumier des problèmes d'antisélection. En effet, une hausse des primes demandées aux assurés peut conduire l'assureur à ne conserver que les assurés les plus risqués.

B. Stabilisation

Alors que l'intervention publique entreprise au nom de l'allocation des ressources a pour but de modifier l'équilibre de marché à long terme, l'intervention de stabilisation vise à minimiser les déviations à court terme par rapport à l'équilibre. Sa motivation demeure la quête d'une meilleure efficacité, non pas en améliorant l'équilibre, mais en faisant en sorte qu'il soit atteint.

En matière de stabilisation, Keynes donnait à l'intervention publique les deux motifs suivants. D'une part, l'instabilité des comportements privés, répondant à des

anticipations spontanées qu'il appelait les « esprits animaux », est selon lui susceptible de conduire à des excès d'optimisme suivis d'excès de pessimisme :

« Outre la cause due à la spéculation, l'instabilité économique trouve une autre cause, inhérente celle-ci à la nature humaine, dans le fait qu'une grande partie de nos activités positives dans l'ordre du bien, de l'agréable ou de l'utile procèdent plus d'un optimisme spontané que d'une prévision mathématique. Il est probable que nos décisions de faire quelque chose de positif dont les conséquences s'échelonnent sur de nombreux jours ne peuvent pour la plupart être prises que sous la poussée d'un dynamisme naturel – d'un besoin spontané d'agir plutôt que de ne rien faire – et non en conséquence d'une moyenne pondérée de bénéfices quantitatifs multipliés par des probabilités quantitatives. » Keynes (1936, 1982), p. 173. Le traducteur, Jean de Largentaye, a ici traduit la formulation de Keynes « the result of animal spirits » par « la poussée d'un dynamisme naturel ».

D'autre part, Keynes considérait que les *rigidités nominales**¹¹ des salaires et des prix empêchaient ces derniers d'équilibrer les marchés en général et le marché du travail en particulier. Pendant une récession, en effet, le maintien du plein emploi nécessite une baisse des salaires réels, qui ne peut se produire lorsque les salaires nominaux sont rigides à la baisse.

Aux yeux de Keynes, la combinaison de l'instabilité des comportements privés et de l'impossibilité, pour les mécanismes autocorrecteurs des marchés, de remplir leur rôle justifiait donc le recours à des politiques budgétaires et monétaires dites « *contra-cycliques* »* visant à limiter les fluctuations cycliques et à empêcher les dépressions. Comme l'a illustré le graphique 1.5, de telles politiques de stabilisation sont distinctes des politiques d'allocation visant à élever la trajectoire de croissance de long terme de l'économie.

Dès leur origine, le bien-fondé des politiques de stabilisation a fait l'objet de controverses théoriques et empiriques, qui ont atteint leur apogée lors de la contre-attaque monétariste des années 1970 et 1980. Pourtant, les fluctuations économiques demeurent une réalité, et les tentatives d'en rendre compte sans invoquer des rigidités nominales ni des comportements non rationnels n'ont pas vraiment abouti. La théorie des *cycles économiques réels**, élaborée dans les années 1980, résultait d'un effort conceptuellement cohérent pour expliquer les fluctuations cycliques par des chocs sur les technologies de production et par les réactions rationnelles d'agents optimisateurs, évitant ainsi toute référence significative à des comportements irrationnels ou à des rigidités nominales. Cependant, en dépit d'une littérature considérable consacrée à cette approche, sa pertinence empirique pour expliquer les fluctuations économiques de court-terme continue à faire débat¹².

11 Le terme « rigidités » désigne les obstacles aux ajustements des prix et des salaires en réponse à des modifications de l'environnement économique. Les économistes distinguent en général les rigidités nominales et les rigidités réelles. Les premières renvoient aux mécanismes de détermination des prix nominaux. Par exemple, les salaires des personnes ayant un emploi ne changent pas lorsque le chômage varie, ou les entreprises n'ajustent pas leurs listes de prix lorsque la demande baisse. Les rigidités réelles affectent, de façon similaire, les variables réelles telles que les salaires réels, le taux d'intérêt réel, etc. Par exemple, les salaires nominaux peuvent bouger, tout comme les prix des biens et services, sans que leur rapport, c'est-à-dire le salaire réel, soit modifié. Les rigidités nominales entraînent souvent des rigidités réelles, mais ces dernières peuvent exister en l'absence de rigidités nominales (l'existence du salaire minimum, qui est indexé sur l'inflation, en est un exemple).

12 La théorie des cycles économiques réels trouve son origine dans les travaux de Kydland et Prescott (1982). Galí et Rabanal (2004) portent un jugement sceptique sur sa pertinence empirique, pour le cas des États-Unis.

L'idée que des agents économiques répondent à des « esprits animaux » plutôt qu'à des calculs rationnels semble, de prime abord, contraire aux axiomes de base de l'économie. Les travaux récents de l'économie expérimentale ont cependant mis en évidence la fréquence des écarts par rapport à la rationalité, et même sous l'hypothèse d'anticipations rationnelles et de maximisation de l'utilité individuelle, il reste de la place pour des *équilibres multiples** entre lesquels l'économie peut osciller¹³.

L'argument fondé sur les rigidités nominales a acquis davantage de respectabilité théorique, pour autant que l'on puisse expliquer pourquoi et comment de telles rigidités affectent les comportements économiques. La réponse traditionnelle a longtemps reposé sur un argument quelque peu *ad hoc*, à savoir l'existence d'arrangements contractuels impliquant des rigidités nominales – par exemple, les contrats d'emploi spécifient le salaire nominal et ne sont renégociés qu'à intervalles fixes. Ce n'est que dans les années 1980 que les économistes keynésiens ont fait reposer l'existence de rigidités nominales sur des fondements microéconomiques convaincants, en montrant que le gain, pour l'agent microéconomique, des modifications de prix en réponse à un choc peut être faible, voire nul, notamment si le choc est transitoire.

L'analyse keynésienne contemporaine analyse les politiques de stabilisation dans le cadre simple du *modèle offre agrégée/demande agrégée** qui décrit, d'une part, une relation entre production et prix du produit et, de l'autre, une relation entre demande et prix du produit, ces deux relations pouvant reposer sur des fondements microéconomiques (cf. chapitre 4). À court terme, la relation entre production potentielle (*offre agrégée**) et prix est croissante, parce qu'en présence de rigidités nominales, une hausse des prix réduit le salaire réel et rend la production plus profitable. À long terme, le chômage est simplement à son niveau d'équilibre et l'offre s'en déduit. La *demande agrégée**, elle, dépend négativement du prix, puisqu'une hausse de celui-ci réduit la valeur réelle des actifs nominaux des ménages et donc, par effet richesse, la consommation. Ces deux relations sont respectivement représentées par la courbe d'offre agrégée et la courbe de demande agrégée du graphique 1.6 (voir l'encadré 1.4 pour une dérivation formelle).

Dans ce contexte, deux distinctions doivent être faites. La première a trait à la différence entre des variations de l'offre ou de la demande du produit consécutives à une variation du prix (il s'agit donc d'un déplacement au long de la courbe d'offre ou de demande du graphique 1.6) et des variations résultant de perturbations exogènes (qui déplacent les courbes d'offre et de demande elles-mêmes). On peut regarder ces dernières comme des chocs affectant l'économie. La seconde distinction est entre les chocs d'offre et les chocs de demande. Elle s'est imposée et fait désormais partie de la boîte à outils du décideur macroéconomique :

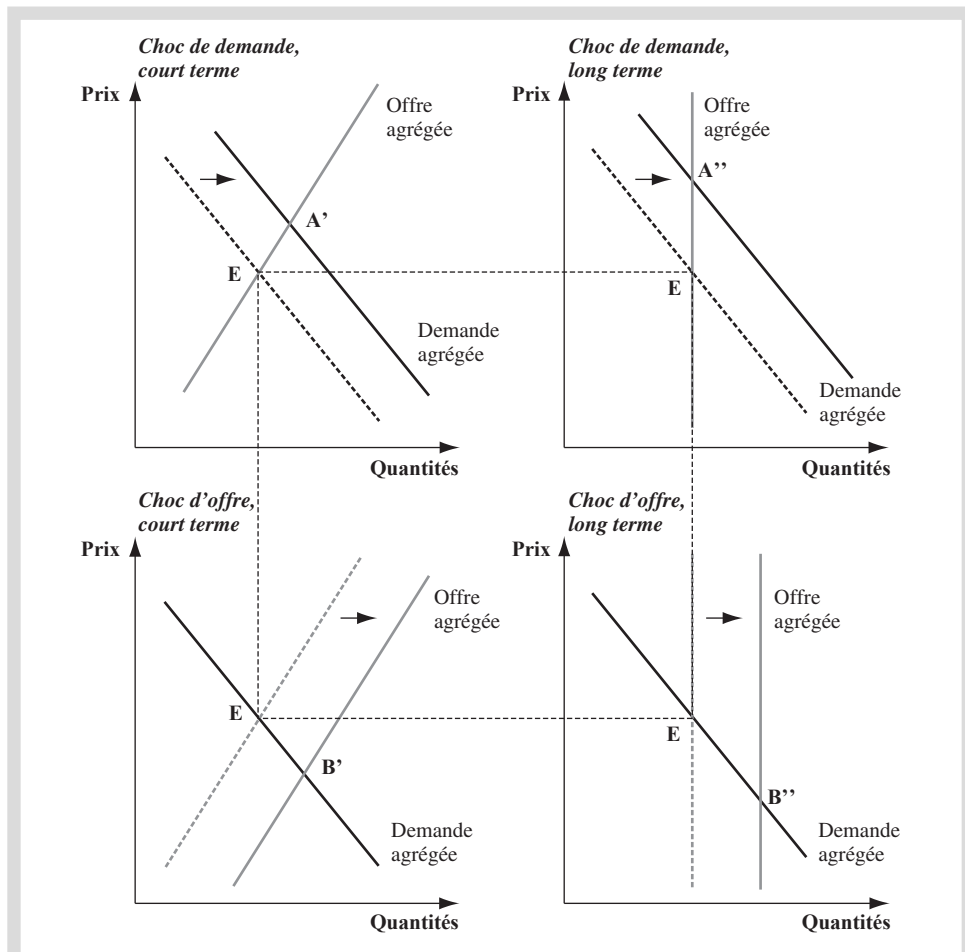
- Un *choc d'offre** est une modification exogène de la relation entre production potentielle et prix. Par exemple, pour un niveau donné du salaire et du prix du

13 Sur le premier sujet, voir également le chapitre 2. Sur le deuxième sujet, voir les travaux théoriques de Roger Guesnerie et l'analyse de la crise financière de George Akerlof et Robert Shiller, 2009

produit, un choc pétrolier (un accroissement du prix du pétrole) réduit l'offre potentielle, parce qu'il réduit la profitabilité de la production.

- Un *choc de demande** est une modification exogène de la relation entre demande et prix. Il peut par exemple résulter d'une baisse du niveau de la consommation consécutive à une perte de richesse des ménages.

Les deux types de chocs peuvent l'un et l'autre induire une baisse (ou une hausse) de la production, mais ils appellent des réponses de politique économique différentes et il est donc important de savoir les distinguer. Ceci peut se faire à l'aide du cadre offre agrégée-demande agrégée du graphique 1.6.



Graphique 1.6

Chocs d'offre et de demande dans un cadre offre agrégée-demande agrégée

Un choc de demande positif déplace la courbe de demande agrégée vers la droite, avec pour conséquence un déplacement de l'équilibre de E à A', où production et prix sont tous deux plus élevés. Un choc d'offre positif, en revanche, déplace la courbe d'offre agrégée vers la droite, avec pour conséquence une production plus élevée mais un prix plus bas (point B'). Le critère simple pour distinguer les chocs de demande des chocs d'offre est donc que production et prix varient dans le même sens dans le premier cas, dans des sens opposés dans le second.

À long terme, la courbe d'offre agrégée devient verticale, puisque les prix s'ajustent intégralement et que le chômage est supposé être à son niveau d'équilibre. Le raisonnement est le même, sauf que le choc de demande se traduit intégralement dans les prix (déplacement de E à A''). Pour un choc d'offre, le résultat est qualitativement le même qu'à court terme (déplacement de E à B'').

Ce cadre permet de comprendre le rôle et les limites des politiques de stabilisation. Une relance budgétaire ou monétaire déplace la courbe de demande ; elle peut donc compenser les effets d'un choc de demande. Tel est, par exemple, le raisonnement élémentaire sous-jacent à la réponse de tous les grands pays à la récession de 2008-2009 : face à la baisse de la richesse des ménages, la politique macroéconomique a cherché à stimuler la demande privée, par le canal d'une baisse des taux d'intérêt et de transferts directs aux ménages. Mais une impulsion monétaire ou budgétaire est impuissante face à un déplacement de la courbe d'offre. Si celle-ci se déplace vers la gauche en réponse à une hausse du prix relatif du pétrole (qui rend la production de biens moins profitable et réduit donc l'offre), déplacer la demande agrégée vers la droite a nécessairement pour effet une hausse supplémentaire du prix et est totalement inefficace à long terme. Les *politiques de demande** ne sont donc pas efficaces face à un choc d'offre. Il faut alors faire appel à des *politiques d'offre**.

ENCADRÉ 1.4

La construction des courbes d'offre et de demande agrégées

La construction de la courbe de demande agrégée ne pose pas de difficultés. Il est naturel de supposer que la consommation dépend de la richesse réelle des ménages et que celle-ci est négativement affectée par la hausse des prix, du fait que la valeur de certains actifs (monnaie, obligations) est définie en termes nominaux. Formellement,

$$C = C\left(Y, \frac{\Omega}{P}\right) \quad \text{avec} \quad \frac{\partial C}{\partial Y} > 0, \quad \frac{\partial C}{\partial \left(\frac{\Omega}{P}\right)} > 0 \quad \text{et donc} \quad \frac{dC}{dP} < 0 \quad (1.4.1)$$

où Ω est la richesse nominale des ménages, P le niveau des prix, C la consommation et Y le revenu réel de l'année (le modèle néglige toute dimension intertemporelle).

