

Texte avec compléments

15 novembre 2025

SCIENCES ÉCONOMIQUES ET IDÉOLOGIES :
quand les théories et les chiffres dansent avec les doctrines et les croyances

SOMMAIRE

ENTREE EN MATIERE

- Citations pour se mettre en méninges...
- « Toute parole est un masque »

INTRODUCTION

Question de terminologie :

- sciences économiques
 - Questions de vocabulaire
 - Histoire de l'enseignement des sciences économiques dans les Universités françaises
 - Pour la promotion d'une recherche et d'un enseignement pluralistes des sciences économiques
 - Plongée rapide dans l'histoire de la pensée économique pour savoir comment les économistes parlent de leur discipline
 - Des remises en cause salutaires.
- idéologie,
- épistémologie.

PREMIERE PARTIE :
QUELQUES QUESTIONS EPISTEMOLOGIQUES
QUE SOULEVENT LES SCIENCES ECONOMIQUES

- I- **La question des méthodes**
 - A- **Méthode inductive / méthode déductive**
 - B- **Méthode quantitative / méthode qualitative**
 - C- **Méthode « mathématique » / méthode « littéraire »**
 - D- **Modélisation en sciences économiques**
- II- **La question des relations causales**
- III- **La question de la preuve en sciences économiques**
- IV- **La question de la réfutabilité des théories lorsqu'elles sont contingentes**
- V- **La question de l'orthodoxie et de l'hétérodoxie**
- VI- **La question des conventions**
- VII- **La question du traitement des données**

- VIII- La question du rôle des effets de mode
- IX- La question du risque de biais idéologiques
- X- Pour que les économistes soient utiles pour les pouvoirs publics, il faudrait qu'ils se comportent comme les plombiers avec leurs clients

**DEUXIEME PARTIE :
QUELQUES EXEMPLES QUE DONNE L'ACTUALITE
SUR LES RELATIONS ENTRE SCIENCES ECONOMIQUES ET IDOLOGIES**

I- Cinq articles récents significatifs

- A- La fraude scientifique
- B- Les biais idéologiques chez les technocrates des organisations internationales
- C- Les écrits académiques en économie peuvent trahir l'orientation politique des économistes
- D- Les filières universitaires façonnent les croyances et les attitudes politiques
- E- Un article de Deirdre Nansen McCloskey

II- Les poids de l'idéologie, voire du militantisme, dans 4 polémiques nées en France depuis la rentrée de septembre.

- A- La polémique autour de la taxe Zucman
- B- La polémique autour des aides aux entreprises
- C- La polémique autour de la réforme des retraites
- D- La polémique autour de la taxation de l'héritage

ANNEXES :

Annexe 1 : On peut faire dire ce que l'on veut aux chiffres !

Annexe 2 : Le consensus de Londres

- Quelques citations en guise de « mise en méninges » :

- Dans des « Principes de la philosophie », publiés en 1644, **René Descartes** écrit : « Pour atteindre la vérité, il est nécessaire, une fois dans sa vie, de mettre toutes choses en doute (...), se défaire de toutes les opinions qu'on a reçues, et reconstruire de nouveau, et comme de fond en comble, tout le système de ses connaissances ».
- Dans « Humain, trop humain » (1878), **Friedrich Nietzsche** nous met en garde en disant : « Ne vous laissez pas abuser par un idéalisme excessif et ne croyez pas que dire la vérité vous rapprochera des autres. Les gens aiment et récompensent ceux qui les apaisent par des illusions. Depuis la nuit des temps, l'humanité n'a puni que ceux qui disent la vérité. Si vous voulez rester parmi les autres, partagez leurs illusions. Seuls ceux qui sont prêts à partir osent dire la vérité ».
- Dans « À la recherche du temps perdu », **Marcel Proust** écrit : « Les faits ne pénètrent pas dans le monde où vivent nos croyances, ils n'ont pas fait naître celles-ci, ils ne les détruisent pas ; ils peuvent leur infliger les plus constants démentis sans les affaiblir ». (Je note que cette citation a une actualité particulière, qui n'est pas liée à notre sujet, puisque Marcel Proust fait dire cela à son narrateur qui, à propos de l'affaire Dreyfus, est en train de réfléchir à la façon dont l'antisémitisme résiste à toute contradiction factuelle).
- Dans une lettre ouverte, publiée en juillet 1935 dans *The New Statesman and Nation*, **Keynes** écrit pour s'en prendre au dogmatisme des économistes de l'école autrichienne : « Comment puis-je accepter une doctrine qui érige en bible, au-dessus de toute critique, un manuel d'économie obsolète que je sais non seulement scientifiquement erroné, mais aussi sans intérêt ni application pour le monde moderne ? ».
- Dans un texte de 1936, intitulé « Esprit critique et esprit scientifique », **Henri Wallon** (1879-1962), psychologue, médecin, professeur au Collège de France, résistant et homme politique, et aussi très engagé pour l'enseignement et la pédagogie (À la libération, il fait partie du Gouvernement provisoire de la République française présidé par Charles de Gaulle en tant que secrétaire général de l'Éducation nationale, jusqu'au 9 septembre 1944, année où il est nommé membre de la Commission de réforme de l'enseignement qui élabore le Plan appelé « Plan Langevin-Wallon », d'abord comme vice-Président puis comme Président à la mort de Paul Langevin), écrit :
« L'esprit critique s'oppose à la crédulité d'une part, à certains abus dogmatiques de l'esprit d'autre part. Les erreurs dues à la crédulité sont diverses. Elles peuvent résulter de la routine et de la tradition. Celui qui est souvent cité comme le premier théoricien de la pensée expérimentale, Bacon, s'est particulièrement attaché à dénoncer sous le nom d'idola les différentes formes que prend la tradition et les différentes sources de l'erreur qui en résultent. C'est parfois aussi le prestige d'une personne qui peut imposer à d'autres une croyance injustifiée. L'aptitude à se laisser influencer peut être très variable suivant les sujets et aussi suivant les circonstances, parfois suivant les artifices mis en œuvre : elle s'appelle la suggestivité. Interviennent très souvent aussi des motifs d'ordre affectif. Le sentiment qui s'attache à une chose, à un événement, à une situation peut en modifier l'aspect. Le désir, la répulsion, la passion peuvent transformer la réalité au point de la rendre méconnaissable pour d'autres. Ce mélange des dispositions personnelles aux faits est loin d'être exceptionnel. C'est une tendance contre laquelle chacun doit se défendre, car elle est naturelle et primitive. (...)
Mais l'activité intellectuelle peut, elle aussi, être source d'erreur. Il y a chez certains comme un fétichisme de l'esprit. Ils semblent croire que tout raisonnement doit mener à la vérité, qu'il suffit de raisonner pour connaître. Et il ne leur vient même pas à l'idée de vérifier si leurs prémisses sont exactes, si elles n'ont pas été débordées par l'extension de leur raisonnement vers de nouveaux objets. D'autres ont le goût des hypothèses en quelque sorte pour elles-mêmes. Ils n'en contrôlent pas suffisamment l'accord avec les données de l'expérience. Un goût excessif pour les constructions mentales pour la simplicité logique, pour la systématisation des idées entraîne souvent très loin du réel ».

• **Richard Feynman**, Prix Nobel de physique en 1965 : « La science est une culture du doute. La religion est une culture de la foi ».

Et le physicien Sheldon Lon Lindberg fait en ce mois de novembre la remarque suivante :

« Feynman avait raison à son époque, mais cela a cessé d'être vrai dès l'instant où la science moderne s'est fondue dans le prestige institutionnel, les cycles de subventions et les dogmes protégés que nul n'est autorisé à remettre en question sans être traité d'excentrique, de menace ou d'hérétique ; le doute a été remplacé par la surveillance du consensus et la foi dans le modèle est devenue culturellement plus importante que la vérification de sa validité. Ce qui était autrefois une culture de correction ouverte des erreurs est devenu une culture où l'évaluation par les pairs filtre tout ce qui contrevient au paradigme dominant, où les politiciens et les médias traitent les théories établies comme des textes sacrés, et où des départements entiers défendent leurs cadres théoriques avec la même ferveur que les religions pour défendre leurs doctrines. L'ironie est que l'esprit que Feynman célébrait existe toujours, mais surtout en dehors des institutions, car le doute est désormais un handicap dans le monde scientifique, tandis que la foi dans le modèle standard est la monnaie sociale nécessaire à la survie ».

• **Edgar Morin** :

De « *Science avec conscience* » (1982/1990) :

« Toute théorie dotée de quelque complexité ne peut conserver sa complexité qu'au prix d'une recreation intellectuelle permanente. Elle risque sans cesse de se dégrader, c'est-à-dire de se simplifier. (...) »

La simplification aujourd'hui prend trois visages (...) :

- La dégradation techniciste. On garde de la théorie ce qui est opérationnel, manipulateur, ce qui peut être appliqué ; la théorie cesse d'être logos et devient techné.
- La dégradation doctrinaire. La théorie devient doctrine, c'est-à-dire qu'elle devient de moins en moins capable de s'ouvrir à la contestation de l'expérience, à l'épreuve du monde extérieur, et il lui reste alors à étouffer et faire taire dans le monde ce qui la contredit.
- La pop-dégradation. On élimine les obscurités, les difficultés, on ramène la théorie à une ou deux formules chocs ; ainsi la théorie se vulgarise et se diffuse, au prix de cette simplification de consommation ».

De « *La tête bien faite* » (1999) :

« La discipline est une catégorie organisatrice au sein de la connaissance scientifique. (...) Bien qu'englobée dans un ensemble scientifique plus vaste, une discipline tend naturellement à l'autonomie, par la délimitation de ses frontières, le langage qu'elle se constitue, les techniques qu'elle est amenée à élaborer ou à utiliser, et éventuellement par les théories qui lui sont propres. L'organisation disciplinaire s'est constituée au 19^{ème} siècle, notamment avec la formation des Universités modernes, puis s'est développée au 20^{ème} siècle avec l'essor de la recherche scientifique ». Dans les pages qui suivent, Edgar Morin montre qu'il y a entre les disciplines des empiètements et des migrations interdisciplinaires et des phénomènes d'hybridation très féconds. Puis il écrit : « Ces quelques exemples, hâtifs, fragmentaires, hachés, dispersés, veulent insister sur l'étonnante variété des circonstances qui font progresser les sciences en brisant l'isolement des disciplines, soit par circulation des concepts ou des schèmes cognitifs, soit par des empiètements et des interférences, soit par des complexifications de disciplines en champs poly-compétents, soit par l'émergence de nouveaux schèmes cognitifs et de nouvelles hypothèses explicatives, soit enfin par la constitution de conceptions organisatrices qui permettent d'articuler les domaines disciplinaires dans un système théorique commun. (...) Les disciplines sont pleinement justifiées intellectuellement à condition qu'elles gardent un champ de vision qui reconnaisse et conçoive l'existence des liaisons et des solidarités. Plus encore, elles ne sont pleinement justifiées que si elles n'occultent pas les réalités globales ».

• **Winston Churchill** :

« Certains considèrent le chef d'entreprise comme un loup qu'on devrait abattre, d'autres pensent que c'est une vache à lait que l'on peut traire sans arrêt. Peu voient en lui le cheval qui tire le char ».

« Une nation qui espère prospérer grâce à l'impôt est comme un homme debout dans un seau, qui essaie de se soulever par la poignée ».

• **Pierre Desproges** :

« En ce qui me concerne, j'ai toujours été fasciné par les détenteurs de vérité qui, débarrassés du doute, peuvent se permettre de se jeter tête baissée dans tous les combats que leur dicte la tranquille assurance de leurs certitudes aveugles ».

« Nous n'avons plus de grand homme, mais des petits qui grenouillent et sautillent de droite et de gauche avec une sérénité dans l'incompétence qui force le respect ».

• **Olivier Babeau** (Professeur d'université en Sciences de Gestion) :

« J'ai perdu tout intérêt pour le débat politique. Car, en vérité, il n'y a aucun débat. Pour cela, il faudrait que des faits, des chiffres, des arguments rationnels puissent convaincre, faire la différence ; que devant l'évidence, les contradictions, des avis puissent changer. Or, les opinions politiques sont plutôt d'ordre religieux. Elles sont au-delà de la raison. La politique est une foi ».

• **David Graeber** (économiste américain, auteur du livre : « Dette, 5000 ans d'histoire » ; décédé en 2020) :

« Les économistes traditionnels d'aujourd'hui ne sont peut-être pas particulièrement doués pour prédire les krachs financiers, favoriser la prospérité générale ou élaborer des modèles de prévention du changement climatique, mais lorsqu'il s'agit de s'imposer comme une autorité intellectuelle, à l'abri de leurs erreurs, leur succès est sans égal. Il faudrait se pencher sur l'histoire des religions pour trouver un exemple comparable. (...) Le néolibéralisme, la théorie du ruissellement, le thatchérisme ou quel que soit le nom qu'on lui donne, a en réalité plus en commun avec les religions fondamentalistes qu'avec toute autre chose ».

Selon Richard Murphy (professeur émérite de pratique comptable à la faculté de gestion de l'Université de Sheffield), David Graeber était l'anthropologue qui a révolutionné l'économie en démontrant que ses postulats les plus fondamentaux étaient des mythes.

• **Steve Keen**, économiste australien contemporain, professeur à l'Université Kingstone de Londres, hétérodoxe post-keynésien, auteur du livre dont le titre est tout un programme : « L'imposture économique » (1^{ère} édition en anglais en 2011 et en français en 2014). Dans l'édition française de 2017 en livre de poche, l'auteur fait une nouvelle postface où il retrace l'évolution de la science économique d'une édition à l'autre durant les 6 ans seulement qui séparent cette édition de 2017 de la première en 2011. Steve Keen s'est toujours montré un grand critique de l'économie néo-classique, considérée encore aujourd'hui comme théorie dominante, la pensée mainstream, et a plaisir de souligner ce qui est pour lui « le plus bel exemple d'apostasie », à savoir « Le problème de la macroéconomie » de Paul Romer (voir plus loin). Mais, écrit-il, « même si je suis ravi que cela se produise, je ne suis pas du tout sûr que les patriciens de l'économie iront jusqu'à abandonner leurs dogmes, ni surtout à rejeter la doctrine de l'équilibre pour adopter la perspective monétaire, essentielle pour aboutir à une pensée économique réaliste ».

Note : plusieurs auteurs n'ont pas attendu la publication du livre de Steve Keen pour critiquer la pensée économique mainstream et son enseignement en université. Citons par exemple Jacques Attali et Marc Guillaume avec leur « Anti-économique » publié en 1974, William Oliver Coleman avec son « Economics and its Enemies » publié en 2002, et Rod Hill et Tony Myatt avec leur « The Economics Anti-Textbook ; a Critical Thinker's Guide to Microeconomics », publié en 2010.

• **Aaron Kheriaty** (psychiatre, est membre et directeur du programme de bioéthique, de technologie et d'épanouissement humain au Centre d'éthique et de politique publique à Washington) : « La science est une méthode, ou plus précisément un ensemble de méthodes, visant à étudier systématiquement les phénomènes observables du monde naturel. La rigueur scientifique se caractérise par l'hypothèse, l'expérimentation, la vérification, l'interprétation, ainsi

que par une délibération et un débat continu. Réunissez un groupe de scientifiques confirmés et ils débattront sans fin de la pertinence, de la signification et de l'interprétation des données, des limites et des atouts des différentes méthodologies de recherche, et des grandes questions fondamentales. En effet, contrairement à l'idée souvent véhiculée auprès du grand public, la science n'est pas un ensemble de connaissances irréfutables. Elle est toujours provisoire, toujours faillible, toujours ouverte à la révision. Le scientisme est l'affirmation philosophique – non démontrable scientifiquement – selon laquelle la science serait la seule forme de connaissance valable. Quiconque commence une phrase par “La science dit...” est probablement sous l'emprise du scientisme. Les véritables scientifiques ne s'expriment pas ainsi ; ils commencent leurs phrases par des expressions telles que “Les résultats de cette étude suggèrent” ou “Cette méta-analyse a conclu...”. Le scientisme, en revanche, est une idéologie politique, voire religieuse. “Il est évident depuis un certain temps que la science est devenue la religion de notre temps”, observait Giorgio Agamben, “ce en quoi les gens croient croire”. Lorsque la science se mue en une religion de substitution – un système de croyances fermé et exclusif –, nous sommes face au scientisme. La science se caractérise par une incertitude justifiée, source d'humilité intellectuelle. Le scientisme, quant à lui, se caractérise par une certitude injustifiée, source d'orgueil intellectuel. L'affirmation selon laquelle la science est la seule forme de connaissance valable est en elle-même une prétention métaphysique, insidieusement introduite. Le scientisme se doit de dissimuler cette contradiction à lui-même ; il est donc nécessairement mensonger : la malhonnêteté est intrinsèque au système, et diverses formes d'irrationalisme en découlent. Incapable de s'établir par un raisonnement rationnel, le scientisme recourt à trois outils pour progresser : la force brute, la diffamation des critiques et la promesse d'un bonheur futur » (décembre 2025).

• Dernière citation, pour rendre hommage à un économiste français qui est décédé en ce mois de novembre 2025 : **René Passet**.

Le premier livre du Professeur Passet qui m'a marqué, et pour toute ma carrière, est « L'économie et le vivant », publié en 1979, qui était le premier grand ouvrage de cette nouvelle branche de l'économie qu'il a créée, la bioéconomie. Et l'un de ses derniers ouvrages montre qu'en plus de l'excellent pédagogue qu'il était (je ne compte pas le nombre de fois que je me suis référé lors de mes études à l'ensemble des 4 volumes qu'il a consacrés au début des années 1970 aux mathématiques de l'analyse économique, chez Cujas), il était d'une impressionnante érudition : il faut lire « Les grandes représentations du monde et de l'économie » paru chez Actes Sud en 2010. Mais la citation que je propose est la présentation qu'il fait lui-même d'un livre étonnant qu'il a fait paraître chez Calmann-Lévy il y a tout juste 30 ans : « Une économie de rêve ! ». La voici : « Une entreprise de démystification, voilà ce que veut être ce petit livre. Écoutons les versets tyranniques de l'économisme triomphant : l'opulence par le libre jeu du marché, le plein emploi par la croissance, la vigueur du système par la compétition, la compétition par la productivité, la rentabilité pour critère unique et la richesse monétaire comme valeur suprême. Les résultats ? Le chômage et la décomposition sociale, la surexploitation de la planète, la marchandisation du corps humain, l'écrasement des faibles et le règne de la canaille. Tout cela, dira-t-on, parce que nous n'allons pas assez loin ; ce n'est pas le système qui est responsable mais ses imperfections héritées du passé ; il faut les extirper. Alors faisons semblant d'y croire, allons jusqu'au bout de la logique et observons ce qui se passe. À l'absurde opposons la dérision. Tant pis – ou tant mieux – si en sort quelque peu égratignée la prétention de certains à détenir le monopole d'une science économique homologuée, universelle, intemporelle et révélée. Sur une étrange planète, loin des bruits, des laideurs du monde, quelques individus ont inventé un jeu qui ressemble au Monopoly. Ils en ont fait une science, l'éco-monopoly-tique, dans la perfection de laquelle ils entendent couler le réel... »

- « **Toute parole est un masque** »

Cette phrase est de Friedrich Nietzsche ; avec elle, je veux montrer, avant tout développement, que lorsqu'il s'agit d'évoquer les sciences sociales en tant que sciences, et les sciences économiques en font évidemment partie, la méthode de la critique généalogique de Nietzsche (qui puise aussi dans les écrits d'Arthur Schopenhauer) s'impose de manière naturelle. D'ailleurs, on retrouve l'utilisation de cette méthode chez d'autres auteurs importants, non seulement des philosophes qui ont travaillé sur l'économie (Foucault, Deleuze, Guattari et Bataille) mais aussi des économistes comme les hétérodoxes de l'école de la régulation avec André Orléan (voir plus loin sur l'hétérodoxie) ou comme ceux qui traitent de l'histoire de la pensée économique avec Albert Hirschman et Karl Polanyi.

Selon moi, de cette méthode, deux idées fortes doivent être retenues dès maintenant :

d'abord, cette méthode est d'une grande efficacité pour déconstruire les prétentions scientistes de nombreux économistes et pour accélérer le « crépuscule des idoles » comme par exemple la main invisible et l'homo economicus ;

ensuite, cette méthode amène à reconnaître que tout auteur se cache derrière son sujet, qu'il y a dans toute recherche en science sociale qui se veut pourtant être « objective » l'impact et la pesanteur de la psychologie profonde de l'auteur, que l'objectivité de tout discours n'est en définitive qu'une rationalisation, qu'une idéologisation. On retrouve là « la pensée du soupçon » chère à Paul Ricœur : derrière l'objectivité de tout discours, il faut soupçonner la subjectivité et l'idéologie de son auteur. Sans que l'on s'en rende nécessairement compte, on parle en fonction de son héritage personnel et notre raison risque constamment d'être soumise au pouvoir de nos émotions, de nos affects et de nos croyances.

C'est pourquoi, devant vous ici et maintenant, comme naguère devant mes étudiants, je me suis fixé une discipline de pensée en forme de trilogie : humilité, probité, véracité (exactitude et sincérité ; voir l'ouvrage du philosophe anglais Bernard Williams, « Vérité et véracité. Essai de généalogie »).

INTRODUCTION

Question de terminologie : sciences économiques, idéologie, épistémologie.

1) Les sciences économiques

A- Question de vocabulaire :

L'expression « science économique » doit-elle être mise au pluriel ou au singulier. Si l'on suit l'Académie française et ce que disent les « grands » dictionnaires, il est préférable d'utiliser le singulier. Il n'empêche que le pluriel est souvent utilisé, ne serait-ce que pour insister sur le fait que cette discipline comporte des subdivisions comme l'économie du travail, l'économie de la santé, la microéconomie, la macroéconomie, l'économie d'entreprise, l'économie expérimentale, l'économie comportementale, l'économétrie, etc, et qu'elle utilise plusieurs types d'approche et méthodes d'analyse. De plus, l'enseignement d'économie donné en lycée fait partie des « sciences économiques et sociales ». Signalons enfin que cette discipline s'est appelée au début de son existence dans les filières universitaires françaises, « économie politique ».

B- Histoire de l'enseignement des sciences économiques dans les Universités françaises :

1. Origines au XIXe siècle : l'économie comme branche du droit

- Au départ (dès le début du XIXe siècle, avec les premières chaires d'*économie politique*), l'enseignement de l'économie est effectivement rattaché aux facultés de droit
Exemple emblématique : en France, un enseignement de l'économie politique au sein des Facultés de Droit avait été envisagé en 1819 mais il ne fut pas créé, et la chaire instituée au Conservatoire des Arts et Métiers pour J. B. Say fut appelée « d'économie industrielle » (25 octobre 1819). Mais dans les universités, c'est dans les facultés de droit que l'on enseigne l'*économie politique* comme une discipline juridique et sociale. Jusqu'à la fin du XIXe siècle, l'économie est vue comme une science morale et politique, enseignée aux futurs juristes, administrateurs et magistrats. Les cours portent sur le libéralisme, le protectionnisme, etc., mais sans autonomie institutionnelle.
- Cela dure jusqu'aux réformes de la Troisième République (1870-1940), où l'économie reste intégrée au droit.

2. Première autonomisation : les facultés de droit et de sciences économiques (années 1950-1960)

- Après la Seconde Guerre mondiale, avec le développement de l'État-providence, de la planification et des sciences sociales, l'économie gagne en importance.
- En 1958-1960, dans le cadre de la réforme universitaire (plan Fouchet), on crée des facultés de droit et des sciences économiques (ou *facultés mixtes*).
L'économie n'est plus une simple option : elle devient une filière à part entière au sein de ces facultés, avec des licences spécifiques en sciences économiques.

3. Scission progressive : création de facultés autonomes de sciences économiques (années 1970)

- Dans les années 1970, avec l'explosion des effectifs étudiants et la spécialisation, certaines universités séparent définitivement l'économie du droit.
Des UFR (unités de formation et de recherche) de sciences économiques apparaissent, parfois en facultés autonomes.

