

Charles Wheelan

Préface d'Emmanuel Lechypre

L'ÉCONOMIE TOUTE NUE

Une science pas si
obscur que ça



pop ECONOMICS

deboeck **B**
SUPÉRIEUR

Charles Wheelan

L'ÉCONOMIE TOUTE NUE

**Une science pas si
obscur que ça**



La collection Pop Economics rassemble des ouvrages à destination du grand public présentant et appliquant, de manière divertissante, les principes fondamentaux de la science économique.

Loin de se focaliser uniquement sur les grands thèmes classiques tels que le chômage, la crise, la croissance... ces ouvrages montrent que l'approche économique peut être appliquée à n'importe quel phénomène de la vie courante, sans a priori positif ou négatif, pour en découvrir les explications sous-jacentes, invisibles ou contraires à l'intuition. L'objectif de cette collection est d'armer le lecteur d'outils, spécifiques à la science économique, de susciter le débat, la réflexion, la curiosité intellectuelle, sans position dogmatique ni prise de position idéologique.

Steven D. Levitt, Stephen J. Dubner, *Pensez comme un freak ! L'économie déjantée fait travailler vos méninges*

Tim Harford, *La logique cachée de la vie. L'économie explique-t-elle tous nos comportements ?*

Charles Wheelan, *L'économie toute nue. Une science pas si obscure que ça*

Charles Wheelan

Préface d'Emmanuel Lechypre

L'ÉCONOMIE TOUTE NUE

**Une science pas si
obscur que ça**

Traduction de Jean-François Caulier

Ouvrage original :

Naked economics. Undressing the dismal science by Charles Wheelan

Copyright © 2010, 2002 by Charles Wheelan.

All rights reserved including the rights of reproduction in whole or in part in any form.

Crédit photo Charles Wheelan :

© Jon Gilbert Fox

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

www.deboecksuperieur.com

© De Boeck Supérieur s.a., 2016
Rue du Bosquet, 7 – B-1348 Louvain-la-Neuve
Pour la traduction en langue française

1^{re} édition

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 France

Dépôt légal :

Bibliothèque nationale, Paris : septembre 2016

Bibliothèque royale de Belgique, Bruxelles :

2016/13647/021

ISSN 2466-6157

ISBN 978-2-8073-0158-0

À Leah

Recommandations

- « Je recommande la lecture de ce livre à quiconque souhaite comprendre les bases de l'économie avec un minimum d'effort, mais un maximum de plaisir. »
— Gary Becker, prix Nobel d'économie 1992.
- « J'ai littéralement dévoré *L'économie toute nue* du début à la fin. Enfin, un économiste s'adresse à moi dans ma langue. J'ai finalement pu saisir non seulement le sens de ces acronymes que je feignais de comprendre, mais aussi la mesure dans laquelle les concepts et institutions qu'ils désignent impactent potentiellement – ou réellement – ma vie. Bravo, Charles Wheelan, c'est un véritable tour de force : rendre l'étude de l'économie aussi fascinante que compréhensible, et de manière ludique de surcroît ! »
— Deborah Copaken Cogan, auteure de *Voleuse d'images*
- « Que ce soit la simple théorie de l'offre et la demande ou un sujet plus effrayant comme la théorie monétaire, ce livre parvient à expliquer notre économie mondiale de façon réellement amusante (ouf !). »
— *Book Magazine*
- « Les arcanes et le jargon souvent insondable des professionnels de l'économie sont ici traduits dans un langage accessible à tous les curieux qui se sentaient auparavant frustrés... clair, concis, instructif [et] drôle. »
— *Chicago Tribune*
- « Quelques leçons simples suffisent à Wheelan pour enseigner la manière de penser des économistes aux lecteurs les moins avertis. »
— *Kirkus Review*
- « Wheelan parvient à rendre l'étude de l'économie accessible, compréhensible et attrayante sans pour autant céder à la tentation de pervertir les problématiques les plus complexes que sont la richesse relative, la mondialisation ou encore l'importance du capital humain. Il démontre avec brio que si les conséquences économiques peuvent être mondiales, elles font néanmoins partie intégrante de notre vie quotidienne. »
— *Publishers Weekly*

Sommaire

Recommandations	7
Préface à l'édition française	11
Préface à l'édition américaine	13
Introduction	19
Remerciements	27
Chapitre I. La puissance des marchés	29
Chapitre II. L'importance des incitations	53
Chapitre III. L'État et l'économie	77
Chapitre IV. L'État et l'économie II	101
Chapitre V. Économie de l'information	123
Chapitre VI. Productivité et capital humain	145
Chapitre VII. Les marchés financiers	167
Chapitre VIII. Le pouvoir des intérêts organisés	193
Chapitre IX. Comptons les points	207
Chapitre X. La Federal Reserve	231
Chapitre XI. L'économie internationale	253
Chapitre XII. Commerce et mondialisation	277
Chapitre XIII. L'économie du développement	299
Épilogue. La vie en 2050 en sept questions	321
Notes	329
Index des noms	345
Index des notions	349

Préface à l'édition française

C'est une vieille manie : je ne commence jamais la lecture d'un livre sans avoir d'abord fait connaissance avec l'auteur. Alors, commençons par présenter Charles Wheelan. L'homme a trois casquettes. Sous la première, une tête bien pleine d'économiste, formée solidement à l'Université de Princeton et à la Harris School sur les Politiques publiques à l'Université de Chicago. Il enseigne aujourd'hui au Rockfeller Center du Dartmouth College. Sous la deuxième casquette, un esprit curieux de journaliste soucieux de comprendre, décrypter et rendre compréhensible un sujet pour le plus grand nombre : Charles Wheelan a été le correspondant du magazine *The Economist* pour le Midwest américain, et contribue régulièrement à des titres aussi prestigieux que le *Chicago Tribune*, le *New York Times*, le *Wall Street Journal* ou Yahoo finance. La troisième casquette, enfin, est celle de citoyen engagé, puisque Charles Wheelan est aussi l'un des fondateurs du parti centriste, un parti dont l'ambition est de sortir le débat politique aux États-Unis de la polarisation souvent stérile entre républicains et démocrates.