Du côté de l'offre, supposons que le travail soit le seul facteur de production, dont la quantité N varie dans les limites d'une dotation L (le stock de capital et la technologie sont donc supposés donnés), et que le rendement marginal sur le travail soit décroissant, si bien que la production Y et la production de plein emploi $\bar{Y}$ peuvent s'écrire :

$$Y = AN^\alpha \text{ où } 0 < \alpha < 1 \text{ et } A > 0 \quad (1.4.2)$$

$$\text{et } \bar{Y} = AL^\alpha$$

La fixation des salaires répond enfin à une équation de type :

$$W = \omega P^\theta P_{-1}^{1-\theta} \left(\frac{N}{L} \right)^\gamma \text{ avec } 0 \leq \theta \leq 1; \gamma \geq 0; \omega > 0 \quad (1.4.3)$$

À court terme, le salaire W est sous-indexé sur le prix P si $\theta < 1$. Cela provient de ce que les salaires font l'objet de contrats exprimés en termes nominaux et ne sont renégociés qu'à intervalles distants dans le temps. On parle à ce propos de rigidité nominale des salaires. Par ailleurs, une hausse de l'emploi N améliore le pouvoir de négociation des salariés et induit, de ce fait, une augmentation du salaire^a. L'offre rentable est déterminée par le comportement de maximisation du profit des entreprises. La condition du premier ordre est l'égalisation de la productivité marginale au salaire réel :

$$\frac{\partial Y}{\partial N} = AN^{\alpha-1} = \frac{W}{P} \quad (1.4.4)$$

On en déduit une relation entre emploi et production :

$$AN^{\alpha-1} = \omega \left(\frac{P_{-1}}{P} \right)^{1-\theta} \left(\frac{N}{L} \right)^\gamma \quad (1.4.5)$$

À long terme, $P = P_{-1}$ et la solution est donc $N = L$, $Y = \bar{Y}$ et $\frac{W}{P} = \omega$. La courbe d'offre est verticale. À court terme, en revanche, la relation s'écrit :

$$Y = HP^\eta \text{ où } H \text{ est une constante et } \eta = \frac{\alpha(1-\theta)}{1+\gamma-\alpha} > 0 \quad (1.4.6)$$

L'élasticité de l'offre par rapport au prix est d'autant plus forte que le salaire est peu indexé sur le prix (θ faible) et peu sensible au niveau de l'emploi (γ faible).

a. Voir, sur ces questions, le chapitre 6.

Comme l'indique le graphique 1.6, l'efficacité des politiques de demande dépend de la pente de la courbe d'offre à court terme. Dans une économie où les rigidités nominales sont nombreuses et où les salaires répondent lentement à la situation du marché du travail, la courbe d'offre à court terme peut être presque plate, ce qui rend les politiques de demande très efficaces. Mais si l'indexation est rapide et si les salaires sont sensibles aux conditions sur le marché du travail, la courbe d'offre devient presque verticale, ce qui rend les politiques de demande inefficaces. Le choix

d'une réponse de politique économique dépend donc à la fois de l'identification des chocs et des propriétés sous-jacentes de l'économie.

Cette distinction est cependant moins claire qu'il n'y paraît, parce que la structure de l'économie n'est pas connue avec certitude. Dans le monde d'information incomplète qui est le leur, les économistes s'attachent à représenter la structure de l'économie par un modèle, c'est-à-dire par une série de relations entre variables expliquées (à gauche du signe égal) et variables explicatives (à droite), dont certaines sont exogènes. Pour prendre une représentation très simple, supposons que la relation entre les premières Y et les secondes X soit donnée par une fonction F :

$$Y = F(X)$$

Un changement dans la valeur de Y peut donc résulter :

- Soit d'un changement dans les valeurs des variables X ;
- Soit d'un changement de la fonction F , c'est-à-dire d'une perturbation dans la relation entre les variables X et les variables Y .

En temps réel, les décideurs sont rarement à même de trier avec certitude ces deux types de causes. Par exemple, ils observent une augmentation des prix mais ne savent pas clairement ce qui résulte d'une réponse normale à un choc sur les prix des intrants (comme le pétrole) et ce qui traduit une accélération de l'inflation. Ou bien, ils observent de meilleures rentrées fiscales mais ne savent pas si celles-ci résultent d'une amélioration de la conjoncture ou d'une plus forte élasticité des recettes.

Une approche usuelle est de partir de l'observation et d'estimer des équations de type $Y = F(X)$, à l'aide de techniques économétriques appliquées à une période passée. Par exemple, la consommation des ménages peut être écrite

$$C_t = a_0 + a_1 R_t + a_2 \frac{\Omega}{P} - a_3 U_t + \varepsilon_t$$

où C est la consommation, R le revenu réel, Ω la richesse nominale, U le chômage, où t désigne le temps et ε est le résidu de l'estimation* (le terme d'erreur qui représente l'écart entre la valeur estimée et la valeur observée de C). Les coefficients a_1 , a_2 et a_3 sont supposés positifs. En principe, un changement de la valeur de C peut résulter :

- De changements dans les valeurs des variables explicatives R , Ω , P et U ;
- D'un choc temporaire affectant l'équation, autrement dit d'un changement dans la valeur d' ε ;
- D'un changement dans les valeurs des coefficients a_i résultant d'une modification durable dans la structure de l'économie.

Chacun de ces trois facteurs peut appeler une réponse de politique économique différente (si une réponse est nécessaire).

Réconcilier l'observation avec notre cadre simple « offre agrégée/demande agrégée » pose des problèmes supplémentaires. En premier lieu, la série des chocs ε_t dépend des valeurs estimées des coefficients a_t , en d'autres termes l'identification des chocs est contingente à une certaine représentation de l'économie (du point de vue de l'économiste, à une certaine spécification du modèle). En second lieu, l'approche qui vient d'être présentée ne permet pas de distinguer simplement entre chocs d'offre et de demande, puisque la consommation observée est elle-même le résultat d'une confrontation entre offre et demande. C'est un problème, puisque différents types de chocs n'appellent pas la même réponse de politique économique. Il faut donc faire appel à des techniques plus sophistiquées.

Olivier Blanchard et Danny Quah (1989) ont proposé une méthode empirique pour identifier les chocs d'offre et les chocs de demande, qui prend appui sur le fait que ces chocs ont des effets opposés sur le couple quantités-prix. Ils estiment simultanément des équations autorégressives qui relient des variables endogènes, comme la production et le prix, et considèrent les résidus d'estimation correspondants comme des chocs exogènes, qui, après transformation, peuvent être classés en chocs d'offre et chocs de demande. Cela permet, par exemple, de déterminer l'origine d'un ralentissement de la croissance de la production (voir l'encadré 4.12 du chapitre 4 pour une application).

Au-delà des discussions sur la raison d'être de l'intervention publique, l'efficacité de la politique macroéconomique a fait l'objet de controverses tout aussi vives. Confrontés à l'échec des politiques économiques des années 1970, les économistes se sont appuyés sur les progrès de la théorie économique pour conclure à l'inefficacité intrinsèque des politiques de stabilisation, alors que ce résultat n'est démontré que dans un cadre d'hypothèses très précis. Le scepticisme vis-à-vis des politiques actives de stabilisation restait largement partagé, notamment en Europe continentale, jusqu'à la récession de 2008-2009. Les chapitres suivants nous permettront de revenir en détail sur ces sujets.

C. Redistribution

En matière de redistribution, l'argument central en faveur de l'intervention est que même si la répartition des revenus issue de l'équilibre de marché est optimale au sens de Pareto, elle n'assure pas nécessairement la justice sociale telle que la conçoit la société. La raison d'être de l'intervention ne tient alors pas à l'inefficacité de la solution de marché, comme dans le cas des enjeux d'allocation et de stabilisation, mais à un pur souci d'équité. Il faut donc disposer d'un critère normatif pour déterminer si telle ou telle répartition des revenus améliore l'équité. La section suivante revient sur le choix de critères permettant de comparer deux répartitions des revenus différentes. Mais on peut, d'ores et déjà, noter qu'une « amélioration » de l'équité – quelle qu'en soit la définition – peut soit s'effectuer à efficacité constante, soit nécessiter une perte d'efficacité et donc un arbitrage entre les deux objectifs, comme l'avait mis en évidence Arthur Okun (1975), soit, encore, s'accompagner d'un accroissement de l'efficacité.

Dans le premier cas, les préoccupations d'équité sont complètement indépendantes de la recherche d'efficacité. C'est ce qui se produit lorsque le gouvernement a les moyens de modifier la répartition des revenus à l'aide de transferts forfaitaires, qui ne modifient pas les incitations économiques. La politique commerciale en fournit un exemple : l'un des résultats classiques de la théorie du commerce dit que, sous un ensemble d'hypothèses assez générales, le libre-échange (ou, plus largement, la libéralisation commerciale) améliore l'efficacité globale et procure des gains de bien-être à chacun des pays qui y prend part. Mais la même théorie du commerce conclut aussi à l'existence de perdants dans le processus : par exemple, selon le modèle classique de Heckscher, Ohlin et Samuelson, dans un pays richement doté en capital qui libéralise ses échanges extérieurs avec un pays relativement mieux doté en facteur travail, la rémunération relative du facteur travail est pénalisée par la libéralisation du commerce, tandis que celle du capital s'accroît (car l'ouverture diminue la rareté relative du facteur travail). Cependant, les gains à l'échange permettent en théorie au gouvernement de dédommager les perdants, de sorte que le libre-échange, assorti d'une politique de redistribution adéquate, constituera une amélioration au sens de Pareto, non seulement pour les pays participants, mais aussi pour l'ensemble des acteurs.

Dans la pratique, cependant, il est rarement possible de mettre en œuvre des transferts forfaitaires. Revenons sur l'exemple du commerce : pour déterminer qui taxer et à qui redistribuer, le gouvernement aurait besoin d'une information complète *ex ante* concernant les effets de la libéralisation. En outre, il lui faudrait disposer des instruments adéquats pour redistribuer les revenus. Ce qu'il peut concrètement faire, c'est taxer les revenus, les profits ou la consommation, et redistribuer les revenus à l'aide de programmes d'assistance ciblés ou de transferts sous condition de revenus. Mais ces impôts et transferts modifient les incitations économiques et l'équilibre de marché. De ce fait, il n'est plus possible de séparer les conditions d'équité de celles d'efficacité.

C'est la raison pour laquelle la redistribution des revenus requiert souvent un arbitrage entre équité et efficacité : plus le revenu est redistribué, plus la perte d'efficacité est importante, parce qu'aussi bien les impôts que les transferts réduisent notamment l'offre de facteurs de production (travail et capital).

Ce n'est cependant pas toujours le cas, et la redistribution peut parfois améliorer l'efficacité économique. Par exemple, les politiques publiques visant à garantir l'accès des pauvres à l'éducation et à la santé débouchent souvent sur des gains d'efficacité liés à l'amélioration de la productivité du travail. La justification de telles politiques de « redistribution efficace » dépasse donc leurs résultats en termes d'équité. Nous retrouverons ces questions au chapitre 6, à propos des liens entre inégalités et croissance, et aux chapitres 7 et 8, qui traitent respectivement de la fiscalité et des politiques d'emploi.

1.3 L'ÉVALUATION DES POLITIQUES ÉCONOMIQUES

1.3.1 Les critères de décision

Pour évaluer les choix de politique économique et pour comparer des politiques alternatives, il est nécessaire de se donner des critères aussi précis que possible. Bien qu'il soit en principe concevable de fixer un objectif unique à la politique économique (ou au moins un objectif absolument prioritaire, comme c'est le cas en situation de crise financière ou d'hyperinflation), celle-ci est en pratique amenée à arbitrer entre différents objectifs et les outils classiques ne sont pas les mêmes en matière d'allocation, de stabilisation et de redistribution.

A. Une finalité unique ?

La finalité la plus générale que l'on puisse assigner à la politique économique est la satisfaction des ménages résidents, que les économistes nomment *utilité**. Appréciée de manière large, elle fait intervenir aussi bien la consommation de biens et de services que le loisir (et donc, par différence, l'effort fourni au travail pour se procurer un revenu) ou la qualité de l'environnement. On peut par exemple écrire, pour un consommateur i :

$$U_i^t = U(C_{i1}^t; C_{i2}^t; \dots; C_{in}^t; N_i^t; E_i^t; \Xi_i^t)$$

où C_{ik}^t ($k = 1 \dots n$) est la consommation, par le consommateur i , du bien k à la période t , N_i^t la quantité de travail fournie, E_i^t un vecteur de variables représentatives des conditions de travail (intensité de l'effort, pénibilité...) et Ξ_i^t un vecteur de variables représentatives de la qualité de l'environnement. Une telle fonction est en fait très générale : il est, par exemple, possible d'y faire intervenir le degré de variété des biens et services consommés ; elle peut aussi inclure des considérations altruistes ou morales (par exemple, le fait qu'un bien n'ait pas été produit en faisant travailler des enfants).

L'utilité instantanée est cependant un critère très réducteur. Si la politique économique la prenait pour objectif unique, il n'y aurait aucun motif à investir (puisque l'investissement accroît la quantité de biens disponibles pour la consommation future, mais réduit celle d'aujourd'hui), ni à préserver l'environnement pour l'avenir (sauf à donner explicitement une valeur au respect de la nature). Il faut donc adopter une démarche intertemporelle, et pour cela se donner un *taux d'actualisation** ρ ¹⁴ afin d'agréger les utilités dans le temps :

$$U_i = E_i \sum_{t=0}^{\infty} \frac{U_i^t}{(1 + \rho)^t}$$

14 Le taux d'actualisation est le taux d'intérêt qu'il faudrait verser à un agent qui dispose d'un euro pour qu'il soit indifférent entre utiliser cet euro dès aujourd'hui, ou le placer au taux ρ pour disposer de $(1 + \rho)$ euros l'an prochain. De manière équivalente, le taux d'actualisation ρ est tel qu'il soit indifférent à un individu de recevoir un euro l'an prochain ou $1/(1 + \rho)$ euros aujourd'hui. $1/(1 + \rho)$ est appelé facteur d'actualisation. Sur un marché des capitaux parfait, ρ est égal au taux d'intérêt.

L'utilité intertemporelle U_i du consommateur i est ainsi la *valeur actualisée** au taux ρ de ses utilités futures où E_t désigne l'espérance mathématique à la date t . C'est un critère de ce type qui est utilisé pour évaluer l'intensité souhaitable de l'effort de réduction des émissions de gaz à effet de serre (voir chapitre 2). U_i fait intervenir la capacité future de production de biens et de services. Un tel critère peut aussi être utilisé pour évaluer la désirabilité des réformes structurelles (encadré 1.5), car, toujours sous les hypothèses évoquées plus haut, il permet de prendre en compte l'arbitrage entre consommation présente et future. La même approche peut être utilisée pour évaluer le coût, en termes de bien-être, de politiques qui échouent à maintenir l'économie sur son sentier d'équilibre de long terme.

En fait, tout dépend du choix de ρ : un taux d'actualisation élevé pondérera fortement le court terme et, donc, la consommation immédiate ; un taux d'actualisation faible fera davantage intervenir le bien-être des générations futures. Nous reviendrons sur ce point dans le chapitre 2, cf. notamment l'encadré 2.3 sur l'importance du taux d'escompte dans la réflexion sur le changement climatique.

La fonction d'utilité intertemporelle présentée ci-dessus reste cependant celle d'un ménage particulier ou d'un ménage unique « représentatif ». L'étape suivante est d'agréger les utilités d'individus hétérogènes. C'est ce qui soulève le plus de difficultés : faut-il considérer également l'utilité de tous les agents ? Peut-on réduire le bien-être de certains pour accroître celui d'autres ? Ces questions sont de longue date au cœur de l'économie normative.