4. Apparition des facultés de gestion (ou AES + IAE) : années 1970-1980

- Parallèlement, la gestion (management, comptabilité, finance) se développe comme discipline appliquée.
Les IAE (Instituts d'Administration des Entreprises), créés dès 1955 mais généralisés dans les années 1960-1970, forment en gestion au sein des universités.
Puis, dans les années 1980-1990, on voit apparaître des facultés de sciences économiques et de gestion (ex. : Aix-Marseille, Lille, etc.), ou des UFR de gestion séparées.

- Quand la gestion devient une faculté ou un pôle à part entière, l'économie « pure » se recentre souvent dans des facultés de sciences économiques autonomes (avec en plus, comme à Toulouse et Paris des écoles d'économie universitaires).

En juillet 1895 paraît dans la Revue internationale de l'Enseignement un article « De l'utilité d'une agrégation ès sciences économiques » écrit par Charles Turgeon, « Professeur d'économie politique à la Faculté de droit de Rennes »

REVUE INTERNATIONALE DE L'ENSEIGNEMENT

DE L'UTILITÉ D'UNE AGRÉGATION ÈS SCIENCES ÉCONOMIQUES

Dès les 1ères lignes, le décor est dressé : « L'agrégation des Facultés de droit est unique. Elle comprenait jadis, pour tous les candidats, des épreuves identiques ; ses concours n'avaient pour objet que le droit romain et le droit civil français, augmentés tantôt d'une leçon de droit commercial, tantôt d'une leçon de droit criminel. Et ce grade uniforme, conférant par une présomption hardie l'aptitude à tous les enseignements, servait au recrutement de tout notre personnel enseignant. Tous, quels que fussent nos goûts et nos aptitudes, nous avons dû conséquemment, pour entrer dans les Facultés de droit, passer par cette seule et même porte, étroite et basse, qui donnait accès aux directions les plus diverses et aux chaires les plus variées. Ce régime, toutefois, n'eut pas de sensibles inconvénients tant que nos programmes obéirent à des préoccupations plus professionnelles que scientifiques. On sait que nos anciennes Facultés subordonnaient volontiers leur enseignement à des visées pratiques. La préparation aux différentes fonctions judiciaires leur paraissait le but prépondérant de notre institution. Nous étions alors moins des Facultés que des Écoles. (...) À ces tendances étroitement professionnelles l'agrégation une et indivisible suffisait à peu près. Mais le jour où l'histoire du droit, l'économie politique, le droit constitutionnel et le droit international public et privé prirent place successivement dans le programme de nos études, il est clair qu'une seule et même agrégation satisfait beaucoup moins la raison, en même temps qu'elle risquait, par l'étroitesse et la rigidité de son cadre, de préjudicier à la science et à l'enseignement du droit. (...)

Pour ce qui est de l'agrégation, ne convient-il pas d'aller plus avant dans la voie du sectionnement ? A cet égard, l'idée dirigeante d'une réforme doit être, — si l'on veut porter l'enseignement à sa hauteur nécessaire, de concentrer les efforts du candidat sur certaines parties du droit, au lieu de les disperser dans des directions diverses. Vue sans préjugé, l'agrégation est un mode de sélection et de recrutement qui a pour but de sauvegarder aussi parfaitement que possible les intérêts de la science et de l'enseignement. (...) Diviser, à cette fin, le domaine du droit en provinces distinctes, d'après leurs frontières les plus naturelles ; prendre pour centre, dans chacune d'elles, la matière la plus importante et grouper autour de ce noyau les études connexes ou voisines auxquelles il prête son appui, ses lumières, son esprit : tel est le programme le plus logique et peut-être le plus bienfaisant. (...) Il est, en tout cas, un sectionnement qui semble inévitable. Comment concevoir, je le répète, que les deux branches de notre doctorat ne se prolongent point jusqu'à l'agrégation ? Ouverte à nos futurs docteurs, la distinction du droit public et privé ne saurait être fermée à nos futurs agrégés. (...) Il ne faut pas se lasser de répéter, en cette matière,

que le sectionnement de l'agrégation est conforme aux nécessités de la science qui, élargissant chaque jour son domaine, doit spécialiser de plus en plus son travail. Ce morcellement, sachons le reconnaître en toute simplicité, nous est imposé par l'insuffisance de nos forces et les bornes de notre esprit. Non certes que nous méconnaissions que la vérité juridique soit une : mais pour la bien comprendre et à plus forte raison pour la bien enseigner, l'homme doit la diviser. Et même, lorsque le domaine d'une science déterminée est devenu trop vaste, notre intelligence le fractionne et le démembre. C'est déjà le fait de la science économique, si peu avancée qu'en soit l'élaboration générale ; elle se subdivise dès maintenant en plusieurs branches connexes : l'économie financière, l'économie industrielle, l'économie agricole, l'économie coloniale. Mais ces distinctions et ces compartiments nécessaires, qui, dans l'avenir, se multiplieront peut-être et s'accroîtront davantage, laissent à l'économie politique sa sphère propre et son unité objective : la richesse. L'utile est son bien ; l'utile est son champ. Nous demandons qu'il soit permis à nos futurs agrégés de le cultiver spécialement. A chacun le sien. C'est le propre de toute science de s'enfermer dans son domaine afin de le remuer plus profondément. Ainsi le veut la loi de la division du travail qui est la loi même du progrès humain. Pourquoi l'économie politique y ferait-elle exception ? Grâce à une agrégation spéciale, les futurs économistes se l'assimileront d'abord avec moins de peine et l'enseigneront ensuite avec plus de profit. À creuser assidûment leur sillon dans une terre qui leur appartient, soyons sûrs que leur effort sera plus fructueux et finalement la moisson plus riche. Au lieu de cela, on parle de confondre les études économiques avec les études administratives, constitutionnelles et politiques, dans une seule et même agrégation. (...) ».

Remarque importante : on vient de traiter de l'enseignement de l'économie dans les Universités. Il est également très instructif pour notre sujet de s'intéresser à l'histoire de l'enseignement de l'économie dans les lycées. Pour cela, je renvoie sur mon site au volet n°4 de mon document « Quelles nouvelles frontières pour l'enseignement technique ? », intitulé « Une dynamique, analyse historique et perspectives d'avenir » : <https://christian-biales.fr/wp-content/uploads/2017/11/Frontières4.pdf>

Il faut savoir que l'enseignement de l'économie dans le second degré date de la fin du 19^{ème} siècle et qu'il s'inscrivait dans les programmes de l'« enseignement commercial », avec le droit, la comptabilité et plusieurs matières connexes comme les mathématiques financières et la fiscalité, et même la « sténo-dactylo ». L'enseignement commercial est devenu progressivement l'enseignement des « Sciences et Techniques Économiques » (STE) puis celui d'Économie et Gestion (EG). C'est en 1985, avec la « réforme Chevènement » que les enseignements de « technologies tertiaires » (avec en symétrie les enseignements de « technologies industrielles ») qui étaient l'apanage des collèges et des lycées techniques vont être dispensés dans les lycées professionnels d'un côté et dans les lycées généraux et technologiques d'autre part (classes de 1^{ères} et terminales mais aussi sections de techniciens supérieurs) ; avec aussi la distinction entre les « bacs » professionnels, technologiques et généraux. Mais, entre-temps, il y a en 1965 la création du Bac B avec pour pôle principal « les sciences économiques et sociales » (SES), qui est, comme « les sciences et techniques économiques » (STE) un ensemble de disciplines : économie, sociologie, histoire économique, droit public et sciences politiques (voir page 72 et suivantes de mon document ci-dessus référencé). Si bien que depuis cette année 1965 co-existent deux types d'enseignement de l'économie dans les lycées français, l'un étant considéré comme faisant partie de l'enseignement technique puis technologique et l'autre comme faisant partie de l'enseignement général.

Je peux raconter ici deux anecdotes. La première est personnelle : j'ai toujours souhaité réformer l'enseignement de l'économie en lycée avec comme visée principale son unification. En tant que président de l'Association des professeurs de STE/EG, j'ai eu l'occasion de rencontrer mon homologue, le président de l'APSES, pour discuter de mon projet. Au départ, il n'y était pas défavorable et il y avait même un assez large accord entre nous puisque nous reconnaissions l'un et l'autre que nous avions des compétences communes non seulement en économie bien sûr (y compris en économie d'entreprise) mais aussi en droit (avec une spécialisation plutôt en droit privé et des affaires pour nous et en droit public et sciences politiques pour eux), sachant que l'histoire économique nous était également commune. Mais il a suffi que je mette sur la table le cas de l'enseignement de la gestion pour que notre discussion prenne fin : beaucoup de professeurs de SES ont toujours considéré que les professeurs de STE/EG étaient comme des suppôts du capitalisme ! La seconde anecdote s'inscrit dans la prolongement de la première : pour

ceux qui ne le savent pas, trois économistes, et non des moindres, que je convoque à plusieurs reprises dans le présent document, ont tous été élèves de la même grande école (dont je suis fier d'en avoir été également un élève et d'ailleurs un enseignant aussi) : l'École Normale Supérieure de Paris-Saclay (ex ENS de Cachan, ex-ENSET) : Philippe Aghion, dans la section Mathématiques, Gabriel Zucman, dans la section Sciences Sociales et André Babeau dans la section Économie et Gestion, comme moi-même. Les différences de filières suivies par les uns et les autres sont très instructives, surtout quand on sait l'influence qu'a la nature des études supérieures sur les positions politiques et idéologiques : voir plus loin § VII de la 1^{ère} partie et § I C et D de la 2^{ème} partie.

C- Pour la promotion d'une recherche et d'un enseignement pluralistes des sciences économiques

Dans un numéro de la revue « Economie Politique » en 2004 : de Marc Flandreau, Professeur de Science éco à Science Po, « Agrégation d'économie, le problème, c'est le jury » :

« L'agrégation des universités occupe une place particulière dans le paysage de la science économique française : elle est la clé d'accès aux positions universitaires. Pour cette raison, elle a une influence considérable sur la façon dont la science économique est vécue et enseignée, d'où son importance pour la Cité. En dépit de cela, et des controverses qu'elle provoque de temps à autre, elle reste mal connue. (...) Pour entrer dans le vif du sujet, le mieux est sans doute de partir d'une anecdote, que j'emprunte à l'excellent ouvrage de Bertrand Blancheton. L'action se situe il y a un peu plus de cent ans, et ne met donc en cause que des personnes disparues. Pourtant, les faits pourraient tout aussi bien avoir lieu aujourd'hui, comme tous ceux qui ont côtoyé l'agrégation pourraient le confirmer.

Le 29 avril 1901, donc, un dénommé Albert Aupetit soutient une thèse qui reprend et perfectionne l'analyse walrasienne de la monnaie. Le travail s'intitule *Essai sur la théorie générale de la monnaie* et est soutenu à Paris avec un jury composé des professeurs Beauregard, Souchon et Bourguin. Schumpeter écrira à son propos, en 1954, que « *l'Essai sur la théorie générale de la monnaie, d'Aupetit, est un ouvrage de jeunesse qui témoigne de qualités saisissantes et qui vaut le coup d'œil, encore aujourd'hui* ». Dans la foulée, Aupetit se présente à l'agrégation d'économie, dont la première édition remonte à 1897. Il est recalé. En 1903, il essaie de nouveau. Léon Walras, qui n'appartient pas au cercle étroit des agrégés de l'Université française et qui enseigne à Lausanne sa théorie de l'équilibre général, se réjouit des efforts d'Aupetit, y voyant l'occasion de trouver un disciple pour propager ses idées en France. Il se réjouit d'autant plus que le nom qui circule le plus souvent comme président du jury de la future agrégation est celui de Charles Gide ». Mais celui-ci renonce pour des questions, personnelles. « *Exit Gide, c'est un professeur de droit, Jules Léveillé, qui a déjà présidé les trois jurys précédents, qui assume de nouveau la responsabilité – l'agrégation d'économie est issue de l'agrégation de droit, et les premières présidences ont correspondu à une sorte de pas-sage de relais. En pratique, cependant, un certain Paul Cauwès, qui d'ailleurs présidera l'agrégation suivante, occupe dans le jury une influence prépondérante. Or Cauwès, partisan de l'“économie politique nationale“, par opposition à l'“économie politique libérale“, a des doutes sur les bienfaits du libre-échange. Il craint aussi que le formalisme mathématique ne soit qu'un “déguisement scientifique“ voulant prouver la supériorité du libéralisme. Et puis, certains conflits idéologiques l'ont opposé dans le passé à Beauregard, libéral bon teint qui a présidé la thèse d'Aupetit. Pauvre Walras, qui se croyait socialiste, et pauvre Aupetit, qui rencontre un second échec pour cause de libéralisme ! Il ne lui restera plus qu'à faire une carrière – assez brillante, du reste – à la Banque de France, (...) L'anecdote qui précède éclaire d'une lumière nouvelle la récente controverse sur le jury de l'agrégation 2003-2004, qui a été accusé de partialité au vu des résultats de l'admissibilité. Le jury, a-t-on entendu, aurait privilégié les candidats qui lui étaient “proches“, tant institutionnellement que politiquement. Diverses pétitions ont circulé, et un débat sur l'agrégation a été lancé.*

Une étude récente et utile, due à Laurent Linnemer et Anne Perrot, a particulièrement retenu l'attention. Elle s'intitule “*Tout ce que vous avez toujours voulu savoir sur le concours d'agrégation en sciences économiques*“. S'attachant à dresser un certain nombre de constats sur le concours d'agrégation, l'étude établit entre autres le fait suivant : “*Le taux de succès au concours [pour un candidat donné] est augmenté par la proximité institutionnelle ou scientifique [de ce candidat] avec un membre du jury*”. (...)

L'agrégation recrute des économistes "favorablement connus" du jury, c'est établi. Elle en élimine d'autres "défavorablement connus", cela paraît très probable. Mais quelle est la qualité "objective" des lauréats ? Pour parler en économistes, le réseau personnel et l'excellence sont-ils des compléments ou des substituts ? (...) ».

Un pas supplémentaire est franchi en décembre 2014 avec la publication d'une tribune signée de Michel Aglietta, Bernard Chavance, Olivier Favereau et André Orlean : « Pour une économie pluraliste, supprimons l'agrégation de sciences économiques »

« Réminiscence ancienne d'une pratique des facultés de droit, l'économie recrute sur un concours national. Sur le papier, la procédure ressemble à une sélection républicaine, fondée sur le mérite, dont on pourrait légitimement penser qu'elle a ses vertus. Il n'en est pourtant rien. Ce concours est une parodie d'égalitarisme et l'instrument d'une cooptation qui n'a eu de cesse, depuis vingt ans, à quelques exceptions notables, que de promouvoir une même école de pensée : celle qui par sa rupture avec le réalisme des approches a alimenté voire légitimé les tendances qui ont conduit l'économie mondiale au chaos.

Le débat et notre compréhension du monde ne peuvent progresser qu'en confrontant des points de vue divergents, et donc en s'attachant à respecter une certaine diversité au sein de la discipline. Il importe peu de convaincre ceux qui sont déjà convaincus. Il faut plutôt apprendre à répondre aux arguments de ceux qui pensent autrement.

Or, dans la logique actuelle, ce débat est totalement sacrifié. Le recrutement a pour critère premier le nombre d'articles publiés dans les revues les plus prestigieuses, celles qui sont classées en rang 1 ou 2, l'équivalent du fameux triple A des agences de notation. Qui pourrait contester que les articles publiés, leur nombre comme leur qualité, ne sont un élément important pour juger d'un chercheur ? Il n'est cependant pas difficile de comprendre que les résultats obtenus vont dépendre crucialement de la manière dont les différents rangs seront décernés. Si par malheur ce choix ne venait à inclure qu'une seule école de pensée, il s'ensuivrait *ipso facto* le rejet de toutes les pensées déviantes. Or, telle est précisément la situation aujourd'hui, d'autant plus difficile à combattre qu'elle peut se prévaloir de toutes les apparences de l'impartialité la plus parfaite. On ne dira jamais qu'un chercheur n'a pas été reçu parce qu'il était keynésien, institutionnaliste ou marxiste. On dira qu'il n'a jamais publié dans les revues de rang 1 et 2 ! Ce faisant, on passe sous silence le fait qu'on attend toujours un article, keynésien, institutionnaliste ou marxiste, dans *Econometrica*, pour prendre ce seul exemple. (...) Il faut savoir que la nomination du président du jury est une décision politique du ministre chargé de l'enseignement supérieur et qu'il revient ensuite à ce président de désigner l'ensemble des membres qui composeront le jury. L'observation de ces vingt dernières années montre sans ambiguïté que l'écrasante majorité des membres du jury se reconnaît dans la pensée dominante. Il ne faut dès lors pas s'étonner des résultats de ce concours. Cela conduit évidemment à des recrutements de professeurs formés "dans le moule". Pourtant les économistes "atterrés" ne manquent pas en France et à l'étranger, mais les concours de professeurs, depuis vingt ans, n'ont pas manqué de leur fermer hermétiquement les portes et, par là-même, de réduire le champ des recherches et des débats qui nous seraient pourtant fort utiles en cette période troublée. En conséquence, les signataires appellent à la suppression du concours d'agrégation de l'enseignement supérieur pour redonner voix au pluralisme en économie. (...) ».

En 2015, un article paraît dans Le Monde diplomatique, de Laura Raim, « Police de la pensée économique à l'Université, dont voici le début :

Police de la pensée économique à l'Université

L'enfermement idéologique des dirigeants européens trouve ses racines dans une bataille pour l'hégémonie intellectuelle qui ne se livre pas seulement dans les médias. Malgré ses impasses et l'échec des politiques qu'elle inspire, la doctrine économique néoclassique domine plus que jamais à l'Université. Ses promoteurs, parmi lesquels Jean Tirole joue les premiers rôles, contrecarrent toute volonté de pluralisme.

UN REPORTAGE DE LAURA RAIM

 APERÇU  

PARTISANS de la concurrence non faussée, les économistes dominants la goûtent moins quand on les invite à la faire vivre dans leur profession. Reprenant une promesse de son prédécesseur Benoît Hamon, la ministre de l'éducation nationale Najat Vallaud-Belkacem s'était engagée en décembre 2014 à créer à titre expérimental une seconde section d'économie au sein du Conseil national des universités (CNU), l'organisme qui gère la carrière des enseignants-chercheurs. Intitulée « Institutions, économie, territoire et société », celle-ci aurait pu devenir un refuge pour les économistes hétérodoxes, mal aimés des représentants du courant dominant. L'école dite « néoclassique », qui repose sur l'hypothèse de la perfection des marchés et de la rationalité des individus (*voir Principaux courants et théories économiques*), règne en effet depuis vingt ans sur l'actuelle section de sciences économiques, la « 05 ». Trois cents chercheurs hétérodoxes se préparaient donc à rejoindre une nouvelle section d'économie politique pluraliste, critique et ouverte aux autres sciences sociales.

C'était sans compter le tir de barrage des « orthodoxes », bien décidés à tuer dans l'œuf toute possibilité d'une autre pensée économique. A peine avaient-ils eu vent du projet ministériel que le président de la « 05 », Alain Ayong Le Kama, envoyait un courrier au gouvernement, brandissant la menace d'une « démission collective » de la section. Mais l'offensive la plus décisive a été celle de Jean Tirole, lauréat en 2014 du prix de la banque de Suède en sciences économiques en mémoire d'Alfred Nobel (abusivement qualifié de « prix Nobel d'économie »). Il a adressé une lettre à Mme Vallaud-Belkacem pour empêcher une « catastrophe ». Mission accomplie : le projet a aussitôt été enterré.

Cette bataille apparemment corporatiste est en réalité hautement stratégique. Les représentations et préconisations des économistes exercent une forte influence sur les politiques publiques. Or, depuis une vingtaine d'années, les chercheurs (...)

Enfin, suppression de l'Agrégation ès Sciences économiques en 2022

Un argument important a joué pour la décision de la suppression : le recrutement par l'Agrégation des Professeurs d'Université en sciences économiques donnait relativement trop d'importance à la dimension « enseignement » au détriment de la dimension « recherche ». C'est d'ailleurs cet argument qui explique également la suppression de l'agrégation de l'enseignement supérieur dans des domaines où elle était pourtant très établie historiquement, en particulier la médecine (suppression en 1968). À partir d'octobre 2022, pour devenir Professeur de Faculté (Professeur des Universités) ne subsistent pour l'instant que l'agrégation en Sciences de gestion et 5 agrégations en sciences juridiques.



Arrêté du 13 février 1986 relatif à l'organisation générale du premier concours d'agrégation pour le recrutement des professeurs des universités des disciplines juridiques, politiques, économiques et de gestion

i Dernière mise à jour des données de ce texte : 25 novembre 2022
JORF du 25 février 1986

Version en vigueur au 25 novembre 2022

Le ministre de l'éducation nationale et le secrétaire d'Etat auprès du ministre de l'éducation nationale, chargé des universités,

Vu le décret n° 84-431 du 6 juin 1984 relatif au statut des enseignants chercheurs de l'enseignement supérieur, modifié par le décret n° 85-1213 du 15 novembre 1985, notamment son article 49,

Arrêtent :

TITRE PREMIER : Dispositions générales (Articles 1 à 2)

SECTION V : Concours de sciences économiques (abrogé)

Article 16 (abrogé)

Le concours de sciences économiques comporte :

1° Pour l'admissibilité, une leçon après une préparation en loge portant sur les théories économiques.

Pour cette leçon, le sujet peut porter sur l'histoire des théories.

2° Pour l'admission, une leçon de spécialité, après une préparation en loge. Cette leçon porte sur un sujet relevant d'une option choisie par le candidat dans la liste suivante lors de son inscription au concours :

Econométrie ;

Economie publique ;

Economie des marchés et des organisations ;

Economie du travail ;

Economie et finance internationales ;

Histoire de la pensée économique ;

Monnaie et finance ;

Croissance et développement ;

Cycles et politiques macroéconomiques.

Pour la leçon de spécialité, le sujet peut faire appel à l'histoire des faits économiques.

Abrogé par Arrêté du 17 octobre 2022 - art. 1
Modifié par Arrêté du 18 mai 2001 - art. 2, v. init.
Modifié par Arrêté du 6 mai 1999 - art. 2, v. init.

Remarque importante à propos du « Prix Nobel d'économie »

Ce que l'on appelle communément « Prix Nobel d'économie » doit être officiellement appelé « Prix de la Banque de Suède en sciences économiques en mémoire d'Alfred Nobel ».

La raison est historique : les Prix Nobel ont été proposés par Alfred Nobel dans son testament, et il ne prévoyait évidemment pas de Prix pour les sciences économiques. C'est donc plus tard que le Gouverneur de la Banque centrale de Suède a fait la proposition de créer un « Prix Nobel d'économie » à l'occasion

du 300^{ème} anniversaire de son établissement, l'une des plus anciennes Banques centrales du monde. Il est à souligner que cette idée n'a pas été saluée au départ de manière consensuelle dans la mesure où certains estimaient que les Sciences économiques n'étaient pas suffisamment scientifiques... Ce prix, créé en 1968, a été attribué pour la 1^{ère} fois en 1969.

Il est intéressant de noter que les travaux des économistes qui ont été distingués au fil des années montrent d'une part qu'il y a bel et bien des effets de mode (voir plus loin) et que, d'autre part, comme en France pour l'agrégation de l'enseignement supérieur, le courant « standard », la pensée « mainstream » dominant largement.

D- Plongée dans l'histoire de la pensée économique pour savoir comment les économistes parlent de leur science :

1. Période classique et néoclassique (19^{ème} – début 20^{ème})

- **John Stuart Mill** (1806–1873)
Dans son *Traité sur la méthode a priori* dans *A System of Logic* (1843), il défend une méthode déductive pour l'économie politique, tout en reconnaissant ses limites empiriques.
- **William Stanley Jevons** (1835–1882)
Dans *The Theory of Political Economy* (1871), il insiste sur la mathématisation de l'économie et son statut de science exacte.
- **Carl Menger** (1840–1921)
Fondateur de l'école autrichienne ; dans *Untersuchungen über die Methode* (1883), il critique le positivisme historique allemand et défend une méthode praxeologique (logique de l'action humaine).