Pourquoi est-il si important de mieux connaître un auteur ? Parce que son parcours est toujours en soi une promesse. Et que la promesse, ici, est tenue avec brio. C'est d'abord l'économiste qui a choisi les thèmes abordés. Il ne s'agit pas, ici, d'un livre de curiosités économiques, d'un catalogue de petits paradoxes amusants, mais anecdotiques et sans grande portée. Non : dans ce livre, ce sont toutes les grandes thématiques économiques que Charles Wheelan aborde de front, et le sommaire de ce livre est plus proche de celui des grands manuels universitaires que des livres d'économie de « chaise longue » qui ont fait florès ces dernières années. Chaque chapitre couvre ainsi tous les grands pans de la théorie économique : le fonctionnement des marchés ; l'importance des incitations dans les comportements des acteurs économiques ; le rôle de l'État dans une économie de marché ; l'enjeu de la qualité de l'information dans les décisions des consommateurs, des chefs d'entreprise ou des banquiers ; le fonctionnement des marchés financiers ; le rôle des lobbies ; la place des banques centrales et les enjeux de la politique monétaire ; les grandes lois qui régissent le commerce mondial, la façon dont la mondialisation bouleverse les circuits de production entre pays ou la théorie du développement.

Mais c'est lorsqu'il prend sa plume de journaliste que Charles Wheelan donne tout son intérêt et son originalité au livre. Car il ne s'agit pas « d'émettre » un message solide, encore faut-il que ce message soit « reçu ». Et la maîtrise avec laquelle sont employés ici tous les outils de la pédagogie est exceptionnelle, des chiffres étonnants aux anecdotes historiques, en passant par les événements de la vie quotidienne, sans oublier de nombreuses citations toujours à propos. Comment mieux comprendre, par exemple, la problématique des incitations qu'avec l'exemple du rhinocéros noir dont on doit couper la corne pour assurer sa survie ? Quel meilleur exemple pour mesurer les enjeux de l'économie de l'information que le génie de Mac Donald's, puisqu'on en sait plus sur un resto Mac Do avant d'y avoir mis les pieds n'importe où dans le monde que dans n'importe quel petit restaurant de son quartier dont on passe la porte pour la première fois.

Enfin, c'est l'homme engagé qui donne à ce livre sa portée sociétale. Parce qu'il nous fait prendre conscience que les actes de chacun sont importants pour tous : avant qu'un produit arrive dans les mains d'un consommateur, il a été fabriqué par un producteur à partir de matières premières extraites par des mineurs ou des agriculteurs, puis distribué par un commerçant. Ensuite, après avoir été utilisé, il sera peut-être revendu d'occasion ou directement jeté, peut-être recyclé. Charles Wheelan n'a pas son pareil pour expliquer, à chaque stade, la formation des coûts et des prix, les rapports entre acheteurs et vendeurs. Chacun, à son niveau, défend ses intérêts et subit ses contraintes. Mais Charles Wheelan nous rappelle opportunément que le fonctionnement de la société ne peut être harmonieux que si chacun, dans un coin de sa tête, est aussi un minimum conscient des problématiques des autres maillons de la chaîne, dont il est forcément, à un moment ou à un autre, dépendant.

Enfin, ce livre est de la race de ceux qui modifient à la fois la façon de percevoir une discipline, et la façon de percevoir le monde. Percevoir une discipline : au fil des pages apparaît la vraie nature de l'économie, plus proche de la médecine que des sciences dures comme la physique ou la chimie, ou que des sciences molles comme la sociologie ou la philosophie.

Percevoir le monde : en refermant ce livre, le lecteur ne regardera plus son patron ni ses collègues de la même façon. Il ne jugera plus de l'action d'un gouvernement ni ne paiera ses impôts comme avant. Il ne regardera plus jamais une étiquette dans un supermarché ni un billet de banque comme il les regardait avant. Il ne regardera plus un riche dans sa limousine ou un pauvre dans la rue avec le même regard. Il ne placera plus forcément ses économies comme avant et il aura de nouvelles interrogations lorsqu'il s'installera au volant de sa voiture.

Bref avec *L'économie toute nue* l'aventure ne se termine pas lorsqu'on referme le livre. Elle ne fait que commencer...

Préface à l'édition américaine

Par Burton G. Malkiel

« L'économie est une science lugubre ». On attribue généralement cette déclaration vieille de plus d'un siècle à l'économiste écossais Thomas Carlyle, tant l'économie semblait ennuyeuse, sans intérêt, brouillonne et construisant chaque assertion par « d'un côté – on the one hand – ... d'un autre côté – on the other hand », à un tel point qu'on raconte que, pour éviter toute ambiguïté, Harry Truman ne voulait plus traiter qu'avec des économistes manchots. En fait, Carlyle avait à l'esprit tout autre chose. Il souhaitait attirer notre attention sur l'omniprésence du phénomène de rareté : nous devons faire des choix entre différentes sources concurrentes de satisfaction, entre manger de la confiture aujourd'hui ou demain, ainsi qu'entre des objectifs et des valeurs conflictuels. Mais, plus que tout, notre sombre Écossais voulait souligner que tout a un coût et qu'on ne produit rien sans travail ni sacrifice.

C'est un fait, beaucoup de gens trouvent que l'économie et les économistes sont lugubres au sens trivial du terme, c'est-à-dire vraiment ennuyeux. Comme l'énonce une de ses définitions, « un économiste est une personne habile avec les chiffres, mais qui n'a pas suffisamment de personnalité pour devenir comptable. » Les économistes doivent largement cette image terne à leur tendance à écrire de façon opaque, à leur utilisation de graphiques hermétiques et à leur emploi excessif des mathématiques. De plus, ils refusent souvent d'admettre qu'ils n'ont pas de réponse.

Pourquoi l'économie subit-elle autant de moqueries ? Pourquoi tant d'étudiants ont-ils les yeux écarquillés une fois confrontés à son étude en tant que discipline ? Je dirais : parce que les économistes n'écrivent en général pas très bien et que la plupart de leurs articles comportent bien trop de manipulations algébriques et de graphiques complexes. En outre, peu d'économistes sont capables de transmettre l'incroyable jouissance que procure une analyse économique ou d'en montrer la pertinence dans la vie de tous les jours. Le livre de Charles Wheelan en

est le contre-exemple. À l'inverse du roi Midas, Wheelan a le pouvoir de changer l'or en quelque chose de concret.

