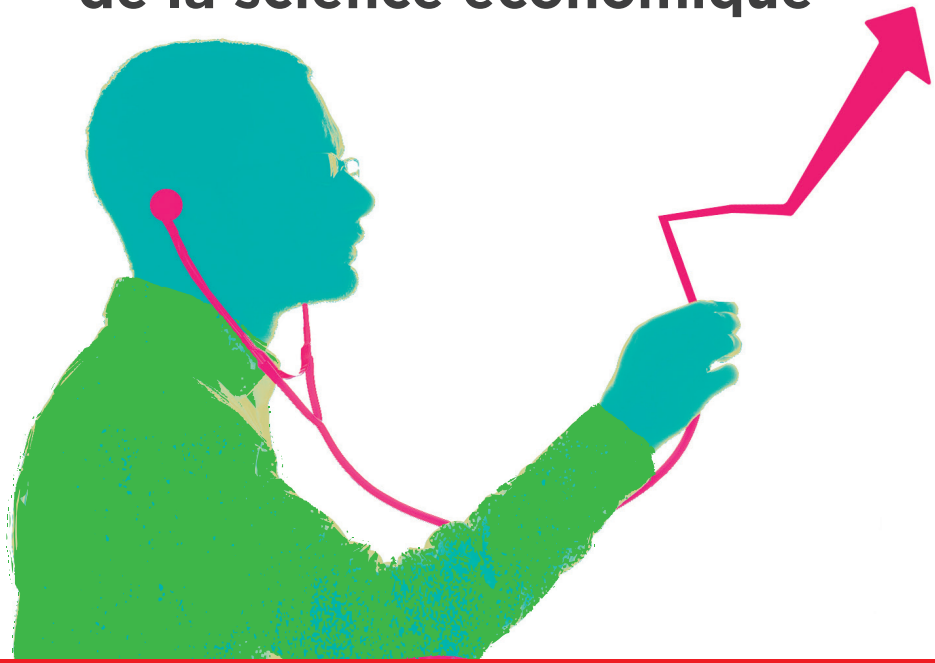
Dani Rodrik

PEUT-ON FAIRE CONFIANCE AUX ÉCONOMISTES ?

Réussites et échecs de la science économique



pop ECONOMICS

« Ce que signifie être économiste »
George Akerlof, prix Nobel d'économie

deboeck SUPÉRIEUR

Dani Rodrik

PEUT-ON FAIRE CONFIANCE AUX ÉCONOMISTES ?

Réussites et échecs de la science économique

Pop ECONOMICS

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*

Steven D. Levitt, Stephen J. Dubner, *À quelle heure braquer la banque ? … et 131 suggestions bien intentionnées*

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

Tim Harford, *Échouez si vous voulez réussir. Ceux qui s'adaptent ont toujours raison*

Dani Rodrik, *Peut-on faire confiance aux économistes ? Réussites et échecs de la science économique*

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

Dani Rodrik

PEUT-ON FAIRE CONFIANCE AUX ÉCONOMISTES ?

Réussites et échecs de la science économique

Traduit de l'anglais par Jérôme Duquène
et Françoise Rajewski

deboeck SUPÉRIEUR

Ouvrage original :
ECONOMICS RULES
Copyright © 2015, Dani Rodrik
All rights reserved

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., 2017
1re édition
Rue du Bosquet, 7 – B-1348 Louvain-la-Neuve
Pour la traduction en langue française

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 par CPI

Dépôt légal :
Bibliothèque nationale, Paris : avril 2017 ISSN 2466-6157
Bibliothèque royale de Belgique, Bruxelles :
2017/13647/055 ISBN 978-2-8073-0579-3

À ma mère, Karmela Rodrik
Et à la mémoire de mon père, Vitali Rodrik.
Ils m'ont donné l'amour d'apprendre
et les moyens de m'y consacrer.

Sommaire

Préface et remerciements 9

Introduction
Du bon et du mauvais usage des concepts économiques 13

Chapitre I. À quoi servent les modèles 19

Chapitre II. La modélisation économique est une science 47

Chapitre III. Se frayer un chemin parmi les modèles 77

Chapitre IV. Modèles et théories 101

Chapitre V. Quand les économistes se plantent 127

Chapitre VI. La science économique et ses critiques 151

Épilogue
Les vingt commandements 179

Notes 181

Index 195

Table des matières 207

CHAPITRE V

QUAND LES ÉCONOMISTES SE PLANTENT

C'est probablement le discours de remise des diplômes le plus court que l'on ait entendu. Lorsque le macroéconomiste Tom Sargent monta sur l'estrade lors de la cérémonie de remise des diplômes de l'université de Californie à Berkeley en mai 2007, il déclara qu'il trouvait ces laïus trop longs. Il alla droit au but. La science économique, dit-il, est « du bon sens organisé ». Il poursuivit en énumérant douze éléments qu'« enseigne notre belle matière », selon lui. Le premier était : « Beaucoup de choses souhaitables ne sont pas réalisables. » Le deuxième : « Les individus et les communautés sont confrontés à des arbitrages. » Quand il en vint au quatrième élément, Sargent évoqua le rôle de l'État : « Tout le monde répond à des incitations [...] C'est pourquoi les mesures de protection sociale ne finissent pas toujours par fonctionner comme escompté. » Élément suivant : « Il y a des arbitrages entre l'égalité et l'efficience », par quoi il entendait que les États ne peuvent améliorer la répartition des revenus que moyennant un certain coût économique[1].