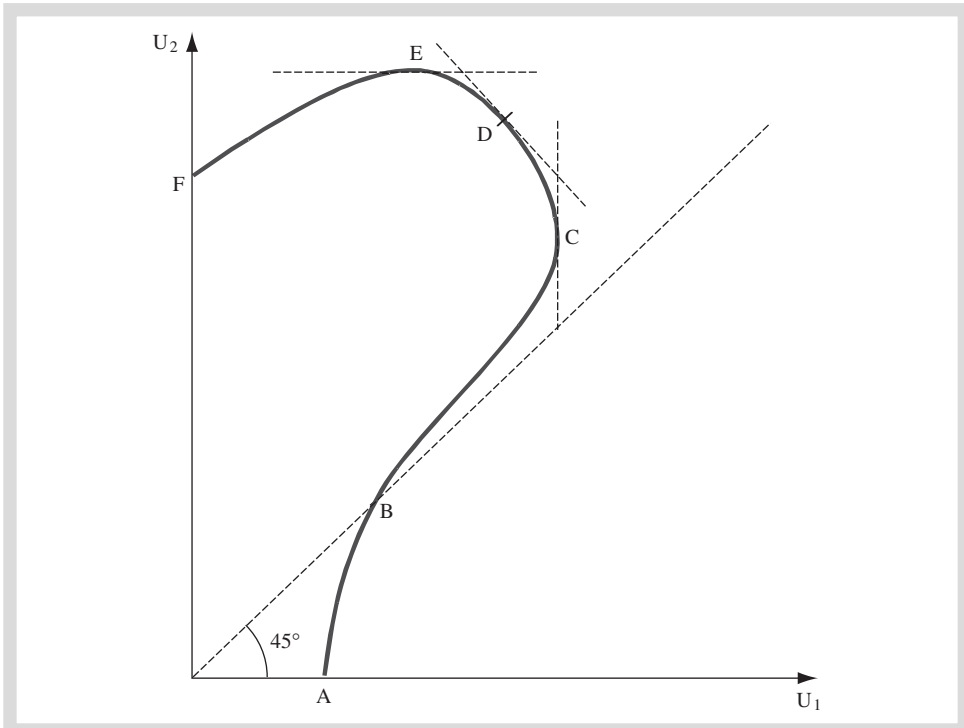
Le critère de Pareto – selon lequel ne sont acceptables que les politiques qui améliorent le bien-être de certains agents sans réduire celui d'aucun autre – ne permet de comparer entre elles qu'une faible fraction des situations possibles. Le graphique 1.7, emprunté à Atkinson et Stiglitz (1980), permet de le comprendre. Supposons que l'espace des possibles soit décrit par une courbe reliant les utilités de deux individus 1 et 2. Le critère de Pareto conduit à éliminer tous les points, entre A et C et entre E et F , à partir desquels il est possible d'améliorer simultanément les utilités des deux individus (en se déplaçant le long de la courbe vers le « nord-est »). Mais il ne permet pas de choisir entre les points situés sur CE .

Pour faire ce choix, il faut se donner une *fonction de bien-être social** de type $\Gamma(U_1, U_2, \dots, U_m)$, où les indices 1 à m représentent les individus ou les ménages formant la société (ou, de manière plus réaliste, des catégories de ménages regroupés, par exemple, par déciles de revenu). Il est alors possible de comparer deux distributions des revenus¹⁵. Les fonctions les plus usuelles sont :

$$\begin{aligned}\Gamma &= U_1 + U_2 + \dots + U_m, \text{ fonction dite « benthamienne », et} \\ \Gamma &= \text{Min}(U_1, U_2, \dots, U_m), \text{ fonction dite « rawlsienne »}.\end{aligned}$$

15 Pour une introduction aux théories de la justice sociale, voir par exemple la synthèse d'Arnsperger et Van Parijs (2003).

La première, inspirée de Jeremy Bentham¹⁶ (1789, 2011), considère que la répartition du revenu entre les individus est sans importance et que seule compte l'utilité totale. Elle conduit à choisir un point tel que *D* où la somme des utilités est maximale, même si la répartition du revenu est alors assez nettement inégalitaire¹⁷.



Graphique 1.7
Utilités individuelles et choix sociaux : un exemple

Source : d'après Atkinson et Stiglitz (1980).

¹⁶ Philosophe britannique (1748-1832), fondateur de l'utilitarisme, auteur en 1789 de l'*Introduction aux principes de la morale*.

¹⁷ Il faut cependant remarquer que cette fonction de bien-être social exclut des répartitions du revenu extrêmes, car l'utilité marginale du revenu décroît quand celui-ci augmente : l'euro distribué à un pauvre accroît son utilité plus qu'il ne réduit celle du riche à qui il a été prélevé.

ENCADRÉ 1.5

Réformes structurelles et arbitrage intertemporel

Les réformes structurelles ont généralement un objectif de moyen terme. Cependant, elles ont aussi un impact à court terme. Celui-ci peut être positif (une baisse des impôts a un effet de relance immédiat) ou négatif (le passage à l'économie de marché, cf. graphique 1.4.). La réforme structurelle implique donc souvent un arbitrage dans le temps.

Le FMI (2004b) a réalisé des études économétriques sur les effets dynamiques des réformes structurelles. Il conclut que les réformes du marché du travail et, dans une moindre mesure, du marché des biens ont un effet de court terme négatif : une réforme du marché du travail d'ampleur comparable à celles qui ont été conduites dans la seconde moitié des années 1990 aurait bien un effet favorable à l'horizon de cinq à dix ans, mais elle induirait à court terme une perte de production cumulée allant jusqu'à trois points de PIB. *A contrario*, les réformes fiscales et financières auraient un effet immédiatement favorable.

Cette évaluation souligne un problème d'arbitrage intertemporel. Pour l'économie publique, le critère de décision devrait être la valeur actualisée des bénéfices nets de la réforme. Ainsi, si la chronique de ces bénéfices nets algébriques est $B_1 B_2 \dots B_T$, il faudrait entreprendre les réformes qui satisfont :

$$V = E \left(\sum_{t=1}^T \frac{B_t}{(1+\rho)^t} \right) \geq 0 \quad (1.5.1)$$

où E désigne l'espérance mathématique et ρ le taux d'actualisation. La valeur de V dépend évidemment du taux d'actualisation retenu. Pour l'économie publique, il est le même que pour tout choix d'investissement. Mais si le décideur a une forte préférence pour le court terme, en particulier parce qu'il est soumis à une contrainte de réélection, ρ est élevé, ce qui peut conduire à écarter des réformes positives à moyen terme, mais coûteuses à court terme. En outre, cette évaluation peut être entachée d'incertitude quant à l'ampleur des bénéfices de la réforme et à leur distribution dans le temps. Une aversion pour le risque peut également conduire à écarter des réformes positives.

Cette problématique est au cœur de l'économie politique des réformes structurelles. On la retrouve, par exemple, en matière de libéralisation commerciale : cette dernière apporte des gains d'efficacité (meilleure allocation des ressources) à moyen terme ; dans le court terme, elle se traduit à la fois par des coûts d'ajustement (restructurations industrielles) face à la concurrence rendue plus vive par les importations et par la baisse des recettes douanières.

Ceux qui valorisent la justice sociale recherchent un critère plus égalitaire. L'objectif de stricte égalité conduirait à choisir B (intersection entre la courbe des possibles et la première bissectrice), qui a le défaut de n'être pas Pareto-optimal : faut-il vraiment refuser une amélioration de l'utilité des deux agents, au motif que celle-ci ne serait pas également répartie ? Le critère du maximum de l'utilité des moins bien

dotés (*maximin**), inspiré de John Rawls¹⁸, est plus satisfaisant. Il aboutit au choix du point *C* où l'utilité U_1 de l'agent le moins favorisé est maximale.

Il serait conceptuellement possible de donner à la politique économique un objectif unique qui englobe les trois motifs de l'intervention publique (allocation, stabilisation, redistribution), mais à condition de fixer un ensemble d'hypothèses sur les fonctions d'utilité, leur agrégation dans le temps et leur agrégation entre ménages. Cela supposerait d'avoir tranché *a priori*, et pour toutes les situations possibles, des questions aussi complexes que l'arbitrage entre équité intragénérationnelle et équité intergénérationnelle (de combien suis-je prêt à amputer le bien-être des générations futures, si cela permet de réduire aujourd'hui les inégalités sociales ?). Il est évidemment peu probable qu'une société s'accorde sur une telle fonction¹⁹.

B. Allocation, stabilisation, redistribution : les critères spécifiques

En pratique, l'évaluation des effets des politiques économiques fait appel à des outils différents pour les questions d'allocation, de stabilisation et de redistribution (encadré 1.6). Les fonctions de bien-être présentées ci-dessus sont couramment utilisées pour l'évaluation des politiques d'allocation, mais sous une forme très simplifiée, qui ne prend bien souvent en compte ni l'arbitrage intertemporel, ni les inégalités individuelles.

Les analyses dites en *équilibre partiel** ne considèrent qu'un seul secteur d'activité et, donc, négligent les interdépendances entre les secteurs, via les contraintes de budget des agents ou la quantité limitée de facteurs de production. Par exemple, l'analyse des effets d'une réduction du taux d'imposition indirecte de tel bien ou service est limitée au marché de ce bien ou service et néglige, donc, l'effet sur la dépense se portant sur d'autres biens ou services et l'effet global de la réallocation du travail et du capital, qui résultent des modifications de la demande. Une telle simplification reste acceptable lorsque le secteur étudié est petit en comparaison de l'économie dans son ensemble.

L'analyse en équilibre partiel est simple à mettre en œuvre dans son principe et fait appel à des notions microéconomiques bien repérées, telles que la variation du *surplus** des différents agents, qui est une approximation de la variation de leur bien-être. Par exemple, la suppression des obstacles aux importations réduit généralement le surplus des producteurs, qui sont mis en concurrence avec les producteurs étrangers, tandis que les consommateurs voient leur surplus augmenter ; la théorie économique standard prédit un gain net que les modèles tentent de calculer

18 Philosophe américain (1921-2002), auteur de la *Théorie de la justice* (Rawls, 1987).

19 En France, la fixation du taux d'actualisation à retenir pour l'évaluation des choix d'investissements publics relevait traditionnellement du Commissariat général du plan. L'idée était bien celle d'opérer un choix conscient sur les arbitrages intertemporels. En réalité, le taux d'actualisation a assez peu guidé les décisions d'investissement public.

INDEX

Les numéros indiqués en caractère gras sont ceux des pages où le terme est défini

A

accord(s)

- général sur le commerce des services (GATS) 136
- général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) 136
- du Louvre 453
- sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent du commerce (ADPIC) 547

accountability – Voir responsabilité 332

acquis communautaire 161

actif **674**

activation – Voir dépense 723, 758

agence de notation financière **192**, 267, 281, 337

agent 114

agrégat monétaire 112, 134, **268**, 285, 289, 343-344

aide d'urgence à la liquidité (ELA) **272**, 316, 358

aide publique au développement (APD) 142, 513

ajustement structurel **40**

aléa de moralité 107, 109-111, 338, 353-354, 558

allocation **42-43**, 46, 58, 61-62, 67, 73, 76, 176, 673, 723, 765

- parentale d'éducation 73, **653**
- universelle **648**

allocation puzzle 437

ambiguïté constructive 354

aménagement du territoire 559

analphabétisme financier **653**

ancrage

- dur **375**
- glissant **375**, 378
- nominal du taux de change 323
- souple **375**

anticipation

- adaptative **100**
- rationnelle **30**, 99-101
- statique **100**

anti-keynésien (effet) 229-230

antisélection 48-**49**, 301

APD – Voir aide publique au développement 142

appariement – Voir modèle d', fonction d'

689-690, 692, 714-720, 732, 755, 758-759

approfondissement en capital – Voir intensité capitalistique 495

arbitrage 29, 34-40, 56-57, 59, 61-62, 67-68, 73, 78, 99, 116, 132-133, 152, 156, 271, 273, 277-278, 281, 290, 312, 327, 338, 343, 380, 413, 423, 435, 439, 445, 513, 574-575, 582, 598, 616, 618, 620, 631, 633, 638, 646, 649-650, 693-695, 701, 717

assiette fiscale **575**, 589, 607

assouplissement quantitatif 274, 322

assurance-crédit 111

asymétrie d'information **28**, 49, 118, 130, 286, 300, 692

attaque spéculative 375-376, 447

auto-réalisatrice (crise) 313, 317, 429-430

autorité administrative indépendante 127

autosélection 115

autres investissements 382

aversion

- absolue pour le risque **92**

- pour le risque 61, **91-92**, 104, 115, 307, 413, 450
- relative pour le risque **92**, 97

B

balance

- commerciale 382
- courante 370, 382, 403-404, 417
- des paiements 33, 35, 265, 307, 380-384, 392, 397, 405, 412-414, 450, 459
- des paiements (approche intertemporelle) 405

Bâle III (accords de) 337

banque

- commerciale 269-**270**
- de dépôt – Voir banque commerciale **270**
- d'investissement 110, **270**
- fantôme (*Zombie bank*) 316
- universelle 270

banque centrale 25, 32, 34-35, 39, 85, 87, 93, 98, 102, 105, 108-109, 124, 128, 132, 134, 149, 155, 166, 185, 207, 238, 250, **264-271**, 273, 289, 291-294, 296-298, 306, 308, 320, 322, 324-325, 327-335, 343-345, 347, 350, 352-355, 357, 374-375, 382, 384-385, 414, 422, 424-425, 428-431, 435, 438, 446, 449-452, 541

Banque centrale européenne (BCE) 36, 66, 108-109, 123, 127, 135, 144, 149, 185, 259, 262, 264, 267, **271**, 364, 383

Banque d'Angleterre 264, 277, 328, 332, 344, 346

Banque des règlements internationaux (BRI) 350, **381**

Banque européenne d'investissement (BEI) 548

base

- commune consolidée **662**
- fiscale **575**
- monétaire 109, 266, 329

BCE – Voir Banque centrale européenne 123

BEER – Voir taux de change d'équilibre comportemental 414

beggar-thy-neighbor policies 146

benign neglect 360, 458, 466

besoin de financement **180**

Beveridge (courbe de) **690-692**, 716

beveridgien (système) **584**, 672-673

biais

- inflationniste 111, **292-294**, 327
- national 370
- de sélection 73, 736, 746

bien

- non-rival **141**, 545
- public 31, 106, 118, 125, **141-142**, 156-158, 256, 545, 631-632
- public mondial 141
- rival **141**, 545

big push 562, 569

bismarckien (système) **584**

bon

- de stérilisation 450
- du Trésor **191**

Bretton Woods 2 459

brevetabilité des logiciels 546

budget 28, 33, 62, 85, 125-126, 128, 154, 165-167, **177-179**, 205, 242, 246, 254-255, 258, 262, 340, 425-427, 450, 521, 560-561, 574-575, 581, 594, 618, 631, 640, 662, 673