Ce livre est vraiment unique. Il ne comporte aucune équation, aucun graphique indéchiffrable, et refuse d'employer un jargon inaccessible. Même si la plupart des idées en économie se fondent sur des équations et des graphiques, Wheelan nous montre qu'il est possible de les exprimer en français courant. Il réduit l'économie à son plus simple appareil. Il nous prouve que la notion d'« économiste lucide » n'est pas un oxymore.

À la lecture de ces pages, nous découvrons que bien des critiques formulées à l'égard des économistes ne sont pas méritées. L'analyse économique est une matière ardue et complexe – et dans bien des cas plus complexe que l'analyse scientifique en physique. La physique est en mesure d'exposer élégamment des systèmes autonomes simples tels que la révolution des planètes autour du soleil ou celle des électrons en orbite autour d'un atome. Mais même la physique peine à comprendre certains phénomènes naturels. Les prévisions météorologiques en sont un bon exemple. Malgré les observations sophistiquées par satellites et des modèles de prévision pointus, les météorologues sont souvent bien en mal de proposer mieux qu'une prévision naïve telle que « le temps de demain sera sensiblement identique à celui d'aujourd'hui ». Certes, le modèle d'inertie passe à côté de tout renversement de situation, mais il atteint néanmoins d'excellents résultats globaux. Et lorsque l'on demande aux prévisionnistes d'établir des projections à plus long terme sur des sujets comme le réchauffement climatique, les prévisions économiques apparaissent, en comparaison, ultra-précises.

L'économie est bien plus compliquée que la physique, car on ne peut en général pas recourir à des expériences contrôlées en laboratoire et les gens ne réagissent pas toujours de la manière prévue. L'économie comportementale est le nouveau champ d'études qui attire toute l'attention. Elle jette un pont entre les approches psychologiques et économiques, mais nous sommes toujours bien incapables de prédire les comportements individuels avec précision. Que nous soyons loin de tout comprendre ne signifie pas pour autant que nous ne comprenons rien. Nous savons par exemple que les incitations ont une forte influence sur les comportements des individus. Nous avons accumulé une solide base de savoirs en observant de nombreuses régularités logiques. Nous savons qu'à chaque vente correspond un achat, et que les opportunités flagrantes de faire du profit sont rarement négligées – ce qui sous-tend la théorie de l'efficacité des marchés obligataires.

Aussi inexacte soit-elle, l'économie impacte de manière directe nos vies et joue un rôle fondamental dans les décisions politiques de nos

gouvernements. Les économistes influencent tous les niveaux de pouvoir de l'État. Il est de notoriété publique que ce sont les économistes de l'État qui dictent les impératifs de croissance et de plein-emploi tout en maintenant l'inflation à un faible niveau. Souvenez-vous du célèbre slogan de campagne de Bill Clinton pour les présidentielles de 1992 : « C'est ça l'économie, idiot ! ». Promouvoir la concurrence et restreindre les pouvoirs de monopole (ministère de la Justice), limiter la pollution (agence nationale de la protection de l'environnement) ou assurer les soins de santé (ministère de la Santé) sont autant d'exemples d'activités de premier plan menées par les différents cabinets publics comportant une dimension économique cruciale. Il est en effet difficile d'imaginer une quelconque décision politique, qu'elle relève du social, des prélèvements, des dépenses, de l'agriculture, des relations internationales ou de la sécurité intérieure, qui soit sans conséquence économique. Aussi sceptiques que soient les politiciens quant à la faculté des économistes de résoudre ces problèmes, leurs conseils ne sont jamais ignorés. Comme l'écrivit John Maynard Keynes, « les hommes de terrain, qui se croient libres de toute influence intellectuelle, sont en général les esclaves de quelque économiste défunt. Les insensés qui sont au pouvoir et qui entendent des voix venues du ciel tirent leur frénésie de ce qu'un intellectuel a scribouillé quelques années auparavant. »

L'influence des économistes se répand également de manière croissante dans le monde des affaires et de la finance. Peter Lynch, ancien administrateur du fonds collectif d'investissement Fidelity Management, a un jour affirmé que si vous discutiez pendant quatorze minutes avec un économiste, vous en perdiez douze. L'ironie de l'histoire est que ce sont précisément les économistes de la finance qui ont développé les techniques permettant d'évaluer la performance des administrateurs de fonds collectifs d'investissement. Les économistes ont de l'influence sur un nombre incalculable de décisions entrepreneuriales. Leurs projections permettent d'évaluer la demande de produits de firmes aussi diverses que General Motors ou Procter & Gamble. Ils sont également embauchés par nombre d'agences de consultance pour effectuer des contrôles d'inventaire ou de la planification stratégique. Ils aident les firmes d'investissement à composer leur portefeuille d'actions en analysant les arbitrages entre rendement escompté et risque. Ils conseillent les chefs de cabinets financiers de grands groupes sur la politique de dividendes à mener, ainsi que sur l'effet attendu d'une dette plus ou moins importante sur le prix de l'action de la firme. Sur les marchés financiers, les traders des principales places boursières émettent des options d'achat ou de vente à des prix calculés par des programmes informatiques développés

à partir de modèles économiques. Le fait est que l'analyse économique s'avère incroyablement utile tant aux investisseurs et aux producteurs, qu'aux décideurs politiques.

Les problèmes quotidiens, qui laissent perplexes le simple consommateur, jouissent également de l'éclairage des économistes. Pourquoi est-il si difficile à un individu de choisir une police d'assurance maladie ? Pourquoi, en voyage, préférons-nous nous arrêter au McDonald's alors que tant d'autres restaurants font certainement de meilleurs hamburgers ? Pourquoi tenons-nous tant à inscrire nos enfants dans une école de prestige alors que les autres écoles offrent certainement un niveau d'éducation comparable à un meilleur prix ? Vous êtes-vous jamais demandé à quoi correspondent dans la vie réelle les expressions « sélection adverse », « bien public » ou « dilemme du prisonnier » ? C'est de tous ces sujets que traite ce délicieux livre.

