

POURQUOI LES ECONOMISTES NE SONT-ILS PAS D'ACCORD ENTRE EUX ?

Albert Marouani

► **To cite this version:**

Albert Marouani. POURQUOI LES ECONOMISTES NE SONT-ILS PAS D'ACCORD ENTRE EUX ?. Conférences du Cercle Condorcet Nice, Jan 2019, Nice, France. halshs-02021218

HAL Id: halshs-02021218

<https://halshs.archives-ouvertes.fr/halshs-02021218>

Submitted on 15 Feb 2019

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

POURQUOI LES ECONOMISTES NE SONT-ILS PAS D'ACCORD ENTRE EUX ?

(*Albert Marouani*•)

(*Cercle Condorcet*)

(29/01/2019)

Introduction. La question des désaccords entre économistes ne concerne pas ici les évolutions de la pensée économique qui traduisent la progression d'une discipline scientifique à travers l'approfondissement des concepts, leur mesure, les outils analytiques (modèles mathématiques et économétriques), les constructions théoriques plus ou moins élaborées et sophistiquées qui seront étudiées par les historiens et les épistémologues de la pensée économique. Ce n'est ni le principe de réfutabilité de K. Popper, ni celui des évolutions ou ruptures paradigmatiques au sens de Lakatos qui sont ici évoquées, même si bien souvent la frontière est ténue entre désaccords scientifiques et désaccords idéologiques. L'économie, et notamment l'économie politique, oscille en permanence entre un statut de science exacte, notamment lorsqu'elle étudie les comportements (microéconomie), et un statut plus flou de discipline sociale relevant de « l'art », de la philosophie, de la politique, de l'histoire... lorsque l'économiste lui-même se sent personnellement et sociologiquement « engagé » et impliqué dans ses analyses et prévisions des phénomènes, notamment macroéconomiques.

Les désaccords entre les économistes dont il est ici question portent séparément ou simultanément à un moment donné du temps ou d'une même période et sur un ou des sujets d'ordre économique donnés et précis communs, partagés et reconnus comme tels sur les aspects principaux suivants:

- La mesure et l'interprétation empirique de données économiques (sur les grandeurs macroéconomiques, telles que la croissance, le chômage, les inégalités...);
- les fondements analytiques des modèles explicatifs des phénomènes étudiés (hypothèses, variables choisies, mesures statistiques, rigueur du raisonnement, etc.);
- les comportements supposés des agents individuels ou en groupe ;
- le cadre théorique de référence d'une analyse économique ou d'une interprétation de la nature d'un phénomène économique,
- la prévision ou la projection d'une tendance ou d'un phénomène, la date de sa survenance, sa nature, son ampleur, etc. (par exemple l'annonce de la survenance d'une crise, les conséquences économiques du réchauffement climatique, etc.)

• UCA/UNS/GREDEG/LARIS

Le sentiment répandu que les économistes ne sont pas d'accord entre eux sur les sujets les plus divers, est ancien et fait toujours l'objet de plaisanteries. Aujourd'hui, du fait de l'ampleur mondiale des phénomènes économiques et des moyens de communication et d'information, ces désaccords paraissent aux yeux de l'opinion publique d'autant plus insupportables qu'une suspicion généralisée s'est installée sur l'existence de conflits d'intérêt entre les économistes et les pouvoirs économiques et politiques. La profession des économistes, chercheurs, universitaires et experts est interpellée sur sa déontologie et sur ses comportements éthiques au-delà même de ses clivages paradigmatiques entre les courants néo-classiques plutôt libéraux et les courants hétérodoxes plutôt interventionnistes.

Dans le domaine des SHS, les économistes font bande à part. Ils prétendent à un plus haut degré de scientificité du fait d'abord de leur capacité de modélisation mathématique et ensuite de leur avantage comparatif sur l'accès à un nombre considérable et de plus en plus important de données quantifiées. Pourtant leurs collègues psychologues et sociologues par exemple sont capables de traiter de questions individuelles et sociales et d'y apporter des analyses et des réponses admises et reconnues par l'ensemble de la profession. Ce qui n'est presque jamais le cas des économistes sur aucun des grands sujets qui préoccupent à juste titre leurs concitoyens tels que le chômage, la croissance, la fiscalité, les inégalités, la pauvreté, la monnaie, le commerce international, la mondialisation, la régulation, etc., etc. Comment expliquer ces désaccords, quelle est leur nature exacte, leur ampleur et leurs causes ? C'est à ces questions que nous essaierons d'apporter quelques éclaircissements sans prétendre bien évidemment ni épuiser le sujet ni encore moins réconcilier les économistes entre eux. Ce qui de toutes façons n'est probablement pas souhaitable.