Sargent pensait probablement que sa liste ne prêtait pas à la controverse. Et son discours recueillit en effet les applaudissements des économistes, quelle que fût leur position sur l'échiquier politique. Mais il y eut des dissidents, tel l'économiste et blogueur Noah Smith. Une fois la liste terminée, déplora Smith, dix des douze leçons de Sargent étaient « des mises en garde contre la tentative de se servir de l'État pour promouvoir l'égalité

et aider les personnes ». Paul Krugman se montra également critique. Il réprimanda Sargent pour avoir tenté de faire passer pour des vérités universelles des idées qui ne s'appliquaient qu'à une économie de marché en bon fonctionnement et connaissant le plein-emploi. Prenons l'observation de Sargent concernant l'arbitrage entre l'égalité et l'efficience. Smith a écrit qu'il n'y avait, en fait, pas d'arbitrage de ce genre en vertu de l'une des hypothèses de référence de la science économique (que les transferts entre individus peuvent s'effectuer sans causer d'inefficience). Krugman a indiqué des recherches empiriques récentes suggérant que des inégalités élevées pourraient entraver la croissance économique[2].

Les critiques adressées à Sargent étaient justifiées. Au-delà des généralités rebattues telles que « les incitations comptent » ou « attention aux conséquences non souhaitées », la science économique recèle peu de vérités immuables. Toutes les précieuses leçons qu'enseigne cette « belle profession » sont contextuelles. Ce sont des affirmations de type *si… alors*, où le *si* est tout aussi important que le *alors*.

Mais Sargent a résumé avec précision ce que les *économistes* ont tendance à penser. Smith et Krugman mis à part, la plupart d'entre eux considèrent, pour prolonger le même exemple, qu'il existe un arbitrage entre l'équité et l'efficience. Notons que ces mêmes économistes sont tout à fait conscients que certains modèles (et certaines observations) pointent dans la direction opposée. Mais leur existence ne semble pas faire obstacle à un quasi-consensus catégorique.

Il existe en réalité un grand nombre de sujets importants sur lesquels presque tous les économistes professionnels s'accordent. Greg Mankiw, professeur à Harvard et auteur d'un des ouvrages majeurs de science économique, en a fourni une liste sur son blog il y a quelques années[3]. En voici quelques-unes des principales (les chiffres entre parenthèses indiquent le pourcentage des économistes en accord avec la proposition).

1. Un plafond sur les loyers réduit la quantité et la qualité des logements disponibles. (93 %)
2. Les droits de douane et quotas d'importation réduisent en général le bien-être économique général. (93 %)

3. Les taux de change flexibles et flottants offrent un dispositif monétaire international efficace. (90 %)
4. La politique fiscale (par exemple, des réductions de taxes et/ou des augmentations des dépenses publiques) a un effet de relance significatif sur une économie qui ne connaît pas le plein-emploi. (90 %)
5. Les États-Unis ne devraient pas empêcher les employeurs de sous-traiter dans des pays étrangers. (90 %)
6. Les États-Unis devraient supprimer les subsides à l'agriculture. (85 %)
7. Un important déficit budgétaire fédéral a un effet négatif sur l'économie. (83 %)
8. Un salaire minimum fait augmenter le chômage parmi les travailleurs jeunes et non qualifiés. (79 %)

À moins d'avoir passé les chapitres précédents, le lecteur devrait s'étonner du degré de consensus sur ces propositions. Nous avons déjà rencontré des modèles qui contredisent au moins quatre des huit ci-dessus. Les contrôles des loyers (des plafonds portant sur ce que peuvent réclamer les propriétaires) ne restreignent pas nécessairement l'offre de logements si les propriétaires se comportent en monopoleurs ; les restrictions au commerce ne réduisent pas nécessairement l'efficience ; la relance fiscale ne fonctionne pas nécessairement ; et les salaires minimums ne font pas nécessairement grimper le chômage. Dans tous ces cas, il existe des modèles de concurrence imparfaite, des marchés imparfaits ou une information imparfaite où la situation contraire prédomine. Il en va de même pour les autres propositions de Mankiw.

Ce que nous enseigne la science économique, ce sont les conditions claires – hypothèses critiques – en vertu desquelles une conclusion, ou son contraire, est correcte. Pourtant, presque tous les économistes ayant répondu à l'enquête (90 % ou plus) sont visiblement disposés à se porter garants de la validité générale d'un ensemble donné d'hypothèses critiques. Peut-être s'expriment-ils si franchement parce qu'ils estiment que ces hypothèses sont plus courantes dans le monde réel. Ou bien ils pensent que tel ensemble de modèles fonctionne « en moyenne »

mieux que les autres. Quand bien même, en tant que scientifiques, ne devraient-ils pas assortir leurs approbations de la mise en garde de rigueur ? Ne devraient-ils pas s'inquiéter du fait que de telles affirmations catégoriques peuvent prêter à confusion ?

Nous avons atteint l'un des paradoxes centraux de la science économique : l'uniformité au milieu de la diversité. Les économistes travaillent avec une pléthore de modèles qui pointent dans toutes sortes de directions contradictoires. Néanmoins, lorsqu'il est question des problèmes à l'ordre du jour, leurs points de vue convergent souvent d'une façon que ne peut justifier la force des preuves disponibles.