On raconte souvent que, si vous posez la même question à dix économistes, vous obtiendrez dix réponses différentes. Mais je parie que si vous demandez à dix économistes pourquoi il y a pénurie de taxis et d'appartements à New York, les dix vous répondront que ce sont la limitation du nombre de licences de taxi et le contrôle des loyers qui restreignent l'offre de ces biens et services. Bien d'autres sujets recueillent l'accord quasi unanime des économistes. Une majorité écrasante d'économistes s'accorde sur le fait que le libre-échange international améliore les conditions de vie, et que les taxes et quotas d'importations réduisent le bien-être général. Ils s'accordent également en général sur le fait que le contrôle des loyers réduit la quantité et la qualité des logements disponibles. Quasiment tous les économistes ont prédit que les activités économiques subiraient une contraction consécutive aux attentats du 11 septembre 2001. De ma propre expérience politique, je peux affirmer qu'il y a moins de divergences d'opinions entre les économistes (qu'ils soient de droite ou de gauche) qu'entre les économistes et ceux qui sont issus d'autres disciplines. Même d'obédiences politiques différentes, les économistes s'entendent sur la plupart des sujets. Deux économistes de bords politiques différents trouveront un terrain d'entente, ce qui n'est pas le cas des politiciens.

La raison en est, je pense, que les économistes ont une façon bien particulière de se représenter le monde ainsi que d'aborder les problèmes. Penser comme un économiste implique une chaîne de raisonnement logique en conjonction avec des modèles simplifiés tels que l'offre et la demande. Cela implique d'identifier les arbitrages sous contraintes ; de mesurer le coût d'un choix par rapport aux bénéfices sacrifiés d'un autre ; d'essayer d'atteindre une solution efficace – c'est-à-dire tirer le

plus possible de ressources limitées ; d'adapter une démarche marginaliste ou incrémentale ; de mesurer les bénéfices additionnels générés par la mise en œuvre d'un coût additionnel ; d'admettre la polyvalence des ressources et leur substitution possible pour atteindre l'objectif désiré. Et finalement, les économistes ont cette prétention de croire que le bien-être s'améliore lorsque les individus sont libres de réaliser leurs propres choix et que les marchés en concurrence offrent un mécanisme particulièrement efficace pour laisser s'exprimer les choix individuels. Bien que tous les problèmes économiques aient une dimension normative (ce qui devrait être), penser comme un économiste suppose une approche analytique faisant abstraction des questions de « valeur » ou minimisant tout au moins leur importance.

Ce livre est un bijou à la fois bien équilibré et extrêmement complet. Il présente les bienfaits d'un marché libre quant à nos conditions de vie et montre pourquoi les économies planifiées échouent à améliorer le sort de leurs citoyens. Il reconnaît en même temps le rôle crucial joué par l'État dans l'établissement d'un cadre légal rendant ces marchés possibles ainsi que dans la fourniture de biens publics. Il reconnaît également le rôle correcteur joué par l'État dans les situations où le marché génère des externalités indésirables telles que la pollution ou lorsque les marchés privés ne parviennent pas à produire un bien pourtant désiré par les individus.

Vous êtes-vous jamais demandé pourquoi les éleveurs de chèvres mohair recevaient des subventions publiques depuis des décennies ? Wheelan nous en explique les raisons politiques et économiques. Comprenez-vous réellement pourquoi on dit que Ben Bernanke est la deuxième personne la plus influente des États-Unis ? Wheelan parvient à démystifier l'impact d'une politique monétaire sur l'activité économique. Admettez-vous enfin que vous n'avez jamais compris la scène finale du film *Un fauteuil pour deux* où le méchant se fait anéantir sur le marché à terme ? Wheelan rend complètement limpide la théorie de l'offre et la demande. Vous êtes-vous jamais posé la question de la pertinence des arguments avancés par les opposants à la mondialisation et demandé si les pays développés et émergents s'en sortiraient vraiment mieux avec davantage de protectionnisme ? Wheelan tire les choses au clair. Vous vous sentez perdu et perplexe face aux différentes argumentations des débats économiques lorsque vous lisez les journaux ? Dans un langage dépourvu de jargon, en décortiquant le politique, Wheelan ramène les choses à l'essentiel. Il détricote ainsi le discours public et politique et transforme avec brio cette science lugubre en matière vivante.

Wheelan nous livre un guide d'initiation à l'économie très agréable à lire. En ramenant l'économie à ses fondamentaux, il fait du lecteur un citoyen

averti mieux à même de comprendre les principales problématiques économiques actuelles. Il démontre que l'économie peut s'expliquer sans graphiques, tableaux ou équations, et peut même être passionnante. Ce livre sera très certainement un complément de lectures utile aux lycéens et universitaires abordant pour la première fois un cours d'économie. Et plus encore, ce livre peut se suffire à lui-même comme introduction à la matière et changera la perception des gens pour qui l'économie était une matière terriblement laborieuse et irrémédiablement ennuyeuse. J'ai toujours voulu écrire un livre d'introduction à l'économie, mais mes différentes activités m'en ont empêché. En tout cas, si je l'avais fait, j'aurais voulu que ce soit celui-ci.

BURTON G. MALKIEL
Princeton, New Jersey

Introduction

La scène est incroyablement familière. Dans une grande université américaine, un doctorant se tient devant un immense amphithéâtre et recouvre le tableau noir d'équations et de graphiques. Il parle un anglais parfait, ou peut-être pas. La matière est technique et aride. Arrive le jour de l'examen. On demande aux étudiants de construire une courbe de demande ou de dériver une fonction de coût total. Bienvenue au cours d'introduction à l'économie !

On demande rarement aux étudiants – alors qu'on le pourrait très bien – quels principes de base de l'économie expliquent en quoi la chute de l'URSS était inévitable (sans système de prix, l'allocation des ressources est d'une complexité indépassable sur la durée), quels avantages économiques les non-fumeurs retirent de la présence de fumeurs (ces derniers, mourant plus jeunes, laissent plus de Sécurité sociale et d'allocations de retraite pour les autres), ou encore quels pourraient être les effets pervers pour les femmes de l'allongement de la durée légale du congé de maternité (le risque, pour les jeunes femmes, de discrimination à l'embauche augmente).