1. Les désaccords sur les désaccords.¹

- a) L'interrogation sur les désaccords entre économistes est apparue dans les années soixante. Deux économistes réputés comme **Machlup (1964)** et **Friedman (1968)** s'étaient posés la question : « *Why Economists disagree ?* ». Pour ces deux auteurs les désaccords sur les « *faits* » sont, sinon moins importants, du moins plus réconciliables, que les désaccords sur les « *valeurs* ». Ils considèrent qu'un large

¹ Nous nous sommes, sur cette première partie, largement inspirés de l'excellent article de Guillaume Allègre (2015), « Pourquoi les économistes sont-ils en désaccord ? Faits, valeurs et paradigmes- Revue de la littérature et exemple de la fiscalité, Revue de l'OFCE 2015/3 (n° 139), pp 197 à 224.

consensus existe sur le substrat théorique des politiques macroéconomiques, c'est à dire celui de la synthèse néo-classique-keynésienne (le fameux modèle IS/LM toujours enseigné en macroéconomie). C'est en ce sens que l'on a interprété la citation de Friedman dans le Time du 31 décembre 1965 : « We Are All Keynesians Now ». Mais en 1968 Friedman précisait sa pensée: *“in one sense, we are all Keynesians now ; in another no one is Keynesian any longer* ». Il ajoutait: *« We all use the Keynesian language and apparatus; none of us any longer accepts the initial Keynesian conclusions* ». On voit déjà poindre derrière cette citation la querelle toujours présente des paradigmes, sur laquelle nous reviendrons.

- b) La première étude approfondie sur cette question des désaccords entre économistes a été menée par **Kearl et al. (1979)**. Leur conclusion est qu'en fin de compte les désaccords sont exagérés en raison du fait que les journalistes interrogent le plus souvent les économistes sur leurs prévisions macroéconomiques, c'est à dire sur un sujet par nature polémique.
- c) Au début des années 90, **Anderson et Blandy (1993)**, sur la base d'une batterie de questions identiques posées à un large échantillon d'économistes dans plusieurs pays du monde, mesurent les désaccords par le degré de dispersion (écart-type) des réponses sur une échelle de 1 à 5. Leur étude montre que les économistes français, anglais et sud-africains se divisent davantage entre eux sur les questions de l'intervention de l'État dans l'économie que les économistes canadiens, australiens, allemands.
- d) Plus tard, les enquêtes de **Fuchs, Krueger et Poterba (1998)** montrent que:
 - Le désaccord entre économistes est d'autant plus fort qu'il concerne leur domaine de spécialisation. Leurs divergences sont davantage corrélées à des différences de valeurs qu'à des différences d'estimation des paramètres.
 - Les estimations sur les paramètres sont très dispersées et font l'objet d'un excès de confiance qui est caractéristique de tous les experts en général («biais d'expertise», ou «expert biais»).
- e) Une étude plus large de **Klein et Stern (2005)**, sur le degré de consensus entre les scientifiques appartenant au secteur des SHS, montre que sur les mêmes questions posées sur les politiques publiques, les économistes français sont globalement moins interventionnistes que les scientifiques d'autres disciplines des sciences sociales, mais en revanche ils sont beaucoup plus divisés que les autres scientifiques. Sur 13 des sujets abordés dans l'enquête (sur 18), ils manifestent de profonds désaccords sur le salaire minimum, la santé, la régulation des biens, la régulation

environnementale, les lois anti-discrimination, la redistribution de la richesse, l'école, la politique monétaire et la politique budgétaire.

- f) L'étude de **Whaples (2006)** attribue les désaccords à un biais de type médiatique. Les journalistes interrogent les économistes qui sont en désaccord pour susciter des débats contradictoires. Selon cette dernière étude, même sur les politiques publiques, là où les désaccords sont plus importants que sur les questions microéconomiques, le consensus est en fin de compte assez large chez les économistes américains. Notamment sur les bienfaits du libre-échange, la fiscalité sur les successions, les taxes sur l'énergie. Ils sont davantage divisés sur le salaire minimum, la question du coût des émissions de CO₂, l'assurance santé universelle. Il n'est pas certain qu'aujourd'hui, du fait de la crise financière des subprimes de 2008-2009, de l'accentuation des inégalités et de la désindustrialisation due aux délocalisations et à la concurrence des pays à bas coût de main-d'œuvre, les désaccords ne soient pas beaucoup plus forts sur les questions macroéconomiques (cf. aujourd'hui, les positions tranchées et critiques de Krugman et Stiglitz par rapport au mainstream des économistes libéraux).
- g) L'étude de **Caplan de 2007**, montre que les économistes sont certes en désaccord entre eux mais sont plutôt unis face aux non-économistes et au grand public. Celui-ci serait victime de 4 biais : le biais anti-marché, le biais anti-étranger (ou anti-commerce international), le biais pro-emploi (ou anti-gain de productivité) et le biais de pessimisme. On mesure ici ce que pourrait donner comme résultats, en termes de politique macroéconomique, les référendums d'initiative citoyenne (RIC) prônés aujourd'hui par les gilets jaunes.
- h) **Wasmer et Mayer de 2009**, ont mené une étude similaire à celle de Whaples, portant sur les économistes français. Ils montrent qu'il existe des désaccords beaucoup plus forts chez les économistes français, mais paradoxalement davantage sur les points qui font plutôt consensus chez les américains tels que la régulation, la mondialisation, l'éducation. Alors que sur les questions de fiscalité, de redistribution et de politique macroéconomique, il semblerait y avoir davantage de consensus entre les économistes français. Mais on peut discuter de la pertinence des questions qui ont été posées dans cette enquête. Comme le fait remarquer justement Guillaume Allègre, on a plus de chances d'obtenir un consensus sur une question fiscale formulée ainsi : « Les niches fiscales permettent aux ménages les plus aisés d'échapper à l'impôt » que sur une question relative au taux d'imposition marginal qu'il conviendrait d'appliquer aux ménages les plus riches. On peut en effet, toujours

poser des questions de manière suffisamment clivante pour susciter des réponses divergentes et accentuer ainsi l'impression de désaccords entre les économistes. On peut être par exemple assez facilement d'accord sur le principe d'une politique de redistribution des revenus par l'État, sans être forcément d'accord sur l'ampleur qu'elle doit revêtir.