Soyons bien clairs : les économistes sont constamment en train de débattre avec véhémence de toute une gamme de problématiques. Quel devrait être le taux d'imposition pour les revenus les plus élevés ? Le salaire minimum devrait-il être rehaussé ? Les brevets sont-ils essentiels à la favorisation de l'innovation ? Sur ces questions et sur bien d'autres, les économistes envisagent souvent les deux aspects. Frustré par les avis contradictoires et évasifs qu'il recevait de ses conseillers, le président Harry S. Truman aurait demandé un « économiste manchot* ». « Si tous les *économistes* se tenaient par la main, ils n'aboutiraient toujours pas à une conclusion », aurait lancé George Bernard Shaw avec malice. Un consensus des économistes relève peut-être plus de l'exception que de l'habitude. Mais quand cela se produit, il nous faut prendre une pause et faire le point.

Parfois, le consensus est anodin : oui, les incitations comptent. Parfois, il se peut qu'il faille le circonscrire historiquement et géographiquement** : oui, le système économique soviétique était considérablement inefficient. À d'autres moments, le consensus reflète une évaluation *a posteriori* basée sur des preuves accumulées : oui, la relance fiscale d'Obama de 2009 a fait baisser le

---

* Les économistes introduisant leur analyse par ce qu'ils considèrent d'une part (*on the one hand* : textuellement « sur une main ») et de l'autre (*on the other hand* : « sur l'autre main ») *(NdT)*.

** Roger Gordon et Gordon B. Dahl font état d'un « large consensus » parmi un panel d'économistes des principaux départements académiques sur des questions assez spécifiques telles que celle de savoir si « les nouvelles politiques de la Réserve fédérale en 2011 feront augmenter la croissance du PIB d'au moins 1 % en 2012 ». Ils indiquent aussi, de façon pertinente, que l'approbation est plus large lorsque la littérature académique ayant rapport à la question est riche. Gordon et Dahl, « Views among Economists : Professional Consensus or Point-Counterpoint ? », *American Economic Review : Papers & Proceedings*, 103, nº 3, 2013, pp. 629-635.

chômage. Mais lorsqu'un consensus se forme sur l'applicabilité universelle d'une conclusion tirée à partir d'un modèle spécifique, dont les hypothèses critiques risquent probablement d'être enfreintes dans de nombreuses situations – comme avec la concurrence parfaite ou l'information complète –, on a un problème.

Lorsque les économistes prennent un modèle pour *le* modèle, il peut s'ensuivre deux types d'erreurs. Il y a tout d'abord les erreurs d'omission, qui désignent un piège se traduisant par l'incapacité à prévoir des problèmes qui menacent en aval. La plupart des économistes, par exemple, ont été incapables de saisir la dangereuse convergence de circonstances qui a généré la crise financière mondiale de 2007–2008. Il y a ensuite les erreurs de commission par lesquelles les économistes, en se limitant sur une certaine vision du monde, se rendent complices de politiques dont l'échec aurait pu être prévu. Le plaidoyer des économistes en faveur du consensus de Washington et de la mondialisation financière ressortit à cette catégorie. Considérons plus en détail ces deux types d'erreurs.

Erreurs d'omission : la crise financière

Peu après le déclenchement de la crise financière, l'économiste et théoricien du droit de l'université de Chicago Richard Posner blâma ses collègues économistes. Les figures de proue de leur profession, écrivit-il, pensaient qu'une autre dépression était inimaginable, que les bulles d'actifs n'avaient jamais existé, que les banques multinationales étaient sûres et solides et qu'il n'y avait pas lieu de s'inquiéter de la dette nationale américaine[4]. Toutefois, toutes ces croyances se révélèrent fausses. La bulle immobilière explosa en 2008, entraînant avec elle le secteur américain de la finance et provoquant un gigantesque renflouement public pour le stabiliser. La crise se propagea simultanément en Europe et dans le reste du monde, produisant le pire marasme économique depuis la Grande Dépression. Le chômage aux États-Unis atteignit son apogée à 10 % en octobre 2009 avant de retomber à 5,6 % à la fin de 2014. À l'heure où j'écris ces lignes, fin 2014, près d'un jeune travailleur sur quatre est encore sans emploi dans les pays membres de la zone euro.

Nombre d'économistes étaient préoccupés par la santé de l'économie américaine avant la crise. Mais on se souciait principalement du faible taux d'épargne et de la balance courante disproportionnellement déficitaire – le dépassement considérable des exportations par les importations. Lorsqu'on examina des scénarios de chute brutale de l'économie, la possibilité apparut d'une nette dépréciation du dollar américain, ce qui aurait relancé l'inflation et sapé la confiance en l'économie américaine. La crise frappa plutôt dans un domaine où peu de gens l'attendaient. Le ventre mou de l'économie américaine se révéla être l'immobilier et le secteur hypertrophié de la finance qui l'avait suralimenté.