Certains étudiants s'accrocheront assez longtemps à la discipline pour en apprécier la perspective globale. Mais une vaste majorité abandonnera avant. En fait, les étudiants les plus brillants, qui disposent d'une certaine curiosité intellectuelle, sueront toutes les gouttes de leur corps pour réussir l'examen du cours d'économie avant de tourner définitivement le dos à cette matière. L'économie est reléguée aux archives, avec les mathématiques et la chimie, sujets ô combien rigoureux, requérant de considérables efforts de mémorisation et si éloignés de la concrétude de la vie. Et, bien sûr, nombre d'étudiants brillants éviteront simplement de choisir ce cours dès le début. Cela est vraiment regrettable pour deux raisons.

Premièrement, de nombreuses personnes intellectuellement curieuses passeront à côté d'un sujet provocateur, puissant et d'une grande pertinence sur quasiment chacun des aspects de nos vies. L'économie nous offre un éclairage sur les problématiques publiques, du don d'organes aux programmes de discrimination positive. La discipline se veut tantôt

intuitive, tantôt délicieusement contre-intuitive, agrémentée de grands penseurs. Certains, tels qu'Adam Smith ou Milton Friedman, sont parvenus à capter l'attention du grand public. D'autres, tels que Gary Becker ou George Akerlof, n'ont pas reçu la reconnaissance qu'ils méritaient en dehors du milieu académique. Bien trop de personnes ont un jour été effrayées par ce sujet pourtant fascinant, qui devrait être rendu plus accessible, et préfèrent désormais se délecter d'un livre sur la guerre civile ou d'une biographie de Samuel Johnson.

Deuxièmement, la plupart de nos concitoyens les plus brillants sont des illettrés en économie. Les médias parlent sans cesse du très puissant Ben Bernanke, qui a joué un rôle crucial dans la réponse apportée par le gouvernement américain à la crise financière mondiale. Mais combien peuvent expliquer ce qu'il fait précisément ? En réalité, même nos leaders politiques auraient bien besoin d'une bonne dose de cours d'économie. Dans presque tous les débats politiques, il y a toujours au moins un candidat pour déclarer que les délocalisations et la mondialisation « volent » nos emplois américains, ce qui a pour effet de nous appauvrir et d'augmenter le taux de chômage. Comme sur n'importe quel marché en concurrence, le commerce international génère des perdants. Mais dire qu'il aggrave la situation collective est tout simplement faux. Ce genre de déclaration sur l'économie équivaut à mettre en garde la marine américaine contre le danger de naviguer trop loin et de se précipiter au-delà des limites du monde. Selon moi, Ross Perot – un candidat saugrenu aux présidentielles de 1992 (en même temps que Bill Clinton et George H.W. Bush) – a fait les déclarations de ce genre les plus pittoresques que j'aie entendues. Lors des débats présidentiels, Perot soutenait avec fermeté que l'Accord de libre-échange nord-américain serait un « tourbillon géant » emportant les emplois américains vers le Mexique. Même si l'expression était du plus bel effet, elle était économiquement fautive. L'histoire en est témoin.

On aurait pu dire de la campagne de Perot qu'elle fut « une tempête dans un verre d'eau ». Cela ne signifie pas pour autant que les autres leaders mondiaux qui ont été élus présentent un meilleur bagage en économie. Le programme mis en place par l'État français dans les années 2000 pour résorber le taux de chômage persistant à deux chiffres n'était qu'un miroir aux alouettes. L'idée du gouvernement socialiste était d'abaisser de trente-neuf à trente-cinq heures la durée légale de travail hebdomadaire ; la logique étant que si les travailleurs travaillent moins d'heures, cela créerait de l'emploi pour les chômeurs. Cette politique, sous ses attraits intuitifs, est aussi efficace que des sangsues pour sucer les toxines de notre corps. Seulement voilà, les sangsues tout autant que les trente-cinq heures ne font qu'empirer la situation à long terme.

L'erreur commise par cette politique en France a été de considérer que le nombre d'emplois est un stock fixe qu'il convient dès lors de rationner. Quelle absurdité. Sur les trente dernières années, le développement d'Internet a permis de créer des millions de nouveaux emplois aux États-Unis – des emplois qui, non seulement, n'existaient pas dans les années 1980, mais que l'on n'aurait même pas pu imaginer à l'époque – et tout ça, sans qu'un gouvernement n'essaye vainement de répartir le temps de travail.

Face à l'incapacité de cette politique à résoudre le problème du chômage, le gouvernement de Sarkozy a fait passer une loi en 2008 autorisant entreprises et travailleurs à négocier des heures supplémentaires au-delà des trente-cinq heures. Aucun économiste sain d'esprit n'aurait parié sur cette politique – ce qui ne veut pas forcément dire que les politiciens (et ceux qui les élisent) auraient écouté leurs conseils.

De leur côté, les États-Unis ne sont pas mieux immunisés contre les problèmes économiques. La première fois que des manifestants antimondialisation sont descendus dans la rue, brisant des vitrines et retournant des voitures, c'était à Seattle en 1999, pour protester contre la tenue de la réunion de l'Organisation mondiale du commerce. Était-ce justifié ? La mondialisation et le commerce international florissant vont-ils détruire l'environnement, exploiter les travailleurs des pays en développement et installer des McDonald's à chaque coin de rue ? Ou Thomas Friedman, chroniqueur au *New York Times*, était-il plus proche de la réalité en qualifiant les manifestants d'« arche de Noé d'idéalistes rétrogrades, de syndicalistes protectionnistes et de hippies fumeurs de joints » ?

Lors des primaires aux présidentielles de 2008, Barack Obama a vertement critiqué l'Accord de libre-échange nord-américain, négocié par son prédécesseur démocrate Bill Clinton. La position d'Obama était-elle celle d'un bon économiste ou plutôt d'un bon politicien (sachant qu'il se présentait contre l'épouse de Bill Clinton) ? Ce sera à vous de décider quand vous aurez lu le chapitre XII.