- i) **Gordon et Dahl (2013)**, considèrent que la principale cause de désaccord entre économistes est l'étroitesse de la littérature académique. Selon les résultats de leur étude, plus la littérature sur un sujet est abondante plus le consensus est élevé.
- j) **Guillaume Allègre (2015)**, présente une revue de la littérature sur ce sujet (synthétisée ci-dessus) et montre à partir de l'exemple de la question de la fiscalité que les désaccords entre économistes sont bien réels et sont généralisés. Ils portent sur les faits, les valeurs véhiculées par les économistes, c'est à dire leur idéologie implicite ou leur vision du monde, ou leurs « préférences sociales », mais aussi sur les « modèles » eux-mêmes et les paradigmes théoriques qui les sous-tendent.

On constate en fin de compte qu'il n'y a pas d'accord entre les économistes sur le sujet même de leurs désaccords (l'existence des désaccords et les raisons de ces désaccords). Certains (Kearl, Alston, Gordon, Dahl, etc.) concluent qu'il y a beaucoup de points de consensus et voient le verre à moitié plein et d'autres (Klein, Stern, Fuchs, Krueger, Porteba, Allègre, etc.) au contraire constatent que les désaccords sont profonds et généralisés à tous les domaines. Il existe aussi des positions plus nuancées qui concluent à un « consensus raisonnable sur de nombreux sujets » (Anderson et Blandy, ou que « le plus important est qu'ils soient d'accord sur certains sujets » (Whaples 2009).

En conclusion, si les économistes ne sont pas d'accord entre eux pour savoir s'ils sont ou non en désaccord pourquoi seraient-ils d'accord sur les raisons de leurs désaccords ? c'est à cette dernière question que j'essaierai d'apporter quelques éclaircissements sachant que mon point de vue ne fait certainement pas consensus avec mes collègues.

2. Les dissensions sur les « champs » et les « objets de connaissance ».

La vision la plus largement consensuelle nous semble-t-il pourrait définir le champ de l'économie comme constitué par l'ensemble des phénomènes à l'échelle **micro** (les « agents »), **méso** (les groupes d'agent, les catégories et classes sociales, les industries, les secteurs, les branches , etc.) ou **macro** (un espace régional, national, international, planétaire) qui concernent la **production**, la **distribution**, la **répartition** et la **consommation des richesses matérielles et immatérielles**. Ces phénomènes sont toujours analysés en termes de **quantités de signes monétaires** à travers un processus de

« **valorisation** », de « **création de valeur** », c.à.d. de transformation des objets matériels ou immatériels en signes monétaires, c'est à dire en fin de compte en **marchandises**.

Le champ propre et spécifique de l'économie, à l'exclusion des autres sciences sociales, est donc la transformation de toutes les richesses en signes monétaires et donc la possibilité de les comparer, de les différencier ou unifier en termes de quantités de monnaie quelles que soient leurs différences intrinsèques en termes physiques, de valeur sociale ou d'utilité psychologique individuelle. La monnaie est donc au cœur même de l'objet de la science économique alors même que son origine, son essence même est non-économique puisqu'elle ne peut émerger du marché lui-même par des échanges marchands. Elle ne peut exister sans l'imprimatur d'un pouvoir souverain, l'État.

Malgré tout, les économistes se divisent sur les **questions purement monétaires : statut et rôle de la monnaie :**

- **création de monnaie**, rôle des institutions monétaires (BC, Banques, IFM)
- **circulation de la monnaie en termes de flux** (mobilisation, investissement, placements, spéculation, etc.)
- **accumulation de la monnaie en termes de stocks** (épargne, thésaurisation, réserves monétaires, métaux précieux, etc.)
- **régulation de la monnaie**. Rôle de la Banque Centrale, Seigneuriage, Institutions monétaires internationales (FMI, BCE, WB, BEI, etc.), Accords internationaux (club de Bâle), politique monétaire, Monnaies virtuelles et électroniques.

Dans le large champ du social, les phénomènes de production, de répartition et de consommation des richesses dans leur dimension purement monétaire relèvent du champ propre et quasi exclusif de la science économique. Pour autant ces phénomènes qu'ils soient d'ordre micro (comportements) ou macro peuvent aussi relever d'autres champs disciplinaires des SHS, tels que l'histoire, l'anthropologie, la sociologie ou la psychologie qui apportent un regard différent de celui des économistes mais qui reposent souvent sur des analyses plus fines, plus complètes et théoriquement plus fondées que ne le ferait la science économique proprement dite.

Pourtant les économistes ne se limitent pas strictement à leur seul objet de connaissance et pour asseoir leurs constructions théoriques, aussi bien au niveau de la formulation d'hypothèses que de la construction et de l'interprétation de leurs modèles analytiques, ils se mêlent en permanence de psychologie, d'anthropologie, de sociologie, d'histoire, de sciences politiques, juridiques, administratives, etc.