2. Période positiviste et opérationnaliste (20^{ème} siècle)

- **Lionel Robbins** (1898–1984)
Dans *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science* (1932), il donne sa définition restée célèbre de l'économie comme « science des choix sous contrainte de rareté ». Il défend le statut déductif et neutre de l'économie.
- **Milton Friedman** (1912–2006) Prix Nobel en 1976
Dans « *The Methodology of Positive Economics* » (1953), on trouve une thèse instrumentale également célèbre et aussi déroutante : une théorie est valide si ses prédictions sont bonnes, pas si ses hypothèses sont réalistes (!)
- **Terence Hutchison** (1912–2007)
Dans « *The Significance and Basic Postulates of Economic Theory* » (1938), il applique le critère de falsifiabilité de Popper à l'économie.
- **Paul Samuelson** (1915–2009) Prix Nobel en 1970
Dans « *Foundations of Economic Analysis* » (1947), il promeut l'opérationnalisme : une proposition économique doit être testable empiriquement.

3. Critiques et débats contemporains (post-1970)

- **Ludwig von Mises** (1881–1973)
Dans « *Human Action* » (1949), il défend la praxeologie comme science a priori de l'action humaine, rejetant l'empirisme.
- **Friedrich Hayek** (1899–1992) Prix Nobel en 1974
Dans « *The Pretence of Knowledge* » (discours Nobel 1974), il critique du scientisme en économie (illusion de prévision macroéconomique).
- **Imre Lakatos** (1922–1974)
Bien que philosophe, son cadre des programmes de recherche est largement utilisé en économie (ex. : Mark Blaug).
- **Mark Blaug** (1927–2011)
Dans « *The Methodology of Economics* » (1980), il applique Popper et Lakatos à l'histoire de la pensée économique.

Note : pour Karl Popper, « Si ce sont des confirmations que l'on recherche, il n'est pas difficile de trouver, pour la grande majorité des théories, des confirmations ou des vérifications » et donc « une théorie qui n'est réfutable par aucun événement qui se puisse concevoir est dépourvue de caractère scientifique ».

Mettre à l'épreuve une théorie est « une tentative pour en démontrer la fausseté (*to falsify*) ou pour la réfuter ». On doit constater que « certaines théories se prêtent plus aux tests, s'exposent davantage à la réfutation que les autres, elles prennent, en quelque sorte, de plus grands risques ». Au total, le critère de la scientificité d'une théorie « réside dans la possibilité de l'invalider, de la réfuter ou encore de la tester » (*Conjectures et réfutations, La croissance du savoir scientifique*)

- **Deirdre (ex-Donald) McCloskey**

Dans « *The Rhetoric of Economics* » (1985), elle critique du modernisme méthodologique et défend une approche rhétorique et narrative.

- **Daniel Hausman**

Dans « *The Inexact and Separate Science of Economics* (1992), il analyse l'économie comme science inexacte mais autonome.

4. Approches hétérodoxes

- **Thorstein Veblen** (1857–1929)

Critique précoce du néoclassicisme ; il veut une économie évolutionniste et interdisciplinaire ; à la fois macro (relation entre croissance et innovation techno) et micro (adaptation et évolution organisationnelle des entreprises)

- **Herbert Simon** (1916–2001) Prix Nobel 1978

Promoteur de la rationalité limitée et comportementale ; il remet en cause les fondements axiomatiques.

- **Tony Lawson** (économie critique réaliste)

Il défend une ontologie critique contre le formalisme excessif. On appelle « ontologie sociale » cette partie de la philosophie qui s'interroge sur la façon dont apparaissent et existent les phénomènes sociaux en général ; il s'agit de se poser des questions comme « qu'est-ce qui fait d'une chose une pièce de monnaie ? » (ce qui concerne ici un *objet* social), « qu'est-ce qu'un mariage ? » (ce qui concerne une *institution*) ou encore « qu'est-ce qu'un peuple ? » (ce qui concerne un groupe).

Note particulière sur un école de pensée maltraitée : l'école historique allemande

Développée principalement en Allemagne au XIXe siècle (notamment par Wilhelm Roscher, Karl Knies, Bruno Hildebrand, et plus tard Gustav von Schmoller), les principales caractéristiques de l'école historique allemande (*Historische Schule*), sont les suivantes :

1. Rejet du rationalisme abstrait et des lois universelles

- Critique des théories classiques (Smith, Ricardo) jugées trop abstraites et déductives.
- Refus des « lois économiques universelles » valables en tout temps et en tout lieu.

2. Approche historique et empirique

- L'économie doit être étudiée à partir de l'histoire concrète des institutions, des cultures et des sociétés.
- Importance des données historiques, statistiques et comparative.

3. Relativisme des institutions économiques

- Les institutions économiques (propriété, marché, État, etc.) varient selon les époques, les peuples et les stades de développement.
- Exemple : le capitalisme n'est pas une forme éternelle, mais une phase historique.

4. Méthode inductive

- Partir des faits historiques pour construire des généralisations prudentes, jamais des lois absolues.
- Opposition à la méthode déductive des classiques.

5. Rôle central de l'État et de l'éthique

- L'économie est inséparable de la morale, du droit et de la politique.
- Défense d'un État interventionniste pour corriger les excès du marché (surtout chez Schmoller)

6. Rejet du laissez-faire

- Critique du libéralisme économique pur
- Préférence pour une économie nationale régulée, adaptée aux traditions et aux besoins du peuple.

7. Concept de « stade de développement »

- L'économie évolue par phases historiques successives (ex. : économie domestique → économie de ville → économie nationale).

8. Méthodologie qualitative et institutionnelle

- Étude des institutions (famille, corporation, État) plus que des comportements individuels
- Importance du droit, de la culture et de la psychologie collective.

E- Des remises en cause salutaires

1-



Handbook of Alternative Theories of Economic Development

Editors: [Erik S. Reinert](#), [Jayati Ghosh](#), and [Rainer Kattel](#)

Édité en octobre 2016

Extrait de l'introduction

« En élaborant cet ouvrage, nous avons tenté de corriger ce que nous considérons comme des biais existants dans la compréhension théorique actuelle du développement économique. Outre le biais eurocentrique évident, que ce volume s'efforce de corriger en partie, le récit historique orthodoxe transmis aux chercheurs d'aujourd'hui présente un fort biais en faveur d'une compréhension de la théorie économique fondée sur la pensée anglaise, et une forte prédominance d'une compréhension du rôle de la religion fondée sur la pensée allemande.

Un ouvrage monumental en deux volumes sur le développement économique, édité par deux économistes de la Banque mondiale, le Handbook of Development Economics de 1988, consacre un chapitre à l'histoire des idées sur le développement économique. À l'exception de l'Irlandais Richard Cantillon, qui écrivait en français, le chapitre en question – écrit par le célèbre économiste du développement W. Arthur Lewis (1988) – ne contient que des références à des ouvrages initialement écrits en anglais par des personnes vivant au Royaume-Uni. Il est rédigé comme si seuls les auteurs ayant écrit en anglais et originaires d'Angleterre avaient quelque chose de pertinent à dire sur le développement économique.

En ce qui concerne le rôle des croyances religieuses et du développement économique, Max Weber, avec sa thèse sur l'éthique protestante, a acquis une domination similaire. Étant donné que le développement capitaliste a clairement commencé au moins 300 ans avant le protestantisme, la prédominance de la thèse de Weber est singulière. Comme pour tant d'autres phénomènes, le contexte entourant la thèse de Weber nous aide à mieux la comprendre. Les articles de Max Weber (1864-1920) sur le protestantisme (1904-1905) s'inscrivent dans le cadre d'une querelle universitaire avec son ami, collègue et rival académique Werner Sombart (1863-1941), qui, dans son œuvre monumentale sur le capitalisme publiée deux ans plus tôt (Sombart 1902), avait souligné le rôle des catholiques et des juifs dans le développement du capitalisme. De ce qui fut autrefois un débat universitaire florissant entre Max Weber et Werner Sombart

sur le rôle de la religion dans le développement économique, un seul point de vue – celui de Weber – subsiste.

Tracer l'histoire des idées sur le développement économique à partir de l'ouvrage d'Adam Smith de 1776 et se limiter uniquement aux ouvrages initialement écrits en anglais produit un très fort biais. Adam Smith écrit environ 500 ans après le début du capitalisme, alors que ce que l'on pourrait déjà appeler une deuxième révolution industrielle battait son plein. Si l'historiographie du canon littéraire européen s'était développée selon les mêmes lignes linguistiques que l'historiographie du canon standard de l'économie, les étudiants en littérature d'aujourd'hui n'auraient plus qu'un culte voué à Shakespeare, tandis que Dante, Cervantes, Voltaire, Goethe, Dostoïevski et Ibsen seraient tombés dans l'oubli le plus complet. Les recherches en cours de Kenneth Carpenter et Erik Reinert montrent que sur les 62 ouvrages d'économie qui ont connu plus de dix éditions avant 1850, seuls 18 ont été écrits par des auteurs du Royaume-Uni, trois par des Américains, et les 41 autres ont été publiés pour la première fois dans des langues autres que l'anglais. En d'autres termes, seulement 29 % des livres d'économie les plus vendus – ceux qui reçoivent 100 % de l'attention dans la version de l'histoire de la pensée économique sur le développement proposée par la Banque mondiale – étaient des économistes du Royaume-Uni écrivant en anglais. Cela montre à quel point le récit de la Banque mondiale, et la sagesse généralement admise en matière d'économie du développement, sont totalement déséquilibrés. Parmi les dix premiers livres d'économie les plus vendus (encadré 0.1), l'anglais obtient un score légèrement plus élevé, avec quatre livres sur dix, suivis de deux livres chacun en italien et en allemand, et un chacun en néerlandais et en français.

Un problème fondamental de la théorie économique actuelle est l'idée historiquement infondée que la profession doit ses origines à François Quesnay et aux physiocrates français du XVIII^e siècle. Le fait est que les physiocrates ont perdu toutes les batailles de l'histoire, sauf celle des manuels d'économie. L'échec total de la politique économique physiocratique a été l'une des principales causes de la pénurie de pain à Paris, et donc aussi de la Révolution française (Kaplan 2015 [1976]). L'arrogance, l'insularité et le fanatisme des physiocrates ont provoqué une forte réaction d'autres économistes qui, au final, ont clairement remporté la bataille intellectuelle. L'économiste allemand le plus influent de l'époque a écrit un livre au titre révélateur : *Der Antiphysiokrat* (Pfeiffer 1780). Pour un autre de leurs grands critiques, Ferdinando Galiani, Quesnay n'était rien de moins que « l'Antéchrist » (Galiani 1818). Galiani, contrairement à Quesnay, a bel et bien produit un best-seller économique (Galiani 1770). L'histoire standard de la pensée économique, qui a tendance à présenter les physiocrates comme les pères fondateurs de cette discipline, offre une image totalement déformée et crée une base instable et malsaine pour l'ensemble de cette science.

L'un des objectifs de cet ouvrage est de tenter de corriger ces déséquilibres existants : le déséquilibre eurocentrique sur le plan géographique, le déséquilibre anglocentrique en matière de développement, le déséquilibre centré sur le protestantisme en matière de religion, et l'arbre généalogique de la pensée économique fondé sur la physiocratie ».

2- « Les péchés secrets de la science économique », de Deirdre N. McCloskey

Réflexions du Professeur François Facchini à propos de ce livre (extraits), publiées dans la Vie des idées.fr, le 7 mars 2017.

« (...) D.McCloskey a une position originale dans la communauté internationale des économistes. Professeure à l'Université d'Illinois, elle a enseigné l'économie, l'histoire et les sciences de la communication dans différentes universités à travers le monde. Elle a d'abord été une représentante de la nouvelle histoire quantitative, pour s'intéresser ensuite aux fondements épistémologiques des sciences économiques et faire une critique de l'usage des tests économétriques. Dans les années 1980, le Professeur McCloskey prend, en effet, ses distances avec le positivisme qui règne à l'université de Chicago (Stigler et Friedman) où elle a été formée.

La méthodologie de la majorité des économistes, affirme D. McCloskey se fonde sur la croyance dans le positivisme. Le positivisme est une forme de modernisme qui s'inscrit dans le programme de Descartes et se propose de fonder la connaissance sur le doute radical. Une telle croyance est, cependant, impossible à

appliquer dans une science sociale comme les sciences économiques. L'économie ne devrait pas alors prendre modèle sur la physique, mais sur la linguistique.

Comme son nom l'indique, *Les péchés secrets de la science économique* a pour objet de révéler les insuffisances et les fautes de l'économie dominante. Les trois premiers chapitres discutent de ce qui pourrait passer, à première vue, pour les « péchés » des économistes (chapitre 1) mais qui s'avèrent être des vertus. Ces trois vertus sont : l'obsession de la mesure, le goût pour les mathématiques et le biais en faveur du libéralisme économique. Sont ensuite discutés ce qui pourrait apparaître comme des péchés véniels mais qui se révèlent aisément pardonnables, comme l'usage immodéré de la figure de l'*homo oeconomicus* (chapitre 2).

Les derniers types de péchés sont les péchés impardonnables. Ils font l'objet du troisième chapitre et sont partagés par toutes les sciences sociales qui pensent leur science dans le cadre du positivisme. Il s'agit du désintérêt des économistes pour les enquêtes, l'histoire économique, l'histoire des idées ainsi que leur arrogance en matière d'ingénierie sociale.

Une fois établie cette liste de faiblesses et de péchés véniels, le chapitre 4 se propose d'exposer, pour conclure, les deux péchés que la science économique ne partagerait quasiment avec aucune autre science. Avant de les énoncer, D. McCloskey donne sa définition d'une science économique sans péché. Une telle science aurait « le monde pour objet » (p. 73), ce qui n'est possible, ajoute-t-elle, « que si elle accepte de théoriser, d'une part, et d'observer, d'autre part ». En apparence du moins, ce serait l'ambition de l'économétrie qui selon la définition qu'en donne Ragnar Frisch (1933) articule la théorie économique littéraire, la formalisation mathématique et les statistiques pour faire des sciences économiques un savoir positif et constitué de propositions falsifiables au sens de Popper.

“L'économétrie n'est pas du tout la même chose que la statistique économique. Elle ne doit pas non plus être identifiée avec ce qu'on appelle la théorie économique générale, bien qu'une partie considérable de cette théorie ait un caractère résolument quantitatif. L'économétrie ne doit pas non plus être considérée comme synonyme de l'application des mathématiques à l'économie. L'expérience a montré que chacun de ces trois points de vue, celui des statistiques, celui de la théorie économique, et celui des mathématiques, est une condition nécessaire, mais non suffisante en elle-même, à une compréhension réelle des relations quantitatives dans la vie économique. C'est l'unification des trois qui est puissante. Et c'est cette unification qui constitue l'économétrie“ (Frisch 1933).

La défense de cette méthode hypothético-déductive donne à la science économique les apparences d'une physique sociale, mais ne fait pas de l'économie une science, car les mots “théoriser“ et “observer“ sont mal compris par les économètres. Théoriser ne signifie pas construire des théorèmes qualitatifs. Observer ne veut pas non plus dire chercher des significativités statistiques. Ces deux erreurs font l'objet de toute la fin du livre. Explicitons chacune de ces propositions.

Théoriser ne signifie pas, tout d'abord, construire des théorèmes qualitatifs comme le croit une partie des sciences économiques lorsqu'elles élaborent, par exemple, les deux théorèmes de l'économie du bien-être.

Les deux théorèmes de l'économie du bien-être, que l'on doit à Arrow et Debreu, sont le résultat d'une démonstration mathématique et reposent sur un grand nombre d'hypothèses. Le premier théorème indique que tout équilibre général de marché de concurrence pure et parfaite est un optimum de Pareto. Le second théorème soutient que tout optimum de Pareto peut être un équilibre général après réaffectation des dotations initiales.

Ces deux théorèmes montrent sous quelles conditions une économie de marché réalise une situation pareto-optimale c'est-à-dire une forme d'idéal social.

Un ordre économique est optimal au sens de Pareto s'il est impossible d'améliorer le bien-être d'un individu sans détériorer celui d'un autre.

Ces conditions sont très restrictives et permettent de justifier *in fine* l'intervention de l'État dans l'affectation, la stabilité et la répartition des ressources. Paul Samuelson et Gérard Debreu sont sans doute les économistes les plus représentatifs de ce type de recherche, que le théoricien des effets incitatifs des droits de propriété Harold Demsetz a appelé l'économie du Nirvana.

Harold Demsetz (1969) nomme ainsi la pratique qui consiste à créer des arbitrages entre des mondes fictifs, au lieu de s'interroger sur les mondes des possibles effectifs. Un choix n'est jamais entre un monde parfait et un monde imparfait. Il est toujours entre des solutions et des mondes imparfaits.

L'économiste compare le marché réel à un marché de concurrence pure et parfaite et en déduit que le marché réel est défaillant, alors que ce dernier n'est qu'une construction formelle des économistes mathématiciens.

Observer, ensuite, ne signifie pas chercher des significativités statistiques. Le plus grand défaut des économètres serait de confondre « significativité substantielle et significativité statistique » (p. 91). La méthode déductive dit qu'un phénomène est significatif s'il illustre une loi issue du raisonnement, comme la loi de l'offre et de la demande ou la loi des avantages comparatifs de Ricardo. Le positiviste et l'économètre, figure incontestée des sciences économiques depuis la création de la revue *Econometrica* en 1933, proposent une autre définition de la significativité. Un fait est statistiquement significatif s'il est régulier. Comme le chercheur n'a jamais un nombre d'observations exhaustif pour inférer de ses observations l'existence d'un fait général, il utilise les outils de la statistique inférentielle. Il s'agit de s'assurer que les résultats trouvés sur une population donnée sont généralisables.

Les arguments contre le positivisme et l'idée que l'économie est plus proche de la littérature que de la physique offrent un antidote à l'arrogance d'une partie des économistes qui, par la violence de leur rhétorique, dévoilent peut-être leur faiblesse et les doutes qu'ils entretiennent à l'égard d'une science qui ne réussit pas pour l'instant à convaincre le plus grand nombre de sa pertinence.

Comme le souligne Ludovic Frobert (2004), D. McCloskey cherche à se dresser contre l'arrogance "qui accompagne parfois l'emploi exclusif des outils quantitatifs en économie". Sans que cette arrogance puisse être associée aux débats suscités par le livre de Pierre Cahuc et André Zylberberg (2016) parmi les économistes français, on peut trouver dans cette épistémologie postmoderne des outils pour critiquer la position de ces deux économistes et pour mieux comprendre les réels enjeux des débats qu'ils provoquent.

P. Cahuc et A. Zylberberg adoptent, en effet, une définition positiviste de la science économique. L'argument principal de leur livre est que l'économie produit un savoir scientifique de même nature que la médecine ou la biologie. Il ajoute que ce savoir devrait traiter les maux sociaux et remplacer les représentations idéologiques et les intérêts qui aujourd'hui orienteraient les choix de politique publique. Un tel argumentaire suppose que le test de significativité statistique n'a pas à être interprété, autrement dit qu'il n'y a pas de choix.

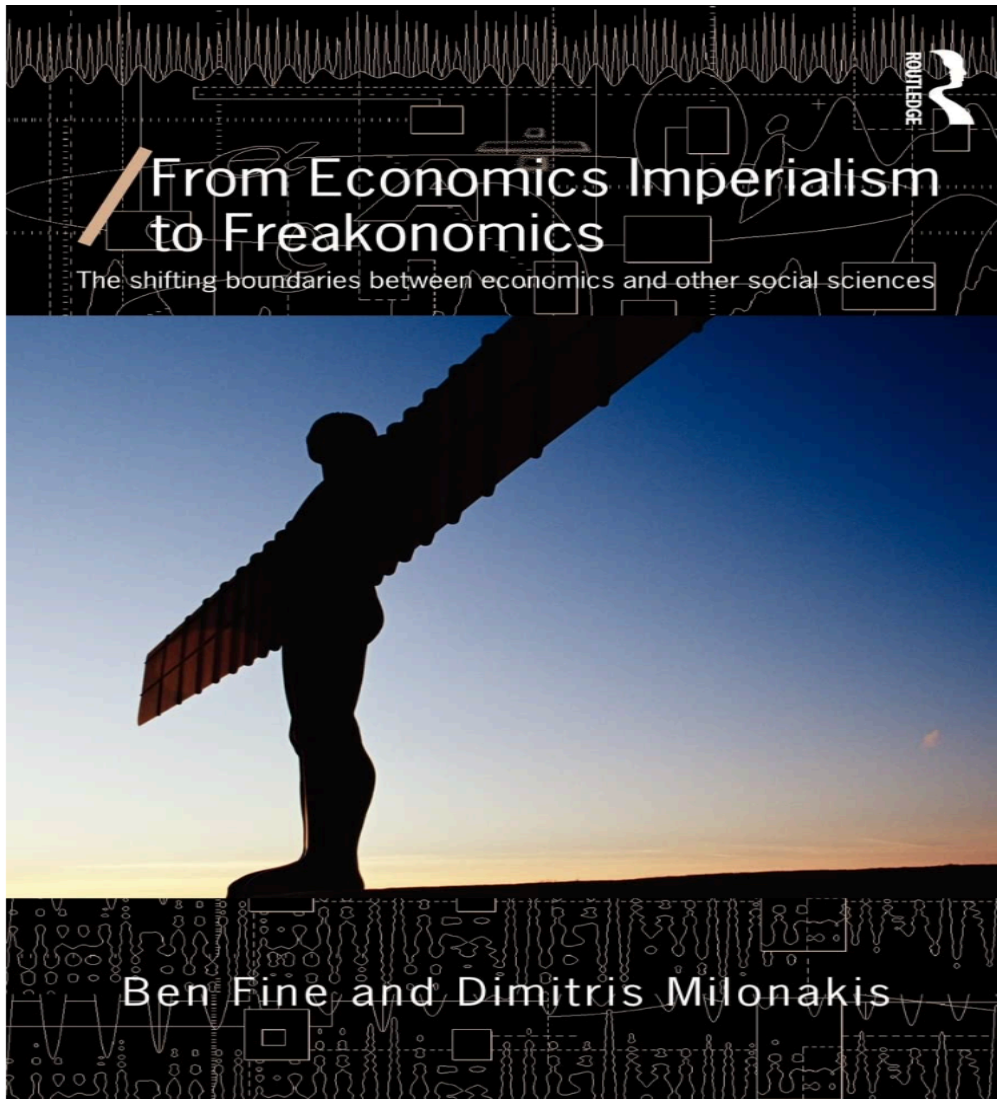
Or, si les articles scientifiques se trompent sur l'interprétation de la significativité, comme le soutiennent McCloskey et Zilliak (2008, 2012), cela conduit aussi à penser que ces fameux résultats scientifiques auxquels se réfèrent P. Cahuc et A. Zylberberg sont entachés d'erreurs. Une telle thèse représente parfaitement ce que McCloskey et Zilliak dénoncent dans leur livre de 2008 lorsqu'ils soutiennent que les tests de significativité créent du chômage et de l'injustice, comme quand les agences du médicament tuent des malades.

L'autre grande thèse du livre de Cahuc et Zylberberg est qu'il faudrait protéger la profession des économistes de ce qu'ils appellent les "négationnistes", autrement dit de ceux qui ne croient pas que la science économique soit une physique sociale ou une sorte de médecine contre les maux sociaux. Cette posture d'indignation, de dénonciation quasiment de la malhonnêteté intellectuelle de ceux qui n'adoptent pas le positivisme et les résultats des tests de significativité statistiques des articles d'économétrie a pourtant d'autres raisons que la seule recherche de l'intérêt général. De manière plus prosaïque, on peut en effet penser le débat comme illustrant la lutte pour un monopole. Il s'agit pour les économistes qui soutiennent la thèse de Cahuc et Zylberberg de se débarrasser de ceux qui ne partagent pas leur conception de la science et surtout leur représentation de la bonne politique économique. Leur rhétorique est alors mise au service de l'obtention d'un monopole de l'argumentation ; un bon argument scientifique a subi le test de significativité qui leur permettrait d'être les seuls à pouvoir dire ce qu'est une bonne politique publique et à saisir à cette occasion tous les bénéfices économiques et psychologiques d'une telle expertise. (...)

La rhétorique est l'art d'imposer aux autres les apparences afin d'en tirer un avantage. La rhétorique des positivistes a un fort pouvoir persuasif, car elle reprend une forme qui a déjà réussi à persuader le plus grand nombre : celle des sciences de la nature, qui se sont imposées comme l'unique source de vérité dans de nombreux domaines. En reprenant la rhétorique des sciences naturelles, les économistes espèrent convaincre le plus grand nombre que leur discours a plus de valeur que celui d'autres experts ou acteurs politiques, et en tirer des bénéfices économiques (revenu) et sociaux (réputation). (...) ».