Un secteur bancaire parallèle mal régulé avait créé une quantité de nouveaux instruments financiers. Ces nouveaux produits dérivés étaient censés avoir un risque réparti parmi ceux qui étaient disposés à l'assumer. Au lieu de cela, ils facilitaient la prise de risques et l'abus d'effet de levier. Ils mettaient également en relation des segments disparates de l'économie d'une manière que personne ne saisit à l'époque, garantissant par là qu'un échec à une extrémité entraînerait un effondrement à l'autre. À quelques rares mais notables exceptions, tels le futur prix Nobel Robert Shiller et le futur gouverneur de la banque centrale d'Inde et économiste de Chicago Raghu Rajan, les économistes négligèrent la portée des problèmes qui grevaient les domaines de l'immobilier et de la finance. Shiller soutenait depuis longtemps que les prix des actifs étaient excessivement volatils et s'était penché sur le thème d'une bulle des prix de l'immobilier[5]. Rajan s'était inquiété des inconvénients de ce qui était alors salué comme de l'« innovation fiscale » et avait averti dès 2005 que les banquiers prenaient des risques démesurés, s'attirant les reproches de Larry Summers, alors président de Harvard, qui le qualifia de « Luddite[6] ».

Il est indéniable que les économistes furent pris de court par la crise. Beaucoup interprétèrent cela comme la preuve d'une dégradation fondamentale de la science économique. La discipline devait être repensée et reconfigurée. Mais ce qui rend cet épisode particulièrement surprenant, c'est qu'il existait en fait une foule de modèles pouvant aider à comprendre ce qui se passait sous le capot de l'économie.

Les bulles – des augmentations constantes des prix d'actifs déconnectées de leur valeur sous-jacente – ne sont pas un phénomène nouveau. On en connaissait déjà l'existence, qui remonte au moins à la tulipomanie du XVIIe siècle et au krach de la South Sea Company de 1720. Elles étaient l'objet d'étude de modèles de complexité variable, notamment des modèles basés sur des investisseurs parfaitement rationnels et aux anticipations prospectives (les prétendues bulles rationnelles). La crise financière de 2008 avait tous les traits d'une panique bancaire, et cela aussi était un fondamental de la science économique. Les modèles de panique autoréalisatrice – un échec de coordination lors duquel des retraits de crédits individuellement rationnels produisent une irrationalité collective sous la forme d'un drainage systémique des liquidités – étaient bien connus de tout étudiant en science économique, de même que les conditions favorisant de telles paniques. La nécessité de fonds de garantie des dépôts (couplés à une régulation) pour empêcher les paniques bancaires était exposée dans tous les manuels de finance.

Un schéma clé du prélude de la crise fut la prise de risques excessive des directeurs d'institutions financières. Leur comportement ne fut pas cohérent avec l'intérêt des actionnaires des banques, même si leur rémunération en dépendait. La divergence entre les intérêts des directeurs et des actionnaires est une pièce maîtresse des modèles principal-agent. Ces modèles se concentrent sur des situations où un « principal » (un régulateur, un électorat ou des actionnaires) tâche de contrôler le comportement d'un « agent » (une entreprise régulée, un gouvernement élu ou un PDG) alors que le second dispose de plus d'informations que le premier sur l'environnement économique. Les difficultés et inefficacités qui en résultèrent n'auraient pas dû surprendre les économistes. Un autre dévoiement des incitations concernait les agences de notation, qui évaluaient les titres adossés aux créances hypothécaires. Ces agences étaient rémunérées par les institutions financières dont elles notaient les émissions. Le fait qu'elles avaient une incitation à adapter leurs notes en fonction de la satisfaction de ceux qui les payaient aurait dû sembler évident même à un étudiant en première année de science économique.

Les conséquences à l'échelle de l'économie des effondrements des prix des actifs étaient aussi familières des économistes après la vague de crises financières subie pas les pays en développement depuis le début des années 1980. Personne ayant étudié ces épisodes ne pouvait prendre à la légère l'accumulation de la dette privée dans les secteurs de l'immobilier et de la construction aux États-Unis et en Europe. La façon dont l'inversion d'effet de levier se répercuterait à travers l'économie, amplifiée à mesure que les banques, entreprises et ménages essayaient tous simultanément de réduire leur dette et d'accroître leurs actifs financiers, rappelait également ces crises financières antérieures.

Il ne fait aucun doute que les économistes ne manquaient pas de modèles pour comprendre ce qui se passait. À vrai dire, une fois que la crise commença à déferler, les modèles que nous venons d'examiner s'avéreraient indispensables pour comprendre comment, par exemple, la décision de la Chine d'accumuler de grandes quantités de réserves en devises étrangères entraînerait en définitive un organisme de prêt immobilier de Californie à prendre des risques inconsidérés. Toutes les étapes intermédiaires – la réduction des taux d'intérêt à mesure que la demande d'actifs en dollars augmentait, l'incitation pour des institutions financières mal surveillées à chercher des instruments plus dangereux afin de maintenir leurs profits, l'accumulation de la fragilité financière à mesure que les portefeuilles s'étoffaient d'emprunts à court terme, l'incapacité des actionnaires à brider correctement les PDG de banques, la bulle des prix immobiliers – pouvaient être aisément expliquées par les cadres existants. Mais les économistes avaient placé une foi exagérée en certains modèles au détriment d'autres, et cela s'avéra être un gros problème.