Ce « déplacement », ce « pas de côté », ce « dérapage » de l'objet de la science économique vers d'autres disciplines n'est pas « contrôlé », ni même conscient. Il n'est pas théorisé, ni

questionné en termes méthodologique ou conceptuel, c'est à dire traduit en langage économique. Il peut ainsi alimenter des désaccords sans fins entre économistes, du fait qu'ils ne parlent plus véritablement la même langue et qu'ils ne parlent plus de la même chose, c'est à dire du même objet de connaissance. C'est sans doute là le sens qu'il convient de donner à la notion de « valeurs » à laquelle font référence Machlup et Friedman et d'autres auteurs plus récents (G. Allègre 2015) pour rendre compte des désaccords entre économistes. Ces « digressions » disciplinaires ne sont pas seulement l'apanage des économistes. Les autres disciplines des SHS font de même dans leur démarche scientifique lorsqu'elles se mêlent naïvement d'économie sans se rendre compte de tous les présupposés et de toutes les restrictions que véhiculent les concepts « économiques » qu'ils empruntent en « toute bonne foi ».

Ces chevauchements implicites et subreptices entre les disciplines des SHS sont permanents en raison de l'absence de culture et de dialogue interdisciplinaire dans la recherche académique et universitaire notamment française.

Si la question de la définition du périmètre du champ relève aussi de « valeurs » auxquelles adhère plus ou moins consciemment l'économiste, une fois l'accord bien établi sur le sujet et l'objet de la recherche scientifique, se poseront les questions, d'une part de l'adéquation de la théorie aux « faits » et, d'autre part de la mesure des faits, c'est à dire de leur représentation objective « en dehors » du modèle ou de la théorie. Peut-on concevoir une **science économique positive** basée sur des faits bien établis en dehors de toute **représentation normative** basée sur des valeurs ?

3. Les querelles sur les « valeurs » : entre les faits (le positif) et leurs interprétations (le normatif).

On pourrait admettre une absence de consensus sur les valeurs, c'est à dire sur les aspects normatifs tout en convenant que les « faits sont têtus » et qu'ils s'imposent à tous. Mais les « faits » en économie relèvent eux-mêmes d'une construction théorique surtout lorsqu'on les relie entre eux dans une démonstration de « cause à effet » qui procède toujours de présupposés qu'il importe d'explicitier.

Les phénomènes économiques s'inscrivent nécessairement dans un espace déterminé et dans un temps court (succession d'évènements qu'il faut anticiper et interpréter), moyen (phénomènes cycliques de durée et de formes variables) et long (celui de l'Histoire avec un grand H).

La fameuse « confrontation de la théorie à la réalité » permet à Monsieur ou Madame « Tout le Monde » de pouvoir remettre en question une théorie économique au moindre coût

intellectuel, c'est à dire sans avoir à interroger sa construction théorique. Il suffit le plus souvent de confronter une théorie économique à son propre vécu, objectif ou souvent subjectif, pour la rejeter ou lui préférer des explications qui sont souvent des lieux communs et des banalités qui reflètent les valeurs idéologiques auxquelles on adhère sans en avoir une claire conscience. C'est là la raison pour laquelle les économistes, au-delà de leurs divergences, font bloc contre les opinions véhiculées par le grand public, y compris celles des technocrates et des décideurs politiques.

Face à la complexité du réel, le modèle théorique doit toujours procéder par une double abstraction : transformer des notions en concepts opératoires inscrits dans un cadre théorique et « faire abstraction de... » certains pans de la réalité, c'est à dire simplifier car il est impossible de prétendre englober toute la complexité des phénomènes en même temps, c'est à dire dans un même modèle.

Ce processus de double abstraction va donner lieu à désaccords entre économistes à la fois sur la conceptualisation et sur le choix des variables prises en compte dans le modèle. On retrouve ici la querelle des paradigmes.

Depuis la création de la discipline économique comme « économie politique », les économistes ont toujours été interpellés par la société civile sur leur capacité à anticiper et interpréter des phénomènes « réels », notamment ceux qui surviennent à l'échelle macro lors de crises majeures de ruptures du cycle monétaire et réel de production, de répartition et de consommation. Évoquons ici rapidement quelques « grandes » questions économiques qui ont marqué l'histoire de la discipline :

- Smith et la question de la régulation marchande mais sans oublier pour autant « les sentiments moraux ».
- Malthus confronté à la surpopulation face à la rareté des terres
- Ricardo confronté aux conflits de répartition et au libre-échange (suppression des barrières tarifaires sur les produits agricoles en 1846 en Angleterre permettant d'asseoir la mondialisation sous hégémonie britannique)
- Marx et les luttes de classe dans la continuité de Ricardo
- Plus tard Keynes et la grande crise des années 20, puis la reconstruction d'après-guerre, le plan Marshall et l'État providence (Beveridge).
- La décolonisation, le développement, l'internationalisation (HOS), la mondialisation. Le modèle BM-FMI et le triomphe de l'École de Chicago.
- L'éclatement de la science économique sur des segments de plus en plus étroits correspondants à des morceaux, des sous-ensembles de phénomènes plus vastes : l'innovation, le savoir, la croissance endogène, la finance, le risque, les anticipations,

la politique monétaire budgétaire et de change, le développement durable, l'environnement, l'emploi et le chômage, les inégalités, le numérique et ses usages, etc.