3- De l'impérialisme économique à la Freakonomics

Ben Fine (professeur d'économie à l'Université de Londres) et Dimitris Milonakis (Professeur assistant à l'Université de Crète) ont publié en 2009 un ouvrage : « De l'impérialisme économique à la Freakonomics », avec pour sous-titre : « Les frontières mouvantes entre l'économie et les autres sciences sociales ».



En voici la présentation :

« L'économie a-t-elle jamais été une science sociale impériale ? Pourrait-elle, ou devrait-elle l'être ? Telles sont les questions centrales de cet ouvrage. Il propose une réflexion critique sur la manière dont l'économie est devenue ce qu'elle est aujourd'hui : une science caractérisée par une orthodoxie étroite et intolérante, qui, paradoxalement, s'est de plus en plus appropriée le champ d'étude des autres sciences sociales par le biais d'un processus que l'on nomme "impérialisme économique". En bref, le livre examine les frontières mouvantes entre l'économie et les autres sciences sociales, telles qu'elles sont perçues depuis les limites de cette science austère, et propose une réflexion sur les réponses apportées par d'autres disciplines aux impérialistes économiques.

Un impérialisme économique ancien est notamment identifié : celui du marché "comme si", étroitement associé à Gary Becker, à la théorie du choix public de James Buchanan et Gordon Tullock, et à la cliométrie. Mais cette approche a cédé la place à une forme plus "révolutionnaire" d'impérialisme économique, fondée sur l'économie informationnelle de George Akerlof et Joseph Stiglitz, et sur la nouvelle économie institutionnelle de Ronald Coase, Oliver Williamson et Douglass North. S'emparant

d'un "nouveau" domaine après l'autre, l'impérialisme économique atteint son paroxysme avec la "reakonomics", une théorie économique basée sur des principes superficiels.

Cet ouvrage plaide pour une économie politique interdisciplinaire, capable de combler le fossé entre l'économie et les autres sciences sociales, et d'analyser la nature du capitalisme contemporain ».

Note pour montrer comment, à un peu plus de 15 ans d'intervalle, les façons d'appréhender l'économie ont énormément évolué :

• *En août 1999, Edward Lazear, économiste américain fondateur de « l'économie du personnel », ancien président du « Council of Economic Advisers » sous la Présidence de George W. Bush, mort en 2020, a écrit : « Economic Imperialism ».*

Voici son résumé : « L'économie n'est pas seulement une science sociale, c'est une science à part entière. À l'instar des sciences physiques, elle utilise une méthodologie qui produit des conclusions réfutables et les teste à l'aide de techniques statistiques rigoureuses. L'économie se distingue notamment des autres sciences sociales par trois facteurs : le concept d'individus rationnels cherchant à maximiser leurs gains ; l'importance de l'équilibre dans les modèles économiques ; et enfin, l'accent mis sur l'efficacité qui amène les économistes à poser des questions négligées par les autres sciences sociales. Ces éléments ont permis à l'économie d'investir un domaine intellectuel auparavant considéré comme extérieur à sa discipline ».

Et voici sa conclusion :

« L'économie doit son succès avant tout à son statut de science. Cette discipline met l'accent sur le comportement rationnel, la maximisation, les arbitrages et la substitution, et privilégie les modèles aboutissant à un équilibre. La notion d'efficacité pousse les économistes à approfondir leurs recherches. Les équilibres inefficaces appellent une explication et suggèrent des lacunes dans les modèles sous-jacents.

Du fait de son intérêt marqué pour la maximisation, l'équilibre et l'efficacité, l'économie a développé de nombreuses implications vérifiables, réfutables et souvent étayées par les données. La théorie économique vise à unifier la pensée et à fournir un langage permettant de comprendre divers phénomènes sociaux. Les plus grands experts en économie ont utilisé cette théorie pour éclairer des questions bien éloignées des approches traditionnelles. La multitude de réussites dans des domaines si variés témoigne de la puissance de l'économie ».

• *En 2015, Marion Fourcade, Etienne Ollion et Yann Algan ont écrit dans le Journal of Economic Perspectives » un article, « The Superiority of Economists », qui commence de la manière suivante : « Il existe une hiérarchie implicite au sein des sciences sociales, dominée, semble-t-il, par l'économie. D'emblée, les économistes se considèrent comme étant au sommet, ou presque, de la hiérarchie disciplinaire. Dans une enquête menée au début des années 2000, Colander (2005) a constaté que 77 % des étudiants de master en économie inscrits dans des programmes d'élite partageaient l'avis selon lequel "l'économie est la plus scientifique des sciences sociales". Il y a une quinzaine d'années, Richard Freeman s'interrogeait sur les origines de cette conviction dans les pages de cette revue. Son analyse était sans détour : "Les sociologues et les politologues disposent d'outils analytiques moins performants et en savent moins que nous, du moins c'est ce que nous croyons. Si l'on en juge par les résultats au Graduate Record Examination et d'autres critères, notre discipline attire des étudiants plus brillants que la leur, et nos cours sont plus exigeants sur le plan mathématique". À première vue, le marché du travail universitaire semble confirmer l'opinion générale quant au statut supérieur des économistes. Ils sont les seuls spécialistes des sciences sociales à avoir reçu un prix Nobel, grâce à une subvention de la Banque de Suède à la Fondation Nobel. D'après les données du Bureau des statistiques du travail, les économistes perçoivent des rémunérations parmi les plus élevées des facultés de lettres et de sciences américaines. (...) Cette situation financière bien plus favorable des économistes, notamment dans les universités les plus prestigieuses, conjuguée à l'importance accordée par la discipline à la maîtrise du raisonnement quantitatif (largement perçue comme un signe de capacités intellectuelles supérieures), explique sans doute l'attitude souvent méprisante des économistes envers les autres sciences sociales, moins formelles. Mais d'autres raisons expliquent ces relations distantes entre chercheurs en sciences sociales. Premièrement, ces disciplines diffèrent par leur composition sociale. L'orientation vers différentes*

disciplines est fortement influencée par des facteurs sociaux. Par exemple, l'économie, à l'instar de la physique ou de la philosophie, mais contrairement à la sociologie, est une discipline à forte prédominance masculine. Ainsi, les relations interdisciplinaires sont inévitablement marquées par des schémas plus larges de différences, de stratifications et d'inégalités de genre. Et bien que nous ne disposions pas de données comparatives fiables sur les origines sociales des chercheurs en sciences sociales aux États-Unis (voir toutefois Bourdieu 1984 et Lebaron 2000 concernant la France). (...) Deuxièmement, les sciences sociales ont connu une croissance démographique rapide depuis la Seconde Guerre mondiale, ce qui a entraîné une différenciation interne et une hyperspécialisation (Abbott 2001 ; Frank et Gabler 2006). Ce processus a occulté un héritage commun : l'histoire et la philosophie morale ont donné naissance à l'économie politique au XIXe siècle (voir Haskell 1977 ; Ross 1991 pour une analyse centrée sur les États-Unis), tandis que la sociologie américaine est née en partie au sein de l'économie au début du XXe siècle (Young 2009).

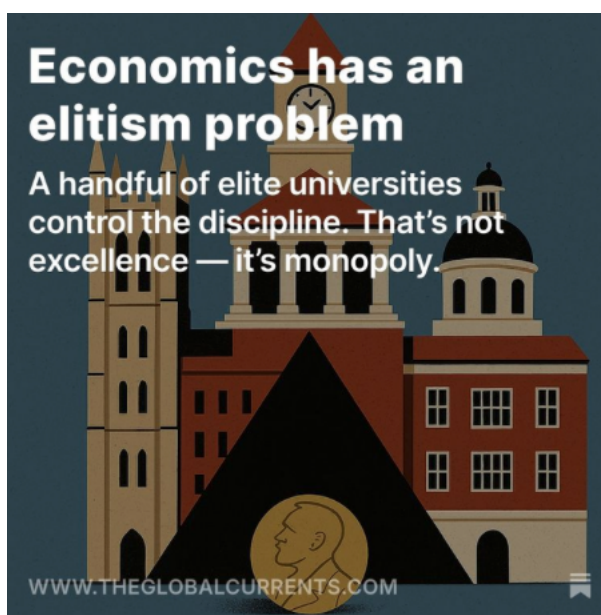
Dans cet essai, nous explorons l'évolution des relations entre l'économie et les autres sciences sociales selon quatre axes spécifiques. Premièrement, nous documentons l'insularité relative de l'économie et sa position dominante au sein du réseau des sciences sociales aux États-Unis. Bien que toutes les disciplines soient, d'une certaine manière, insulaires – conséquence classique de l'accentuation de la division du travail académique (Jacobs, 2013) –, cette caractéristique est propre à l'économie. Deuxièmement, nous documentons la hiérarchie marquée qui existe au sein de cette discipline, notamment par rapport aux autres sciences sociales. L'autorité exercée par les acteurs les plus influents du domaine, qui favorise à la fois la cohésion intellectuelle et la gestion active des affaires internes de la discipline, trouve peu d'équivalents ailleurs. Troisièmement, nous examinons l'évolution du réseau d'affiliations de l'économie après la Seconde Guerre mondiale, en montrant en particulier comment les transformations de l'enseignement supérieur (notamment l'essor des écoles de commerce) et de l'économie ont contribué à une réorientation de l'économie vers les questions commerciales et, plus particulièrement, financières. Enfin, nous proposons quelques éclairages sur la situation matérielle, les visions du monde et l'influence sociale des économistes, qui les distinguent également de leurs pairs universitaires. Pris ensemble, ces traits contribuent à définir et à expliquer la confiance intellectuelle des économistes et, par conséquent, leurs affirmations péremptoires en matière de politique publique. (...) ».

• *En septembre 2016, Paul Romer écrit « The Trouble With Macroeconomics ».* Rappelons que Paul Romer est professeur à l'Université de New York après avoir enseigné à Stanford, Berkeley, Chicago et Rochester, qu'il a démissionné en 2018 de la Banque mondiale où il était entré en 2016 pour y occuper le poste d'économiste en chef parce qu'il a considéré que l'organisme orientait ses études en fonction de biais idéologiques ; il a eu le Prix Nobel en 2018 (pour ses apports très importants à la science économique, en particulier avec sa théorie de la croissance endogène, même si son franc-parler ont fait craindre à certains qu'il n'aurait pas cette distinction). Voici le résumé que Paul Romer fait de son propre « papier » : « Depuis plus de trente ans, la macroéconomie régresse. Le traitement de l'identification n'est pas plus crédible aujourd'hui qu'au début des années 1970, mais échappe à toute critique car il est bien plus opaque. Les théoriciens de la macroéconomie rejettent des faits avérés en feignant une ignorance crasse d'affirmations aussi simples que “une politique monétaire restrictive peut provoquer une récession“. Leurs modèles attribuent les fluctuations des variables agrégées à des forces causales imaginaires, indépendantes de toute action humaine. Un parallèle avec la théorie des cordes en physique suggère une défaillance générale de la science, qui se manifeste lorsque le respect des dirigeants influents se mue en une déférence envers l'autorité, reléguant ainsi les faits objectifs au second plan en tant que déterminant ultime de la vérité scientifique ». On comprend que Steve Keen ait vu en la position de Paul Romer un bel exemple d'apostasie doctrinale en économie (voir mes citations initiales).

4- « L'économie est fondamentalement politique »

« Elle n'a jamais été, et ne sera jamais, une “science objective“. En effet, l'économie est fondamentalement façonnée par des idéologies, des valeurs humaines, des intérêts concurrents, des normes sociales et des priorités politiques ».

C'est Jostein Hauge, économiste politique et professeur adjoint d'études du développement au Département de politique et d'études internationales (POLIS) à l'Université de Cambridge, qui écrit cela. Le même Jostein Hauge a diffusé le 30 octobre un article intitulé : « L'économie souffre d'un problème d'élitisme. Une poignée d'universités prestigieuses contrôlent la discipline. Ce n'est pas l'excellence, c'est un monopole ».



Dans l'annonce de cet article, l'auteur écrit ceci : « La science économique souffre d'un grave problème de concentration des élites, d'insularité intellectuelle et de manque de diversité – un problème bien plus marqué en économie que dans d'autres disciplines. Considérons ce phénomène frappant : l'économie est le seul domaine où la concentration institutionnelle des lauréats du prix Nobel est non seulement élevée, mais s'accroît avec le temps. Remporter ce prix exige pratiquement d'avoir étudié dans l'une des huit universités américaines les plus prestigieuses. Cela va à l'encontre de ce qui se passe ailleurs dans le monde universitaire. D'autres disciplines se décentralisent — répartissant la reconnaissance et l'excellence entre un plus grand nombre d'institutions à l'échelle mondiale — tandis que l'économie renforce sa concentration. L'insularité est plus profonde encore : les économistes sont le seul groupe de spécialistes des sciences sociales parmi lesquels une majorité pense que les connaissances disciplinaires sont supérieures aux approches interdisciplinaires. C'est pourquoi d'autres spécialistes des sciences sociales perçoivent souvent les économistes comme des colons : arrivant avec des outils et des méthodes prédéterminés, les appliquant sans tenir compte du contexte, et s'arrêtant rarement pour apprendre des connaissances locales ou pour se demander si leurs techniques sont adaptées au terrain. J'ai écrit un nouvel essai examinant ce problème d'élitisme en économie, en m'appuyant sur des recherches récentes qui documentent les schémas inhabituels de hiérarchie, de concentration et d'autoréférentialité dans ce domaine ».

5- La « décolonisation » de l'économie

En mai 2025 est paru un livre « Decolonizing Economics-An Introduction » d'économistes du King's Collège de Londres et de l'Université de Cambridge.

Voici son résumé :

« La décolonisation fait depuis longtemps l'objet de débats au sein des sciences sociales, mais la discipline économique a jusqu'à présent évité d'aborder cette question de manière critique. Cet ouvrage apporte une contribution essentielle. Les auteurs (Dutt, Alves, Kesar et Kvangraven) mettent en lumière les fondements profondément eurocentriques qui façonnent la manière dont les économistes étudient le

monde aujourd'hui. Ces fondements ont rendu la discipline mal équipée pour aborder des questions cruciales telles que le racisme structurel, le développement inégal, la crise climatique, les relations de travail et l'influence du pouvoir structurel sur les résultats économiques. L'économie de la décolonisation implique de remettre en question les normes de neutralité et d'objectivité que les économistes prétendent respecter, tout en favorisant des approches alternatives de l'économie qui prennent au sérieux les rapports de pouvoir structurels et les processus contemporains de développement économique. Les lecteurs comprendront les enjeux politiques de la décolonisation et la richesse des travaux universitaires déjà existants qui peuvent nous aider à appréhender l'économie depuis des perspectives non eurocentriques. Grâce à ces travaux, nous pouvons acquérir une compréhension plus approfondie du capitalisme et de ses liens avec l'exploitation, le colonialisme et la racialisation ».

Si je puis dire, cet ouvrage sur l'économie de la décolonisation est une façon de décoloniser l'économie.

2) L'idéologie

Avec le philosophe **Pierre-Henri Tavoillot** (« Les idéologies après la fin des idéologies » Cahier français n°364), il semble possible de s'entendre *a minima* sur le fait que, dans le concept d'idéologie, au moins trois registres sont en jeu.

- Le premier de ces registres apparaît sous la plume de Destutt de Tracy (1754-1836) dans son Mémoire sur la faculté de penser publié en 1798 pour désigner par « *idéologie* » « *la science des idées* ». Ce disciple de Condillac entendait désigner par là non pas « l'esprit du temps », mais, au contraire, son étude systématique et critique dans le but de faire émerger une science exacte et définitive, épurée qu'elle serait de toute espèce de préjugés et d'illusions.

- Mais le *sens le plus général* et le plus neutre, utilise le terme idéologie comme synonyme de « vision du monde ». L'idéologie, en ce sens, est un ensemble d'idées, de croyances, de valeurs ou de principes, propres à une époque (l'idéologie moderne), à un espace géographique (l'idéologie européenne ou américaine, française ou allemande) ou encore à tel ou tel aspect de la société (l'idéologie libérale, écologique, sanitaire, féministe, élitiste...). Notons qu'en 1996 le linguiste néerlandais Teun Van Dijk, dans « De la grammaire de textes à l'analyse socio-politique du discours », définit l'idéologie comme l'ensemble de représentations sociales partagées par les membres d'un groupe déterminé, et qu'elle véhicule des croyances, des opinions, des attitudes et des valeurs construites et légitimées dans un groupe social, et il note que le concept d'idéologie assume un rôle important dans quelques mouvements scientifiques récents. En 1999, Van Dijk a publié en espagnol un livre consacré entièrement à l'idéologie où il précise que les idéologies sont les systèmes de base de la cognition sociale, constitués de représentations mentales partagées et spécifiques à un groupe, qui s'inscrivent dans les "croyances générales (connaissances, opinions, valeurs, critères de vérité, etc.) de sociétés ou de cultures entières". L'axe de sa proposition théorique est l'interrelation entre les éléments qui composent le triangle fondamental cognition, société et discours, Au sein de la cognition sociale, la principale fonction de l'idéologie est d'organiser les représentations mentales, lesquelles, par le biais d'attitudes et de connaissances spécifiques au groupe, contrôlent les croyances sociales et personnelles – notamment les opinions – et les pratiques sociales, parmi lesquelles le discours. L'aspect social de l'idéologie est essentiellement sa caractéristique partagée par des groupes spécifiques. À leur tour, les groupes idéologiques s'organisent autour d'un schéma composé de catégories sociales telles que l'appartenance, les activités, les objectifs, les valeurs, la position et les ressources. Ce schéma cognitif définit les fonctions du groupe, son identité et ses intérêts. Concernant la relation entre le pouvoir et les idéologies, dans la mesure où celles-ci organisent également les relations sociales, elles peuvent servir à légitimer d'une part l'abus de pouvoir et l'inégalité et d'autre part la résistance et le changement.

- C'est face à l'ambition sans doute démesurée d'un tel projet que le terme a pris *la dimension péjorative* qui l'accompagne désormais le plus souvent. C'est le 3^{ème} registre. C'est ainsi que, avec le marxisme notamment, *l'idéologie devient l'exact contraire de la science*. Pour Marx, elle désigne certes toujours un dispositif intellectuel, moral et spirituel, mais seulement en tant qu'il reflète plus ou moins consciemment les réalités de l'infrastructure économique et sociale.

Chaque époque économique connaît ainsi son « idéologie dominante », défendue et renforcée par ce qu'Althusser appellera les appareils idéologiques d'État (l'Église, la famille, l'école, les médias...), dont la puissance permet d'assurer en relative douceur le pouvoir d'une classe sur une autre. Cette lecture n'empêche pas Marx d'envisager une « fin de l'idéologie ». Elle adviendra lorsque, grâce à la critique féroce de l'idéologie dominante, pourra émerger dans une société ayant dépassé la lutte des classes une science exacte et universelle enfin débarrassée de toute espèce d'intérêts souterrains.

Paradoxalement, il est devenu courant de voir dans le marxisme lui-même le modèle de l'idéologie, l'idéologie *par excellence*. Ce troisième registre a été thématisé de la manière la plus puissante par **Hannah Arendt**. Dans son exploration des *Origines du totalitarisme* (1951), Arendt redéfinit les idéologies sur les exemples du racisme, du nazisme, du communisme, comme des « -ismes », c'est-à-dire des pensées à vocation systématisante. En un sens, elles se rapprochent de la philosophie telle que Kant la définissait à travers ses fameuses trois questions. Comme la philosophie, les idéologies présentent une dimension théorique (« Que puis-je savoir ? »), une dimension pratique (« Que dois-je faire ? ») (philosophie pratique) et une dimension religieuse (« Que m'est-il permis d'espérer ? »). Mais la grande différence est que, dans les idéologies, les questions deviennent des réponses définitives, absolues et incontestables. L'idéologie propose d'abord une interprétation achevée du monde, à partir d'une seule et unique clé censée ouvrir toutes les portes de la connaissance du réel. Les idéologies sont ainsi, en ce sens, des métaphysiques achevées, des éthiques complètes et des religions séculières. D'où leur pouvoir de séduction et d'attraction ; ce qui permet de comprendre que les intellectuels en soient les premières victimes, pendant qu'ils en sont aussi les principaux vecteurs.

Selon Guy Rumelhard, les termes d'idéologie, de doctrine, croyance, opinion, dogme et représentation sociale ne sont pas tous équivalents par leur contenu mais ils désignent tous des discours explicites ou latents, et aussi des pratiques sociales ou institutionnelles, des organisations, des lois, des objets, des règlements, des normes qui ont en commun la même fonction, celle de menacer plus spécialement les sciences de toutes parts :

- comme ce qui peut les *utiliser* à des fins extérieures : les sciences peuvent en effet servir à valider des opinions politiques, partisans, syndicales, etc
- comme ce qu'elles contribuent à *produire* : les sciences peuvent à leur corps défendant contribuer à cautionner des thèses fallacieuses ;
- comme ce qui *anticipe de bonne foi* sur la connaissance scientifique, en ce sens que la connaissance est souvent précédée par un pseudo savoir qui anticipe sur les réponses attendues de la part de la science ; comme le dit Bachelard, la connaissance immédiate se précipite au réel alors que la réalité scientifique exige un détour et une prise de distance ;
- comme ce qui *résiste légitimement* lors de la diffusion sociale du savoir parce qu'il y a toujours un certain refus conservateur de la nouveauté.

Dans ces quatre cas, l'idéologie se présente comme ce avec quoi les sciences doivent finalement rompre pour se constituer, se rectifier ou se préserver ; alors qu'inversement, une idéologie ne saurait se concevoir indépendamment d'un savoir donné ou d'une science donnée.

Selon **Odile Camus** (professeur de psychologie à l'Université de Rouen), dans « La reproduction idéologique » (2006), la nécessité est largement admise, dans les travaux contemporains, de dépasser une certaine lecture dichotomique qui définirait l'idéologie comme vision du monde erronée et dont la science aurait à mettre en évidence les illusions. Mais l'idéologie constitue bien un mode de savoir, une "posture cognitive spécifique", pour reprendre les termes de Deconchy (2000), distincte de la "rationalité scientifique" en ce qu'elle ne vise pas l'exactitude.

L'article de **Jean-Marie André** (économiste et professeur à l'EHESP), « Science et Idéologie, les sœurs ennemies... » (2020) s'inscrit en quelque sorte dans le prolongement de celui d'Odile Camus puisque, après avoir bien distingué science et non-science en évoquant l'opinion et la croyance, il considère la science et l'idéologie comme deux sœurs ennemies en ce sens que « toutes deux sont des théories c'est-à-dire des constructions de l'esprit possédant une certaine vision, une certaine logique et une certaine cohérence intellectuelle. La science part d'une hypothèse c'est-à-dire d'une construction d'idées destinée à expliquer un fait. À ce stade rien ne la différencie de l'idéologie. Mais cette idéologie deviendra scientifique si, et seulement si, elle est corroborée par les faits. Par exemple, s'il n'apparaît pas de faits

contraires à la théorie ou si celle-ci permet de prévoir correctement l'apparition des faits. C'est la confrontation de la théorie et des faits qui introduira la ligne de partage.

En revanche, l'idéologie contient des éléments d'auto-défense qui l'auto-justifie en permanence et l'auto-dispense de l'épreuve des faits : pour le marxiste affirmé, si vous critiquez le marxisme c'est que vous étiez un anti-communiste primaire victime de cet esprit petit bourgeois que justement le marxisme avait pour mission de démystifier. Cela doit vous rappeler très certainement un raisonnement qui était tenu par les inquisiteurs du moyen-âge : si vous niez que vous êtes possédé par le diable, c'est bien la preuve que vous êtes victime du diable. Tout se passe comme si la critique renforçait la théorie. La théorie se justifie indéfiniment par une sorte de cercle vicieux où les conclusions justifient les prémisses et celles-ci les conclusions. La logique est implacable et permet de se dérober à l'épreuve des faits. La comparaison de l'idéologie à un œuf bien clos est elle aussi ancienne. (...)

De son côté, la science pourrait être comparée à une spirale. Spirale imaginée par Descartes en 1638, puis par Torricelli pour être remise au goût du jour par Fischer en 1966 et Bateson en 1979. Elle fut gravée, à sa demande, sur la pierre tombale de Jean Bernoulli, l'homme du théorème. Cette spirale exponentielle logarithmique de la vie ressemble beaucoup à la spirale de la coquille d'un escargot et je pense qu'il faudrait s'en tenir à cette comparaison. (...)