Nombre des modèles privilégiés s'articulaient autour de l'« hypothèse d'efficience des marchés financiers » (EMF[7]). Cette hypothèse avait été formulée par Eugene Fama, professeur de finance à Chicago, qui recevrait plus tard le prix Nobel, de façon quelque peu inopportune, la même année que Robert Shiller. Elle avance, en résumé, que les prix du marché reflètent toutes les informations à la disposition des négociateurs. Pour un investisseur individuel, l'EMF signifie que, sans accès à des informations

internes, il est impossible de faire mieux que le marché de façon répétée. Pour les banquiers centraux et les régulateurs financiers, l'EMF met en garde contre la tentative de déplacer le marché dans une direction ou l'autre. Étant donné que toutes les informations pertinentes sont déjà reprises dans les prix du marché, toute intervention aura plus que probablement pour effet de dénaturer le marché plutôt que de le corriger.

L'EMF n'implique pas que les observateurs auraient pu prévoir la crise financière. En fait, étant donné qu'elle prétend que les changements de prix des actifs sont imprévisibles, elle implique plutôt le contraire – que la crise *n'aurait pas* pu être prédite. Néanmoins, il est difficile de faire concorder le modèle avec la réalité : une hausse prolongée des prix des actifs suivie d'un effondrement net. Pour l'expliquer sans abandonner l'EMF, nous devons nous convaincre que l'effondrement financier fut causé par une immense avalanche de « mauvaises nouvelles » concernant les perspectives de l'économie, que les marchés prenaient alors en compte instantanément. (C'est à peu près ce que Fama en personne soutiendrait en 2013*.) Cette conclusion prend à rebours la chaîne causale généralement acceptée, qui va du krach financier vers la grande récession.

Une confiance démesurée en l'EMF, au point de négliger les modèles de bulles et autres pathologies des marchés financiers, a trahi un ensemble plus large de prédilections. Une grande foi était accordée aux capacités d'accomplissement des marchés financiers. Les marchés sont devenus, dans les faits, le moteur du progrès social. Ils ne servaient pas seulement de médiateurs entre épargnants et investisseurs ; ils répartissaient aussi le risque parmi ceux qui étaient à même de l'assumer et offraient un accès au crédit à des ménages auparavant exclus, tels que ceux disposant de moyens limités ou sans antécédents de crédit. Par le biais de l'innovation financière, les détenteurs de portefeuilles purent obtenir un retour maximal tout en prenant infiniment peu de risques.

---

* Fama concède qu'il n'a pas de motif à proposer pour expliquer pourquoi les perspectives économiques se sont détériorées si radicalement, mais il ajoute qu'il n'est pas macroéconomiste, et que la macroéconomie ne s'est jamais montrée très capable de discerner quand les récessions s'annonçaient. John Cassidy, « Interview with Eugene Fama », *New Yorker*, 13 janvier 2010, <www.newyorker.com/news/john-cassidy/interview-with-eugene-fama>.

En outre, on en vint à considérer les marchés non seulement comme intrinsèquement efficients et stables, mais comme « s'autodisciplinant ». Si les grandes banques et spéculateurs se lançaient dans des combines, les marchés les démasqueraient et les puniraient. Les investisseurs qui prenaient de mauvaises décisions et des risques démesurés seraient écartés ; ceux qui se comportaient de façon responsable tireraient profit de leur prudence. Le *mea culpa* du président de la Réserve fédérale Alan Greenspan devant des représentants du Congrès en 2008 en dit long sur l'état d'esprit dominant : « Ceux d'entre nous qui ont envisagé l'intérêt des institutions de prêt comme moyen de protéger les capitaux propres des actionnaires, moi y compris, confessa-t-il, sont dans un état de choc et d'incrédulité[8]. »

Le gouvernement, dans le même temps, n'était pas digne de confiance. Fonctionnaires et régulateurs étaient soit inféodés à des intérêts spéciaux, soit incompétents – et parfois les deux à la fois. Moins ils en faisaient, mieux c'était. Et, au demeurant, les marchés financiers étaient désormais si sophistiqués que tout effort visant à les réguler était vain. Les institutions financières trouveraient toujours un moyen de contourner les régulations. L'État était condamné à avoir une longueur de retard. Cette vision des économistes avait légitimé et permis une grande vague de dérégulation financière qui ouvrit la voie à la crise. Et ça ne faisait pas de mal que de tels points de vue fussent partagés par certains des plus grands économistes au gouvernement, tels que Larry Summers et Alan Greenspan.

En somme, les économistes (et ceux qui les écoutaient) ont accordé trop de confiance à leurs modèles favoris du moment : les marchés sont efficients ; l'innovation financière améliore l'arbitrage entre rentabilité et risque ; l'autorégulation est ce qui fonctionne le mieux ; l'intervention de l'État est inefficace et néfaste. Ils ont oublié les autres modèles. Il y a eu trop de Fama et pas assez de Shiller. La profession a peut-être pratiqué une science économique de qualité ; manifestement, c'est au niveau de la psychologie et de la sociologie que le bât a blessé.

Erreurs de commission : le consensus de Washington

En 1989, John Williamson organisa une conférence à Washington DC à l'intention des principaux décideurs économiques d'Amérique latine. Économiste à l'Institute for International Economics, un groupe de réflexion sis à Washington (rebaptisé Peterson Institute), Williamson était un observateur de longue date des économies de cette région. Il avait remarqué une convergence notable de points de vue parmi les décideurs sur des réformes recommandées pour l'Amérique latine. Des quantités d'idées quasiment identiques émanaient d'institutions financières internationales telles que la Banque mondiale et le Fonds monétaire international, de groupes de réflexion et de divers organismes économiques du gouvernement des États-Unis. Des docteurs en économie d'universités américaines avaient entre-temps accédé à des postes importants dans des gouvernements d'Amérique latine et ils mettaient en œuvre sans attendre ces mêmes politiques. Dans l'article qu'il rédigea pour cette conférence, Williamson baptisa ce programme de réformes le « consensus de Washington[9] ».