- Un usage des mathématiques plus ou moins pertinent, souvent abusif, mais de plus en plus généralisé dans la production d'articles académiques comme caution de scientificité.
- Un phénomène de balkanisation, de déclin de l'histoire économique et d'appauvrissement de la réflexion théorique macroéconomique et (ce qui est paradoxal dans un contexte de mondialisation et de crises systémiques imprévisibles) alors que dans le même temps on assiste à une explosion de l'économétrie de manière débridée, comme si le « Big data » des données statistiques macroéconomiques se substituait à toute réflexion théorique au profit des « experts » des grandes organisations internationale, des Banques et des Forums (Davos).
- Et aujourd'hui la crise financière de 2008 qu'aucun économiste (en dehors de Roubini, sans doute par hasard) n'avait anticipé, qui jette le trouble sur le statut scientifique des économistes qui eux-mêmes multiplient les controverses sur son mode de résolution.

Sur de nombreuses questions d'actualité telles que le chômage, les inégalités, la fiscalité, etc. les auteurs peuvent être d'accord sur les variables et leur mesure sans être d'accord sur les enchaînements entre variables. Pour prendre un exemple d'actualité, si le gouvernement sous la pression des gilets jaunes baisse l'impôt sur le revenu, on peut considérer dans une vision keynésienne qu'il favorisera la demande privée à travers le jeu du multiplicateur fiscal keynésien. S'il compense par une réduction de la dépense publique pour équilibrer le budget il n'y aura pas d'effet multiplicateur (le multiplicateur du budget équilibré est toujours égal à 1). Au-delà de la question du multiplicateur il y a la question très actuelle de l'impact de l'accroissement de la demande sur l'offre d'emplois par les entreprises (calcul toujours controversé de l'élasticité de l'offre d'emplois et de ses véritables déterminants). Il y a aussi la question de l'impact de l'augmentation de la demande sur l'équilibre de la balance commerciale si les ménages importent selon une proportion plus ou moins grande les biens et services qu'ils consomment. Les progrès de l'économétrie et l'amoncellement des données permettent de mesurer l'élasticité et le jeu d'autres variables telles que les changements de comportements résultant des préférences de consommation des ménages, ou encore l'influence de la conjoncture, etc. sans que pour autant les économistes parviennent à se mettre d'accord sur l'interprétation des résultats. Cela, du fait que les modèles économétriques choisis contiennent suffisamment d'hypothèses qui peuvent être

contestées sur des bases normatives et non pas factuelles. Par exemple la plupart des modèles macroéconomiques considèrent le ménage comme une unité sans prendre en compte les inégalités hommes-femmes. Il est évident que si je suis sensible à cette question pour des raisons de valeur éthique ou de justice, je serai enclin à critiquer ces modèles et les résultats obtenus sur cette dimension. Par ailleurs, on peut comprendre qu'en dehors même de toute obédience doctrinale.

G. Allègre évoque des questions similaires de choix entre modèles normatifs et modèles descriptifs dans les théories et les analyses sur la fiscalité optimale. Selon le choix des modèles retenus, des variables et des hypothèses de comportement on pourra conclure à la nécessité de ne pas imposer le capital et le patrimoine dans l'intérêt même des ménages les plus pauvres. Cf. Atkinson-Stiglitz (1976), et de Chamley (1986) et Judd (1985). Parfois les mêmes économistes (Atkinson et Sandmo, 1980), en changeant leurs hypothèses concluent qu'il convient au contraire d'imposer fortement le capital ou la transmission du patrimoine. Les modèles de Picketty et Saez (2012) concluent même à un taux d'imposition sur l'héritage pouvant aller jusqu'à 60%. G. Allègre fait remarquer que deux économistes pourtant politiquement proches, du moins dans un passé récent, tels que Picketty et Aghion sont sur des positions diamétralement opposés en ce qui concerne l'imposition du patrimoine, du capital et de sa transmission à travers l'héritage. Le premier propose d'imposer les revenus financiers et les plus-values, une forte progressivité sur l'imposition du patrimoine et de fusionner la CSG et l'IR qui imposerait les revenus financiers, y compris les plus-values, au même titre que les revenus du travail (Landais, Picketty et Saez, 2011). Aghion, Cohen et Cette (2014) pensent que la fusion CSG IR est une « fausse bonne idée » et qu'il faudrait plutôt un « impôt progressif sur les revenus du travail et un impôt forfaitaire sur les revenus du capital productif » (Aghion, Cette et Cohen, 2014). Pourquoi ces différences d'appréciation sur une question qui apparaît de prime abord factuel ? G. Allègre considère que pour Picketty la fiscalité par ses effets incitatifs, est un moyen de réduire les inégalités quitte à créer des distorsions ; tandis que pour Aghion, le problème principal est la croissance et dans cet objectif, la fiscalité doit être neutre du fait de la possibilité d'arbitrage permanent et de substitution entre les différentes formes de revenus, qu'offre l'économie moderne (par exemple les comportements d'optimisation fiscale).

4. La guerre frontale des paradigmes

a. Le paradigme néo-classique et l'individualisme méthodologique.

Considérer que les agents économiques mus par leurs intérêts égoïstes sont les mieux à même de faire des choix optimaux soulève plusieurs questions éthiques.