Si la science explique son objet, tout son objet, mais rien que son objet, l'idéologie a tendance à expliquer plus que son objet. Dans sa vision dogmatique et totalisante, elle se propose d'avoir "réponse à tout". (...) Avant tout, elle cherche à disqualifier préventivement toute théorie rivale. L'idéologie n'hésite pas à employer tous les moyens : l'intimidation, les menaces, le chantage intellectuel et même le crime maquillé sous différentes appellations au gré des continents. (...)

La démarche scientifique est de retourner à la recherche de faits nouveaux et au besoin de raser l'ancienne théorie pour en construire une plus adaptée. Ceci explique les « ruptures épistémologiques » constatées dans l'histoire par Bachelard, Kuhn, Popper et Michel Foucault.

La démarche idéologique, au contraire, sera de bricoler "de nouvelles béquilles", de "nouveaux bouts de ficelle" pour faire coller tant bien que mal le dogme avec les faits récents d'où les exégèses de plus en plus byzantines des "textes sacrés" par les "docteurs de la loi" pour sauvegarder coûte que coûte aux yeux des anciens partisans fondateurs qu'il ne faut pas désespérer. (...)

Un autre article intéressant sur le sujet est celui de **Paulo Antonio de Campos Beer**, de l'Université de Sao Paulo, « Comment la science devient idéologie » (2024). Après une partie centrée sur des réflexions inspirées par la psychanalyse lacanienne, il en arrive à expliciter le titre : « il faut considérer la présence de la science en tant qu'argument d'autorité présent en plusieurs dispositifs de contrôle et normalisation. Si on prend en compte quelques critiques sur la psychopathologie contemporaine, spécialement sur sa fragilité épistémologique à la soutenance d'une position biologisante et organiciste, on trouve ce mouvement d'idéologisation de la science pas seulement dans l'assimilation à la culture, mais dans sa propre production. (...) Si on peut reconnaître parfois une colonisation de la psychopathologie par des idées forgées dans autres champs, on peut aussi trouver une flexibilisation de la démarche scientifique qui permet cette colonisation d'une manière moins conflictuelle. On n'affirme pas que cela soit le principal motif, mais on pense qu'une assimilation idéologique si ample demande un procès de banalisation et vulgarisation de la science. Récemment on a pu trouver un bon exemple de cette flexibilisation. Depuis quelque temps, plusieurs scientifiques font des critiques à la démarche scientifique, en pointant le manque de réplication comme un grand problème. On se rend compte que le financement des recherches est beaucoup plus facile si on propose de produire quelque chose de nouveau, de façon à ce qu'il y ait une diminution massive des études de réplication. Cette diminution est un problème pour plusieurs raisons. Premièrement, la réplication est un important instrument de la validation. Le moment de reproduire une étude et constater que l'on arrive aux mêmes résultats est une confirmation de ce que la formalisation proposée sur un évènement se montre adéquate. Comment affirme Gilles-Gaston Granger, "un savoir sur l'expérience n'est scientifique que s'il contient les indications sur la manière comment il a été obtenu, suffisants pour que les conditions puissent être reproduites". (...) Par ailleurs, la validation ne se réduit pas à la réplication exacte des études déjà réalisées. Comment affirme Ian Hacking (1983/2012), la réplication essaie, fréquemment, de faire une étude encore plus précise, soit par l'utilisation d'instruments plus avancés, soit pour la construction d'une ambiance plus contrôlée. (...) Si on va un pas plus loin en considérant, par exemple, les démarches de Latour et Woolgar (1979/1988) sur la plasticité possible dans

l'expérimentation, on voit comment c'est facile de manipuler quelques instruments pour produire les résultats attendus ; le manque de réplcation se montre un facilitateur de la reproduction idéologique au cœur de la science, qui ne met pas en doute ses propres productions (open science collaboration, 2015, <https://osf.io/phtye/>). (...) ».

3) L'épistémologie

À partir de son étymologie, on peut définir *l'épistémologie* comme le discours critique sur la connaissance scientifique, son élaboration et son évolution.

L'épistémologie a deux aspects : un aspect *normatif* qui vise à définir ce qu'est la science et donc à délimiter le champ de la science (qu'est-ce que la science ? une discipline est-elle scientifique ?) et un aspect *descriptif* (quelles sont la structure et la dynamique interne d'une discipline scientifique ?).

L'épistémologie recourt à l'histoire des sciences en faisant non seulement une analyse synchrone mais aussi de l'analyse diachronique.

Et, ce qui est ici important, elle étudie aussi la sociologie des sciences pour répondre à deux séries de questions :

1. En quoi une science (ou la science) a-t-elle influé sur l'organisation politique, économique et sociale d'une société (ou d'un sous-groupe identifié), ou encore sur l'évolution de la pensée philosophique et religieuse, de la littérature, ...
2. Quelles ont été ou sont les contraintes sociologiques exercées par la société (ou un sous-groupe) sur le développement d'une science ou d'une théorie scientifique ? Les opinions philosophiques, religieuses et politiques des chercheurs ont-elles une influence sur le développement et le contenu des théories scientifiques, et si oui laquelle ?

Cela dit, on peut proposer pour la science elle-même la définition suivante :

« La science est un ensemble cohérent de connaissances objectives caractérisées par une certaine catégorie de faits ou d'objets clairement identifiés et par une méthode validée afin que son contenu soit justifiable et vérifiable, ensemble qui établit entre les phénomènes des rapports universels et nécessaires autorisant la prévision de résultats (effets) dont on est capable de maîtriser expérimentalement ou de dégager par l'observation la cause. »

Selon les objets étudiés et les méthodes employées, on distingue plusieurs sortes de sciences, selon qu'elles sont formelles comme les mathématiques ou empiriques, qui se séparent elles-mêmes en sciences de la nature et sciences humaines et sociales, dont fait partie l'économie.

On oppose souvent les « sciences dures » et les « sciences molles » en supposant que certaines sont plus « scientifiques », plus rigoureuses voire plus « sérieuses » que d'autres.

L'une des préoccupations de l'épistémologie est de préciser les critères de scientificité, c'est-à-dire les critères qui doivent permettre d'établir la frontière entre science et non-science. C'est à ce sujet que se noue en particulier le débat entre le rationalisme et le relativisme.

La scientificité des sciences empiriques se reconnaît de trois manières :

D'abord à partir de la rigueur des méthodes mises en œuvre.

Ensuite, à partir de la scientificité des lois que ces sciences sont amenées à établir : une loi scientifique est l'expression constative et non normative, mathématisée quand elle est quantitative, d'une relation – voire d'une corrélation – répétable, d'un comportement constant ou d'une fréquence statistique observée parmi un ensemble de faits ; en science sociale, la recherche de « régularités » est fondamentale parce qu'elle peut déboucher sur l'énoncé d'une loi.

Et enfin à partir de la rigueur et de l'efficacité des modèles, ceux-ci étant des cadres de réflexion qui permettent de synthétiser de telles lois, certes souvent schématiques (on peut dire que tout modèle économique est une sorte de modèle réduit), mais efficaces, féconds et pertinents par rapport au but poursuivi qui peut être de décrire le phénomène étudié, donc dans un but de compréhension et aussi de simuler son fonctionnement dans un but de prévoir les effets et les conséquences possibles des mesures de politique économique que l'on envisage de prendre, donc dans un but de prédiction et d'anticipation.

J'aboutis ainsi au schéma suivant, que je reprends de mon document sur la gestion (voir mon site) :

Sciences exactes
(type formel pur)

Sciences de la nature
(type empirico-formel)

Sciences de l'homme
(type herméneutique)

Sciences de la vie et de la terre

Sciences humaines et sociales

Sciences humaines

Sciences sociales

Les sciences humaines et sociales se distinguent non seulement des sciences exactes mais aussi des sciences naturelles en ce sens qu'elles s'intéressent à l'homme dans son cadre institutionnel et culturel et non dans son cadre biologique et écologique (les sciences naturelles sont devenues récemment dans les lycées et collèges les "sciences de la vie et de la terre").

Les sciences de l'homme sont un "groupe de disciplines ayant pour objet l'homme en tant qu'être pensant, son comportement individuel et collectif, ses œuvres, son passé".

Entre sciences humaines et sciences sociales, la distinction se trouve dans l'opposition que l'on peut faire entre l'étude des œuvres humaines (domaine des sciences humaines) et l'étude des activités humaines (domaine des sciences sociales).

Les sciences sociales s'intéressent par définition aux faits sociaux, aux phénomènes sociaux, en étudiant en particulier leurs propriétés formelles, leurs aspects institutionnels et structurels, leurs impératifs fonctionnels, leurs déterminants individuels, etc.

La Fondation européenne de la science considère que :

- les Sciences humaines regroupent : l'anthropologie, l'archéologie, l'ethnologie, les études anciennes, les études sur le genre, l'histoire, l'histoire de l'art, l'histoire et la philosophie des sciences, la linguistique, la littérature, la musicologie, les études orientales et africaines, la philosophie, la psychologie et les sciences cognitives, les sciences des religions et la théologie ;
- les Sciences sociales regroupent quant à elles : la démographie, le droit, la géographie, la gestion, les sciences économiques, les sciences politiques et la sociologie.

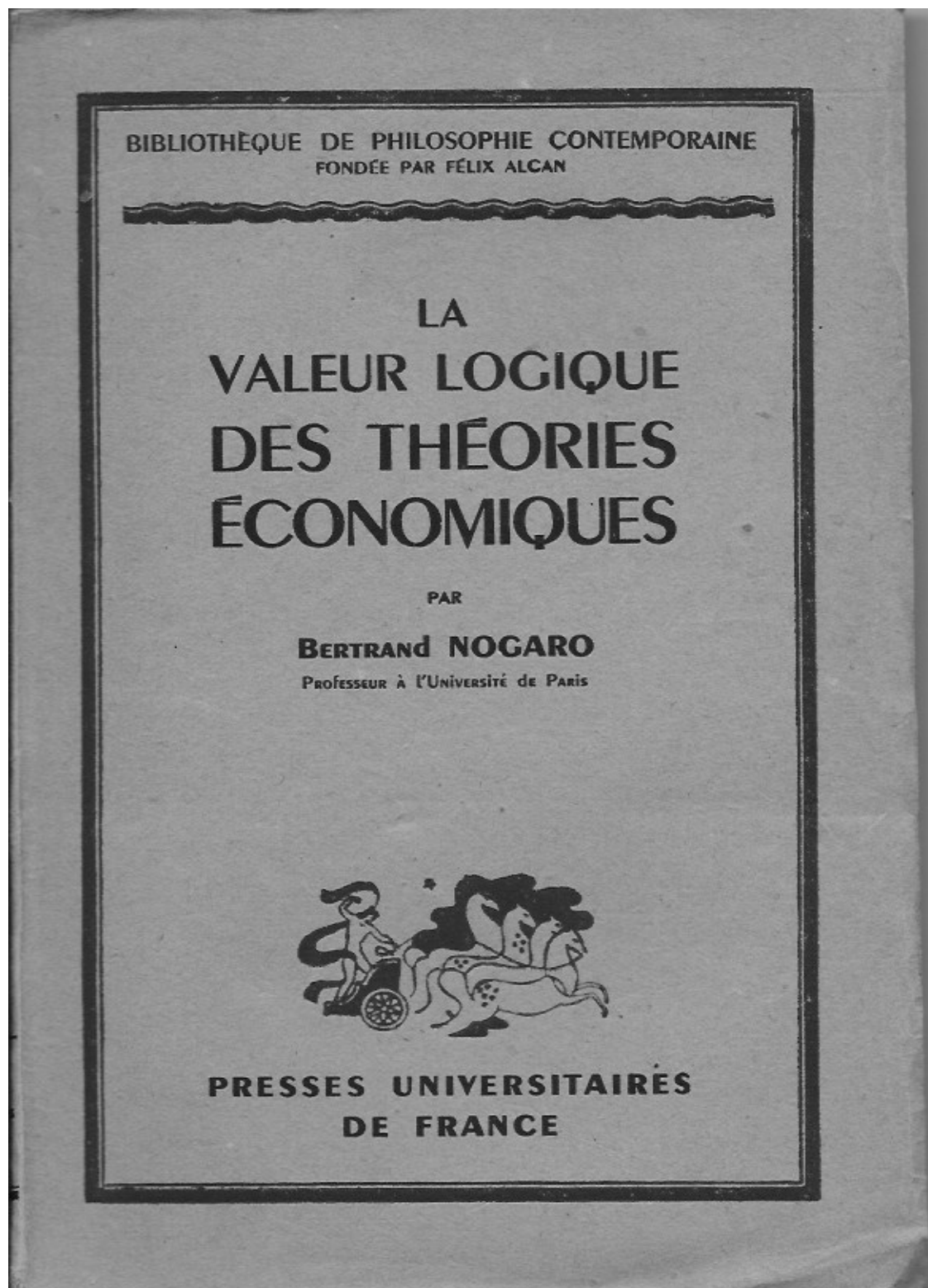
Remarque d'Alberto Bisin, professeur d'économie à l'Université de New York : « Comparer l'économie à la physique et aux autres sciences dures est, à mon avis, une affirmation erronée que d'autres spécialistes des sciences sociales attribuent aux économistes.

L'envie envers les physiciens était un phénomène courant dans les années 40 : je pense par exemple à Paul Samuelson, même s'il admirait davantage l'ingénierie que la physique. Peut-être encore plus tard, dans certains cercles intellectuels, mais pas au cœur du domaine (Chicago, Minnesota, Carnegie). Ce phénomène n'a plus aucune pertinence aujourd'hui : les économistes considèrent la rigueur analytique comme fondamentale, et c'est ce que d'autres spécialistes des sciences sociales confondent souvent avec l'envie envers les physiciens.

**PREMIERE PARTIE :
QUELQUES QUESTIONS EPISTEMOLOGIQUES
QUE SOULEVENT LES SCIENCES ECONOMIQUES**

I- LA QUESTION DES METHODES

A- Méthode inductive / méthode déductive



(1947)

*Entre le vrai et le faux,
on ne saurait rester neutre.*

INTRODUCTION

L'économie politique est une science de l'homme, et, plus spécialement, une science sociale. Elle étudie, en effet, une des manifestations de l'activité de l'homme vivant en société. Mais l'économiste ne se borne pas, comme l'historien le fait d'ordinaire, à étudier et à décrire des faits singuliers, qui s'expliquent par leur succession même, ou des institutions qui sont ce que leurs auteurs ont voulu qu'elles fussent. L'activité économique, surtout dans une société fondée sur l'entreprise privée, donne naissance à des phénomènes qui, bien que résultant d'actes conscients de l'homme, n'ont pas toujours été conçus et voulus par ceux qui les ont provoqués : tels, par exemple, les mouvements de prix qui peuvent résulter de l'action de facteurs multiples, et qui exercent, à leur tour, de multiples réactions. L'économiste doit donc faire effort pour expliquer ces phénomènes, pour en donner une interprétation cohérente et générale. C'est ce qu'il appelle « faire de la théorie ».

L'élaboration rationnelle de la théorie exigerait, sans doute, une méthode de travail complexe, mais une (1). En fait, cependant, on peut constater que les économistes optent généralement, selon la nature des phénomènes étudiés, et plus encore selon leur tournure d'esprit, entre deux méthodes, que voici :

L'économiste peut, en se plaçant devant un phénomène dont il constate l'existence, en chercher une explication directe, en s'efforçant d'abord de découvrir l'antécédent causal immédiat, puis des antécédents plus lointains du phénomène observé dans le cas particulier, sauf à en dégager une interprétation générale, valable dans tout cas où les mêmes conditions sont réunies : c'est ce que l'on appelle, d'ordinaire, la *méthode inductive*.

Ou bien, placé devant ce phénomène, il croit, en vertu de quelque association d'idées, en trouver l'explication dans une notion déjà acquise, se présentant à lui, d'emblée, sous une forme générale, et il s'efforce de tirer, par le raisonnement, de cette notion qu'il possède déjà, l'explication cherchée : c'est ce que, dans la terminologie traditionnelle, on appelle la *méthode déductive*.

(1) Voir Bertrand Nogaro, *La Méthode de l'économie politique*.

*
* *

Soit, par exemple, la dépréciation d'un papier-monnaie par rapport à la monnaie d'or. Dans l'esprit de l'économiste qui pratique la méthode déductive, cette dépréciation évoque aussitôt la *théorie quantilative*. En effet, la notion une fois admise que tout accroissement dans la quantité de monnaie provoque une diminution de valeur de cette monnaie, nous avons, semble-t-il, une explication toute trouvée si nous présumons que la dépréciation constatée a été précédée d'un accroissement de la quantité de monnaie mise en circulation. Et si nous savons que, effectivement, cet accroissement a eu lieu, cette présomption paraît bien se transformer en certitude : dans le cas particulier, comme dans tout autre, l'augmentation de la quantité de monnaie a, semble-t-il, provoqué sa dépréciation, et celle-ci se traduit par une prime de l'or aussi bien que par la hausse des prix des marchandises. On se persuade, d'ailleurs, volontiers, que la prime de l'or doit augmenter si l'émission des billets augmente, diminuer dans le cas contraire, et qu'elle ne pourra disparaître que quand l'excédent d'émission aura été résorbé.

Considérons, à présent, un économiste qui veut expliquer le même phénomène, en employant la méthode inductive. Il note d'abord exactement en quoi il consiste : il constate que la dépréciation du billet consiste tout d'abord en ceci que, désormais, le porteur d'un billet de 100 livres, par exemple, paie une prime pour obtenir 100 livres en espèces d'or ou en un lingot équivalent, alors qu'il n'en était pas ainsi précédemment. Il se demande quel est le fait nouveau qui a pu provoquer ce changement. Il constate que la prime de l'or est apparue au moment où une décision gouvernementale a dispensé la banque d'émission de rembourser ses billets en or. Jusque-là, à première réquisition, elle remboursait, à tout venant, son billet en espèces, unité pour unité. Il est donc aisé de comprendre pourquoi un billet de 100 livres valait autant que 100 livres d'or. Et on comprend aussi aisément pourquoi le porteur d'un billet, ne pouvant plus, à son gré, le transformer, unité pour unité, en espèces d'or, est amené à payer une prime pour obtenir de l'or, quand il en a besoin, c'est-à-dire principalement pour effectuer des paiements à l'étranger. Ainsi la prime de l'or apparaît liée à l'*inconvertibilité* du billet. On peut présumer qu'elle tend à augmenter si le besoin de métal jaune augmente, notamment par suite d'une augmentation des paiements à faire à l'étranger (balance des comptes débitrice). Et enfin on peut conclure que la prime de l'or ne

disparaîtra qu'avec le retour à la convertibilité du billet. Le même économiste constate, d'ailleurs, que la prime sur l'or majore le prix des marchandises importées — puisqu'il faut les payer, soit en or, soit en traites libellées en monnaies d'or — et qu'elle réagit, de ce fait, dans le sens de la hausse, sur la moyenne des prix.

Dans cet effort d'interprétation, il n'a pas été amené à faire intervenir l'accroissement de la quantité de monnaie comme un antécédent immédiat de la dépréciation monétaire. Il peut même, comme nous venons de l'indiquer, s'expliquer autrement la diminution de valeur de la monnaie par rapport à l'ensemble des marchandises : il peut se l'expliquer par une réaction de la prime de l'or, à travers les prix des produits importés.

Cependant, il ne se borne pas à enregistrer l'antécédent causal immédiat. Il se demandera ensuite pourquoi la convertibilité du billet a été suspendue et il sera ainsi amené à envisager des antécédents plus lointains. Il se peut que, parmi ces antécédents, il découvre une variation du stock monétaire : c'est une hypothèse qu'il n'a aucun motif de rejeter *a priori*, mais qu'il n'adoptera pas, non plus, sans chercher à s'expliquer en quoi et pourquoi une telle variation du stock monétaire provoquerait la prime de l'or. En tout cas, il retiendra — parce qu'il sait pourquoi — que l'inconvertibilité est l'antécédent immédiat et nécessaire de la dépréciation constatée, et ses conclusions premières resteront, sur ce point, inchangées.

*
* *

Ainsi nous sommes en présence de deux méthodes bien différentes, dont l'une, la méthode déductive, relève surtout de la logique formelle, et l'autre, la méthode inductive, relève surtout de la logique expérimentale.

Ces méthodes différentes donnent aussi, dans le cas qui vient d'être considéré, des résultats différents, et même, à certains égards, opposés. D'où l'on peut conclure que, si les uns sont exacts, les autres ne le sont pas. De quoi aussi on pourrait être tenté d'inférer que, si l'une des deux méthodes est bonne, l'autre ne l'est pas. Mais ici, ce serait tirer une conclusion trop générale d'un cas particulier, pris pour exemple. Sans doute nous arriverait-il souvent, dans la suite de cet exposé, de constater que l'économiste déductif, trop pressé d'aboutir, ne définit pas avec assez de rigueur les faits qu'il s'agit d'interpréter et que, faute de les avoir exactement définis, il n'atteint pas l'explication véritable.

Cependant on ne saurait rejeter, par principe, l'emploi de la méthode déductive. D'abord parce que le raisonnement déductif tient une grande place, même dans la théorie inductive. Ensuite parce que nos moyens d'investigation ne nous permettent pas toujours de recourir à cette dernière méthode. Enfin, parce que nous ne saurions nous interdire de tirer argument des connaissances que nous pouvons posséder pour tenter d'élucider certains problèmes qui nous préoccupent. *Mais une telle entreprise exige une sévère discipline de l'esprit.*

C'est ce qui apparaîtra, sans doute, dans les pages qui vont suivre. Elles contiennent une série d'études consacrées à la critique logique d'un certain nombre de théories économiques, prises, généralement, parmi les plus courantes et les plus largement diffusées. L'auteur avait déjà eu l'occasion de se prononcer sur plusieurs d'entre elles, dans ses travaux antérieurs ; mais les nouveaux développements qu'il apporte ici sont spécialement destinés à analyser et à mettre en lumière leur structure logique.

Les lecteurs seront peut-être un peu surpris de constater à quel point sont fragiles la plupart de ces constructions de l'esprit, celles, du moins, qui relèvent de la méthode déductive, et qui, de ce fait, ne pourraient valoir que par la rigueur du raisonnement ! Mais, si cette constatation peut les conduire à formuler, d'eux-mêmes, cette conclusion que les économistes, pour faire utilement de la théorie, doivent s'imposer une réforme profonde de leurs habitudes de pensée, le but que l'auteur s'est proposé en rédigeant cet essai sera déjà en grande partie atteint. Et il le sera tout à fait si les logiciens veulent bien, eux aussi, trouver dans les pages qui suivent matière à réflexion.

3 remarques :

- La méthode inductive est au cœur de la méthode expérimentale.
- La méthode de l'induction pose cependant un problème logique : dans son principe, on peut dire que « Si un grand nombre de A ont été observés dans des circonstances très variées, et si l'on observe que tous les A sans exceptions possède la propriété B, alors tous les A possèdent la propriété B ». Seulement, l'incertitude qui pèse sur la validation des énoncés d'observation interdit toute réponse positive définitive. Il est impossible d'affirmer de manière certaine qu'absolument tous les A possèdent la propriété B. On pourrait alors proposer comme énoncé : « si un grand nombre de A ont été observés dans des circonstances très variées, et si l'on observe que tous les A sans exception possèdent la propriété B, alors tous les A possèdent probablement la propriété B ». On comprend donc que la théorie de l'induction est liée à celle de la vérification. Ce problème de l'induction, qui n'est pas pour autant résolu, interroge forcément les épistémologues. C'est en réponse à ce problème que Karl Popper fonde sa théorie du falsificationnisme (1932) : si on ne peut pas vérifier intégralement, on peut en revanche aisément prouver la fausseté d'un énoncé. Abandonnant l'idée défendue par les empiristes logiques que c'est la vérification ou la confirmation partielle qui doit être le critère de scientificité, Popper avance qu'une théorie empirique est scientifique si elle est falsifiable, c'est-à-dire si elle est susceptible d'être infirmée par l'expérience. Conséquence très importante : ne peuvent être inclus dans une théorie, pour qu'elle soit scientifique, que des énoncés réfutables (d'où l'autre nom donnée à la théorie de Popper : théorie de la réfutabilité). Cela précise les critères de scientificité : sont notamment exclues du champ de la science les théories qui ne produisent que des énoncés trop vagues pour pouvoir être réfutés de manière indiscutable.