Le nom devint populaire – et connut sa propre évolution. Il en vint à désigner un programme ambitieux qui, prétendaient ses détracteurs, cherchait à faire des pays émergents des sujets d'étude pour les économies de marché libre. C'est peut-être exagéré, mais cela n'en décrit pas moins correctement le sens de la dérive générale. Le programme reflétait un vif souhait de libérer ces économies des contraintes de la régulation publique. Les économistes des politiques d'Amérique latine et leurs conseillers à Washington étaient convaincus que l'intervention de l'État avait étouffé la croissance et entraîné la crise de la dette des années 1980. Le remède se résumait en trois mots : « stabiliser, privatiser et libéraliser ». Williamson protestait souvent que sa propre liste décrivait des réformes modestes loin de flirter avec le « fondamentalisme de marché », expression désignant la vision selon laquelle les marchés sont la solution de tous les problèmes en matière de politique publique. Quant à la formule « consensus de Washington », elle ne fait que trop bien écho à l'esprit du temps.

Les tenants du consensus de Washington – que ce soit dans sa version initiale ou élargie – le présentaient comme de la bonne science économique. Selon eux, ces pratiques reflétaient ce qu'enseigne la science économique sérieuse : les marchés libres et la concurrence permettent une distribution efficace des ressources rares. Les régulations publiques, les restrictions commerciales et la propriété publique sont source de gâchis et font obstacle à la croissance économique. Mais cette science économique était du niveau de première année, comme auraient dû le reconnaître ces partisans.

Un problème était que le consensus de Washington ne faisait aucun cas des fondations institutionnelles primordiales d'une économie de marché sans lesquelles aucune réforme visant les marchés ne pourrait assurément offrir les bénéfices escomptés. Pour prendre l'exemple le plus simple, en l'absence de régulation par les lois, de garantie légale de l'application des contrats et de véritables règles antitrusts, la privatisation a tout autant de chances de créer des monopoles pour les favoris du gouvernement que d'encourager la concurrence et l'efficience. À mesure que l'importance des institutions était assimilée en raison de la réaction molle de nombreuses économies aux pratiques du consensus de Washington, des efforts de réforme furent déployés en ce sens. Mais c'est une chose de réduire les droits de douane à l'importation et de supprimer les plafonds des taux d'intérêt – deux approches assez courantes. C'en est une autre de mettre sur pied, en peu de temps, des institutions que les économies développées ont acquises au fil de plusieurs décennies, sinon de siècles. Un programme de réformes utile devait fonctionner avec des institutions existantes, non prendre ses désirs pour des réalités.

De surcroît, le consensus de Washington proposait une panacée. Il présumait que tous les pays en développement se ressemblaient plus ou moins – souffrant de syndromes similaires et nécessitant une liste de réformes indifférenciée. Le contexte local était l'objet de peu de considération, de même que la nécessité de classer par ordre de priorité les réformes en fonction de leur urgence et de leur faisabilité. À mesure que les pays échouaient l'un après l'autre à s'adapter à ces réformes, l'instinct

des partisans fut d'allonger la liste des recommandations au lieu d'optimiser les réformes déjà en place. Le consensus de Washington initial fut donc complété par une liste croissante de mesures additionnelles concernant les marchés du travail, les normes financières, les améliorations en matière de gouvernance, les réglementations relatives aux banques centrales, et ainsi de suite[10].

Les économistes à la base du consensus de Washington oublièrent qu'ils œuvraient dans un monde qui se caractérise intrinsèquement par l'optimum de second rang. Comme on l'a évoqué au deuxième chapitre, dans les environnements où les marchés sont sujets à de multiples imperfections, l'intuition ordinaire par rapport aux effets des politiques peut induire en erreur. La privatisation, la dérégulation et la libéralisation du commerce peuvent toutes se révéler contre-productives. Des restrictions de marché d'un certain genre peuvent être souhaitables. Des réformes politiques dans ces environnements exigent des modèles prenant explicitement en compte ces complications d'optimum de second rang.

Voyons comment l'ouverture au commerce – l'un des éléments clés du consensus de Washington – était censée fonctionner. Les obstacles à l'importation étant considérablement rabaissés, les entreprises incapables de rivaliser sur la scène internationale diminueraient en nombre ou fermeraient, libérant leurs ressources (travailleurs, capital, cadres) afin qu'elles soient utilisées dans d'autres parties de l'économie. Plus efficients, les secteurs compétitifs à l'échelle internationale se développeraient dans le même temps, absorbant ces ressources et ouvrant la voie d'une croissance économique plus rapide. Dans les pays d'Amérique latine et d'Afrique qui adoptèrent cette stratégie, la première partie de la prédiction se matérialisa largement, mais pas la seconde. Les entreprises industrielles, autrefois protégées par les obstacles à l'importation, essuyèrent un choc sévère. Mais le développement de nouvelles activités destinées à l'exportation et basées sur les technologies modernes était à la traîne. Les travailleurs envahirent plutôt des secteurs informels de services moins productifs tels que le petit commerce. La productivité générale en pâtit.