Bureau international du Travail (BIT) **673**, 757

C

caisse d'émission 102, 374, 446

calibré (modèle) **63**, 66, 69, 104

canal

- de la prise de risque 317
- des prix d'actifs 299
- de transmission de la politique monétaire 39, **297**
- du crédit 297, 299, 301, 304-305, 357
- du taux de change 306
- du taux d'intérêt 298

capacité de financement **180**

capital

- entrant 382-383

- humain 49, 67, 490, 508-510, 512-513, 515, 538, 540-542, 560-561, 598, 652, 743, 749, 757
- sortant 382
- capture du régulateur 120
- CBPP – *Voir* Covered Bond Purchase Program 272
- CDS – *Voir* Credit Default Swap 240
- choc 68
 - asymétrique 239, 420, 422-423, 425, 440
 - de demande **51-53**, 56, 207, 238-239, 287, 289-291, 441, 457, 709
 - d’offre 51-53, 56, 289-291, 322, 351, 441, 709
 - nominal 424
 - réel 424-425
 - symétrique 239, 420, 423
- chômage (voir aussi taux) 671
 - classique **698**
 - d’équilibre **698-699**, 701, 704-708, 713, 719, 743
 - frictionnel **699**
 - involontaire 44, **698**
 - keynésien **698**
 - volontaire **698**
- ciblage de l’inflation 103, 134, 289, 292-294, 331, **343-345**, 541
- clientélisme 125, 530
- Club
 - de convergence 488
 - de Londres **200**
 - de Paris 143, **200**
- Coase (théorème de) **624**, 661
- coefficient
 - d’aplatissement 93
 - d’Arrow-Pratt 92
 - d’asymétrie 93
 - de réserve 269
- cœur/périphérie (modèle) 524, 560
- coin
 - fiscal **696**, 698, 713, 729
 - fiscalo-social – *Voir* coin fiscal **696**
- cointégration 370, 414
- collatéral 49, 110, 135, 257, 267, 299-301, 354
- comité
 - de Bâle 85, 127, 136, **336**
 - de politique monétaire 333
- commerce
 - inter-branche 522
 - intra-branche 522
- commission de change 380
- Communauté européenne 36, 160-161, 326, 369, 548
 - du charbon et de l’acier 160
- complémentarité institutionnelle **729**
- comptabilité
 - de caisse **180**
 - de la croissance 473, **491**, 493, 496-497, 500, 503, 508, 748
 - d’engagements **180**
 - générationnelle **227**
 - nationale **180**
- compte
 - courant 269, 367, 382, 404-405, 415, 417
 - de capital 382
 - financier 372, 382-383, 427, 433, 437, 439, 529, 541
- concurrence fiscale 159, 582, **598**, **630-633**, 643-644, 658-659, 661-662
- condition
 - de Marshall-Lerner 397-399, 401, 403, 425
 - des élasticités critiques 397-398
 - de transversalité **225-227**
 - monétaire (indicateur de) 306
- conduits 276
- congestion charge* – *Voir* péage **620**
- Conseil des gouverneurs 332-333
- Conseil des Gouverneurs de la BCE 271, 333-334, 374
- Conseil de Stabilité Financière (CSF ou FSB) 140
- consensus de Washington 40, 78, 151, 436, 541

contagion 239, 313, 377, 431-433, 653

contra-cyclique **50**, **205**, 323-324, 457

contrainte

– budgétaire intertemporelle

du gouvernement **226**

– de liquidité 77

– de participation 116

– d’incitation 116

contrat

– à durée déterminée **675**, 678, 726,
755-756

– à durée indéterminée **675**-676, 678, 755

– d’échange (*swap*) 380

– de partenariat 117

– emploi-solidarité (CES) 734

– nouvelle embauche 757

– première embauche 757

– unique d’insertion 734

contribuable 115, 119, 156-157, 185, 231,
558, 575, 584, 586, **588**, 595, 598, 606,
630, 642, 645

contribution économique territoriale 584

Contribution sociale généralisée (CSG) **585**

Convention-cadre des Nations-Unies sur le
changement climatique 151

convergence

– β -convergence **488**-489

– club de convergence **488**

– conditionnelle **490**

– σ -convergence **488**

convertibilité 367-368, **371**-372, 380-381,
444, 448

– des transactions courantes 372

– des transactions financières 372

convertible 368, **371**-372

coopération

– par les règles 143

– renforcée 162

coordination

– des politiques budgétaires 239, 248

– des politiques de l’emploi 724-725

– des politiques économiques 140, 144,
148-150, 163, 256-257

– des politiques monétaires 146

cost-at-risk (CaR) **89**

cotisation sociale 576, 579, **581**, 584-585,
588, 590, 598, 606, 613, 615-617, 629,
634, 636, 638, 646, 652, 658, 696, 726-
727, 735, 737-738, 740, 742-743, 747

– employé (ou salarié) **584**

– employeur **584**

coupon **190**, 278, 280, 298

courbe

– de Laffer **608**

– de Lorenz **68**

– de Phillips **36**, 290, 352, 709

– de salaire **717**-719

– des contrats **710**

– des taux 278-279

– en *J* 398-400

coût

– d’agence 301, 303

– de menu 287-288

– d’usage du capital **493**, 503, 506-507,
514, 615

– en risque (*Cost at Risk* ou CaR) **89**

– privé 47, **620**

– salarial unitaire **703**

– social 26, **620**-621

Covered Bond Purchase Program (CBPP)

– Voir Programme d’achat de titres sécuri-
sés 272

créance douteuse 302, 439

création monétaire **177**, 269

crédibilité **106**-108, 111-113, 119, 129, 167,
292-294, 323, 328, 330-331, 344, 355,
367, 374-375, 424, 435, 446, 562, 726, 759

credit crunch – Voir rationnement du crédit
302

Credit Default Swap (CDS) **200**, 240, 248

crédit d’impôt recherche 546

crise

– de change 366, 373, 392, 418, **427**-429,
431-433, 436-437, 446

– de liquidité **218**, 276

– jumelle 431, 436

- systémique 313
- critique de Lucas 71, 103-106
- croissance endogène 473, 500, **510-512**, 515-516, 523, 561
- currency board* 102, 374-375
- cycle
 - des affaires politiques 121
 - économique réel **50**

D

- décile 59, **68-70**, 577, 594
- décote (*haircut*) 267
- déduction d'intérêt notionnel **642**
- défaut **199**
- défaut souverain **200**, 294
- déficit budgétaire 146, **178**, 416, 433, 460, 608
- déflation 93, 109, 176, 265, **321**, 341
- deleveraging* – Voir désendettement 338
- demande
 - agrégée **51**, 205-208, 233, 708-709
 - de travail **671**, 684-685, 689-690, 692, 694-699, 712-718, 720-721, 734, 737, 740-742, 745, 752, 754-755, 758
- dépense
 - activation des **723**, 758
 - fiscale **652**
- désendettement 338
- désinflation 264, 322
- destruction créatrice 40, 484, 516-517, 537, 715, 757
- dette
 - au sens de Maastricht **189**
 - brute **188**, 198
 - financière 189
 - nette **188**
 - publique 177-178, **185-186**, 198, 201, 206, 211, 218-220, 226-227, 229, 231, 240, 242, 246, 250, 261
- dévaluation
 - compétitive 367
 - fiscale **637**
 - interne 420

- développement durable **33**, 475
- dialogue monétaire 332
- différenciation
 - horizontale **518**, 521
 - verticale **518**
- dilemme du prisonnier 144, 527
- directive mère-filiale **661**
- directoire de la BCE 271, 330
- discipline budgétaire 248
- discrétion contrainte 135
- distance à la frontière 529, 542
- distorsion 27, 115, 697
 - fiscale **575**
- distribution
 - de probabilité 90
 - des risques 89, 93, 132
 - leptokurtique (ou à queues épaisses) 93
 - stationnaire 678-679
- dividende (double) **625**, 656
- dominance budgétaire 202, 220, 295-296, 349
- droit
 - d'accise **584**
 - de douane 138, 154-155, 392, 423, 577, 590, 627, 654
 - de gérer **710**, 712, 717-718
 - de pulvérisation 620
- duration 299

E

- Earned Income Tax Credit* (EITC) **587**, 663, 751, 766
- écart de production **43-45**, 184, 289-293, 324-325, 343, 404, 457
- échelle de qualité – Voir différenciation verticale 518
- ECOFIN (Conseil) 449
- économie
 - comportementale 92, 103
 - géographique 523, 525
 - normative **25-26**, 29, 31, 59, 118
 - politique **24-25**, 29-31, 41, 61, 118, 122, 125-126, 179, 230-231, 245-246, 262,

527, 626, 641, 658, 727, 730
 – positive 25-26, 29, 31
 effet
 – Balassa-Samuelson 392, 395-397, 411, 414
 – de composition **213**
 – de levier 318
 – de valorisation 186, 222, 414-417
 – d'éviction – Voir éviction 207
 – -frontière 138
 – revenu **606, 611**
 – substitution **606, 609-610, 695**
 EFSF – Voir Fonds Européen de Stabilité Financière 220
 EITC – Voir *Earned Income Tax Credit* 587
 élasticité 28, 73, 184, 206, 695, 697, 711-713, 741
 – -critiques (condition des) – Voir Mars-hall-Lerner (condition de) 399
 – -prix **602**
 – -prix compensée **606-607**
 ELA – Voir aide d'urgence à la liquidité 272
 électeur médian 122-124, 158, 527
 emploi
 – atypique **676**
 – flexible **675**
 – politique de l'emploi 550, 669, 671, 693-694, **720-727, 731-732, 734-736, 749-751, 754**
 – précaire **676**
 – stable **676, 678, 680, 730, 736, 755, 757**
 employabilité 537, 725, 734
 emprunt 49, 101, 110, 121, **177, 185, 191-192, 207, 218, 226, 271, 297, 301, 493, 555, 579, 642, 651, 653**
 encaisse monétaire 323
 encaje 438
 endogène **25, 30, 43, 56, 87, 208, 370, 404, 434, 500, 511, 519**
 engagement
 – hors bilan **194**
 – implicites 190, **193**
 EONIA 271

équilibre
 – coopératif 145
 – général **63, 610-611, 614, 627, 747**
 – général calculable (modèle d') **63**
 – général dynamique stochastique (modèle d') 65
 – multiple **51, 524, 562**
 – non-coopératif 145, 147
 – partiel **62, 404, 598, 610, 627**
 – stationnaire 417, 503-504
 équité
 – horizontale **645, 650**
 – verticale **645, 650**
 équivalence
 – budgétaire 155-156
 – ricardienne **209-211, 218**
 erreurs et omissions 382
 espace budgétaire (*fiscal space*) **220**
 estimation 29, **55-56, 64-65, 67, 72, 81, 88-89, 103-104, 213, 215, 228, 305, 312, 405, 411, 426, 432, 440-441, 450, 509, 705, 740, 746**
 étalon de change or 368
 étalon-or 367, 369, 435
 Eurobill 256
 Eurobond – Voir euro-obligation **256**
 Eurogroupe 149, 257, 332, 334
 euro-obligation 254, **256**
 Eurosystème 271-272, 329
 événement de crédit **200**
 éviction (effet d') 207, 233, 240, 434
 excédent budgétaire **178**
 exclusion 141, 324, 482, 535, 673, 682
 exogène **25, 29-30, 42-43, 51-52, 55-56, 64, 68, 73, 87-88, 105, 115, 126, 147, 207, 291, 398, 416-417, 434, 441, 488, 500, 503, 505, 509-511, 522, 534, 554, 630, 632, 715**
 expérience
 – contrôlée **71, 732**
 – naturelle **71-72, 732, 741**
 externalité **46-48, 143-144, 148, 156-158, 160, 164, 237-238, 287, 354, 475, 494, 511-**

513, 516, 520, 523, 545, 548, 560-561, 576,
621, 624-625, 652-655, 660, 662, 746, 757
– de réseau 512

F

facilité marginale
– de dépôt 271
– d'emprunt 271
facteurs autonomes 267
fédéralisme budgétaire 154, 161, 180, 248,
254, 425
Fed Funds – *Voir* Fonds fédéraux 273, 279
Fed – *Voir* Réserve fédérale 109, 129, 328,
330-334, 346-347, 350, 374, 422, 452
FEER – *Voir* taux de change d'équilibre
fondamental 404-405
FESF – *Voir* Fonds européen de stabilité
financière 254
Financial Stability Board – *Voir* Conseil de
stabilité financière 140
fiscalité
– forfaitaire 575
– neutre 575
– optimale 598, 607, 616-617, 620, 646
flat tax – *Voir* taux d'imposition unique
constant 596, 646-648
flexibilité
– du marché du travail 705
– du salaire réel 705
flexion du taux d'activité 675
flex-sécurité 760
flottement
– administré 376, 378
– impur 376
– pur 376, 379
FMI. – *Voir* Fonds monétaire international
fonction
– d'appariement 715
– de bien-être social 59, 68, 78, 118, 122-
123, 145, 153
– de perte 35, 38-40, 68, 98-99, 147, 291-
293, 343, 357, 430
– de production 43, 45, 329, 491, 493-

494, 501-509, 511, 514, 521, 615,
631, 695, 712, 747
– de réaction 145-147, 238, 292, 343
– d'utilité Dixit-Stiglitz 522
fondamentaux économiques 448, 452
fonds
– fédéraux 273-274
– souverains 178, 192
– structurels 167, 255, 560
Fonds Européen de Stabilité Financière
(FESF) 254
Fonds monétaire international (FMI) 80, 85,
123, 140, 181, 260-261, 315, 368
forfaitaire 57, 115, 210-211, 229, 575-576,
578, 581, 591, 595-596, 603-604, 625,
636, 647, 649, 673, 753
forme particulière d'emploi 676, 678
fractile 70
frein à la dette 244
FSB – *Voir* Conseil de stabilité financière 140
fuite de carbone 658

G

gabelle 578
G7. – *Voir* Groupe des Sept
G8. – *Voir* Groupe des Huit
G20. – *Voir* Groupe des Vingt
Gini (indice de) 68, 70, 484, 486, 528
Glass-Steagall Act 270
gold-plating 143
Gordon-Shapiro (formule de) 299
gouvernance mondiale 86, 142-143, 150-
151, 153, 171
gouvernement bienveillant 659
Grand emprunt 549
grandes orientations de politique économique
(GOPE) 256
groupe
– des Huit (G8) 140
– des Sept (G7) 140
– des Vingt (G20) 140, 232, 337, 480
– d'experts intergouvernemental
sur l'évolution du climat 93

guerre d'usure (budgétaire) **245**
guichet d'escompte 273

H

haircut – Voir décote 267
Harberger (triangle de) **604**, 626
Harrod – Domar (modèle de) 501
havre de pollution **658**
Humphrey-Hawkins (loi) **33**, 332
hyperinflation 58, 101-102, 264, 288, 319,
321, 330, 339, 361, 375, 446, 469
hystérèse 93, 537, **714**, 745