- Autre problème posé aux épistémologues : comme pour de nombreux phénomènes, d'ailleurs la majorité en économie, tous les énoncés sont interconnectés, il n'est pas possible de vérifier un énoncé de manière isolée. Dans de tels cas, on est obligé de pratiquer le « holisme méthodologique » (que l'on oppose ainsi à « l'individualisme méthodologique »).

De la méthode déductive à la méthode inductive :

Les recherches contemporaines adoptent de préférence une approche mixte ou hybride, combinant déduction et induction pour une robustesse accrue. Cela reflète l'évolution de la discipline vers une économie plus empirique, influencée par les avancées en données massives (big data), économétrie et expériences contrôlées.

Les économistes contemporains insistent en effet sur la complémentarité : la déduction structure les hypothèses, l'induction les valide par des données réelles. Par exemple, un article de 2024 sur GeeksforGeeks note que "les deux méthodes sont nécessaires pour une observation appropriée, comme les deux yeux pour la vue".

De manière générale il y a une approche mixte mais l'économie est de plus en plus "inductive" grâce aux outils empiriques (économétrie, RCTs - Randomized Controlled Trials). L'économie mainstream reste critiquée pour son usage déductif "axiomatique" (où les conclusions sont assumées dès les hypothèses), et beaucoup plaident pour une méthode scientifique plus inductive et factuelle.

Exemples de recherches récentes (2024-2025) :

- Avec induction privilégiée : dans les études sur l'inflation ou les inégalités (ex. : FMI 2024-2025), on analyse des données massives (big data) pour déduire des tendances générales, sans partir d'une théorie rigide. Les approches qualitatives (entretiens) ou quantitatives (statistiques) sont inductives pour "construire de nouvelles théories".
- Avec déduction privilégiée : en théorie microéconomique ou modélisation (ex. : supply-demand models), on teste des hypothèses déductives avec des données.
- Avec approche hybride : la plupart des articles en revues comme *American Economic Review* (2024) combinent des hypothèses déductives testées inductivement via économétrie.

Avantages et limites spécifiques :

Méthode	Avantages en recherche récente	Limites
Inductive	Plus empirique, adaptée aux big data et RCTs ; réaliste pour les politiques publiques.	Risque de généralisations hâtives ; coûteuse en données.
Déductive	Rapide pour modéliser ; utile pour prédictions théoriques.	Assomptions irréalistes (ex. : agents rationnels parfaits).
Mixte	Complète les faiblesses ; standard en 2025 (ex. : vérification indirecte d'hypothèses).	Exige expertise multidisciplinaire.

Remarque : Méthode hypothético-déductive et méthode déductivo-nomologique (ou nomologico-déductive).

La nomologie est la discipline qui est capable d'établir de façon assurée la régularité de certains faits et d'en tirer des lois générales. Étymologiquement, la nomologie est l'étude, la science des lois.

Il existe une différence entre les deux méthodes, bien que les deux approches soient souvent confondues ou considérées comme très proches dans la philosophie des sciences :

- Méthode hypothético-déductive (H-D)

Principalement associée à **Karl Popper** (bien qu'il en critique certaines versions), elle a pour base la formulation d'une hypothèse (ou) théorie testable, dont on déduit logiquement des productions

observables, puis on teste ces conséquences déductives par l'expérience ou l'observation. Si une prédiction est réfutée, l'hypothèse est alors rejetée, voire modifiée. L'objectif n'est donc pas de *prouver* une théorie, mais de la soumettre à des tests risqués pour tenter de la réfuter.

- *Méthode déductivo-nomologique (D-N)*

Cette méthode a été développée par **Carl Hempel (1905-1997)** et **Paul Oppenheim (1885-1977)**

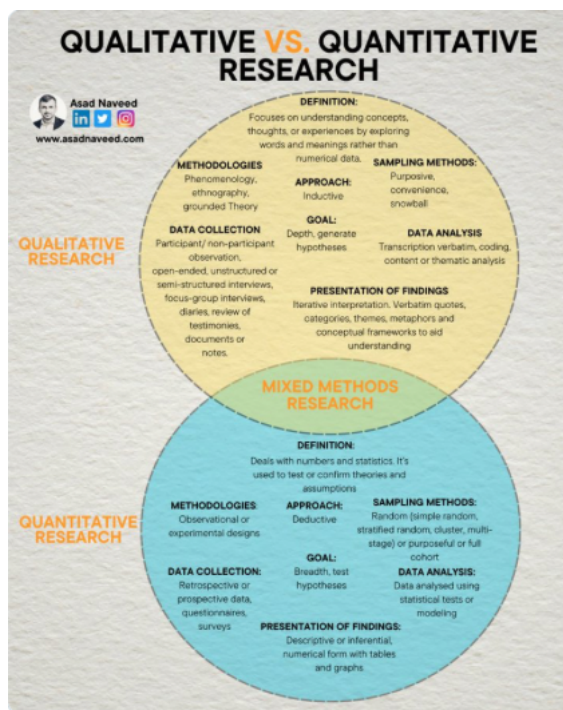
Le modèle « covering-law », modèle de la loi de couverture, est un modèle d'explication selon lequel expliquer un événement par référence à un autre événement présuppose nécessairement le recours à des lois ou à des propositions générales corrélant les événements à expliquer (explananda) avec les événements cités comme leurs causes ou conditions (explanantia). Ce modèle est ancré dans la doctrine de David Hume selon laquelle, lorsque deux événements sont considérés comme étant liés causalement, cela signifie simplement qu'ils illustrent certaines régularités de succession qui ont été observées à plusieurs reprises entre de tels événements par le passé. Cette doctrine a été formulée de manière plus rigoureuse par le positiviste logique Carl Hempel.

Selon cette méthode, une explication scientifique d'un fait particulier repose sur :

- 1 Au moins une loi générale (nomologique = loi de la nature, universelle).
- 2 Des conditions initiales (faits particuliers).
- 3 L'explicandum (le fait à expliquer) doit être logiquement déduit de 1 + 2.

Cette méthode est à la fois explicative et vérificationniste (dans l'esprit positiviste logique) ; on cherche à *couvrir* un phénomène par une loi.

B- Méthode quantitative / méthode qualitative



C- Méthode « mathématique » / méthode « littéraire »

« “L'économie mathématique“ et “l'économie littéraire“ ne sont pas très différentes : elles relèvent toutes deux de l'analyse théorique où l'on cherche à trouver un ensemble de conclusions à partir d'un ensemble d'hypothèses ou postulats, au moyen du raisonnement. La seule vraie différence réside dans le fait que dans la première, les hypothèses sont formulées à l'aide de symboles mathématiques plutôt que sous forme de mots, sous forme d'équations plutôt que de phrases » (Alpha Chung Chiang, professeur d'économie à l'Université du Connecticut).

Les économistes aimeraient pouvoir se passer de raisonnements formalisés. Mais ils en sont incapables. Par un raisonnement littéraire seul, l'esprit humain n'est pas en mesure de tenir compte des interactions multiples qui secouent les variables économiques. Dans bon nombre de cas, seul l'usage des mathématiques fournit le test décisif de la cohérence interne des raisonnements. L'histoire de la science économique est d'ailleurs remplie de théories initialement basées sur des raisonnements non formalisés qui ont dû être progressivement amendées au fur et à mesure que les mathématiques devenaient « disponibles ».

La théorie marxiste de la baisse du taux de profit offre un tel exemple. L'idée de Marx était d'expliquer cette baisse par la concurrence entre capitalistes, et plus précisément par le recours systématique des capitalistes au progrès technique pour accroître leur part de marché et dès lors leurs profits, dans des marchés en concurrence. Lorsque tous les autres capitalistes, mus également par la recherche du profit, adoptent à leur tour la nouvelle technique plus profitable, les prix s'ajustent et le secteur devient moins productif. L'idéal eut été pour Marx de parvenir à écrire la formule du taux de profit ex post, c'est-à-dire après adoption générale de la nouvelle technique, en fonction de la rentabilité ex ante de cette nouvelle technique, c'est-à-dire évaluée aux anciens prix. Marx n'est pas parvenu à dériver cette formule et a comblé ce trou par une série d'arguments littéraires, dans l'ensemble assez séduisants. Avec le développement de l'algèbre linéaire et une meilleure connaissance de ce domaine par les économistes, la formule du taux de profit ex-post en fonction de la rentabilité ex-ante a pu être obtenue. La cohérence de toutes les étapes du raisonnement devenait donc testable, et c'est ainsi que l'on a pu établir la loi de la hausse du taux de profit.

Francis Bloch, aujourd'hui professeur d'économie à Paris I et à l'école d'économie de Paris, a écrit en 2002 un article, « L'importance de la formalisation mathématique dans les 1ers cours d'économie » où il écrit notamment :

« Il me semble que l'objectif des cours introductifs à l'économie, peut se résumer à trois propositions :

- (i) l'apprentissage d'un vocabulaire technique particulier et du cadre institutionnel de l'économie,
- (ii) l'acquisition de réflexes de base du raisonnement économique,
- (iii) l'aide au développement d'un esprit critique sur l'état économique de la société. L'acquisition du vocabulaire technique de l'économie est indissociable de l'étude du cadre institutionnel de l'économie. En effet, une part du vocabulaire technique (comme la définition des agrégats économiques) ne peut se comprendre que dans un cadre cohérent de comptabilité nationale.

Une partie du vocabulaire (plus propre à la science économique, et plus éloigné des institutions réelles) doit être acquis comme préalable au raisonnement économique. (On entendra par-là les notions de demande, d'équilibre, la distinction entre court terme et long terme, etc...) Il est bien évident que l'acquisition de vocabulaire ne nécessite aucune formalisation mathématique poussée mais cherche au contraire à préciser de façon littéraire le langage employé pour conceptualiser les phénomènes économiques.

Le deuxième objectif du cours (l'enseignement des réflexes fondamentaux de l'analyse économique) est bien évidemment sujet à débat. Je propose de distinguer quatre grandes catégories de "réflexes fondamentaux" :

- la compréhension de l'offre et de la demande et de l'équilibre des marchés
- la compréhension de la sphère économique comme un système mettant en jeu différents agrégats
- la compréhension du comportement optimisateur des agents économiques
- la prise en compte des interactions entre agents économiques sur les marchés et dans les organisations.

Le troisième objectif du cours est à la fois plus ambitieux et plus difficile à cerner. Il s'agit d'offrir aux étudiants une grille de lecture pour développer leur esprit critique sur la société qui les entoure et leur permettre de formuler des analyses personnelles. À cette fin, il est évident qu'il faut permettre aux étudiants de se distancier des modèles théoriques (et scolaires) qui leur sont présentés et insister sur les liens entre les modèles théoriques et la réalité. Cet objectif nécessite donc de préciser le statut épistémologique des sciences économiques, et de discuter du lien entre études empiriques et expérimentales et modèles théoriques en économie.

Dans l'organisation du cours, l'élément le plus controversé tient donc au niveau de formalisation mathématique requis pour enseigner les "réflexes de base" du raisonnement économique. Deux approches

s'opposent : une approche "graphique" qui ne nécessite aucune formalisation sous forme d'équations et une approche "formelle" qui s'appuie sur la définition de fonctions et d'équations.

Chacune des deux approches peut couvrir l'ensemble des réflexes de base. En effet, l'approche graphique est suffisante pour traiter les quatre points décrits plus haut (marchés, comportements optimisateurs, systèmes macro-économiques et interactions). Ce n'est que plus tard, dans des cours spécialisés en micro- ou macro-économie que les limites de l'approche graphique peuvent apparaître. Inversement, les quatre catégories de réflexes de base peuvent aussi être intégralement traitées en utilisant une approche formelle. Ainsi, aucune des deux approches ne semble devoir s'imposer à l'autre, et à mon sens, les avantages et inconvénients des deux approches n'apparaissent qu'au cas par cas. De fait, plutôt que substituables, les deux approches se révèlent être complémentaires ».

Remarque importante : si la formalisation a permis de donner aux sciences économiques leur lettre de noblesse en termes de scientificité et d'être un gage de cohérence et de force démonstrative, elle présente cependant des inconvénients lourds de conséquences :

- C'est véritablement une barrière contre l'économie non formalisée qui s'est petit à petit levée dans la plupart des journaux scientifiques. Même si cette barrière est moins étanche aujourd'hui que dans les décennies précédentes (un mouvement que confirme l'octroi du prix Nobel d'économie 2001 à G. Akerlof, dont plusieurs contributions sont non formalisées), il reste une très nette préférence dans la profession pour le raisonnement formalisé, avec comme conséquence un relatif désintérêt pour des thèmes qui se prêtent difficilement à l'analyse formalisée. Et pourtant ces thèmes peuvent être essentiels.
- Un second défaut de la formalisation vient de ce qu'elle rend plus difficile la communication avec les sciences non formalisées, en particulier les autres sciences sociales. Les économistes pensent régulièrement que par définition une théorie formalisée est plus défendable qu'une théorie qui ne l'est pas, alors que ce sont le plus souvent les objets mêmes des disciplines autres que l'économie qui commandent que des méthodes non formelles soient utilisées.

D- Modélisation en sciences économiques

Suite à ce qui vient d'être dit, il n'est pas surprenant que les modèles utilisés en économie soient essentiellement des modèles formels, c'est-à-dire des modèles qui utilisent la formalisation mathématique. Plus précisément, le modèle formel est une représentation abstraite et forcément simplifiée (un modèle est assimilable à une sorte de maquette, de modèle réduit de la complexité du monde réel) d'un système matériel donné (qu'il s'agisse d'une entité ou d'un phénomène, de nature physique ou sociale), exprimée à l'aide d'une structure mathématique bien répertoriée, avec à sa base des hypothèses simplificatrices (rationalité absolue, information complète, concurrence pure et parfaite - CPP -, ...).

Cette structure est souvent décomposable en variables, en relations entre ces variables et en opérateurs sur les variables.

Une variable est une grandeur estimée sur une échelle d'évaluation, qualitative ou quantitative.

Une relation est une correspondance entre un sous-ensemble des variables, qui adopte une certaine forme analytique.

Enfin, un opérateur procède à une transformation plus complexe des variables, l'exemple type étant l'opérateur de maximisation d'une combinaison de variables, ou d'optimisation (maximisation sous contrainte).

L'objectif est la recherche d'états d'équilibre (équilibre partiel et équilibre général dans une vision microéconomique, et équilibre global dans une vision macroéconomique) et de trajectoires dynamiques (croissance, cycles, ...).

Les modèles doivent répondre au critère poppérien de falsifiabilité et être confrontés aux données par l'intermédiaire de l'économétrie.

Les modèles utilisés peuvent remplir deux missions : décrire pour expliquer, comprendre le système réel qui est modélisé (le modèle fait alors partie de l'analyse économique positive) et/ou simuler pour prescrire ce qui devrait être (et en cela le modèle correspond à de l'analyse économique normative).

Les modèles utilisés sont souvent très utiles, et mêmes incontournables quand les systèmes réels étudiés sont particulièrement complexes mais ils sont toujours imparfaits d'une manière ou d'une autre. Ils peuvent notamment connaître des limites comme l'hypothèse « ceteris paribus » ou le problème de Robert Lucas (1937-2023), Prix Nobel d'économie en 1995, économiste qui a mis l'accent sur la croissance endogène et qui a mis souvent au centre de ses théories l'asymétrie d'information et les anticipations rationnelles, cette dernière hypothèse l'amenant à considérer que les politiques conjoncturelles perdent forcément de leur efficacité du fait que les agents économiques anticipent les conséquences des mesures prises et les intègrent donc dans leurs décisions ; d'où la critique qu'il fait des modèles macroéconomiques keynésiens et des politiques économiques conjoncturelles qui en découlent. Les modèles peuvent aussi souffrir de biais idéologiques en favorisant telle ou telle vision de la réalité (par exemple modèle d'inspiration néoclassique tourné vers la régulation spontanée via le marché vs modèle d'inspiration keynésienne tourné vers la régulation commandée via l'intervention étatique).

La modélisation évolue nécessairement au cours du temps à la fois parce que les systèmes qu'elle cherche à modéliser évoluent eux-mêmes, parce qu'elle utilise des outils nouveaux, de nouveaux langages de représentation et de calcul, parce que les méthodes de validation évoluent également et parce que des usages nouveaux des modèles apparaissent.

Selon Bernard Walliser, qui appartient à l'École des hautes études en sciences sociales et à l'École nationale des ponts et chaussées (Centre d'enseignement et de recherche en analyse socio-économique-CERAS, et qui est également chercheur associé à l'École d'économie de Paris, « en pratique, les modèles ont surtout tendance à se généraliser dans trois directions. Par un processus d'*élargissement*, un même modèle s'applique à des champs de plus en plus larges par simple analogie. Par un processus d'*affaiblissement*, il adopte une spécification de plus en plus large par incorporation de nouvelles variables ou adoption de relations plus génériques. Par un processus d'*enracinement*, il fait dériver plusieurs modèles d'une théorie plus générale dont ils s'avèrent être des cas particuliers ».

Remarques :

- *Remarque sur les modèles positifs et les modèles normatifs.*

Comme il a été dit, selon l'objectif assigné à la modélisation, on distingue les modèles « positifs » dont le but est de décrire, de comprendre, d'expliquer le fonctionnement du système analysé, et les modèles « normatifs », dont le but est de simuler le fonctionnement du système, avec souvent comme souci celui de prescrire des actions.

Cette distinction « positif / normatif » existe depuis longtemps en économie. Et il y a un lien qui peut être direct entre les deux aspects. Il est en effet très fréquent qu'il y ait un prolongement entre *l'économie politique* et *la politique économique*.

- *Remarque sur le modèle IS/LM*

Ce modèle est l'un des plus connus des étudiants en sciences économiques lorsqu'ils abordent la macroéconomie parce qu'il est très pédagogique. Il fait en effet partie de ce que Francis Bloch appelle la « méthode graphique » (sur ce modèle, voir sur mon site le document qui s'intitule précisément « Modélisations schématiques de l'équilibre macroéconomique »). Mais ce qu'il faut rajouter ici, c'est que ce modèle, d'inspiration keynésienne, avait aussi pour objectif de montrer qu'avec ce modèle l'approche classique n'est en définitive qu'un cas particulier de l'approche keynésienne, et, en réponse, les partisans de l'approche classique n'ont eu de cesse de tenter de démontrer que c'est l'inverse.

Pour des raisons de clarté d'exposition, de nombreux enseignants-chercheurs en économie continuent à utiliser l'approche graphique. C'est le cas de Tommaso Monacelli, Professeur à l'Université Bocconi, qui utilise une illustration graphique du marché du travail pour répondre, dans un article paru en ce mois de novembre (« Tariffs and Monteray Policy ») à la question d'actualité de savoir si les droits de douane sont plutôt récessionnistes ou au contraire expansionnistes :

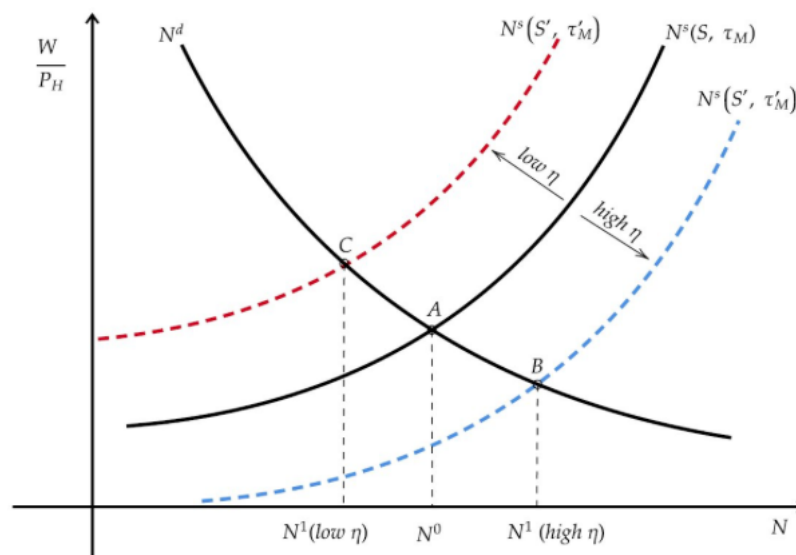


Figure 1: Effect on the labor market of a rise in import tariffs under flexible prices. The *risk-sharing wealth effect* shifts the labor supply schedule down to the right, whereas the *real CPI wage effect* shifts the labor supply schedule up to the left. The net effect on equilibrium employment is governed by the trade elasticity η .

C'est à partir de ce schéma et d'une analyse menée dans le cadre d'un modèle d'économie ouverte néo-keynésien à prix flexibles, type Mundell-Fleming, qu'il montre que les droits de douane ont deux effets d'équilibre sur l'offre de travail (et donc sur le niveau d'activité), un effet-richeesse et un effet sur le salaire réel qui jouent en sens inverse. « En régime de prix flexibles, les droits de douane à l'importation sont expansionnistes uniquement lorsque l'élasticité de substitution entre biens intérieurs et importés est suffisamment élevée, et un ancrage du taux de change amplifie cet effet expansionniste. Les droits de douane à l'exportation, en revanche, sont toujours restrictifs, car ils réduisent directement la demande extérieure, bien que l'ampleur de la perte de production dépende du régime de politique monétaire ».

• *Quadruple remarque sur les modèles macroéconomiques « DSGE » (Dynamic Stochastic General Equilibrium)*

-Une critique très pertinente de ce type de modèle a été donnée par **Noberto E. Garcia** en 2011 dans un article publié dans la revue *Économie appliquée*, « DSGE Macroeconomic Models : A Critique ».

En voici les premières lignes, très éclairantes :

« La famille des modèles macroéconomiques d'équilibre général stochastique dynamique (DSGE) a connu un développement important dans de nombreux pays et institutions entre 1983 et 2008. Ces modèles sont apparus comme une synthèse entre l'école de Chicago et la nouvelle approche néo-keynésienne. Cette dernière est malheureusement mal choisie, car elle n'a que peu de rapport avec la pensée keynésienne ou post-keynésienne authentique. Le contexte économique qui explique cette synthèse est la période de « Grande Modération » (1985-2007) aux États-Unis, durant laquelle la stabilité relative de l'économie a permis des politiques reposant exclusivement sur la politique monétaire, et plus précisément sur les taux d'intérêt. Curieusement, les concepts fondamentaux des modèles DSGE ont été diffusés et adoptés dans des pays où une telle stabilité n'a pas prévalu, ce qui suggère une propension à l'aliénation bien plus marquée chez les chercheurs en macroéconomie que dans d'autres disciplines. Il est impossible de comprendre les limites économétriques des modèles DSGE sans identifier clairement les erreurs analytiques qui les sous-tendent. Cet article présente donc une synthèse de ces erreurs et lacunes théoriques, puis aborde brièvement les questions de mesure et d'estimation des modèles. (...) ».

Et voici le début de la conclusion, également très critique, dans laquelle est rapportée une réflexion exemplaire du Prix Nobel d'économie Robert Solow :

« Le véritable problème semble donc résider dans un fait : les modèles de politique monétaire de type DSGE sont, de par leur nature même, contradictoires. Quel que soit le choc subi par le modèle, la réponse

est un retour automatique et rapide à l'équilibre du marché, tirant l'économie de toute situation difficile. De ce fait, ils insistent intrinsèquement sur le fait qu'aucune intervention politique n'est nécessaire. Une fois la règle monétaire établie pour la politique des taux d'intérêt, l'économie est pilotée automatiquement, ajustant les taux d'intérêt au gré des fluctuations d'un équilibre de marché à l'autre, et l'analyse des politiques économiques n'a plus grand-chose à dire. Or, dès lors que l'absence d'une telle tendance automatique est empiriquement constatée, le silence n'est pas précisément une bonne approche politique. L'approche opposée consiste en un modèle qui reconnaît une instabilité bornée, selon laquelle les chocs tendent à amplifier leurs conséquences et nécessitent une intervention politique ferme pour revenir à l'équilibre. Il semble juste de conclure cet article en citant une remarque particulièrement pertinente de l'économiste et lauréat du prix Nobel, le professeur émérite Robert Solow du MIT, dans sa présentation sur les modèles DSGE devant le Comité de la science et de la technologie de la Chambre des représentants des États-Unis le 20 juillet 2010. (...)