Pourquoi cela s'est-il produit ? Un grand nombre des marchés affectés n'ont pas fonctionné comme prévu. Les marchés du travail n'étaient pas assez flexibles pour réaffecter la main-d'œuvre rapidement à de nouveaux secteurs plus efficients. Les marchés des capitaux furent incapables de soutenir la création d'entreprises tournées vers l'exportation. La monnaie resta surévaluée, empêchant la majeure partie de l'industrie d'être compétitive sur la scène internationale. Des manques de coordination, des débordements de connaissances et le coût élevé d'ouverture de succursales de prospection dissuadèrent les potentiels nouveaux arrivants de pénétrer dans les nouveaux domaines d'avantage comparatif. Et les gouvernements, sans le sou, furent incapables d'investir dans les infrastructures ou d'autres formes de soutien qu'exigeaient les industries naissantes.

Les résultats du consensus de Washington en Amérique latine et en Afrique contrastent nettement avec l'expérience des pays asiatiques. Ces derniers ont poursuivi des stratégies d'engagement global qui relevaient explicitement de l'optimum de second rang. Au lieu de libéraliser les importations à un stade précoce, la Corée du Sud, Taiwan, puis la Chine entamèrent tous leurs efforts d'exportation en subsidiant directement l'industrie nationale. Les entreprises industrielles inefficientes furent protégées dans les premiers temps afin d'éviter des pertes d'emploi nombreuses qui, selon toute vraisemblance, mèneraient au développement d'occupations informelles encore moins productives telles que le commerce de détail. Ces pays recoururent aussi aux contrôles macroéconomique et financier afin de maintenir la compétitivité de leurs devises sur les marchés mondiaux. Tous s'engagèrent dans des politiques industrielles afin de soutenir les secteurs de l'industrie et de réduire la dépendance de leur économie aux ressources naturelles. Et chacun de ces pays ajusta les spécificités de sa stratégie au-delà de ces généralités.

Bon nombre des observateurs de l'expérience asiatique et du succès de ses politiques « peu orthodoxes » concluent que ces exemples ont prouvé que la science économique standard avait tort. Cette interprétation est incorrecte. Il est vrai que de nombreuses politiques économiques asiatiques n'ont aucun sens à la lumière des modèles économiques de bon fonctionnement

du marché. Mais ce ne sont manifestement pas les modèles à utiliser. Il y a peu de chose dans la stratégie de la Chine ou de la Corée du Sud qui ne puisse être expliqué par des modèles prenant en considération certains des principaux défis de l'optimum de second rang auxquels font face ces économies[11]. Lorsque les économistes sont confrontés à la façon dont les marchés fonctionnent réellement – ou ne fonctionnent pas – dans des situations de faible revenu avec peu d'entreprises, des barrières à l'entrée élevées, de mauvaises informations et des institutions dysfonctionnelles, ces modèles alternatifs s'avèrent indispensables.

C'est dans le domaine de la mondialisation financière que les économistes ont poussé à son comble la logique du consensus de Washington et qu'ils ont probablement commis le plus de dégâts. La liste initiale de Williamson ne mentionnait pas la libre circulation transfrontalière des capitaux ; il se montrait sceptique quant aux bienfaits de la mondialisation financière. Toutefois, au milieu des années 1990, lever les obstacles à la libre circulation des capitaux dans le monde entier était devenu la dernière limite des économies de marché. L'organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), le club des pays riches, fit de la libéralisation des mouvements transfrontaliers de capitaux un prérequis pour qui voulait en être membre. Et les économistes confirmés du Fonds monétaire international (FMI) tâchèrent d'entériner le principe de libre circulation des capitaux dans la charte de l'organisation.

Derrière ces efforts se cache la vision d'économistes éminents tels que l'ancien professeur au MIT Stanley Fischer. Fischer avait rejoint le FMI en 1994 comme assistant de son directeur général et économiste en chef. Il était pleinement conscient que la libéralisation transfrontalière des flux de capitaux pouvait générer de l'instabilité. Le passé de la finance libre donnait indubitablement des raisons de s'inquiéter. Les excès financiers d'une ère précédente de mondialisation financière dans l'entre-deux-guerres – les paniques et krachs financiers récurrents, les pénibles ajustements économiques qui découlaient de revirements soudains dans la confiance des investisseurs et les contraintes fermes exercées sur la gestion des hauts et des bas de la macroéconomie –

étaient au premier rang des préoccupations de Keynes lorsqu'il plaida en faveur de contrôles du capital au sortir de la Seconde Guerre mondiale.

Fischer n'ignora pas ces risques, mais il estima qu'ils valaient la peine d'être pris. Des mouvements libres des capitaux permettraient une plus grande efficience dans la distribution globale des épargnes. Le capital se déplacerait de là où il était abondant vers là où il était rare, favorisant ainsi la croissance économique. Les habitants des pays pauvres auraient accès à la fois à un plus large éventail de ressources investissables et aux marchés des capitaux étrangers afin de diversifier leurs portefeuilles. Les risques d'instabilité, quant à eux, pourraient être réduits par une amélioration de la gestion macroéconomique et une optimisation de la régulation financière[12]. Fischer reconnut que les preuves de pays en voie de développement bénéficiant d'une plus grande liberté de circulation des capitaux étaient peu systématiques, mais il pensa que c'était juste une question de temps et que de telles observations s'accumuleraient.