La seule chose que je peux vous promettre dans ce livre, c'est qu'il n'y aura aucun graphique, aucun tableau et aucune équation. Ces outils sont néanmoins utiles en économie. En effet, les mathématiques offrent une manière simple, voire élégante, de représenter le monde. Un peu comme de vous dire qu'il fait 20° C dehors plutôt que d'essayer de vous décrire la sensation de chaud ou froid que l'air vous inspire. Mais, fondamentalement, les idées les plus importantes en économie restent intuitives. Leur force réside dans la logique et la rigueur d'analyse des problèmes quotidiens. Considérons cette expérience de pensée de Glenn Loury, théoricien économique à l'université de Boston : dix candidats postulent pour un unique poste vacant. Parmi eux, neuf sont blancs et un seul est noir.

L'entreprise qui recrute s'est engagée dans une politique de discrimination positive, spécifiant qu'en présence de deux candidats d'égales qualités, si l'un est issu d'une minorité et l'autre pas, le poste revient au premier.

Supposons maintenant que deux candidats sortent réellement du lot ; un Blanc et un Noir. Conformément à sa politique, l'entreprise engage le candidat noir. Loury (qui est noir) met le doigt sur un point subtil, mais clair : il n'y a qu'un seul candidat blanc qui se retrouve désavantagé par la discrimination positive, tous les autres n'auraient de toute manière pas eu le poste. *Néanmoins, c'est l'ensemble des neuf candidats blancs qui se sentent floués par cette politique de discrimination positive.* Loury n'est pas vraiment ce qu'on appelle un fervent défenseur de la discrimination positive. Il apporte simplement à la discussion une nuance trop souvent négligée. Une politique de discrimination positive peut en effet produire sur les relations interraciales l'effet inverse de celui recherché.

Considérons maintenant une proposition de loi fréquemment posée sur la table obligeant les assureurs à couvrir les frais de deux nuits d'hôpital au lieu d'une pour les femmes venant d'accoucher. Cette proposition était tellement importante aux yeux du président Bill Clinton que, lors de son discours sur l'état de l'Union de 1998, il fit la promesse de mettre un terme aux accouchements « drive-in ». Or, cette obligation représente un coût qu'il convient d'expliquer. Dans la plupart des cas, une nuit supplémentaire à l'hôpital n'est pas une nécessité médicale, mais ça coûte cher. C'est pourquoi les nouveaux parents – et les compagnies d'assurances – ne veulent pas la payer. Si la loi oblige les compagnies d'assurances à offrir ce luxe (ou tout autre avantage), elles récupéreront ce coût additionnel en augmentant les primes. Et chaque fois que les primes augmentent, certaines personnes se retrouvent dans l'impossibilité de s'offrir une assurance maladie et ne sont plus couvertes. La vraie question politique à se poser est la suivante : veut-on vraiment améliorer le confort de certaines femmes sachant qu'en contrepartie, certaines personnes n'auront plus accès aux soins élémentaires ?

L'arbitrage sous-jacent à cette question apparemment pointue trouve un écho retentissant dans les débats sur la réforme du système des soins de santé aux États-Unis. Plus une couverture santé est généreuse, plus elle coûte. Et ce, qu'elle soit privée ou publique. On porte trop peu d'attention à la question réellement pertinente concernant la réforme du système de santé : dans cette prolifération de technologies médicales aux coûts exorbitants, dont certaines produisent de bons résultats et d'autres pas, comment concevoir un système qui accepte les procédures justifiant leur coût et qui écarte les autres ?

L'économie est-elle une vitrine du parti républicain ? Pas vraiment. Même Milton Friedman, prix Nobel d'économie et porte-parole éloquent

du marché libre, concéderait volontiers qu'un marché sans garde-fou peut entraîner des résultats profondément défaillants. Considérons l'amour des Américains pour leurs véhicules. Le fait que nous apprécions les voitures n'est pas le problème ; le problème est que, lorsque nous conduisons, le prix payé ne couvre pas l'entièreté des coûts que cela engendre. Bien entendu, nous avons acheté notre voiture et nous payons ses entretiens, l'assurance et le carburant. Mais nous ne payons rien pour les autres coûts considérables que nous engendrons en conduisant : l'émission de gaz polluants, la congestion du trafic, l'usure des routes, le danger que nous représentons pour les plus petits véhicules... l'effet est comparable à une nuit en discothèque avec la carte de crédit de papa : nous faisons plein de choses que nous n'aurions pas faites si nous avions dû les payer de notre poche. Nos voitures sont surdimensionnées, nous boudons les transports en commun, et nous préférons habiter en banlieue et rouler plus.

La facture de ce genre de comportement n'est pas réglée par l'individu, mais par la société – sous forme de pollution, réchauffement climatique et d'expansion urbaine. La meilleure façon de traiter ces problèmes croissants n'a rien à voir avec le laisser-faire prôné par les conservateurs. Il faut plus de taxes sur les voitures et le carburant. Seul ce type de mesures, dont nous parlerons au chapitre III, nous fera prendre conscience du coût réel que nous imposons à la société en nous installant au volant d'une voiture (ou d'un 4 × 4 rugissant). Des subventions plus importantes pourraient aussi récompenser les usagers ayant décidé d'abandonner leur voiture au profit des transports en commun.

Les économistes traitent également d'affaires plus importantes comme la discrimination. Historiquement, observe-t-on une discrimination à l'égard des femmes de la part des différents orchestres symphoniques à travers le monde ? C'est cette question de recherche que se sont posée les économistes Claudia Goldin de Harvard et Cécilia Rouse de Princeton. Dès les années 1950, les orchestres américains ont commencé à faire passer des auditions à l'aveugle. L'aspirant devait jouer derrière un écran et les jurés ne connaissaient ni son identité ni son sexe. Les auditions à l'aveugle ont-elles permis à davantage de femmes d'être engagées ? Oui, et pas qu'un peu. Ces auditions anonymes ont augmenté de 50 % le nombre de femmes passant le premier tour et de plusieurs fois leurs chances d'arriver à l'audition finale^{II}.