I

imposition (tranche d') 610
impôt
– dégressif **575**
– direct 578, **583**-586, 588, 590
– forfaitaire 210-211, 578, 581, **586**
– indirect 578, **583**-586, 588, 590
– négatif 579, 586-**587**, 590, 619, 649
– non affecté **582**
– personnalisable **586**
– progressif 231, **575**, 577, 646, 649-650
– proportionnel **575**, 614
– régressif **575**
– sur la fortune **583**
– sur le bénéfice des sociétés – Voir impôt
sur les sociétés (IS) **584**
– sur le revenu 76, 528, 550, 555, 575-576,
578-579, 582-**583**, 585-588, 590,
594, 596-597, 606, 608-609, 613-614,
616-617, 629, 634, 636, 640, 642,
644-645, 647-649, 666, 696, 747
– sur les sociétés 181, 328, **582**, **584**, 606,
629-630, 640-641, 659, 661
impulsion budgétaire **182**
inactif **674**-675, 686, 722
incertitude 29, 61, 79, 87-88, 91, 94, 97,
130, 132, 134, 151, 229, 281, 339, 347,
373, 404, 407, 418-419, 527, 537, 621, 758
– sur le modèle 87

– sur les paramètres 88
incidence fiscale 595, **598**, 601, 610, 616,
625, 628, 633
incohérence temporelle 111-112, 119, 129,
132-133, 241, 293, 429, 520
indice
– de développement humain (IDH) **74**
– de Gini **68**
– de Grubel et Llyod 443
– de Herfindhal 442
– des prix à la consommation 339
– de Theil 486, 488
inefficience dynamique 507
inflation 30, 33, 35-36, 43, 55, 66-68, 81,
93, 99-103, 105-106, 108-109, 111-112,
121, 124, 130, 132-134, 146-149, 162,
176, 186, 192, 208, 222-223, 231, 250,
264, 274, 278-280, 284-285, 289-294, 308,
311, 319-325, 327-332, 338-346, 348,
350-352, 355-357, 359-360, 362, 387, 389,
393, 395-396, 402-403, 413, 422, 429-430,
446-447, 455, 501, 537, 541, 548, 576,
599, 692, 700-704, 708-709, 714, 766
– sous-jacente 324
information asymétrique 113-114, 286
insider-outsider (modèle) **714**, 730
insolvabilité 302
insoutenable 219, 245, 446
institution 28-31, **34**-35, 37-39, 64, 66, 78,
90, 118, 123, 125-128, 133, 135, 150-153,
172-173, 185, 192, 245, 256-257, 262,
264, 266, 273, 313, 321, 323, 325, 336,
354, 381, 437, 446, 448, 454, 460, 473,
490, 500, 517, 526, 528-534, 536, 540,
558, 560, 671, 722, 728-730, 758, 763,
765-767
– du marché du travail 33, 43, 700, 714,
722, 728-729
instrument **34**-36, 38-39, 57, 64, 78-79, 84,
86, 103, 106, 112, 118, 120, 128, 145, 147,
167, 191, 203, 239, 241, 268, 294, 305,
343, 366, 414, 420, 429, 435, 448, 458,
469, 481, 527-528, 534-535, 554, 557,

563, 587, 617, 644, 663, 698, 731, 742-743, 749, 761
 intensité capitalistique 351, 494-496
 intervalle de confiance 89, 304, 346
 intervention sur le marché des changes 381, 448, 451
 investissement
 – de portefeuille 372, 382
 – direct 452, 459, 555, 644
 irréversibilité 94, 97
 IS-LM (modèle) **206**, 232

J

Jeu de Ponzi 223
 jugement majoritaire 124, 169

K

keynésien (multiplicateur) – *Voir* multiplicateur des dépenses publiques 88-89, 207
 Kuznets (courbe de) 482

L

Laffer (courbe de) 607-**608**, 610, 633, 644, 650
learning-by-doing 511-512
 Léviathan 159, **659**
 liberté de circulation des capitaux 372, 598
 liquidité 194, 266-267, 270-273, 275-277, 300-301, 313-315, 340-341, 350, 354-355, 368, 628
 – de financement **266**, 338
 – de marché **266**, 338
 – externe 315
 – interne 315
 Lisbonne (stratégie de) 535, 544, 557, 568, 682
lobbying 119, 125, 130
 loi
 – de finances **178**
 – de probabilité 90, 678
 – de programmation des finances publiques 178

– du prix unique 392-394, 396, 410-411
 – organique relative aux lois de finances (LOLF) 246
 – TEPA **747**

Lorenz (courbe de) **68-69**

LTRO – *Voir* opération de refinancement à long terme 272, 358

M

M0 – *Voir* monnaie centrale 268-270
 M1 268-269, 380
 M2 268-270, 433
 M3 268-270, 285, 343-344
 macro-prudentiel 353
 macroprudentielle (surveillance) 337
 malthusien **681-682**, 727, 748, 754
 marché
 – à terme 312, 380-381
 – au comptant 380
 – des changes 326, 380-381, 384-385, 391, 424, 429, 448, 451-452, 455-456, 459
 – du travail 25, 34, 40, 47, 50, 54, 61, 73, 84, 164, 167, 476, 500, 512, 519, 536, 540-541, 544, 549-550, 553, 656, **671-672**, 675-679, 681, 683-684, 689-690, 692, 694, 698-700, 703, 705, 708-711, 713-714, 716-718, 720, 722-723, 725, 728-730, 732-734, 741, 745, 748, 750-751, 754, 757, 763-764
 – du travail (équilibre du) 694, 699, 719
 – interbancaire 135, 149, **267**, 271, 276-277
 – liquide **192**
 – monétaire 135, 234, 238, 267-268, 271, 273
 – primaire **192**
 – secondaire **192**, 250, 276, 295
 – unique **39**, 155, 159-160, 164-167, 257, 375, 444, 561, 567, 640, 659-660, 722
 marche aléatoire 100, 708
 markovien (processus) **678**
 Marshall (plan) 140, 501

Marshall-Lerner (condition de) 399
 maximin **62**
 mécanisme des flux d'espèces et de prix 392
 Mécanisme Européen de Stabilité (MES)
 220, 254-**255**
 mère-filiale (directive) 661
 mesures non-conventionnelles (de politique
 monétaire) 358
 micro-crédit 527
 modèle
 – à facteurs **66**
 – à fondements microéconomiques 104
 – à générations imbriquées 229, 296
 – cœur-périphérie 524, 560
 – d'appariement 715
 – de choix de portefeuille 370, 412, 414-
 415
 – de Mundell-Fleming 232, 392, 424, 434,
 457
 – d'équilibre général calculable (MEGC) **63**
 – d'équilibre général dynamique stochas-
 tique (DSGE) **65**
 – de Solow 502, 506, 512, 515, 524, 536,
 554-555
 – insider-outsider 714, 730
 – keynésien à effet de seuil 228
 – offre agrégée – demande agrégée **51**
 – vectoriel auto-regressif (VAR) **66**
 – WS-PS 706-711, 713-714, 716-717, 728
 Modigliani-Miller (théorème de) 300
 moindres carrés ordinaires 65, 88, 533
 monétarisme 320
 monétisation
 – du déficit 294
 monétisation du déficit **185**
money market funds 270, 277
 monnaie 24, 32, 53, 81, 85, 95, 102, 112-
 113, 128, 144, 146-147, 152, 154-155,
 160, 162, 165-167, 171, 192, 206, 257,
 261, 264-270, 281-283, 288, 296, 306-308,
 312, 314, 320-321, 323, 328-330, 340,
 344, 346, 349, 366-369, 371-377, 380-381,
 385-386, 388, 391-393, 399, 402-404,

411-417, 422-425, 429-431, 434, 439-440,
 444, 447-453, 465, 468
 – centrale 266, 268
 – fiduciaire 267
 – scripturale 267
 – véhiculaire 381
 monopole naturel **47**
 monopsone 47, **741**
moral hazard – Voir aléa de moralité 107
mortgage equity withdrawal 211
 MRO – Voir opération principale de refinan-
 cement 272
 multiplicateur
 – des dépenses publiques (ou keynésien) **207**
 – monétaire 270
 Mundell-Fleming (modèle) **232**, 234-237,
 392, 424, 434, 457

N

NAIRU – Voir taux de chômage non accé-
 lérateur de l'inflation 351, 700, 702-707,
 709, 713-714
narrow banking 353
 Nash (marchandage de) **710**, 712, 717
 Natrex 404
 neutralité
 – à l'exportation des capitaux **629**
 – à l'importation des capitaux **629**
 – de la monnaie 282, 308-309, 320, 403
 – du progrès technique
 au sens de Harrod 493
 au sens de Hicks 493
 au sens de Solow 493
 neutre (fiscalité) 575
 niche fiscale 596
 non convertible 372
 nouvelle économie 497, 564
 – géographique 523, 525, 632

O

OAT – Voir Obligations assimilables du
 trésor 280

objectif

- de la politique économique **33**, 68, 78, 574, 694
- intermédiaire de la politique monétaire 285

obligation perpétuelle **190**obligation publique **191**, 267, 279

Obligations Assimilables du Trésor (OAT) 280

offre

- agrégée **51**, 708
- agrégée – demande agrégée (modèle) **51**
- de travail 72-73, 76-77, **671**, 694-695, 697, 699, 715, 717-718, 722, 732, 740-741, 748, 750-752, 754

OPCVM monétaire 270

open market 267

opération

- de refinancement 267, 271
- de refinancement à long terme **272**
- monétaire sur titre (OMT) **272**, 358
- principale de refinancement 272

optimisation fiscale 641

optimum

- de Pareto **26**, **45**, 48-49, 56, 61, 146, 710
- de premier rang (*first best*) **26-27**, 31, 659
- de second rang (*second best*) 26-27, 31, 149, 239

option

- d'achat 380
- de vente 380

Ordnungspolitik 336

ordre social

- à accès limité 530-531
- ouvert 530-531
- primitif 530

Organe de règlement des différends (ORD) 136

Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) 140

Organisation mondiale du commerce (OMC) 33, 85, 136, 150

output gap – Voir écart de production 43, 293*outsiders* 730**P**

pacte de stabilité et de croissance (PSC) 97, 166, 224, 227, 232, 241-242, **250-251**, 253, 256

panique bancaire 110-111, 313-317, 427

paradis fiscal 629

paradoxe

- de Condorcet 124
- de Feldstein-Horioka 370, 426, 555
- de Lucas 437

paramètre structurel 66, 104

Pareto (optimum de) – Voir optimum

parité

- couverte des taux d'intérêt 312
- de pouvoir d'achat (PPA) absolue **393**
- de pouvoir d'achat (PPA) relative **393**
- non couverte des taux d'intérêt 307-308, 310-311, 413, 429, 450

partage du travail **745**, 747

partenariat public-privé 117, 548

patente **578**

pauvreté 80, 142, 474, 484-485, 541, 587, 590, 683

péage 548, **620-621**, 625

permis d'émission échangeables **621**

Phillips (courbe de) 36, 290, 352, 700-704, 708, 713

- augmentée 702, 709

PIB par tête (ou par habitant) 74-76, 391, 427, 441-442, **474-477**, 480-483, 487-488, 490-491, 496, 500, 503, 505-508, 510, 513, 516, 528, 531, 535, 559-561, 745

pilliers (de la politique monétaire de la BCE) 344

Plan d'action national pour l'emploi 725

Plan d'action pour les services financiers 557
plein-emploi 670, **699**

pôle de compétitivité 560

policy mix **208**, 253, 296, 334-335

politique

- active 56, **721**

- agricole commune (PAC) 162, 166-167, **255**
- coopérative 146
- de change 85, 107, 134, 281, 366, 392, 414, 434-435, 448-450, 453, 456, 458
- de demande **53**
- de l'emploi 550, 669, 671, 693-694, **720-721**, 727, 731-732, 734-736, 749-750, 754
- discrétionnaire 111
- d'offre 53
- fiscale **573-575**, 577, 591, 598, 633
- monétaire contra-cyclique 323
- monétaire pro-cyclique 324
- non-coopérative 146
- passive **721**
- procyclique 205
- poll tax* – Voir taxe à la capitation **576**
- pollueur-payeur (principe du) 48, **620**
- Ponzi – Voir jeu de Ponzi 223
- population
 - active 73, 476, 509, 542, 670-672, 680-682, 685, 690, 699, 711, 719, 737, 749, 759
 - en âge de travailler 476, 509, 542, **670-672**, 674, 681
- pork-barrel* – Voir clientélisme 125
- position extérieure nette 385, 412-415
- pouvoir de marché **46-47**, **711**, 713, 731
- PPA
 - absolue 393
 - relative 393
- préférence pour la diversité – Voir Fonction d'utilité Dixit-Stiglitz 522
- prélèvement
 - à la source **583**
 - dégressif **575**
 - direct **583**
 - indirect **583**
 - libératoire 629, **651**
 - obligatoire **177**, 179, **574**
 - progressif **575**
 - proportionnel **575**
- premier théorème de l'économie du bien-être **45**
- préretraite 727, **749**, 756
- pression fiscale 32, 199, 224, 229, **579-581**, 589, 608, 625, 633, 704
- prêt en dernier ressort 265, 272, 353-354, 431
- price setting* (PS) 359, **706-707**
- prime
 - d'échéance 278
 - de risque **190**, 199, 229, 278, 300-301, 312, 413, 431, 450
 - de risque-pays 281
 - pour l'emploi **588**, 663, 726, 742, **752-753**, 763
- principal 114, 119, **190**, 294
- principal-agent (relation) 114, 119
- principe
 - de la résidence **629-630**
 - de la source **629**, 641
 - de précaution 87, 95-96, 170
 - de subsidiarité 160-161, 660
- prise en pension **267**, 272, 355
- prix
 - de transfert **641-642**
 - hédonique 340, 498
 - relatif 387, 695
- procédure pour déficit excessif 251
- pro-cyclicité 205, 318-319
- production potentielle **43**, 77, 184, 743
- productivité
 - du travail 37, **475-477**, 494-495, 497, 499, 517, 692, 702-703, 718, 720, 743
 - globale des facteurs (PGF) 492, 494, 496-497, 503, 505, 511, 513, 536, 541-542, 550, 561
 - marginale 493, 506-507, 512, 554, 615, 618-619, 629, 695, 712
- produit intérieur brut (PIB) **73**, 472, 474
- produits dérivés 380
- programme
 - d'achat de titres sécurisés 272
 - de convergence **251**