- S'agissant de la **maximisation d'une fonction de satisfaction ou de bien-être individuel**, les choix opérés par un individu peuvent être dommageables aux autres individus même s'ils sont parfaitement rationnels. Par exemple si je ne crois pas à l'efficacité des vaccins ou si je crois à la médecine parallèle ou à l'homéopathie, je peux mettre en danger ma propre santé mais aussi celle des autres du fait du phénomène de contagion. Se pose ici une vraie question éthique par rapport à la liberté individuelle. De même si je maximise mon profit en polluant l'air ou l'environnement, je porte atteinte à la collectivité.
- S'agissant de l'**allocation optimale des ressources et des revenus** qui résulte de la confrontation des rationalités d'optimisation des agents économiques dans le cadre du marché, indépendamment de toute question de satisfaction individuelle, il s'agit là à première vue d'un problème purement économique et non éthique. Cependant si l'allocation des ressources aboutit à une surexploitation des ressources naturelles ou des ressources humaines (travail des enfants par exemple, ou des migrants non-déclarés, ou des femmes sous-payées, etc.), ou à une utilisation illicite du capital financier, la question éthique resurgit aux yeux de l'opinion publique ou des consommateurs et être intégrée dans le calcul économique de l'entreprise dès lors qu'elle peut en subir les conséquences en termes de perte de parts de marché. Cf. la question actuelle de la RSE. On a là un conflit entre les valeurs éthiques des consommateurs prêt à sacrifier une partie de leur intérêt financier propre, et celles des entreprises plus ou moins contraintes de tenir compte des réactions de leurs clientèle réelles ou potentielles.
- Comment l'économiste peut-il analyser ces différents cas de figure ?
- Il peut adopter un **point de vue positiviste** et se borner à collationner des données statistiques pour décrire les différentes situations d'allocation des ressources en termes de comportements microéconomiques et de résultats méso ou macroéconomiques, en faisant abstraction de tout jugement de valeur. Sur la base des variables prises en compte et des hypothèses du modèle économétrique qu'il va utiliser, il pourra décrire une situation, présentée comme parfaitement « **objective** » et aller même jusqu'à faire des prévisions et des propositions de politique économique à destination d'acteurs micro ou macroéconomiques (État, Collectivités, organisations internationales, etc.). Il est évident que derrière la nature même des questions que se pose l'économiste positiviste, le choix du modèle, des variables, de la période d'observation et des « entités » retenus se glissent des présupposés normatifs d'ordre théorique ou idéologique qu'il importe de mettre en évidence, au moins pour expliciter clairement les niveaux et les points où se situent les

désaccords entre économistes et faciliter ainsi le débat scientifique ou volontairement politique.

- Cependant l'économiste peut d'emblée adopter un **point de vue normatif** sur ce qu'il considère sur le plan micro comme un comportement « normal » ou « vertueux » et sur le plan macro comme une situation socialement ou économiquement satisfaisante (plein emploi, plus grande égalité dans le partage des revenus et dans l'accès aux biens et services publics, niveau d'éducation, de qualité de vie, de longévité, etc. Ici la dimension prospective s'inscrit dans un cadre préétabli et l'analyse économique doit expliciter les conditions pour atteindre les objectifs normatifs en termes de facteurs micro, méso et macroéconomiques favorables et défavorables (les obstacles et les freins) et d'intervention de politique économique. Il est clair que le point de vue normatif ouvre la voie à tous les désaccords possibles sur les normes, les valeurs et les buts.

b. Les alternatives au paradigme néo-classique : le champ extensif et flou de l'hétérodoxie en économie.

Dès lors que l'on conteste le principe d'économicité au moins dans sa version néo-classique dure de l'homo oeconomicus parfaitement rationnel, on ouvre la voie à une discussion sur l'objet même de la science économique et son rapport aux autres disciplines des SHS.

La désincarnation du sujet économique en agent calculateur sachant optimiser ses choix quels qu'ils soient (c'est à dire maximiser sous contraintes), permet à la science économique d'entretenir des relations étroites et ambiguës avec les sciences dures que sont les sciences physiques et mathématiques et plus récemment et de plus en plus les sciences informatiques, biologiques et cognitivistes. Je laisse ici de côté les statistiques descriptives et probabilistes qui portent sur le traitement de données (Data) indépendamment de toute accointance à un paradigme exclusif qui ne serait que néo-classique.

Avec les sciences physiques, la science économique entretient un rapport flou d'emprunt de concepts, ou plutôt de notions à des fins analogiques et heuristiques. Il en est ainsi des concepts d'équilibre, d'élasticité, de pression, de tensions, de rythme, de vitesse, etc. et des théories des cycles, de la mesure, du chaos, etc.

Avec les sciences mathématiques les liens sont plus directs, plus intenses et extensibles à l'infini. Le calcul algébrique, le calcul matriciel, le calcul différentiel, la géométrie, plus récemment la théorie des jeux, les théories de l'information, la théorie du chaos, etc., peuvent servir de trame à de nombreux raisonnements économiques sans qu'il soit forcément nécessaire de supposer un agent calculateur parfaitement rationnel. Les

stratégies d'obtention et de traitement de l'information, la gestion du risque et de l'incertitude peuvent faire l'objet d'un traitement mathématique. Certes pour des analyses comportementalistes plus fines, les économistes ne feront jamais mieux que les psychologues, ni que les psycho-sociologues pour appréhender le fonctionnement des organisations (entreprises, syndicats, etc.), ni que les sociologues pour analyser les comportements de groupes plus larges (consommateurs, producteurs, catégories socio-professionnelles, classes sociales, etc.). Il ne suffit pas de découvrir l'existence de comportements moutonniers (effet panurge) sur des marchés (financiers par exemple) pour se croire quitte de toute collaboration avec les sociologues ou les psychologues pour justement en discuter le bien-fondé ou la pertinence.