Le modèle implicite de Fischer ignorait encore une fois significativement les complications relevant de l'optimum de second rang. Il présumait que la macroéconomie nationale et les faiblesses en matière de régulation pouvaient être surmontées moyennant suffisamment de volonté des gouvernements. En réalité, ces changements se révélèrent beaucoup plus difficiles à accomplir, notamment parce que les économistes en savaient en définitive très peu sur ce qu'il y avait à faire. La libre circulation des capitaux, couplée aux distorsions financières et macroéconomiques du pays, finit par produire des résultats diamétralement opposés. L'accès aux marchés des capitaux étrangers permit aux banques nationales de se goinfrer de la dette extérieure à court terme et aux gouvernements imprudents d'emprunter plus qu'ils n'en avaient jamais eu la possibilité sur les marchés domestiques. La conséquence en fut une série de crises financières pénibles en Thaïlande, en Corée du Sud, en Indonésie, au Mexique, en Russie, en Argentine, au Brésil, en Turquie et ailleurs. Le FMI finirait par admettre que la libéralisation totale des flux de capitaux n'était pas un objectif approprié pour tous les pays[13].

Table des matières

Sommaire 7
Préface et remerciements 9
Introduction
Du bon et du mauvais usage des concepts économiques 13

Chapitre I
À quoi servent les modèles 19
Une variété de modèles 21
Les modèles comme fables 26
Les modèles comme expériences 29
Hypothèses non réalistes 31
Des maths dans les modèles 35
Simplicité contre complexité 41
Simplicité, réalisme et réalité 46

Chapitre II
La modélisation économique est une science 47
Clarifier des hypothèses 48
Quand l'intuition ordinaire nous trompe 56
Le progrès scientifique, un modèle à la fois 62
Modèles et méthodes empiriques 69
Modèles, autorité et hiérarchie 72
Faux ou même pas faux 75

Chapitre III
Se frayer un chemin parmi les modèles 77
Des diagnostics pour la stratégie de croissance 80
Principes généraux de la sélection de modèles 86
Vérifier les hypothèses critiques 86

Vérification des mécanismes 90
Vérifier les implications directes 91
Vérifier les implications secondaires 98
Validité externe, le retour 100

Chapitre IV
Modèles et théories 101
La théorie de la valeur et de sa répartition 104
La théorie des cycles économiques et du chômage 111
Les théories comme explications d'événements spécifiques 120
Les théories ne sont vraiment que des modèles 125

Chapitre V
Quand les économistes se plantent 127
Erreurs d'omission : la crise financière 131
Erreurs de commission : le consensus de Washington 137
La psychologie et la sociologie de la science économique 143
Pouvoir et responsabilité 149

Chapitre VI
La science économique et ses critiques 151
Reconsidérer les critiques habituelles 152
La question des valeurs 157
Manque de pluralisme 166
Ambition et modestie 175

Épilogue
Les vingt commandements 179
Dix commandements pour les économistes 179
Dix commandements pour les non-économistes 180
Notes 181
Index 195

« Cet ouvrage, de l'un des grands économistes de notre temps, décrit en détail dans un style fascinant et incroyablement élégant ce que signifie être économiste. »

George Akerlof, *lauréat du prix Nobel d'économie*

« La lecture du livre [de Rodrik] devrait être imposée à tous les étudiants en économie, aussi bien qu'aux étudiants déjà diplômés. »

The Washington Post

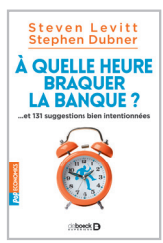
Au lendemain de la crise financière et de la « Grande Récession », la science économique semble n'avoir de science que le nom. Dans cet ouvrage piquant et composé de main de maître, Dani Rodrik examine, en éminent critique du dedans, la science économique dans ses moments de performance comme d'impuissance. Il soutient que la science économique peut se révéler un outil efficace pour améliorer le monde – mais seulement si les économistes abandonnent les théories universelles et s'attachent à bien comprendre le contexte.

Le propos du livre est de démontrer que les modèles mathématiques tant vilipendés de la discipline constituent sa véritable force, les outils qui en font une science. Trop souvent, cependant, les économistes prennent un modèle pour la panacée. Or des situations différentes exigent des modèles différents. Qu'il s'agisse de la croissance des inégalités au niveau mondial, des conséquences du libre-échange ou du déficit budgétaire, Rodrik explique comment l'utilisation des modèles adéquats peut procurer de nouvelles et précieuses perspectives sur la réalité sociale et la politique officielle.

À la fois critique vigoureuse de la discipline et plaidoyer en sa faveur, ce livre montre la voie d'une science plus humble, mais plus efficace.

DANI RODRIK a étudié à Harvard et à Princeton. Professeur Ford Foundation d'économie politique à Harvard, il a aussi enseigné à la London School of Economics et à Princeton. Récompensés par le prix Léontieff pour l'avancement des limites de la pensée économique en 2002 et par le prix Albert O. Hirschman en 2007, ses travaux portent principalement sur l'économie du développement et la croissance, la mondialisation et l'économie politique.

DANS LA MÊME COLLECTION



ISSN : 2466-6157
ISBN : 978-2-8073-0579-3
9 782807 305793
Prix TTC : 14,90€

deboeck SUPÉRIEUR

www.deboecksuperieur.com