L'économie nous offre un ensemble d'outils analytiques puissants, pas forcément difficiles à manier, qui nous permettent de comprendre rétrospectivement les raisons pour lesquelles tel événement s'est déroulé de la

sorte ; de scruter notre entourage et d'expliquer le monde ; d'établir des prévisions et d'anticiper les effets des changements politiques majeurs. L'économie n'est pas différente de la gravité : l'ignorer c'est s'exposer à de bien mauvaises surprises.

La chute de la banque d'investissement Lehman Brothers déclarée en faillite le 15 septembre 2008, fut le point de départ de la « crise financière » qui mérite son appellation de pire récession économique depuis la Grande Dépression. Comment tout cela est-il arrivé ? Comment tant de consommateurs, supposés avoir une compréhension rationnelle de leur propre bien-être, ont-ils pu finir écrasés par une « bulle » immobilière ? Qui sont ces andouilles qui leur ont prêté autant d'argent ? Qu'est-ce qui a pris à Wall Street de créer des choses comme les « CDO » et les contrats d'échange sur défaut de crédit, et pourquoi se sont-ils avérés dévastateurs pour le système financier ?

Au chapitre II, nous verrons que la plupart des comportements imprudents qui ont mené à la crise financière étaient prévisibles étant donné les incitations du système. Pourquoi les courtiers ont-ils encouragé autant de prêts immobiliers inconsidérés ? *Parce que ce n'était pas leur argent !* Ils recevaient de la banque une commission pour chaque prêt accordé. Ils avaient donc tout intérêt à vendre le plus possible de prêts immobiliers, et plus le prêt était important, plus la commission l'était aussi.

Reste à savoir pourquoi les banques ont accepté de risquer autant leur capital (vu les incitations données aux courtiers censés leur amener des clients) ? Tout simplement parce qu'elles « vendaient » ensuite la plupart de ces prêts immobiliers. Un tiers investisseur payait à la banque un montant forfaitaire en échange du droit de perception des flux de remboursements futurs des prêts. (Cela ne vous rappelle-t-il pas le jeu de la patate chaude ? On se moque bien de savoir que le prêt est pourri tant qu'on peut le refiler à quelqu'un d'autre avant que l'emprunteur fasse défaut.)

Mais qui serait prêt à racheter ces emprunts ? C'est ce que nous verrons en détail au chapitre II, mais je vous donne déjà un indice : Wall Street s'en est mêlé et ça ne s'est pas bien terminé.

Malgré tout ce que je viens d'écrire, je dois bien avouer que la profession d'économiste était en train de vivre une remise en question. Si, après coup, la crise financière paraissait inéluctable, peu d'économistes l'avaient vue venir (à quelques exceptions notables près). Presque personne n'en avait prédit la gravité. À l'automne 2005, certains économistes renommés écrivaient même dans un prestigieux journal : « Nos analyses ne décèlent la présence d'aucune bulle immobilière jusqu'à la fin 2004^{III} ».

Erreur. En fait, l'article était encore pire qu'erroné puisqu'il refusait de voir les signes évidents pour tout le monde d'une telle bulle. C'est

Index des notions

Les numéros de page suivis de n renvoient aux notes.

A

Accord de libre-échange
 nord-américain (NAFTA) :
 20-21, 154, 194, 201
Actifs toxiques : 64, 190
Actions : 168, 174, 179-184, 244
Aérienne, compagnie : 40, 42, 92,
 173, 264
Allocation des ressources : 19, 105
Anomalie du marché : 185
Antitrust, loi : 92
Appel d'offres : 104
Arbitrage : 16, 22, 34, 49, 70, 83,
 108, 117, 214, 269
Asiatiques, « dragons » : 289, 300,
 305, 312
Asymétrie d'information : 127-143
Ateliers clandestins : 47, 160, 290
Avantage absolu : 280
Avantage comparatif : 281, 293

B

Banque centrale : 242-244, 247, 254,
 261-270
Banque mondiale : 32, 133, 275,
 296, 302, 306, 313, 317
Barrières à l'entrée : 40, 111
Bien public : 93-94, 104, 120
Biens (non) commercialisables : 257
Big Mac Index : 258, 269
Brevet : 40, 89
Budgétaire, déficit : 225, 311

C

Café : 173, 216, 264
Capital : 114, 169, 176, 234, 245, 303

Capitalisme : 45, 68, 87, 119, 137,
 201, 276, 301, 323
Capitalisme de connivence : 107
Chômage : 20, 71, 118, 151, 161, 215,
 220-226, 232, 235, 263, 284,
 323
Coca-Cola : 29, 138, 282, 304
Commun(es), bien ou ressources :
 54, 67, 90
Communisme : 29, 45, 106
Comportementale, économie : 14,
 25, 48, 98, 183
Concurrence : 17, 40, 44, 47, 61,
 69, 88, 103, 111, 151, 160,
 201, 282, 288
Corruption : 92, 112, 206, 290, 301,
 304, 316
Coût : 37, 54, 59, 81, 83, 89, 93, 103,
 108, 113, 125, 129, 131, 137,
 158, 202, 210, 228, 232, 240,
 245, 250, 259, 286, 304
Coût privé et social : 82-87, 109
Coût social : 82
Coûts privés : 78
Credit default swaps : 168, 175, 218
Crise financière de 2007-2008 :
 24-26, 50, 63, 176, 187, 189,
 216, 219, 262, 268, 326
Croissance démographique : 158
Croissance économique : 71, 97,
 112, 118, 148, 162, 209, 212,
 224, 238, 249, 252, 290, 297,
 302, 313, 319
Cycles économiques : 220, 226, 326

D

Déflation : 232, 249
Demande : 38, 41, 46, 56, 61, 151, 160,
 196, 233, 235, 253, 260, 273

Démocratie : 51, 313
 Destruction créatrice : 68, 152,
 200, 282, 285
 Devises : 241, 253-256, 260-265
 Dilemme du prisonnier : 66-67
 Discrimination, information et :
 124
 Discrimination par les prix : 42, 89n
 Diversification : 50, 174, 182, 188
 Droit de douane : 107, 269, 287
 Droits de propriété : 68, 85-90,
 111, 157, 302-304
Dutch disease : 312