- de stabilité **251**
- pour les marchés de titres (SMP) 200, 220, 272, 295, 358
- progrès technique biaisé 487
- propension à épargner **207**

Q

- q* de Tobin 298
- quantitative easing*– Voir assouplissement
- quantitatif 348
- quotient familial **594**, 610, 653

R

- Ramsey (modèle de) 97, 506, 554-555
- Ramsey (règle de) 606-**607**, 617, 644
- ratio
 - Cooke 136, 336
 - de levier 338
 - de liquidité 338
 - de sacrifice **701**
 - de solvabilité 336
- rationnement du crédit 300-302
- réallocation d'emplois (de main d'œuvre) 688-689, 764
- recettes non fiscales **582**
- recherche et développement (R&D) 42, 46-47, 497, 543, 586
- redevabilité – Voir responsabilité 332
- redistribution **42-43**, 46, 56-58, 62, 68, 76-77, 158-159, 164-167, 176, 231, 246, 255, 262, 425-426, 481, 490, 527-528, 561, 574-575, 579, 582, 586, 591-592, 594-595, 598, 617-618, 625, 633, 644, 646-650, 652-653, 662-663, 731-732, 742-743, 749-751
 - efficace 57, **77**
- réduction du temps de travail (RTT) **743**, 746-747, 764
- rééchelonnement de dette **200**
- réforme structurelle **33**, 38-40, 61, 692
- régime
 - de change 34, 100, 104, 233-234, 323, 366, 368, 371, 374-376, 378-379,

384, 392-393, 396, 418, 421, 423-425, 427-429, 433-435, 440-441, 446-448, 460

- de politique économique 104-105
- intermédiaire 375

règle

- budgétaire **242**
- de ciblage 103, 343
- de ciblage intermédiaire 343
- de Ramsey **607**
- de Tinbergen **35**
- d'or 506-507
- d'or de la croissance 507
- d'or des finances publiques **242-243**
- d'origine 154
- instrumentale 343
- monétaire 293
- Volcker (*Volcker rule*) 270

régressif (impôt) 575

relation principal-agent 114, 294, 301

rendement d'échelle **47**

rendement fiscal **585**

rente 47, **633**

- d'agglomération **633**, 644

répression financière 202, 554

réseau trans-européen 548

réserve

- de change 382-383, 385, 413-414, 425, 427, 429, 433-434, 449-450
- obligatoire 268-269, **271**
- officielle de change 384

Réserve fédérale 33, 36, 98, 135, 264, 267, 273, 310, 321, 324, 332, 335, 340, 344

responsabilité 332

restructuration de dette 199-**200**

revenu

- de remplacement 711-712
- de solidarité active (RSA) 72, 77, 80, **726**, 733, 753
- disponible **77**, 157, 207, 211, 297, 426, 614, 633
- (effet) 606, 695
- minimum d'insertion (RMI) 750, 752-753

rigidité nominale **50**, 54, **286**, 290, 701, 709

– des prix à la baisse 341

risque 94

– de contrepartie 276, 313

– de crédit 276, 337

– de liquidité 276, 313

– de marché 313, 337

– extrême 93, 98

– opérationnel 337

rivalité 141

RTT – *Voir* réduction du temps de travail
746

S

salaire

– d'efficacité **714**

– de réserve **707**, 711, 713

– médian **693**, 727, 741, 751

– minimum 25, 47, 77, 587-588, 595, 602,
634-635, **692**-694, 698, 721, 727-729,
731, 734, 737, 739-743, 747, 751

– nominal 51, **692**, 700, 702, 707

– réel 51, 106, 396, 429, 493, 519, 616,
692, 694-698, 700-701, 703-707,
711-712, 714, 716-718

– super-brut **634**-635

savings glut 461

Schuldenbremse – *Voir* frein à la dette **244**

secteur abrité 394, 396, 407

secteur exposé 394

seigneurage **185**, 264, **328**-329

serpent monétaire européen 368

service de la dette **249**

shadow banking – *Voir* système bancaire
parallèle 270

Sherpa 140

six-pack **252**

SME – *Voir* Système monétaire européen
368

SMIC – *Voir* salaire minimum 693, 741,
750-752

SMP – *Voir* programme pour les marchés de
titres 295

solde

– budgétaire 35, **178**-184, 203, 246, 251

– courant 371, 382-383, 391, 404, 415,
417, 433

– financier **180**, 184

– primaire **180**-182, 222

– structurel **182**, 184, 204

Solow

– modèle de 503, 506, 508-509, 512, 515,
524, 536, 554-555

– paradoxe de 497-498

– résidu de 492-493, 497

solvabilité 206, **218**-219, 257, 353-355, 370

sous-emploi 232, 404, **674**-675, 745

sous-évalué – *Voir* taux de change 393, 411,
449

soutenabilité **219**, 226-227, 258, 404, 411,
414, 427

spreads de taux d'intérêt **190**, 276

stabilisateur automatique 181

stabilisation **42**-43, 46, 49-51, 53, 56, 58,
62, 67-68, 76-77, 99, 108, 134, 147, 164,
166-167, 176, 228, 239, 242, 254-255,
257, 291, 321, 345, 347, 420, 434-435,
459, 484, 536-538, 540, 574, 576-577, 732

stabilité

– des prix 264-266, 285, 319-323, 325-
328, 335

– financière 128, 140-142, 265, 313, 325-
326, 349, 353, 355, 437

stationnaire (distribution) **678**-679

stérilisation 277, 385, 434, 450-451

Stratégie de Lisbonne 535, 544, 550, 557,
682

stratégie monétaire (de la BCE) 344

stress test – *Voir* test de résistance 303

subprime mortgage 276

substitution (effet) 695

sudden stop 461

surajustement 309

surévalué (taux de change) 393

surplus 62, 115-116, 604-605, 607, 711-712

système

- beveridgien **584**
- bismackien **584**
- européen des banques centrales (SEBC)
271, 330
- monétaire européen (SME) 155, 330,
368
- système bancaire parallèle 270, 337

T

tail risks – Voir risques extrêmes 98

taille **578**

TARGET2 273, 358

tarification au marché 400-401

taux

- d'activité 73, **674**-675, 682, 748-749,
754
- d'actualisation **58**-59, 61, 68, 96-97,
194, 210, 225-226
- de change 371
- de change à terme 312, 380
- de change au comptant 380
- de change de parité de pouvoir d'achat
(PPA) 393
- de change d'équilibre **392**
- de change d'équilibre comportemental
(BEER) **414**
- de change d'équilibre fondamental
(FEER) **404**
- de change effectif 388, 390, 457-458
- de change fixe avec bande 375
- de change informel 380
- de change multiple 372
- de change nominal 293, 321, 386-389,
396-397, 401, 403, 410-412, 414,
424, 440, 446
- de change réel 388-389, 392-399, 401,
403-405, 410, 414, 432-433, 440
- de change réel interne 410
- de change réel naturel (Natrex) 404
- de change sous-évalué – Voir sous-évalué
393
- de change sur-évalué – Voir sur-évalué
393

- de chômage de plein emploi 699
- de chômage d'équilibre 43, **699**-700,
703, 706-708, 713, 719
- de chômage non accélérateur de l'infla-
tion (NAIRU) **700**
- de chômage (voir aussi chômage)
26, 34-36, 45, 66, 290, 292, 351,
429-430, 474, 477, 501, 671, **674**,
681-684, 687, 689-691, 697, 699-701,
703-707, 711, 713-714, 716, 719-720,
723, 725, 728-729, 731, 748, 758
- de création d'emplois 688-689
- de création nette d'emplois **688**
- de destruction d'emplois **688**
- de marge 400, 552, **703**-704, 707, 711
- d'emploi **670**-671, 674, 679, 681-682,
687-688, 690-691, 704-705, 716, 723,
725, 731, 749
- de réallocation d'emplois **688**-689
- de redistribution **688**
- de refinancement 270, 272-275
- de rentabilité socio-économique 548
- d'escompte 95-96, 273-274, 290, 407
- de séparation **715**-717
- d'imposition apparent **594**
- d'imposition implicite **644**
- d'imposition soutenable **224**, 226
- d'imposition unique constant (*flat tax*) **646**
- d'intérêt de marché 278
- d'intérêt directeur 25, 271, 430
- d'intérêt nominal 186, 279, 291, 297,
324, 329, 340-341, 424, 429
- d'intérêt réel 186, **279**, 286, 289-290,
296-297, 311-312, 321, 324, 329,
341, 348, 493, 506-507, 614-616,
631, 699, 729
- d'intérêt réel *ex ante* 280
- d'intérêt réel *ex post* 280
- d'intérêt sans risque **192**
- directeur 277
- marginal de substitution **39**, 695
- marginal d'imposition **595**, 597-598,
610, 618, 649, 750

- marginal effectif d'imposition **596-597**
 - moyen d'imposition **595**, 598, 648
 - taxe
 - *ad valorem* **599**
 - affectée **581**
 - à la capitation **576-577**
 - compensatoire aux frontières **658**
 - d'apprentissage **581**
 - d'inflation 328, 338
 - énergétique **655**
 - environnementale **655**, 658
 - foncière **583**
 - intérieure sur la consommation de produits énergétiques (TICPE) 584
 - pigouvienne **621-623**, 625, 656
 - professionnelle 584
 - spécifique **599-600**
 - sur la valeur ajoutée (TVA) 163, 181, 246, 255, 575, 577, 579, 582, **584-586**, 588, 592, 594, 599-600, 606, 617, 629, 632, 634-640, 644-646, 655, 657, 659-661, 717
 - sur les transactions financières 628, 657
 - Tobin 438, **628**, 657
 - Taylor (règle de) 324-325, 343
 - technologies de l'information et de la communication (Tic) 497
 - termes de l'échange 397
 - test de résistance 303
 - Theil (indice de) 486, 488
 - théorème
 - d'Arrow 124
 - de Coase **624**
 - de décentralisation 156
 - de Modigliani-Miller 300
 - théorie
 - des contrats 114
 - du choix social 124
 - du déséquilibre **698**, 762
 - Tinbergen (règle de) **35**
 - Tobin (taxe) **628**
 - Tomahawk (diagramme) 525
 - traité
 - de Lisbonne 160-162, 168
 - de Maastricht 250, 256-257
 - de Rome 155, 160
 - Traité pour la stabilité, la coordination et la gouvernance (TSCG) 160, 168, 227, 232, 246, 252
 - Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne (TFUE) 123-124
 - tranches d'imposition **583**
 - transfert
 - social 42, 67, 72, 76-77, 124, 159-160, 164, 177, 584, 591, 597, 750-752
 - unilatéral 382
 - universel forfaitaire **648**
 - transformation financière 313, 557
 - trappe
 - à chômage **677**
 - à inactivité **76**, **619**, **677**
 - à liquidité 340-341, 347
 - à pauvreté 527
 - travail
 - intérimaire 675-676
 - non qualifié 679, **686**, 699, 731, 737, 764
 - qualifié 47, 76, 679, 686, 699, 727, 737, 740-741, 764
 - Trente Glorieuses 480
 - triangle de Harberger 626
 - triangle d'incompatibilité 435-436
 - trickle-down* 564
 - TRIPS (accords) – Voir ADPIC 547
 - TSCG – Voir Traité pour la stabilité, la coordination et la gouvernance 168
 - TVA. – Voir taxe sur la valeur ajoutée
 - TVA sociale **637**
 - two-pack* **252**
- ## U
- union
 - bancaire 326, 336, 557
 - douanière 155, 160, 165
 - économique et monétaire (UEM) 150, 155, 250, 369, 444, 589

– européenne 32-33, 85-86, 123, 135,
137-138, 150-151, 154, 158, 160-161,
164, 168, 177-178, 224, 227, 242,
255-256, 271, 336, 369, 426, 436,
444, 479, 495, 499, 535, 543-544,
552, 554, 559, 581-582, 584, 589,
622, 632, 640, 643-644, 659-662,
677, 682-683, 699, 723, 725, 749,
756
– monétaire 134, 148-149, 155, 165, 237-
238, 240, 248, 250, 257, 296, 319,
376, 378, 419-420, 423-426, 439,
444-445, 449
unité de consommation **592**
utilité 24, 39, **58-62**, 65, 67-68, 91-92, 94,
96-97, 112, 122-123, 125-126, 131, 146,
157, 210, 229-230, 316, 339, 407, 413,
474, 511, 513-514, 521-522, 524, 603,
610-611, 614, 617-619, 631, 695, 710-712,
714, 716-718, 720, 734

V

valeur
– actualisée 59, 61, 95, 194, 223, 225-227,
230, 299, 646
– de l'attente 94-95
– d'option 94
Value-at-Risk 90
VAR **66**, 105-106, 305, 413, 441-442

– structurel **66**, 213
variable
– endogène **25**, 66, 87
– exogène **25**, 87, 416
– de flux **185**
– instrumentale 494, 533-534
– de stock **185**
viabilité – *Voir* soutenabilité 134, **219**, 221-
227, 241, 257
vitesse de circulation de la monnaie 283-
284, 329, 424
volatilité 380
volatilité implicite 380
Volcker Rule – *Voir* règle Volcker 270

W

Wage setting (WS) **706-707**, 766
Working Family Tax Credit (WFTC) 587,
751
WS-PS (modèle) **706-709**, 711, 713-714,
716-717, 728

Z

zombie banks – *Voir* banques fantômes 316
zone
– cible 134, 453
– de libre-échange 154, 167
zones monétaires optimales (théorie des)
168, 419, 435, 444

TABLE DES MATIÈRES

Préface	5
Avant-propos à l'édition 2012	9
1. Pourquoi ce livre ?.....	9
2. Comment utiliser ce livre ?	11
3. Les nouveautés de cette édition	13
Liste des acronymes	15
CHAPITRE 1	
Les Fondements	23
1.1 Une introduction à la politique économique.....	25
1.1.1 <i>L'économiste et le prince : trois approches</i>	25
A. L'économie positive.....	25
B. L'économie normative	26
C. L' économie politique	29
1.1.2 <i>Quel rôle pour la politique économique ?</i>	31
A. Une représentation simple de la politique économique	33
B. La politique économique comme une succession d'arbitrages.....	34
C. Changer les institutions : les réformes structurelles.....	37
1.2 La raison d'être de l'intervention publique.....	41
1.2.1 <i>Les trois fonctions de la politique économique</i>	42
1.2.2 <i>Pourquoi intervenir ?</i>	45
A. Allocation.....	46
B. Stabilisation.....	49
C. Redistribution	56
1.3 L'évaluation des politiques économiques.....	58
1.3.1 <i>Les critères de décision</i>	58
A. Une finalité unique ?	58
B. Allocation, stabilisation, redistribution : les critères spécifiques.....	62
1.3.2 <i>Évaluation ex post et expérimentation</i>	68
A. L'expérimentation	71
B. Les critères en pratique.....	73