Avant de poursuivre, je tiens à préciser un point préliminaire. Je suis un économiste assez traditionnel. Je pense que le corpus d'analyses économiques que nous avons accumulé et que nous enseignons à nos étudiants est plutôt solide ; il n'est pas nécessaire de le bouleverser en bloc et je trouve inacceptable une telle suggestion. Il va de soi que notre compréhension de l'économie comporte d'importantes lacunes et que nombre de nos certitudes sont erronées. C'est presque inévitable. L'économie nationale – sans parler de l'économie mondiale – est d'une complexité incroyable et sa nature évolue constamment. Il est donc illusoire de penser que quiconque puisse un jour la comprendre parfaitement, une fois pour toutes. La théorie économique est toujours, et inévitablement, trop simpliste ; on n'y peut rien. Mais il est d'autant plus important de dénoncer les absurdités où qu'elles se manifestent. Surtout lorsqu'il s'agit de sujets aussi importants que la macroéconomie, un économiste traditionnel comme moi insiste sur le fait que toute proposition doit être soumise à un test de logique : est-elle vraiment cohérente ? Je ne pense pas que les modèles DSGE actuellement en vogue y résistent. Ils tiennent pour acquis que l'économie tout entière peut être envisagée comme une seule personne, cohérente, ou une dynastie, mettant en œuvre un plan rationnel à long terme, occasionnellement perturbé par des chocs inattendus, mais s'y adaptant de manière rationnelle et cohérente. Je ne pense pas que cette vision soit crédible. Les partisans de cette idée prétendent à la respectabilité en affirmant qu'elle repose sur nos connaissances du comportement microéconomique, mais je pense que cette affirmation est généralement fallacieuse. Ils croient sans doute à ce qu'ils disent, mais ils semblent avoir cessé de se méfier ou avoir complètement perdu le sens de l'observation. (...) C'est difficile à expliquer, mais je vais essayer. La plupart des économistes admettent que la plupart des « agents » individuels – consommateurs, investisseurs, emprunteurs, prêteurs, travailleurs, employeurs – prennent leurs décisions de manière à optimiser leurs intérêts, compte tenu de leurs possibilités et des informations dont ils disposent. Bien sûr, ils n'agissent pas toujours de façon rationnelle, et les écarts systématiques méritent d'être étudiés. Mais dans bien des cas, cette première approximation est acceptable. L'école DSGE postule une économie simplifiée – rappelons que toute l'économie porte sur des économies simplifiées, tout comme la biologie porte sur des cellules simplifiées – avec une unique combinaison travailleur-propriétaire-consommateur-tout le reste, qui planifie soigneusement et vit éternellement. Une conséquence importante de cette hypothèse d'« agent représentatif » est l'absence de conflits d'intérêts, d'anticipations incompatibles et de tromperies. (...)

Ce décideur omnipotent dirige en réalité l'économie selon ses propres préférences. Pas directement, bien sûr : l'économie doit fonctionner par le biais de marchés et de prix généralement stables. Sous la pression des sceptiques et face à la nécessité de traiter des données réelles, les modélisateurs DSGE se sont efforcés de prendre en compte diverses frictions et imperfections du marché, telles que la rigidité des prix et des salaires, les asymétries d'information, les délais de réaction, etc. C'est une bonne chose. Mais le modèle sous-jacent considère toujours l'économie comme une personne, essayant consciemment et rationnellement d'agir au mieux pour le compte de l'agent représentatif, compte tenu des circonstances. Cette description ne saurait convenir à une économie nationale, qui, de toute évidence, ne poursuit aucun objectif cohérent. Une personne sensée, confrontée à l'idée que la politique économique soit menée sur cette base, pourrait légitimement se demander sur quelle planète elle vit (...)

Un exemple flagrant est que le modèle DSGE ne prend pas en compte le chômage tel qu'on le rencontre habituellement, et surtout aujourd'hui : un chômage purement abusif. Il existe des travailleurs compétents, prêts à travailler au salaire en vigueur, voire à un salaire légèrement inférieur, mais l'emploi

potentiel est bloqué par une défaillance du marché. L'économie est incapable de créer une situation gagnant-gagnant qui semble pourtant à portée de main. Ce type de résultat est incompatible avec l'idée que l'économie poursuit rationnellement un but intelligent. La seule façon pour le modèle DSGE et les modèles apparentés d'appréhender le chômage est de le considérer comme volontaire, un choix de loisirs immédiats ou une volonté de conserver une certaine flexibilité pour l'avenir. Mais c'est précisément le genre d'explication qui ne tient pas la route.

Ce que je veux dire, c'est que les modèles DSGE n'apportent rien d'utile en matière de politique anti-récession, car leurs hypothèses, pour le moins improbables, aboutissent à la conclusion que la politique macroéconomique est impuissante. Or, nous venons de constater à quel point cette affirmation est fautive pour une économie liée à un système financier fortement endetté et faiblement réglementé. Mais elle l'était tout autant lors des récessions précédentes (et des épisodes de surchauffe inflationniste) qui suivaient des schémas bien différents. Il existe d'autres approches macroéconomiques plus pertinentes ».

- Une critique de la modélisation « DSGE » a été faite aussi en février 2018 par **Colin Rogers** (de l'Université d'Adelaide) avec un article, « The Conceptual Flaw in the Microeconomic Foundations of Dynamic Stochastic General Equilibrium Models », dont voici le résumé :

« Les modèles d'équilibre général stochastique dynamique (DSGE) de première génération ont été critiqués pour leur absence de marchés financiers, mais surtout pour leurs propriétés de troc. Cette note explique pourquoi la seconde de ces critiques est fondamentale. Tous les modèles DSGE reposent sur des fondements microéconomiques walrasiens de troc parfait et sans friction. Introduire de la monnaie et des banques dans de tels modèles les transforme en un système "frictionnel", contraire au principe fondamental selon lequel l'échange monétaire est plus efficace que le troc. Cette difficulté insoluble liée aux fondements microéconomiques des modèles DSGE provient du fait que les théoriciens ignorent le problème de Hahn, qui s'applique à tous les modèles monétaires basés sur des fondements microéconomiques d'équilibre général (EG) walrasiens. Le problème de Hahn révèle trois choses. Premièrement, une solution d'EG de troc parfait existe toujours dans tout modèle "monétaire" construit sur des fondements microéconomiques d'EG walrasiens. Deuxièmement, des caractéristiques monétaires non essentielles sont facilement ajoutées à des fondements microéconomiques de troc parfait, mais tout aussi facilement retirées, laissant la solution de troc parfait intacte. Troisièmement, l'ajout de tels éléments non essentiels conduit à une erreur logique. L'utilisation abusive du langage conduit à des conclusions erronées. Un modèle DSGE de deuxième génération, conçu pour améliorer la compréhension des crises financières, est alors examiné afin de démontrer qu'il souffre du problème de Hahn : il transforme les marchés bancaires et financiers en "frictions", et les termes et concepts économiques acquièrent des significations différentes. De ce fait, le nouveau modèle DSGE devient ininterprétable et inutilisable comme base pour des recommandations en matière de politique monétaire ».

-Une autre critique sur les modèles DSGE vient d'être faite, au mois d'octobre dernier, par **Anton Korinek**, professeur d'économie à l'Université de Virginie, dans un article intitulé : « Réflexions sur la macroéconomie DSGE : en phase avec l'air du temps, mais à côté de l'essentiel ? ».

En voici sa présentation :

« Cet essai évalue de manière critique les avantages et les inconvénients de la méthodologie dominante en macroéconomie, l'approche DSGE. Bien que cette approche ait permis des progrès considérables dans certains domaines, elle a également engendré des biais et des angles morts qui limitent notre compréhension et notre capacité à gouverner la macroéconomie. Il existe un potentiel important de progrès en macroéconomie en repoussant judicieusement les limites de certaines restrictions méthodologiques imposées par l'approche DSGE ».

Et voici le point 5 de cette étude, très intéressant également :

« Une propriété intéressante des méthodologies scientifiques, y compris de l'approche DSGE, est qu'elles génèrent des externalités de réseau. Plus une méthodologie est utilisée, plus les bénéfices liés à son utilisation sont importants. Une méthodologie fournit un cadre de pensée commun qui facilite l'échange d'idées et la progression incrémentale des connaissances scientifiques. Ces forces, à elles seules, conduisent à des monopoles naturels dans les méthodologies scientifiques. Selon certains, elles ont propulsé l'approche DSGE au rang de monopole naturel. De fait, certains macroéconomistes ont tendance

à rejeter tout ce qui n'est pas DSGE, le considérant comme n'étant pas de la macroéconomie, voire non scientifique.

L'uniformité induite par une méthodologie dominante dans un domaine scientifique est souhaitable si cette méthodologie permet de décrire efficacement tous les phénomènes importants de ce domaine. Or, la macroéconomie est loin d'atteindre cet objectif. Chacune des restrictions imposées par l'approche DSGE que nous avons abordée dans les sections précédentes présente des avantages évidents, mais il existe aussi des situations où elles sont inutiles pour obtenir les informations nécessaires, gênantes en raison de la charge mathématique supplémentaire qu'elles imposent, ou tout simplement mal placées dans le sens où elles ne représentent pas les restrictions les plus appropriées pour saisir les données empiriques.

Robustesse : si une méthodologie devient dominante mais n'est pas suffisamment large pour appréhender tous les phénomènes d'intérêt dans un domaine donné, elle expose ce domaine à un manque de robustesse dangereux. La macroéconomie a sans doute souffert d'un tel manque de robustesse : avant 2008, la macroéconomie dominante n'était pas préparée à comprendre les causes, les mécanismes et les solutions politiques à la crise financière de 2008-2009. L'une des raisons était probablement la focalisation sur des modèles à état stationnaire ergodique bien défini et sur les moments d'ordre deux des variables macroéconomiques plutôt que sur les événements extrêmes.

L'importance de la robustesse crée une force de contrepoids puissante aux externalités de réseau évoquées précédemment, ce qui rend la diversité méthodologique souhaitable d'un point de vue social. Cependant, il n'est pas certain que les incitations privées et sociales en faveur de la diversité convergent.

L'uniformité méthodologique pourrait, à terme, s'avérer peu souhaitable pour la macroéconomie. Si l'on souhaite construire un modèle quantitatif utile de l'économie, il n'est pas certain que l'imposition des restrictions conceptuelles de l'approche DSGE soit toujours judicieuse ; par exemple, aucune grande banque centrale au monde n'utilise un modèle DSGE comme modèle principal de l'économie. De même, si l'on cherche à comprendre un mécanisme économique conceptuel, l'utilité de le soumettre à l'exigence de simulations numériques détaillées, si celles-ci sont coûteuses à mettre en œuvre, n'est pas évidente.

En bref, comme dans de nombreuses autres disciplines scientifiques étudiant les phénomènes macroéconomiques, il serait peut-être préférable pour les macroéconomistes d'adopter une plus grande diversité d'approches méthodologiques, certaines privilégiant les analyses quantitatives, d'autres les analyses conceptuelles, et d'autres encore combinant les deux. Rappelons que même en physique – la science qui est peut-être la plus proche d'un cadre unificateur – l'humanité n'est pas encore parvenue à trouver une théorie du tout.

- Le 6 novembre dernier, **Ty Keynes** (ou Tyrone Keynes, pseudo d'un économiste australien, modélisateur hétérodoxe, qui a collaboré avec Steve Keen, connu pour ses analyses critiques du système économique mondial, faites à partir de la théorie de la dynamique des systèmes) a publié un article "The post-Keynesian Three-Equation Model : An Alternative to the New Keynesian DSGE Model", qui est, en quelque sorte un retour aux sources de la pensée keynésienne, car c'est bien là que réside la différence entre néo- et post-keynésien.

En voici le résumé :

« Cet article développe un modèle macroéconomique de dynamique des systèmes post-keynésiens comme alternative au cadre de l'équilibre général stochastique dynamique (EGSD) néo-keynésien (Clarida, Galí et Gertler, 1999 ; Woodford, 2003). Bien que les modèles néo-keynésiens reposent sur trois relations fondamentales : la courbe IS intertemporelle, la courbe de Phillips néo-keynésienne et une règle monétaire de type Taylor, ces équations supposent des agents optimisants, des anticipations rationnelles et un équilibre instantané du marché. Ici, cette même structure à trois équations est réinterprétée à travers le prisme de la demande effective, de la distribution des revenus et des comportements financiers adaptatifs (Kalecki, 1954 ; Lavoie, 2014 ; Keen, 1995 ; Minsky, 1986). Ce cadre théorique prolonge la tradition de la cohérence non linéaire des flux et des stocks développée par Keen (Keen, 1995, 2011, 2013) et d'autres chercheurs, en intégrant l'instabilité financière de Minsky au sein d'un système macroéconomique plus large qui inclut également les rétroactions budgétaires et monétaires (Godley & Lavoie, 2007 ; Lerner, 1943). Exprimé en temps continu, le modèle relie la production, l'inflation et le taux d'intérêt par des fonctions comportementales empiriquement fondées plutôt que par des microfondements. Une quatrième équation optionnelle introduit la dette privée comme variable d'état

dynamique, générant une instabilité endogène absente des modèles DSGE. Les simulations montrent que les comportements cycliques, la dynamique de l'effet de levier et les rétroactions distributives émergent naturellement de l'interaction des secteurs réel, financier et budgétaire. Ce cadre théorique démontre que la stabilité macroéconomique ne peut être déduite de l'optimisation d'agents représentatifs, mais doit être étudiée comme un processus évolutif, piloté par des rétroactions ».

• *Remarque de l'enseignant-chercheur Ben Kaplan :*

« Philippe Aghion se concentre presque exclusivement sur l'innovation, tout comme Thomas Piketty se limite aux inégalités. Ces économistes s'appuient sur des modélisations si simplifiées qu'ils finissent par raisonner en silos ». Et il ajoute qu'« Aghion aborde l'innovation en Europe alors même que le continent connaît un effondrement de son tissu industriel et de sa base productive, l'innovation ne devenant alors qu'un problème secondaire ».

• *Remarque de Bernard Walliser*, directeur d'études à l'EHESS est professeur à l'ENPC : dans l'un de ses livres publié en 2000 (« L'économie cognitive »), il indique : « au cours du dernier demi-siècle, la science économique, s'est heurtée à deux critiques majeures, adressées aux deux piliers sur lesquels elle est fondée, la rationalité individuelle et l'équilibre collectif. En réponse à ces critiques, deux programmes de recherche, le programme cognitiviste et le programme évolutionniste, se sont développés en introduisant deux dimensions nouvelles dans les modèles.

Depuis trois décennies, le programme de recherche cognitiviste met l'accent sur la cognition des acteurs, comme facteur explicatif majeur de leurs comportements et des phénomènes économiques qui en découlent. Les acteurs sont dotés de croyances relatives à leur environnement, qui servent d'intercesseur entre les informations qu'ils reçoivent du monde et les anticipations qu'ils forment sur le monde. Les acteurs procèdent dans leur for intérieur à des raisonnements, qui sont soumis à des contraintes cognitives au niveau du recueil comme du traitement des informations disponibles. Cette rationalité cognitive limitée se manifeste dans la vision du futur de l'acteur inhérente aux comportements d'investissement ou de spéculation.

Depuis deux décennies, le programme de recherche évolutionniste met l'accent sur la dynamique des acteurs, comme ressort explicatif essentiel de leurs interactions et des transformations économiques qui en résultent. Les acteurs sont dotés de processus d'adaptation à l'environnement, qui assurent une transition entre les expériences accumulées dans le passé et les actions mises en œuvre dans le présent. Les acteurs développent des interactions au sein de réseaux, qui limitent à un voisinage restreint les rencontres qu'ils peuvent effectuer comme les informations qu'ils peuvent recueillir ».

• *Remarque sur les « modèles de langage »* qui sont de plus en plus utilisés en économie. Ce sont des systèmes d'intelligence artificielle conçus pour comprendre, générer et traiter le langage humain et qui travaillent sur d'énormes quantités de textes. Ils peuvent être des modèles statistiques classiques, fondés sur les fréquences, ou des modèles neuronaux, plus puissants, mais également limités, ou encore des modèles à base de transformers, comme GPT, Grock et Mistral, qui sont capables de générer du texte fluide, de traduire, de résumer, de coder, et même de raisonner.

Utilisation en économie

Les modèles de langage transforment l'**analyse, la prévision et la décision économique**. Voici les applications concrètes :

Domaine	Utilisation	Exemples concrets
Analyse de texte économique	Extraire des tendances à partir de rapports, articles, discours	- Analyse automatique des rapports de la Banque de France ou du FMI - Détection du sentiment sur les marchés (bullish/bearish) dans la presse
Prévision macroéconomique	Prédire inflation, chômage, croissance via textes + données	- Modèles hybrides : LLM + séries temporelles (ex. : <i>EconBERT</i>) - Anticipation des hausses de taux BCE à partir des discours de Christine Lagarde
Finance & marchés	Trading algorithmique, analyse de risques	- Analyse en temps réel des tweets, earnings calls, filings SEC - Génération de résumés de résultats d'entreprises
Politique économique	Simulation de scénarios, rédaction de notes	- Rédaction automatique de notes pour le Trésor ou Bercy - Modélisation d'impact de réformes (ex. : retraite, taxes)
Économétrie augmentée	Génération d'hypothèses, nettoyage de données	- Aide à la rédaction de papiers académiques - Identification de variables dans des textes non structurés
Éducation & vulgarisation	Cours interactifs, explication de concepts	- Tuteur IA pour étudiants en économie (ex. : expliquer IS-LM en 3 clics)

On appelle « modèle de langage étendu », un modèle de langage au sens qui vient d'être indiqué, mais de grande taille et qui est spécialement adapté, enrichi ou étendu au-delà de sa version de base pour améliorer ses capacités dans des domaines spécifiques et/ou pour mieux répondre à des besoins particuliers. Pour ce faire, ces modèles procèdent par extension, qui peut prendre essentiellement cinq formes : extension par le « fine-tuning », autrement dit par spécialisation de domaine, extension par l'ajout de connaissances externes (Retrivial-Augmented Generation), extension multimodale quand le modèle ne se limite pas au texte et intègre les visios, les audios, vidéos, etc., extension par les outils (Tool Use / Agent) quand le modèle de langage peut faire appel à des outils externes comme un noteur de recherche, une base de données, une calculatrice, etc... ou encore une extension dite contextuelle quand il peut traiter des contextes très longs de manière à analyser par exemple des livres entiers ou des contrats extrêmement longs.

Alertes !

• Le 12 septembre de cette année, **Sean J. Westwood** (Professeur associé au département de science politique du Dartmouth College) révèle ceci sur PNAS (Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America), dans un article intitulé « The potential existential threat of large language models to online survey research » :

« Le développement de grands modèles de langage représente une menace sérieuse, voire existentielle, pour les enquêtes en ligne, un outil fondamental de collecte de données dans toutes les sciences. Ce travail démontre que l'hypothèse de base des enquêtes – qu'une réponse cohérente est une réponse humaine – n'est plus tenable. J'ai conçu et testé un répondant synthétique autonome capable de produire des données d'enquête présentant la cohérence et la plausibilité de réponses humaines. Cet agent a réussi à contourner une série complète de contrôles de qualité des données, incluant des tâches de suivi d'instructions, des énigmes logiques et des questions de type « shibboleth inversé » conçues pour détecter les acteurs non humains, atteignant un taux de réussite de 99,8 % sur 6 000 essais de tests d'attention standard. Le répondant synthétique génère des réponses cohérentes en conservant un profil démographique cohérent et une mémoire de ses réponses précédentes, produisant des données plausibles sur des échelles psychométriques, des tâches de compréhension de vignettes et des compromis socio-économiques complexes. De plus, ses réponses textuelles ouvertes sont linguistiquement sophistiquées et stylistiquement adaptées au niveau d'éducation de la personne qui lui est assignée. Surtout, l'agent peut être programmé pour altérer malicieusement les résultats des sondages, ce qui constitue un vecteur manifeste de guerre informationnelle. Plus subtilement, il peut également déduire les hypothèses latentes d'un chercheur et produire des données qui les confirment artificiellement. Ces découvertes révèlent une vulnérabilité critique de notre infrastructure de données, rendant obsolètes la plupart des méthodes de détection actuelles et faisant peser une menace existentielle potentielle sur la recherche en ligne non supervisée. La communauté scientifique doit élaborer d'urgence de nouvelles normes de validation des données et reconsidérer sa dépendance aux méthodes de collecte de données en ligne non probabilistes et à faible seuil d'accès »

L'auteur présente lui-même son travail de la façon suivante :

« L'IA représente une menace fondamentale pour notre capacité à utiliser les sondages afin d'évaluer l'opinion publique. Des individus mal intentionnés, capables d'infiltrer les panels, peuvent fausser des sondages électoraux serrés pour un prix dérisoire. Les modèles permettent également de formuler et de confirmer des hypothèses lors d'expériences. Les contrôles de qualité actuels sont défaillants. L'avenir des sondages s'annonce sombre ».

• **Alex Prompter** commente le 17 décembre un article important publié par l'Université Cornell de plusieurs auteurs, « Evaluating Large Language Models in Scientific Discovery » (<https://arxiv.org/pdf/2512.1556>) :

« Cet article de Harvard et du MIT répond discrètement à la question la plus importante en matière d'IA que personne n'étudie correctement : Les titulaires d'un LLM peuvent-ils réellement faire des découvertes scientifiques, ou sont-ils simplement doués pour en parler ? L'article s'intitule « Évaluation des grands modèles de langage dans la découverte scientifique » et, au lieu de poser aux modèles des questions triviales, il teste quelque chose de beaucoup plus difficile : Les modèles peuvent-ils formuler des hypothèses, concevoir des expériences, interpréter les résultats et mettre à jour leurs connaissances comme de véritables scientifiques ? Voici ce que les auteurs ont fait différemment.

• Ils évaluent les modèles linéaires à long terme (LLM) tout au long du cycle complet : hypothèse de découverte → expérimentation → observation → et révision.

• Les tâches portent sur la biologie, la chimie et la physique, et non sur des jeux de société.

• Les modèles doivent fonctionner avec des données incomplètes, des résultats bruités et de fausses pistes.

• Le succès se mesure aux progrès scientifiques, et non à la maîtrise ou à la confiance. Ce qu'ils ont découvert est inquiétant. Les LLM sont plutôt doués pour formuler des hypothèses, mais très fragiles pour tout ce qui suit.

✓ Ils s'adaptent de manière excessive aux motifs de surface

✓ Ils ont du mal à abandonner les mauvaises hypothèses même lorsque les preuves les contredisent.

✓ Ils confondent corrélation et causalité.

✓ Ils hallucinent des explications lorsque les expériences échouent

✓ Ils privilégient la plausibilité à la vérité.

Résultat le plus frappant : “Des scores élevés aux tests de référence ne sont pas corrélés à une capacité de découverte scientifique.” Certains modèles de pointe qui dominent les tests de raisonnement standard échouent complètement lorsqu'ils sont contraints de mener des expériences itératives et de mettre à jour leurs théories. Pourquoi c'est important : La science véritable ne se résume pas à un raisonnement ponctuel. C'est le retour d'information, l'échec, la révision et la retenue.

Les LLM aujourd'hui :

- Parlez comme des scientifiques
- Écrivez comme des scientifiques
- Mais ne pensez pas encore comme des scientifiques

Principale conclusion de l'article : L'intelligence scientifique n'est pas l'intelligence linguistique. Cela requiert de la mémoire, la capacité à suivre les hypothèses, le raisonnement causal et la capacité de dire “Je me suis trompé”. Tant que les modèles ne pourront pas le faire de manière fiable, les affirmations concernant les “scientifiques de l'IA” sont pour la plupart prématurées.

Cet article ne fait pas l'apologie de l'IA. Il met en lumière l'écart qu'il nous reste à combler ».