E

Économie souterraine : 71
 Efficience, théorie de l'efficience
 des marchés : 14, 181-185
 Exportations : 155, 260, 273, 279,
 288, 312
 Externalité : 77-85, 119, 292

F

Fonds monétaire international
 (FMI) : 169, 176, 266, 275

G

General Agreement on Tariff and
 Trade (GATT) : 287
 Global New Deal : 288
 Grande Dépression : 24, 208, 230,
 250, 263
 Groupe de pression : 197, 204
 Guerre froide : 30, 327

H

Hyperinflation : 244, 246, 265, 311

I

Image de marque : 136
 Importations : 40, 69, 227, 259, 272,
 282, 288-290
 Incitations : 14, 24, 53-75, 102, 161,
 246, 308, 324

Indicateurs économiques : 223-
 230
 Indice de développement humain
 (IDH) : 213, 290
 Indice de Gini : 225
 Indice des prix à la consommation :
 240, 242
 Inégalités : 146, 159, 225, 307, 323
 Inflation : 170, 207, 233-250, 262,
 274, 311

L

Laffer, courbe de : 115
 Lehman Brothers : 24, 63, 218,
 251, 326
 Libéralisation financière : 269
 Licence : 67, 107, 200
 Ligne de pauvreté : 74, 154, 224
 Liquidité : 188
 Lorenz, courbe de : 225n
 Luxe, biens de : 32

M

Main invisible : 29, 68, 80, 177
 Marché des devises : 253, 260
 Marché libre : 17, 162, 200
 Marché noir, voir aussi « économie
 souterraine » : 45, 53, 89n,
 112, 256
 Marchés boursiers : 187, 208, 268
 McDonald's : 16, 21, 123, 135, 148,
 258, 269, 278, 291
 Medicare : 104, 128, 229
 Mercredi Noir : 255
 Microcrédits : 169
 Microsoft : 40, 57, 89, 160, 163,
 189, 280
 Mondialisation : 47, 70, 160, 202,
 277-298
 Monopole : 40, 89, 92, 102-104,
 138

N

Nations unies : 109, 213, 257, 285
 Niveau de vie : 153, 209, 257, 278,
 305, 321

O

Okun, loi d' : 224
 Opep : 45-46
 Organisation mondiale du commerce : 21, 202-203, 287

P

Parité de pouvoir d'achat : 257-259
 Passager clandestin : 54, 95
 Pharmaceutique, industrie : 89, 94, 198, 307-309, 324
 Politique fiscale : 220, 311
 Politique monétaire : 222, 232, 239-240, 247, 250-254, 261, 263, 265, 270, 311
 Pollution : 23, 60, 78-80, 86, 108, 195, 213, 295
 Principal-agent, problème du : 61-65
 Prix de marché : 56-61
 Productivité : 154, 228, 234, 238, 281, 293, 305, 311, 321
 Produit Intérieur Brut (PIB) : 112, 208-235, 276
 Profit, maximisation du : 43
 Protectionnisme : 17, 201, 284-286

R

Rationalité limitée : 49
 Réchauffement climatique : 14, 23, 73, 80, 83, 295, 324
 Révolution industrielle : 70, 158, 203, 290
 Richesse : 240, 288, 300

S

Salaire minimum : 119, 155
 Sélection adverse : 124, 127, 132, 134
 Signal de qualité : 138
 Soins de santé : 22, 72, 81, 104, 128-134
 Somme nulle, jeu à : 156, 163, 177, 276, 287, 296
 Somme positive, jeu à : 177
 Spécialisation : 285
 Spéculation : 175
 Starbucks : 32, 62, 173, 216, 264, 278, 292
 Stock-options : 62
 Subprimes : 217
 Syndrome hollandais, voir aussi « dutch disease » : 312

T

Tabac, industrie du : 36, 81, 201
 Taux de change : 253-267
 Taux d'escompte : 236-238
 Taxes régressives : 73
 Travail, coût du : 30, 35, 41, 47, 150, 164, 322
 Troc, système de : 303

U

Utilité : 32-35, 85, 113, 161, 179, 325

V

Valeur (définition) : 84
 Valeur ajoutée : 38, 139-140

« J'ai souvent envisagé d'écrire personnellement un manuel d'introduction à l'économie... ce livre est exactement celui que j'aurais voulu écrire. »

Burton G. Malkiel

« Un auteur spirituel et drôle. Excellent ! »

Tim Harford

« Comprendre les bases de l'économie avec un minimum d'effort, mais un maximum de plaisir. »

Gary Becker, prix Nobel d'économie 1992

De la station-service à la supérette du coin, de notre boîte mail à notre tirelire, l'économie est partout. Cette « science lugubre », comme l'appelait Thomas Carlyle, envahit nos vies depuis notre enfance avec l'achat de nos premières sucettes, jusqu'à l'âge adulte avec notre prêt immobilier.

Dans son livre *L'économie toute nue*, Charles Wheelan nous montre que loin d'être lugubre ou obscure, l'économie est une science essentielle qui peut être follement amusante. Il parvient à ramener sur le devant de la scène ce sujet trop souvent discrédité en le « déshabillant » de ses graphiques, équations et jargon trop compliqués, mais en y ajoutant une bonne dose d'humour. L'ouvrage offre un aperçu distrayant et rafraîchissant du monde économique qui nous entoure, grâce aux nombreuses anecdotes que Charles Wheelan va puiser un peu partout, de son propre jardin aux pays d'Afrique subsaharienne.



CHARLES WHEELAN est correspondant aux États-Unis pour *The Economist*, maître de conférences à l'Université de Northwestern et correspondant économique pour WBEZ, radio publique de Chicago.

deboeck **B**
SUPÉRIEUR

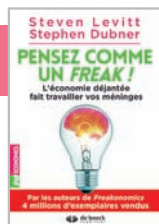
ISSN : 2466-6157

ISBN : 978-2-8073-0158-0



Prix TTC : 14,90€

DANS LA MÊME
COLLECTION



www.deboecksuperieur.com