L'économie comportementale sous sa dimension sociologique ou psychologique veut en effet se passer de l'hypothèse de rationalité parfaite associée à un calcul économique réduit à des fonctions mathématiques ou à des algorithmes qui pourraient avantageusement en termes de précision, de rapidité et d'efficacité être confiés à des robots ou des ordinateurs. C'est bien là le projet de « l'homme augmenté » qui permettrait d'éviter tous les « biais de rationalité » qui conduisent à des « mauvaises » décisions tant du point de vue de la collectivité que de l'individu lui-même. Grâce au « big Data » qui accumule les données d'observation, d'analyse et de catégorisation des comportements (Google, Facebook, etc.) et aux neurosciences, mises au service de la « narcoéconomie », on parvient aujourd'hui à associer des structures neuronales, observées directement dans le cerveau par l'imagerie médicale, à des comportements considérés comme « déviants » par rapport à la rationalité « normale » d'un individu ou d'un groupe. Sans avoir à user de la force et de la contrainte, il suffirait alors à l'État « rationnel en soi » au sens de Hegel, ou à un souverain, « petit père des peuples » bienveillant ou à un « big Brother », dictateur, froidement planificateur, d'envoyer des messages subliminaux ou d'utiliser des recettes de manipulation pour amener les agents décentralisés à se comporter selon une norme jugée « rationnelle » ou « normale ».

La remise en question de la norme de rationalité parfaite ne suffit plus aujourd'hui à quitter le champ ordonné de l'orthodoxie néo-classique pour s'aventurer sur les terres instables de l'hétérodoxie (Keynes et les post-keynésiens, Marx et les post marxien des théories de la régulation, les institutionnalistes et néo-institutionnalistes, les structuralistes et néo-structuralistes, les comportementalistes, les évolutionnistes) ?

En revanche, dès qu'ils abandonnent le principe de rationalité attaché aux comportements économiques de tous les agents économiques ou de l'agent « représentatif », les économistes sont quasiment obligés de se tourner vers les autres

sciences sociales : la psychologie, la sociologie, les sciences politiques et juridiques, voire l'anthropologie, la linguistique, la philosophie.

S'agit-il alors d'un véritable dialogue interdisciplinaire autour d'un même objet de connaissance ou d'emprunts unilatéraux de concepts importés avec plus ou moins de discernement dans le champ de la science économique?

L'exercice est difficile de part et d'autre. La plupart des économistes font de la psychologie, de la sociologie, de l'anthropologie un peu au-dessus du niveau des discussions du « café du commerce » et inversement pour les psychologues ou sociologues qui se mêlent d'économie en reprenant par ci par là quelques notions éparses dont ils ne mesurent pas les fondements épistémologiques et la portée théorique.

5. L'armistice ou le consensus ambiguë de l'économie comportementale.

En se rapprochant de la psychologie comportementale, du cognitivisme et des neurosciences, les économistes paraissent avoir trouvé un terrain d'entente assez consensuel, échappant à la querelle des paradigmes. Comme on l'a vu précédemment, l'imagerie médicale fournit désormais des « modèles » à caractère scientifique, c'est à dire objectifs et non contestables des sous-basements neuronaux des comportements économiques. Il suffit alors d'associer à ces modèles la puissance des outils d'analyse statistiques appliqués à des données massives et sans limites (le « big data ») pour passer des comportements micro à des interprétations macro, voire, pour le bien comme pour le mal, à des politiques macro capables de « manipuler » les comportements pour qu'ils aillent dans le sens souhaité par les décideurs économiques. C'est dans ce contexte qu'il faut situer le relatif consensus de la profession des économistes sur la théorie du « Nudge » (coup de coude), de Richard Thaler (Prix Nobel d'économie 2017). Selon cette théorie très en vogue, les « biais psychologiques de rationalité » des agents économiques les conduisent à des prises de décision qui se révèlent non optimales, voire contraires à l'intérêt même des individus (surendettement, risque de maladie, risque d'accidents, etc.) et de la collectivité nationale ou mondiale (notamment sur l'énergie et les questions environnementales, mais aussi sur la fraude fiscale, le chômage, les comportements financiers, etc.). Faute de pouvoir ni convaincre les agents par des arguments rationnels et obtenir ainsi un « consentement éclairé » conforme aux principes éthiques et démocratiques, ni les contraindre par la force sauf à basculer dans un régime totalitaire et dictatorial, ni les influencer par des mesures incitatives toujours coûteuses financièrement, il est possible de les « manipuler » insidieusement par des « nudges ».