1.3.3	<i>Les effets secondaires</i>	76
1.4	Conclusion	78

CHAPITRE 2

La politique économique dans un monde imparfait

2.1	L'expérience des limites	86
2.1.1	<i>Les limites de la connaissance</i>	86
	A. Relativiser les modèles économiques	87
	B. Gérer le risque.....	89
	C. Faire face aux risques extrêmes ou non quantifiables	93
	D. Savoir attendre	94
	E. Quelles conséquences pour la politique économique ?	97
2.1.2	<i>Les limites de la modélisation</i>	98
	A. Les anticipations rationnelles	99
	B. La critique de Lucas	103
	C. Quelles conséquences pour la politique économique ?	105
2.1.3	<i>Les limites de la confiance</i>	106
	A. Le défaut de crédibilité	106
	B. L'aléa de moralité	107
	C. L'incohérence temporelle	111
	D. Quelles conséquences pour la politique économique ?	112
2.1.4	<i>Les limites de l'information</i>	113
	A. L'information asymétrique	113
	B. Contrats incitatifs en information asymétrique.....	114
	C. Quelles conséquences pour la politique économique ?	117
2.1.5	<i>Les limites de la bienveillance</i>	118
	A. Pourquoi les dirigeants politiques ne servent pas toujours l'intérêt général.....	119
	B. Comment modéliser le comportement des décideurs politiques ?.....	122
	C. Quelles conséquences pour la politique économique ?	126
2.1.6	<i>Les réponses pratiques</i>	127
	A. La délégation à des agences indépendantes	127
	B. Les règles de politique économique	133
2.2	Vivre dans l'interdépendance.....	135
2.2.1	<i>Les interdépendances</i>	136
2.2.2	<i>La coordination internationale des politiques économiques</i>	140
	A. Les biens publics mondiaux	141
	B. Les externalités internationales	143
	C. Limites et inconvénients de la coordination	148
	D. Les institutions internationales et la gouvernance mondiale.....	150

2.2.3	<i>Le fédéralisme</i>	153
A.	La théorie économique des fédérations et des unions internationales	154
B.	L' Union européenne	160
2.3	Conclusion	168

CHAPITRE 3

	LA POLITIQUE BUDGÉTAIRE	175
3.1	Enjeux.....	177
3.1.1	<i>De quoi parle-t-on ?</i>	177
A.	Les comptes publics	177
B.	Le solde budgétaire	178
C.	La dette publique.....	185
D.	La dette financière	189
E.	Les engagements hors bilan	193
3.1.2	<i>Une perspective historique</i>	194
A.	Dépenses et recettes	194
B.	Déficits et dettes	196
C.	Les crises de dette et leurs lendemains.....	199
D.	Orientations et débats.....	202
3.2	Théories.....	206
3.2.1	<i>Les effets de demande : Keynes et ses critiques</i>	206
A.	L'analyse keynésienne	206
B.	Les fondements microéconomiques du multiplicateur	209
C.	La critique néoclassique	212
D.	Les évaluations empiriques.....	213
E.	Le multiplicateur est-il variable ?	217
3.2.2	<i>La soutenabilité de la dette publique</i>	218
A.	La solvabilité des États	218
B.	De la solvabilité à la soutenabilité	219
C.	Évaluer la soutenabilité des finances publiques	221
D.	Soutenabilité et impact de la politique budgétaire	228
E.	L'économie politique de la dette	230
3.2.3	<i>La dimension internationale</i>	232
A.	La politique budgétaire en économie ouverte : le cas des petits pays	232
B.	La politique budgétaire en économie ouverte : le cas des grands pays	235
C.	Y-a-t-il contagion des crises de dette ?.....	239
3.3	Politiques	240
3.3.1	<i>Règles et principes de politique budgétaire</i>	241
A.	Un recours croissant aux règles	242
B.	Règles et institutions	245
3.3.2	<i>La politique budgétaire dans la zone euro</i>	247
A.	La discipline budgétaire	248

B. Fédéralisme et « union budgétaire ».....	254
C. La coordination des politiques budgétaires	256

CHAPITRE 4

La politique monétaire 263

4.1 Enjeux.....	265
4.1.1 <i>Que font les banques centrales ?</i>	265
A. La création de monnaie par la banque centrale	265
B. Le prix de la liquidité	270
C. La liquidité en période de stress	275
D. Les taux d'intérêt	277
E. Les interactions internationales	280
4.2 Théories.....	282
4.2.1 <i>Principes</i>	282
A. La neutralité de la monnaie à long terme.....	282
B. Les rigidités nominales de court terme	286
C. Le pilotage du taux d'intérêt.....	288
D. La crédibilité des banques centrales.....	292
E. Les politiques monétaire et budgétaire sont-elles interdépendantes ?	294
4.2.2 <i>Les canaux de transmission</i>	297
A. Le canal du taux d'intérêt	297
B. Le canal du prix des actifs	298
C. Le canal du crédit.....	299
D. L'évaluation des canaux de transmission.....	304
4.2.3 <i>La politique monétaire en économie ouverte</i>	306
A. Les conditions monétaires	306
B. L'impact du taux d'intérêt sur le taux de change	307
4.2.4 <i>La stabilité financière</i>	313
A. Crises de liquidité et paniques bancaires : le rôle de la banque centrale	313
B. Le canal de la prise de risque	317
4.3 Politiques.....	319
4.3.1 <i>Les objectifs de la politique monétaire</i>	319
A. La stabilité des prix.....	319
B. La stabilité du taux de change.....	323
C. La stabilité de la production	323
D. La stabilité financière	325
E. Pour résumer.....	326
4.3.2 <i>Les institutions</i>	327
A. L'émancipation des banques centrales.....	327
B. Indépendance et responsabilité	330
C. Les comités de politique monétaire	333
D. Les relations avec le gouvernement et le <i>policy-mix</i>	334
E. Le contrôle bancaire : organisation et instruments.....	336

4.3.3	<i>Les choix clés</i>	338
A.	Quel objectif d'inflation ?	338
B.	Quel pilotage des taux d'intérêt ?	342
C.	Quelle politique monétaire quand les taux d'intérêt sont proches de zéro ?	347
D.	Le contrôle de l'inflation suffit-il à assurer la stabilité économique ?	349
4.3.4	<i>Les banques centrales comme prêteuses en dernier ressort</i>	353
4.3.5	<i>Zone euro : la politique monétaire face à la diversité</i>	355

CHAPITRE 5

Intégration financière internationale et politique de change

5.1	Enjeux.....	367
5.1.1	<i>Une brève histoire du système monétaire international</i>	367
5.1.2	<i>Convertibilité des monnaies et régimes de change</i>	371
A.	Convertibilité des monnaies	372
B.	Régimes et crises de change	373
5.1.3	<i>Le marché des changes et la balance des paiements</i>	380
A.	Le marché des changes	380
B.	La balance des paiements	381
5.1.4	<i>La dynamique des taux de change</i>	386
5.2	Théories.....	391
5.2.1	<i>Les taux de change d'équilibre</i>	392
A.	Parité de pouvoir d'achat et effet Balassa-Samuelson	392
B.	Taux de change réel, compétitivité-prix et balance des paiements	397
C.	Taux de change réel et arbitrage intertemporel.....	405
D.	Le modèle de portefeuille et l'accumulation des avoirs extérieurs	411
5.2.2	<i>Le choix d'un régime de change</i>	418
A.	La théorie des zones monétaires optimales	419
B.	Chocs monétaires et réels	423
C.	Le partage des risques	425
5.2.3	<i>Les crises de change</i>	427
A.	Les modèles de première génération de crises de change.....	427
B.	Les modèles de deuxième génération de crises de change.....	429
C.	Les modèles de troisième génération de crises de change.....	431
5.3	Politiques	434
5.3.1	<i>Mobilité du capital et choix de régime de change</i>	434
A.	Le « pour » et le « contre » de l'ouverture financière	436
B.	Change fixe ou flexible	439
C.	Des régimes de change crédibles	446

5.3.2	<i>Gérer un régime de change flexible</i>	447
A.	Qui décide ?.....	448
B.	La boîte à outils de l'intervention	450
C.	Politiques de change des monnaies clés	453
5.3.3	<i>Le devenir du système monétaire international</i>	459
A.	Déséquilibres mondiaux et crise financière	459
B.	Vers un SMI multipolaire ?	461

CHAPITRE 6

Politiques de croissance..... 471

6.1	Enjeux.....	473
6.1.1	<i>Cinq « faits stylisés » sur la croissance</i>	473
A.	Comment mesurer la croissance et le développement ?	474
B.	Les grandes ruptures de la croissance mondiale	477
C.	Les inégalités de revenu dans le monde.....	480
6.1.2	<i>Le rattrapage</i>	487
A.	Les différentes notions de convergence.....	487
B.	Les clubs de convergence	488
6.1.3	<i>L'origine des écarts de productivité</i>	491
A.	La comptabilité de la croissance.....	491
B.	Productivité du travail et productivité globale des facteurs	494
C.	D'où viennent les gains de productivité ?.....	497
6.2	Théories.....	500
6.2.1	<i>Les ressorts de l'accumulation du capital</i>	501
A.	Les premiers pas : croissance et déséquilibres	501
B.	Épargne, investissement et croissance équilibrée	502
C.	Croissance hors équilibre et rattrapage.....	508
6.2.2	<i>Effets externes, innovation et croissance</i>	510
A.	Croissance et externalités	511
B.	La destruction créatrice.....	516
6.2.3	<i>Au-delà de la fonction de production</i>	521
A.	L'échange et la diversité	521
B.	La géographie et l'histoire	523
C.	Les inégalités	527
D.	Les institutions	528
6.3	Politiques.....	535
6.3.1	<i>Croissance, mode d'emploi</i>	536
6.3.2	<i>Améliorer les institutions</i>	540
6.3.3	<i>Investir dans l'éducation et l'innovation</i>	541
A.	L'éducation et la formation.....	542
B.	La recherche et l'innovation	543
C.	Les infrastructures publiques.....	547
6.3.4	<i>Élever l'offre de travail</i>	549
6.3.5	<i>Améliorer le fonctionnement des marchés</i>	550

6.3.6	<i>Développer et réguler les marchés financiers</i>	553
A.	Abaissier le coût du capital	554
B.	Stimuler le taux d'épargne	555
C.	Orienter l'allocation du capital	556
6.3.7	<i>Corriger les effets de la géographie et de l'histoire</i>	558
6.3.8	<i>Quelles priorités ?</i>	563

CHAPITRE 7

La politique fiscale

7.1	Enjeux	575
7.1.1	<i>De quoi parle-t-on ?</i>	575
A.	Pourquoi l'impôt ?	575
B.	Combien d'impôt ?	579
7.1.2	<i>Typologies des impôts</i>	581
A.	Qui perçoit l'impôt et les cotisations ?	581
B.	Impôts directs et indirects	583
C.	Qui paye ?	588
7.1.3	<i>La fiscalité dans les pays en développement</i>	589
7.1.4	<i>Redistribution et efficacité</i>	591
A.	La redistribution	591
B.	L'efficacité	595
7.2	Théories	598
7.2.1	<i>L'incidence fiscale en équilibre partiel</i>	598
7.2.2	<i>Perte sociale et distorsions liées à la fiscalité</i>	603
A.	La règle de Ramsey	606
B.	« Trop d'impôt tue l'impôt » : la courbe de Laffer	607
7.2.3	<i>L'incidence fiscale en équilibre général</i>	610
A.	Un exemple simple	610
B.	Applications aux taxes sur les revenus du travail et du capital	611
7.2.4	<i>L'arbitrage entre efficacité et équité : la « fiscalité optimale »</i>	616
7.2.5	<i>La fiscalité correctrice</i>	620
7.2.6	<i>La fiscalité en économie ouverte</i>	625
A.	Taxer les échanges	626
B.	Taxer une base fiscale mobile	628
7.3	Politiques	633
7.3.1	<i>Répartir efficacement la charge fiscale</i>	633
7.3.2	<i>Répartir équitablement la charge fiscale</i>	644
A.	L'équité verticale	645
B.	L'équité horizontale	650
7.3.3	<i>Corriger les insuffisances des marchés</i>	652
A.	La fiscalité « paternaliste »	652
B.	La fiscalité « pigouvienne »	654
7.3.4	<i>La coopération fiscale</i>	658

CHAPITRE 8

Politiques de l'emploi	669
8.1 Enjeux	671
8.1.1 <i>De quoi parle-t-on ?</i>	672
A. Quelques définitions	672
B. Le halo autour du chômage	674
8.1.2 <i>Des régimes différents entre pays et au cours du temps</i>	680
A. Population active et emploi : un lien étroit sur très longue période	680
B. Des écarts encore importants entre pays et régions	681
C. Des ruptures historiques marquées	683
8.1.3 <i>Un marché du travail hétérogène</i>	684
A. L'évolution des métiers	684
B. L'échelle des qualifications	686
C. L'inégalité entre classes d'âge et entre sexes	688
8.1.4 <i>Entrée et sortie de l'emploi</i>	688
A. Un mouvement perpétuel	688
B. L'appariement entre offre et demande de travail	689
8.1.5 <i>Le salaire</i>	692
8.2 Théories	693
8.2.1 <i>Les origines multiples du non-emploi</i>	694
A. La représentation néoclassique du marché du travail	694
B. Les différents types de chômage	697
8.2.2 <i>Les approches du chômage d'équilibre</i>	699
A. Le Nairu	700
B. Le modèle WS-PS	706
C. La persistance du chômage	713
8.2.3 <i>Flux et appariement entre offre et demande de travail</i>	714
8.3 Politiques	720
8.3.1 <i>Institutions du marché du travail et politiques de l'emploi</i>	722
A. Institutions, stratégies et moyens	722
B. Des orientations diverses	727
C. Les politiques de l'emploi sont-elles efficaces ?	731
8.3.2 <i>Stimuler la demande de travail</i>	734
A. Les emplois aidés	734
B. Le coût du travail	737
C. La réduction du temps de travail	743
8.3.3 <i>Restreindre ou encourager l'offre de travail ?</i>	748
A. L'inefficacité des politiques malthusiennes	748
B. Les incitations financières au retour à l'emploi	750
8.3.4 <i>Réformer le fonctionnement du marché du travail</i>	754
A. Faut-il protéger les emplois existants ?	755

B. Faut-il contraindre les chômeurs ?	758
C. Le modèle de « flex-sécurité »	760
8.3.5 Quelle stratégie pour l'emploi ?.....	761
Index	769