La question qui concerne le statut théorique des « décideurs » qui fixent les « normes » est souvent laissée en marge de la science économique proprement dite dès lors qu'ils ne sont pas reconnus directement par le jeu de la concurrence et les lois du marché (élection démocratique ou prise du pouvoir par la force ou la corruption d'État, oligarchie, Mafia, etc.). Leur taille pose aussi des questions qui peuvent déborder le champ de la science économique, dès lors qu'il s'agit d'États ou de groupements d'États. Même lorsqu'il s'agit d'entreprises « globalisées » et mondialisées, les GAFA, dont le Chiffre d'Affaires dépasse souvent le PIB de grands pays développés, le cadre des seuls concepts et paradigmes de l'économie politique s'avère souvent trop étroit. Le problème de l'inter ou de la pluridisciplinarité est ici posé. Contrairement aux économistes comportementalistes ou cognitivistes, les sociologues, les psychologues ou les anthropologues ne considèrent pas les « biais de rationalité » comme des comportements « anormaux » d'individus rationnellement limités, ou comme de simples comportements « conformistes » ou « moutonniers » inconscients. Ces « normes sociales » sont elles-mêmes un objet de connaissance scientifique : formation, évolution, légitimation, appropriation individuelle et collective, conflits, etc. Du coup, ce qui est présenté par les économistes comme une « ouverture » vers les autres disciplines, remettant en question la norme de l'homo oeconomicus rationnel, n'est en réalité qu'une modalité subreptice de réintroduction du paradigme de l'individualisme méthodologique. Le « collectif » n'est jamais que l'addition de comportements individuels (« moutonniers » ou conformistes) qui n'ont aucune épaisseur psychologique ou sociologique (genre, âge, groupes sociaux, groupes ethniques, etc.). Le fait de les avoir « localisés » dans le cerveau, en leur donnant une dimension « biologique » (présentée comme parfaitement objective et scientifique), permet justement de gommer les différenciations sociales et les luttes de pouvoir qui s'opèrent dans le champ des rapports économiques, pour faire émerger un nouvel « homo oeconomicus » imparfait à la rationalité limitée certes, mais que l'on peut faire revenir vers la « norme » de la rationalité la plus pure et parfaite, des marchés autorégulés par des forces impersonnelles et invisibles. Ces derniers n'ont que faire de la complexité des « structures sociales ».

Cependant dès lors que l'on élimine le « biais sociologique » et que l'on considère un groupe relativement homogène dans un contexte normalisé tel que les comportements sur les marchés financiers par exemple, l'économie comportementale et la neuro-économie peuvent se révéler particulièrement stimulantes. On sait le rôle que joue l'incertitude sur les marchés financiers. Celle-ci peut être radicale et impossible à anticiper (l'événement qui survient est toujours inattendu et la surprise est totale) ou à

l'inverse prévisible attendue, estimable en termes de probabilités (Cf. Franck Knight 1921, « Risk, Uncertainty and profit »), ou entre les deux, c'est à dire « ambiguës ». Vers quels types d'actions ces différentes situations d'incertitude conduisent-elles. Attente prudente, achat de titres risqués ou sans risques, dispersion ou convergence des réactions, etc. Derrière ces questions, c'est tout le problème de la volatilité des marchés financiers qui est posé et de la survenance de crises financières.

Les neurosciences sont parvenues à localiser les zones du cerveau et les réseaux neuronaux mobilisés dans ces différentes situations d'incertitude. Comment cette volatilité est-elle elle-même perçue par les acteurs de la finance ? Par exemple, après une longue période de stabilité, on aura tendance à sur-réagir à la survenance de signaux annonciateurs d'une volatilité même faible et donc à amplifier les fluctuations. D'où l'intérêt en termes de régulation financière de surveiller davantage certains signaux. Ce sont ces notions de sur réaction qui sont aujourd'hui étudiées à travers une prise en compte des « émotions » (une « neurofinance affective » selon l'article de C. Wu, M. Sacchet, B. Knutson dans *Frontiers in Neurosciences*, n°11, 2012, « Towards an Affective Neurosciences Account of Financial Risk taking »).

Autre question par rapport au « trading à haute fréquence » basé sur des algorithmes mathématiques intégrés dans des programmes informatiques qui éliminent justement toute influence émotionnelle dans les prises de décision. Mais il y a la perspective de l'Intelligence Artificielle basée sur le big data et les réseaux de neurones.

Conclusion : Le consensus entre les économistes est-il nécessaire et doit-il être systématiquement recherché ?

Le rôle des économistes dans la société n'est pas d'imposer un point de vue unitaire et uniforme gommant les différences idéologiques et les a priori normatifs sous l'habit d'une pseudo scientificité qui « clouerait le bec » à tout débat contradictoire. Il consiste au contraire à faire vivre la diversité des représentations sociales et idéologiques qui sont derrière les rapports de pouvoir asymétriques entre groupes sociaux aux intérêts communs sur certains points et opposées sur d'autres. L'économiste doit penser son rôle de dévoilement des sous-bassement des modèles et de l'explicitation des hypothèses implicites en lien avec les autres spécialistes des sciences sociales pour justement alimenter les débats citoyens et faire vivre la démocratie. Cela implique d'une part un travail pédagogique qui dé-saisirait l'économie des mains de « prétendus experts », qui sont pour la plupart des non-universitaires, d'autre part de la reconnaissance par les décideurs politiques nationaux et territoriaux du rôle des chercheurs et des universitaires

dans les cabinets et la haute administration ; enfin de la reconnaissance mutuelle au sein de la profession entre courants de pensée différents, voire radicalement opposés, mais qui peuvent se rejoindre sur certains points d'intérêt général comme l'énergie, l'environnement, la justice fiscale, l'inclusion sociale, la croissance, le développement durable, etc.

Bibliographie.

Les références des auteurs cités dans le corps du texte sont directement consultables aujourd'hui sur internet à partir du nom de l'auteur et de la date mentionnée.