OUVERTURES ◀▶ ÉCONOMIQUES

- ALLEGRET J.-P., LE MERRER P., *Économie de la mondialisation. Opportunités et fractures*
- AMELON J.-L., CARDEBAT J.-M., *Les nouveaux défis de l'internationalisation. Quel développement international pour les entreprises après la crise ?*
- ANDERSON R. D., SWEENEY J. D., WILLIAMS A. TH., *Statistiques pour l'économie et la gestion*. 3^e édition
traduction de la 5^e édition américaine par Cl. Borsenberger
- BÉNASSY-QUÉRÉ A., CŒURÉ B., JACQUET P., PISANI-FERRY J., *Politique économique*. 3^e édition
- BEREND IVAN T., *Histoire économique de l'Europe du XX^e siècle*
traduction de la 1^{re} édition anglaise par Amandine Nguyen
- BERGSTROM T., VARIAN H., *Exercices de microéconomie - 1. Premier cycle. Notions fondamentales*. 3^e édition
traduction de la 5^e édition américaine par A. Marciano
- BERGSTROM T., VARIAN H., *Exercices de microéconomie - 2. Premier cycle et spécialisation*. 2^e édition française
traduction de la 5^e édition américaine par J.-M. Baland, S. Labenne et Ph. Van Kerm
avec la collaboration scientifique d'A. Marciano.
- BESANKO, DRANOVE, SHANLEY, SCHAEFER, *Principes économiques de stratégie*
- BILEK A., HENRIOT A., *Analyse conjoncturelle pour l'entreprise. Observer, comprendre, prévoir*
- BISMANS F., *Mathématiques pour l'économie - Volume 1. Fonctions d'une variable réelle*
- BOUTHEVILLAIN C., DUFRÉNOT G., FROUTÉ PH., PAUL L., *Les politiques budgétaires dans la crise. Comprendre les enjeux actuels et les défis futurs*
- BOUTILLIER S., PEAUCELLE I., UZUNIDIS D., *L'économie russe depuis 1990*
- BURDA M., WYPLOSZ C., *Macroéconomie. À l'échelle européenne*. 5^e édition
traduction de la 5^e édition anglaise par Stanislas Standaert
- BRIEC W., PEYPOCH N., *Microéconomie de la production. La mesure de l'efficacité et de la productivité*
- CADORET I., BENJAMIN C., MARTIN F., HERRARD N., TANGUY S., *Économétrie appliquée*. 2^e édition
Méthodes, Applications, Corrigés
- CAHUC P., ZYLBERBERG A., *Le marché du travail*
- CAHUC P., ZYLBERBERG A., *Économie du travail. La formation des salaires et les déterminants du chômage*
- CARLTON D. W., PERLOFF J. M., *Économie industrielle*, traduction de la 2^e édition américaine par F. Mazerolle.
2^e édition
- CARTELIER J., *L'économie de Keynes*
- CAVES R.E., FRANKEL J. A., JONES R. W., *Commerce international et paiements*,
traduction de la 9^e édition américaine par M. Chiroleu-Assouline
- CAYATTE J.-L., *Introduction à l'économie de l'incertitude*
- COLLECTIF, *Économie sociale. Enjeux conceptuels, insertion par le travail et services de proximité*
- COMMISSARIAT GÉNÉRAL DU PLAN, *L'intégration régionale. Une nouvelle voie pour l'organisation de l'économie mondiale ?*
- CORNET B. et TULKENS H. (Éds), *Modélisation et décisions économiques*
- CORNUEL D., *Économie immobilière et des politiques du logement*
- CÔTÉ D., *Les holdings coopératifs. Évolution ou transformation définitive ?*
- CRÉPON B., JACQUEMET N., *Économétrie : méthode et applications*
- CUTHBERTSON K., *Économie financière quantitative. Actions, obligations et taux de change*,
traduction de la 1^{re} édition anglaise par C. Puibasset
- DARREAU Ph., *Croissance et politique économique*
- DE CROMBRUGGHE A., *Choix et décisions économiques. Introduction aux principes de l'économie*
- DE BANDT O., DRUMETZ FR., PFISTER CHR., *Stabilité financière*
- DEFFAINS B., LANGLAIS É., *Analyse économique du droit. Principes, méthodes, résultats*

DEFOURNY J., *Démocratie coopérative et efficacité économique. La performance comparée des SCOP françaises*
 DEFOURNY J., DEVELTERE P., FONTENEAU B. (Éds), *L'économie sociale au Nord et au Sud*
 DEFOURNY J., MONZON CAMPOS J.L. (Éds), *Économie sociale/The Third Sector. Entre économie capitaliste et économie publique/Cooperative Mutual and Non-profit Organizations*
 DEFRAIGNE J.-Ch., *Introduction à l'économie européenne*
 DE GRAUWE P., *Économie de l'intégration monétaire*, traduction de la 3^e édition anglaise par M. Donnay
 DE GRAUWE P., *La monnaie internationale. Théories et perspectives*, traduction de la 2^e édition anglaise par M.-A. Sénégal
 DEISS J., GUGLER PH., *Politique économique et sociale*
 DEFRAIGNE J. CHR., *Introduction à l'économie européenne*
 DE KERCHOVE A.-M., GEELS TH., VAN STEENBERGHE V., *Questions à choix multiple d'économie politique*. 3^e édition
 DE MELO J., GRETHER J.-M., *Commerce international. Théories et applications*
 DEVELTERE P., *Économie sociale et développement. Les coopératives, mutuelles et associations dans les pays en voie de développement*
 DRÈZE J., *Pour l'emploi, la croissance et l'Europe*
 DRUMETZ F., PFISTER C., *Politique monétaire*
 DUPRIEZ P., OST C., HAMAIDE C., VAN DROOGENBROECK N., *L'économie en mouvement. Outils d'analyse de la conjoncture*. 2^e édition
 ESCH L., *Mathématique pour économistes et gestionnaires*. 4^e édition
 ESSAMA-NSSAH B., *Inégalité, pauvreté et bien-être social. Fondements analytiques et normatifs*
 GAZON J., *Politique industrielle et industrie*
Volume 1. Controverses théoriques. Aspects légaux et méthodologie
 GILLIS M. et al., *Économie du développement*, traduction de la 4^e édition américaine par B. Baron-Renault
 GOMEZ P.-Y., KORINE HARRY, *L'entreprise dans la démocratie, Une théorie politique du gouvernement des entreprises*
 GUJARATI D. N., *Économétrie*, traduction de la 4^e édition américaine par B. Bernier
 HANSEN J.-P. - PERCEBOIS J., *Énergie. Économie et politiques*
 HARRISON A., DALKIRAN E., ELSEY E., *Business international et mondialisation. Vers une nouvelle Europe*
 HEERTJE A., PIERETTI P., BARTHÉLEMY PH., *Principes Analyse conjoncturelle pour l'entreprise. Observer, comprendre, prévoir d'économie politique*. 4^e édition
 HINDRIKS J., *Gestion publique. Théorie et pratique*
 HIRSHLEIFER J., GLAZER A., HIRSHLEIFER D., *Microéconomie : théories et applications. Décision, marché, formation des prix et répartition des revenus*
 JACQUEMIN A., TULKENS H., MERCIER P., *Fondements d'économie politique*. 3^e édition
 JACQUEMIN A., PENCH L. R. (Éds), *Pour une compétitivité européenne. Rapports du Groupe Consultatif sur la Compétitivité*
 JALLADEAU J., *Introduction à la macroéconomie. Modélisations de base et redéploiements théoriques contemporains*. 2^e édition
 JALLADEAU J., DORBAIRE P., *Initiation pratique à la macroéconomie. Études de cas, exercices et QCM*. 2^e édition
 JASKOLD GABSZEWICZ J., *Théorie microéconomique*. 2^e édition
 JAUMOTTE Ch., *Les mécanismes de l'économie*
 JONES Ch. I., *Théorie de la croissance endogène*, traduction de la 1^{re} édition américaine par F. Mazerolle
 JURION B., *Économie politique*. 4^e édition
 JURION B., LECLERCQ A., *Exercices d'économie politique*
 KOHLI U., *Analyse macroéconomique*

KRUGMAN P. R. et OBSTFELD M., *Économie internationale*. 4^e édition
traduction de la 6^e édition américaine par A. Hannequart et F. Leloup

KRUGMAN P., *L'économie auto-organisatrice*, traduction de la 1^{re} édition américaine par F. Leloup. 2^e édition

KRUGMAN P., Wells R. *Macroéconomie*, traduction de la 2^e édition américaine par L. Baechler

KRUGMAN P., Wells R., *Microéconomie*, traduction de la 2^e édition américaine par L. Baechler

LANDAIS B., *Leçons de politique budgétaire*

LANDAIS B., *Leçons de politique monétaire*

LECAILLON J.-D., LE PAGE J.-M., *Économie contemporaine. Analyses et diagnostics*. 4^e édition

LEHMANN P.-J., *Économie des marchés financiers*

LEMOINE M., MADIÈS P., MADIÈS T., *Les grandes questions d'économie et finance internationales. Décoder l'actualité*. 2^e édition

LEROUX A., MARCIANO A., *Traité de philosophie économique*

LESUEUR J.-Y., SABATIER M., *Microéconomie de l'emploi. Théories et applications*

LÖWENTHAL P., *Une économie politique*

MANKIW G. N., *Macroéconomie*, traduction de la 8^e édition américaine par Jihad C. El Naboulsi. 6^e édition

MANKIW G. N., TAYLOR M. P., *Principes de l'économie*, traduction d'Élise Tosi. 3^e édition

MANSFIELD E., *Économie managériale. Théorie et applications*,
traduction et adaptation de la 4^e édition américaine par B. Jérôme

MASSÉ G., THIBAUT FR., *Intelligence économique. Un guide pour une économie de l'intelligence*

MARCIANO A., *Éthiques de l'économie. Introduction à l'étude des idées économiques*

MILGROM P., ROBERTS J., *Économie, organisation et management*

MONNIER L., THIRY B. (Éds), *Mutations structurelles et intérêt général. Vers quels nouveaux paradigmes pour l'économie publique, sociale et coopérative ?*

MUELLER C. D., FACCHINI F., FOUCAULT M., FRANÇOIS A., MAGNI-BERTON R., MELKI M., *Choix publics. Analyse économique des décisions publiques*

NORRO M., *Économies africaines. Analyse économique de l'Afrique subsaharienne*. 2^e édition

PERKINS D. H., RADELET S., LINDAUER D. L., *Économie du développement*. 3^e édition

PROMEURO, *L'Euro pour l'Europe. Des monnaies nationales à la monnaie européenne*. 2^e édition

RASMUSEN E., *Jeux et information. Introduction à la théorie des jeux*,
traduction de la 3^e édition anglaise par F. Bismans

SALVATORE D. C., *Économie internationale*,
traduction de la 9^e édition américaine par Fabienne Leloup et Achille Hannequart

SHAPIRO C., VARIAN H. R., *Économie de l'information. Guide stratégique de l'économie des réseaux*,
traduction de la 1^{re} édition américaine par F. Mazerolle

SIMON C. P., BLUME L., *Mathématiques pour économistes*, traduction de la 1^{re} édition américaine par
G. Dufrenot, O. Ferrier, M. Paul, A. Pirotte, B. Planes et M. Seris

SINN G., SINN H. W., *Démarrage à froid. Une analyse des aspects économiques de l'unification allemande*,
traduction de la 3^e édition allemande par C. Laurent

STIGLITZ J. E., WALSH C. E., Lafay J.-D., *Principes d'économie moderne*. 3^e édition,
traduction de la 3^e édition américaine par F. Mayer

SZPIRO D., *Économie monétaire et financière*.

VARIAN H., *Introduction à la microéconomie*. 6^e édition, traduction de la 7^e édition américaine par B. Thiry

VARIAN H., *Analyse microéconomique*, traduction de la 3^e édition américaine par J.-M. Hommet. 2^e édition

VAN DER LINDEN B. (Éd.), *Chômage. Réduire la fracture*

WICKENS M., *Analyse macroéconomique approfondie. Une approche par l'équilibre général dynamique*

ZÉVI A., MONZÓN CAMPOS J.-L., *Coopératives, marchés, principes coopératifs*

Politique économique

La politique économique est en pleine mutation. La crise financière et les déboires de la zone euro ont ébranlé les certitudes passées. Elles ont contraint gouvernements et institutions à sortir des sentiers battus et à rouvrir des chapitres oubliés de la théorie économique.

Les questions qui se posent sont plus pressantes que jamais. La politique budgétaire est-elle efficace pour combattre une crise ? Quelles sont les limites de l'endettement public ? Que peut la politique monétaire lorsque l'inflation est voisine de zéro ? L'État doit-il sauver les banques ? Quelles contraintes impose la participation à une union monétaire ? Jusqu'où doit aller la progressivité de l'impôt ? Comment stimuler la croissance ? Comment réformer l'assurance-chômage ?

Les outils disponibles pour répondre à ces questions sont dispersés dans des champs disciplinaires distincts et il existe souvent une fracture entre la réflexion théorique et le débat de politique économique.

Parce qu'il réunit, dans un seul volume, les faits essentiels, les principaux enseignements théoriques et l'analyse des débats actuels, ***Politique économique* s'est imposé, dès sa première publication en 2004, comme la référence pour les étudiants et les praticiens qui cherchent à se fonder sur l'analyse des faits et sur des bases théoriques solides.**

L'ouvrage a donné lieu à une édition américaine (Oxford University Press, 2010) et une traduction chinoise est en cours.

Cette troisième édition a été entièrement

refondue pour tirer les leçons des bouleversements récents.

La démarche est d'abord **méthodologique**, puis **thématique**. Elle met l'accent sur **l'utilisation pratique des outils de l'analyse économique**, avec un souci constant de **rigueur scientifique** et en mobilisant les **théories les plus récentes**. L'exposé est clair et pédagogique :

- la formalisation est présentée en encadré, ce qui permet **différents niveaux de lecture** de l'ouvrage ;
- les chapitres thématiques sont structurés en trois parties : **enjeux, théories, politiques**, ce qui permet à chacun d'organiser sa lecture selon ses besoins.

L'ouvrage s'adresse ainsi un public très large : étudiants en licence ou master d'économie, de gestion ou de sciences politiques, candidats aux concours administratifs, praticiens et observateurs de la politique économique, acteurs de la vie économique.

Agnès Bénassy-Quéré

est Professeur à l'École d'économie de Paris - Université Paris 1 et Président délégué du Conseil d'Analyse Économique.

Benoît Cœuré

est Membre du directoire de la Banque centrale européenne et Professeur associé à Sciences-Po.

Pierre Jacquet

est Président du Global Development Network (GDN).

Jean Pisani-Ferry

est Directeur du « think tank » Bruegel (Bruxelles) et Professeur associé à l'Université Paris-Dauphine.

Avec la collaboration de Pierre-Emmanuel Darpeix.



PISECO
ISBN 978-2-8041-7090-5
ISSN 2030-501X

www.deboeck.com

<http://noto.deboeck.com> : la version numérique de votre ouvrage

- 24h/24, 7 jours/7
- Offline ou online, enregistrement synchronisé
- Sur PC et tablette
- Personnalisation et partage



9 782804 170905