• Remarque de **Haaro Maas** (professeur émérite à l'Université de Lausanne) sur la position de Keynes par rapport à l'économétrie. Voici le résumé de son article paru en ce mois de novembre dans le « Cambridge Journal of Economics » :

« Les travaux en histoire et en philosophie de l'économie menés au cours des dernières décennies ont largement confirmé la pertinence durable des préoccupations de Keynes concernant l'(in)complétude des analyses de modèles théoriques, le choix de la forme fonctionnelle, l'homogénéité et la mesurabilité des données empiriques, ainsi que l'utilisation des méthodes d'estimation et de prévision probabilistes. Dans ma contribution à ce numéro spécial, je me concentrerai sur les préoccupations initiales de Keynes quant à l'homogénéité et la mesurabilité de ce qu'il a toujours désigné comme des « facteurs » empiriques, par opposition aux « variables ». Je soutiens que les préoccupations de Keynes à l'égard de l'économétrie étaient motivées par la conviction que les fondements d'explications économiques solides ne résidaient pas dans des données statistiques servant à quantifier les variables (causales) d'une équation, mais dans les faits et événements de l'histoire, facteurs d'un ordre différent des statistiques et des variables des modèles mathématiques. Le fait de prendre ces facteurs ou variables comme point de départ dans les théories et explications économiques implique des engagements ontologiques différents, qui, dans l'analyse de Keynes, sont sous-jacents à la juxtaposition de sa propre pensée « logique » et de la pensée « arithmétique » ou statistique de Tinbergen. On peut faire remonter cette juxtaposition à l'appréciation que Keynes portait à ses illustres prédécesseurs, Stanley Jevons et Alfred Marshall. Je soutiens que Keynes partageait la stratégie de Marshall, consistant à fonder son analyse sur les faits et les événements historiques afin de reconstruire la « logique » de la situation, et non, comme le faisait Jevons, sur les mécanismes prétendument dissimulés dans les ensembles de données statistiques. Cette stratégie distingue Keynes de ses contemporains tels que Tinbergen, et de la révolution économétrique dans son ensemble. J'aborde donc Keynes, sous un angle différent de celui de Marchionatti (2010) et Lawson (1989), comme un réaliste et un « penseur de la complexité ». En conclusion, je reviendrai brièvement sur la pertinence durable de la critique de Tinbergen par Keynes, et sur la pertinence de son recours aux « labyrinthes de la logique ».

Dans le huitième et dernier point de son argumentaire, qui a aussi valeur de conclusion, Haaro Maas écrit ceci : « Dans cet essai, je me suis appuyé sur l'opposition keynésienne entre les “labyrinthes de la logique” et les “abyrthes de l'arithmétique” pour expliquer deux conceptions différentes de l'explication économique. Ces deux conceptions impliquent des engagements ontologiques distincts. De nos jours, les économistes ont l'habitude de concevoir l'explication économique en termes de relations fonctionnelles entre variables, tandis que Keynes justifiait sa préférence pour les labyrinthes de la logique par le désir de construire une logique complète de la situation en prenant en compte tous les facteurs essentiels. Il opposait cette approche à une autre, centrée uniquement sur les facteurs causaux quantifiables, susceptibles de jouer le rôle de variables dans un modèle. Cette opposition ne se limite pas à la complexité de l'économie ; elle implique une vision différente des fondements ontologiques des explications économiques. Tandis que les partisans de la quantification s'appuient sur des statistiques

numériques, ceux qui privilégient la logique de la situation intègrent tous les faits et événements historiques jugés pertinents. En m'appuyant sur les essais de Keynes consacrés à Stanley Jevons et Marshall, j'ai analysé comment ces différents engagements ontologiques se retrouvent dans l'œuvre de ces deux prédécesseurs. J'ai examiné plus en détail comment Marshall s'est écarté de la recherche de mécanismes causaux en statistique menée par Jevons, en adoptant une approche visant à démêler l'interaction d'une hétérogénéité de facteurs causaux dans l'espace historique. J'ai ensuite soutenu que l'approche de Keynes en économie s'inscrivait dans la continuité de celle de Marshall. Leur attitude envers les explications économiques impliquait un profond scepticisme à l'égard des statistiques mathématiques, scepticisme que Marshall avait perçu dans les travaux de son élève Alfred Bowley, et chez Keynes dans ceux de Tinbergen pour la Société des Nations. L'analyse de corrélation, par sa nature même, exclut les facteurs non quantifiables. Or, l'accent mis par Keynes sur la non-quantifiabilité de tous les facteurs causaux pertinents implique une conception différente de ce qui constitue les éléments fondamentaux des explications économiques. Malgré les éloges de Keynes pour l'ingéniosité des travaux de Tinbergen, une bonne économie ne consistait pas à utiliser les statistiques mathématiques au hasard, mais à analyser avec soin les liens entre les faits et événements historiques pertinents, c'est-à-dire à démêler la logique de la situation dans son contexte historique. (...) Keynes, l'économiste, est un esprit brillant, une figure morale et le conseiller officieux du gouvernement britannique. Mathématicien, historien, homme d'État et philosophe à sa manière, il sait décrypter les symboles et s'exprimer avec éloquence. La légende renforce cette impression, rappelant qu'après la Première Guerre mondiale, Keynes quitta avec véhémence la table des négociations à Paris, pressentant les conséquences désastreuses du traité de Versailles. Keynes n'avait pas acquis cette position par sa foi dans le pouvoir des statistiques, mais par son attachement profond aux faits et aux événements de l'histoire.

Keynes a souligné l'hétérogénéité des facteurs essentiels à l'explication économique, des facteurs qui ne sont pas toujours mesurables, mais qu'il est indispensable d'intégrer pour qu'une explication soit complète. Concrètement, ces facteurs renvoient aux faits et événements historiques que les économistes modernes s'efforcent soit de convertir en données statistiques permettant de quantifier les variables d'un modèle, soit de simplement écarter, les jugeant non pertinents de leur point de vue. C'est pourquoi les engagements ontologiques, qu'ils soient explicites ou implicites, ont des conséquences sur la pratique économique. Pour un économiste moderne, il ne fait aucun doute que la vérité réside dans les statistiques. Tandis qu'ils « modélisent le monde en chiffres » (Boumans, 2004), Keynes a adopté une stratégie différente. Il a façonné les faits et les événements historiques en un récit crédible. (...) ».

II- LA QUESTION DES RELATIONS CAUSALES

Citons la dernière ligne du livre inachevé de Marc Bloch (« apologie pour l'histoire ou métier d'historien ») : « Pour tout dire d'un mot, les causes, en histoire pas plus qu'ailleurs, ne se postulent pas. Elle se cherchent... ».

Dans toutes les sciences, qu'elles soient comme on le dit vulgairement « dures » ou « molles », les causes jouent un rôle central. Parce qu'elles sont à la base de l'explication des phénomènes, qu'elles permettent de prédire les résultats d'un phénomène pour pouvoir agir de façon à en modifier si besoin les résultats ; ce sont elles qui autorisent la validation des hypothèses et des théories par l'intermédiaire des expériences ; ce sont elles aussi qui permettent d'éviter les erreurs d'interprétation, en particulier en distinguant très clairement causalité et corrélation.

Qu'en est-il précisément en économie ?

Je rappellerais d'abord que pour Francis Bacon (1561-1626), premier auteur à avoir séparé clairement les sciences de la religion, la nature est régie par des lois et l'objectif ultime de la recherche scientifique est la découverte de ces lois, qui doivent être exprimées sous la forme de relations causales. Deux auteurs importants ont tenté d'appliquer à l'analyse des faits économiques et sociaux la méthode prônée par Francis Bacon.

D'une part, Thomas Hobbes (1588-1679) dans *Le Léviathan* publié en 1651. Il considère les « lois de la nature » comme des lois qui régissent les actions d'un être idéalement raisonnable et c'est en cela le début de la philosophie utilitariste dont se réclamera Adam Smith, considéré comme le père de la science économique.

Et d'autre part William Petty (1623-1687) qui établit ce qu'il appelle lui-même une arithmétique politique, qui est une sorte de comptabilité nationale avant la lettre parce qu'il cherche à formuler les problèmes économiques en termes de relations causales entre des grandeurs mesurables ; c'est de l'économie quantitative. Il annonce en quelque sorte l'économie mathématique que développera plus tard Antoine Augustin Cournot (1801-1877).

Cela dit, je vais privilégier deux questions.

La première de ces questions est la distinction que l'on fait souvent en économie entre les raisons et les causes. Je vous rappelle que Marc Bloch a écrit qu'il fallait s'efforcer de trouver les raisons et que les causes ne se postulent pas mais qu'elles se cherchent. Il ne fait pas vraiment de distinction entre raisons et causes, mais en économie cette distinction présente un intérêt spécifique, parce que les sciences économiques, comme d'ailleurs les sciences de gestion, sont des sciences de l'action. En effet, il s'agit de distinguer entre ce que nous faisons, les actions selon des raisons, et ce qui nous arrive, les événements produits par ces causes. On distingue ainsi raisons et causes, parce qu'il y a concrètement deux types de « parce que », comme dans « je suis tombé dans l'eau parce que je voulais sauver une personne qui se noyait » et dans « je suis tombé dans l'eau parce que les berges étaient glissantes ». La justification d'une action, d'une décision économique se fait généralement par des raisons, puisque l'efficacité de l'action est tributaire de la rationalité de la décision qui la déclenche. La théorie du choix rationnel est centrale non seulement en microéconomie (analyse économique des comportements individuels des agents économiques) mais aussi en économie publique (analyse économique du comportement des institutions et particulièrement de l'État), et la rationalité est en économie un thème de recherche important comme le montrent les théories forgées en 1957 par le Prix Nobel Herbert Simon sur la rationalité limitée, en 1974 par le prix Nobel Daniel Kahneman sur le jugement en incertitude ou encore en 2009 avec la théorie dite du « coup de pouce » du Prix Nobel Richard Thaler.

La deuxième question, encore plus importante, et aussi plus difficile, est de savoir comment la causalité fonctionne à l'intérieur de la recherche scientifique en économie.

Indiquons au préalable que la définition même de la notion de causalité est difficile à donner : pour le philosophe Bertrand Saint-Sernin, cette notion sert à reconstituer des enchaînements, à inscrire des événements à première vue disjoints dans une trame temporelle, et à rendre intelligibles ces enchaînements temporels ; pour le biologiste et épistémologue Jean Piaget, « la causalité apparaît à tous niveaux et sous toutes ses formes comme impliquant à la fois la production d'une nouveauté, parce que l'effet est nouveau par rapport à sa cause, et qu'il y a donc transformation et, d'autre part, une liaison nécessaire sans quoi on ne peut pas parler de causalité » (« L'explication dans les sciences », 1973). La définition de Piaget met utilement en valeur les deux idées qui sont à la base de la causalité, celle de production et celle, encore plus déterminante, de nécessité.

Cela dit, il y a en économie un paradoxe : alors que la causalité est omniprésente dans la plupart des recherches sinon dans toutes, il y a une grande discrétion à son sujet dans les réflexions et discussions méthodologiques. Pourtant, dans de nombreux et importants sujets d'économie politique, se pose nécessairement la question de la nature et du sens des causalités, notamment celui de l'analyse et de la politique monétaires, celui des cycles ou encore celui de la politique économique.

Selon Bernard Paulré, Professeur d'économie à la Sorbonne, la plupart des sciences humaines reposent sur le principe que l'individu est un agent causal. Il intervient dans le monde par ses actions et par une capacité transformiste de son environnement. Qu'il s'agisse de son environnement immédiat, proche ou non ; qu'il s'agisse de son environnement social, c'est-à-dire de ses semblables, ou bien de la nature.

La puissance causale de l'homme se manifeste d'une double façon dans ses interactions avec le monde matériel (la nature, le monde technique des pratiques, la science, les besoins matériels, la production) d'une part ; dans ces interactions avec les autres individus d'autre part.

La causalité est au cœur des sciences humaines doublement. D'abord parce que leur objet serait ainsi naturellement causal et ensuite parce qu'au niveau d'analyse où elles se situent, et pour les problèmes

qu'elles étudient, le plus souvent l'action causale proprement dite peut être observée et que l'on peut en faire l'expérience, subjective ou objective

Le fait que l'individu soit un agent causal fait que la science économique, souvent assimilée d'ailleurs à une science de la décision où le principe de rationalité et la théorie des choix occupent une place privilégiée, il n'est pas étonnant de considérer l'économie comme une science causale, c'est-à-dire une science où la place de la causalité dans la façon dont les économistes posent généralement les problèmes est centrale et une science où les spécialistes tendent à s'orienter plus particulièrement vers des types d'explications et d'interprétation causale.

Dans les différents domaines de l'économie, la réflexion causale peut être verbalisée et structurée de manière bien différente

- selon qu'elle est explicite, implicite ou même seulement allusive,
- selon l'existence ou non d'un test ou l'appel à des critères statistiques permettant d'argumenter sur l'existence et le sens d'une causalité,
- selon l'appel à des arguments ou bien à des réflexions épistémologiques ou méthodologiques sur la causalité,
- ou encore selon qu'il s'agit de relations empiriques, notamment de type unidirectionnel entre deux variables avec antécédence temporelle, contiguïté et indépendance logique, ou alors de relations fonctionnelles prenant quasiment le forme de « lois ».

On a plusieurs exemples de telles relations fonctionnelles, à la fois en microéconomie (la demande d'un bien est une fonction décroissante du prix de ce bien) et en macroéconomie (l'investissement est une fonction décroissante du taux d'intérêt).

Mais on a aussi des relations du type $MV = PT$ où M est la masse monétaire en circulation, V la vitesse de circulation de la monnaie, P le niveau général des prix et T le volume des transactions, autrement dit le PIB. Cette égalité tautologique appelé équation des échanges est, pour les écoles classique et néoclassique, transformée doctrinalement en « théorie quantitative de la monnaie » (la TQM pour les intimes), selon laquelle, si la vitesse V et le volume des transactions sont supposés constants durant la période d'observation, le niveau des prix -et son évolution- s'explique par la quantité de monnaie en circulation -et son évolution-. Autrement dit, pour reprendre l'expression du Prix Nobel monétariste Milton Friedman, « l'inflation est toujours et partout un phénomène monétaire ». Ce faisant, ces auteurs orthodoxes lisent l'équation $MV=PT$ en lui donnant un sens de causalité de gauche à droite, puisqu'ils considèrent que c'est M qui est la cause de P. Mais les auteurs hétérodoxes, dont le plus illustre d'entre eux, John Maynard Keynes établit un lien de causalité dans l'autre sens en inversant la lecture de l'égalité, en démontrant que c'est P qui explique en fin de compte M.

On comprend alors bien que les observations de la réalité économique doivent permettre d'apporter des infirmations ou au contraire des confirmations de ces théorisations.

Marc Bloch consacre tout le deuxième chapitre de son « apologie de l'histoire » à l'observation historique.

C'est le rapport aux observations qui singularise la démarche de l'économiste, du fait des contraintes d'observation et de mesure d'une part, mais aussi du fait que l'économiste traite de phénomènes appréhendés à des niveaux d'agrégation et de regroupement divers. Une discipline comme l'économie ne se situe pas entièrement à un niveau micro-économique, loin s'en faut. S'il y a causalité du fait de l'action humaine, ce n'est pas nécessairement cette causalité qui est l'objet d'étude car la recherche peut se situer à des niveaux moins détaillés, si bien que la causalité en jeu, même si au niveau inférieur il y a une causalité humaine, est une causalité agrégée de facteurs non nécessairement réductibles aux éléments micro-économiques. Ainsi, les phénomènes étudiés sont découpés selon des logiques et à des niveaux variés. La causalité étudiée n'est donc pas la causalité décisionnelle de certains modèles micro-économiques et à laquelle on prétend accéder ou dont on pense qu'elle est réelle et accessible. Dans certains cas, l'analyse économique s'apparente à une analyse de système avec toutes les difficultés que cela implique quant aux découpages du système étudié et du niveau d'observation. L'économiste tend alors à s'engager vers l'étude de causalités que l'on pourrait alors qualifier d'artificielles.

Il faut souligner que dans tous les cas de figure, l'économiste rencontre dans son effort d'explication causale de nombreux obstacles et des interrogations qui sont en partie propres à sa discipline. Par exemple, il y a la question de la périodicité des observations, le recours aux statistiques et aux agrégats, la

difficulté fondamentale d'expérimentation, le « ceteris paribus », c'est-à-dire toutes choses égales par ailleurs, etc.

Dans leur livre sur « Science et prudence », paru en 2022, Dominique Bourg et Nicolas Bouleau consacrent tout un chapitre -le deuxième- à une typologie des formes d'activité scientifique en distinguant trois, irréductibles les unes aux autres : la science nomologique qui renvoie à la physique et à ses lois universelles, la science interprétative et la science combinatoire comme la chimie et la biologie moléculaire. La question se pose donc de savoir où classer la science économique. Pour moi, le drame si je puis dire, est que l'économie « mainstream », sans doute pour renforcer sa scientificité en voulant élever le niveau de rigueur en exprimant tout sous forme de modèles mathématiques, cherche à s'afficher comme une science nomologique ; en effet, elle utilise le modèle « déductivo-nomologique » et, ce faisant elle accorde peu de place aux considérations causales, alors qu'elle a plutôt les caractéristiques d'une science interprétative comme l'a bien montré Tony Lawson avec sa thèse du réalisme critique. D'ailleurs, Dominique Bourg et Nicolas Bouleau reconnaissent que dans ce type de science il y a plusieurs niveaux d'approche possible et qu'ainsi pour des phénomènes complexes il peut exister une multiplicité de théories ; et je cite Dominique Bourg : « Une même réalité ne dispose plus d'un unique dispositif cohérent pour l'éclairer (comme la gravitation), mais de plusieurs dispositifs théoriques complémentaires, s'ajoutant les uns aux autres sans que l'un soit une approximation plus précise de l'autre. Ensuite, la multitude des paramètres est parfois telle, qu'on ne peut pas toujours exhaustivement en tenir compte. Il n'est alors d'intelligence d'une même réalité que plurielle et incomplète, ni d'autre connaissance possible qu'interprétative, à partir d'un angle particulier, non exclusif. La différence des sciences dites « dures » avec les sciences humaines et sociales s'amenuise ».

J'insisterai sur un dernier point concernant la spécificité de l'économie quant à la recherche causale : l'explication des phénomènes économiques par leurs causes est certes indispensable mais elle est loin d'être suffisante. Il faut en effet compléter l'explication causale par une autre sorte d'explication qui consiste à découvrir le mécanisme économique qui commande les relations causales qu'on observe entre les variables.

La meilleure façon d'illustrer ce point de vue et d'expliquer pourquoi Keynes a sauvé toute l'économie occidentale de la grande crise économique des années 30 grâce à sa théorie générale parue en 1936. Le 14 janvier 1931, l'économiste anglais lance un appel à ses compatriotes à la radio, dont voici un extrait : « un pays qui est dépendant du commerce extérieur, autant que le nôtre ne peut faire que peu de choses pour redresser la situation. Mais il y a une chose au moins que nous sommes capables de faire indépendamment du reste du monde : c'est dépenser au lieu d'épargner. Il y a beaucoup de gens qui s'imaginent qu'épargner plus qu'à l'ordinaire est la meilleure chose qu'ils puissent faire pour améliorer la situation générale. Mais ils se trompent, il faut dépenser. C'est une affaire de bon sens explique-t-il : en effet, si vous achetez des marchandises vous contribuez à relancer la production. La relance de la production s'accompagnera d'une création d'emplois. Et le retour au travail des chômeurs, outre leur pouvoir d'achat retrouvé, va créer de nouvelles richesses. C'est par millions et millions de livres sterling qu'il faut chiffrer les biens qui pourraient être produits chaque jour par les ouvriers et les machines qui restent inactifs ». Ainsi, le mécanisme économique évoqué par Keynes pour convaincre ses auditeurs de faire des dépenses au lieu d'épargner peut se résumer simplement : l'accroissement des dépenses entraîne la relance de la production, laquelle entraîne elle-même une création d'emplois, laquelle est suivie d'un accroissement des richesses. Avant de concevoir la nature de ce mécanisme et d'envisager sa modélisation, il faut comprendre la nature paradoxale de la recommandation que Keynes adresse aux Britanniques et c'est en cela d'ailleurs qu'on peut le mettre dans la catégorie des économistes hétérodoxes, tout au moins pour l'époque. Elle heurte en effet le sens commun, et il le sait : beaucoup de gens s'imaginent, dit-il, qu'il faut épargner plus qu'à l'ordinaire pour améliorer la situation générale. Mais n'ont-ils pas raison ? S'ils l'écoutent, et s'ils dépensent l'argent qui leur reste, ils deviendront plus pauvres encore, et ils pensent que ce qui vaut pour eux-mêmes vaut aussi pour le pays tout entier. Le paradoxe auquel Keynes confronte ses auditeurs est que les dépenses individuelles, même si elles appauvrissent l'individu, produisent de la richesse pour tous. Ce paradoxe est comparable à celui que soulevait Mandeville dans sa fameuse fable des abeilles : « les vices privés font le bien public », écrivait Mandeville parce que les vices poussent aux dépenses et à toutes les sortes d'échange entre les hommes. Peut-on résoudre ce paradoxe ? Une solution vient immédiatement à l'esprit. Les dépenses peuvent

produire des effets différents à l'échelle collective et à l'échelle individuelle ; elles peuvent engendrer la pauvreté ou le vice à l'échelle individuelle, tout en créant la prospérité et le bien public à l'échelle collective. C'est exact mais cela ne nous explique pas pourquoi l'effet produit à l'échelle collective peut être différent de celui qui est produit à l'échelle individuelle. Le paradoxe de Keynes comme celui de Mandeville, c'est précisément que l'effet produit par une cause sur la société peut être l'inverse de l'effet produit par cette même cause sur l'individu. C'est ici que l'on aperçoit toute l'importance qu'il y a à connaître le mécanisme économique par lequel une cause produit un effet.

Une question doit alors nécessairement être posée : la causalité est-elle déterminée par le mécanisme où elle opère ? En médecine par exemple, on ne sait pas toujours par quel mécanisme un remède exerce son action, mais on peut observer ses effets sur des échantillons de patients, souffrant de troubles divers et différents aussi par l'âge, le poids ou d'autres paramètres jugés utiles, et les statistiques sont précieuses pour établir ce genre d'observation.

Il faut ici distinguer nettement l'étude des propriétés d'un système et l'étude du fonctionnement et des structures de ce système, la médecine traditionnelle étudiait exclusivement les propriétés du système donc de l'organisme, tandis que la médecine scientifique étudie en outre son fonctionnement et les structures qui déterminent ce fonctionnement. La distinction qui vient d'être faite est transposable à n'importe quelle discipline y compris à l'économie : se contente-t-on de modéliser les propriétés du système économique, qu'il soit macro ou micro, qu'on cherche à connaître, ou peut-on en outre modéliser les mécanismes du système qui permettront d'expliquer ses propriétés ? Et cette distinction s'applique d'ailleurs à beaucoup de niveaux puisqu'elle concerne tout autant l'étude d'un système économique, national comme trans-national, ou d'un seul secteur du marché ou même à l'analyse d'une seule entreprise. Et si l'on adopte les qualificatifs d'empirique et de scientifique comme on le fait en médecine pour désigner respectivement l'étude des propriétés d'un système et l'étude de ses mécanismes par lesquels il génère ces propriétés, la science économique commence avec la modélisation des mécanismes économiques. Modéliser les propriétés d'un système, y compris lorsqu'on le fait avec des méthodes statistiques sophistiquées, est une démarche empirique puisqu'elle repose sur l'observation, mais tant qu'on ne la conjugue pas avec la modélisation des mécanismes de ce système, elle n'est pas encore de la science.

Quatre remarques terminales :

1- Comme il a déjà été noté, causalité ne signifie pas corrélation

2- De même, « cause n'implique pas variation » pour reprendre l'expression de Tyler Muir.

La révolution de la causalité a fini par dominer les travaux empiriques en économie, et ce de manière très productive.

Nous voulons savoir comment x affecte y. Nous pouvons observer une corrélation entre x et y. Mais nos données ne proviennent pas d'expériences contrôlées. Il se peut que y soit également influencé par d'autres variables, ou qu'il existe des variables tierces qui causent à la fois y et x. C'est le problème central des sciences sociales empiriques.

Nous recherchons donc une infime part de variation de x qui soit plausiblement « exogène », comme la variation qu'un scientifique en laboratoire pourrait imposer. La corrélation de cette infime variation de x avec une variation tout aussi infime de y permet d'identifier un effet causal de x sur y. Cette révolution de la causalité a considérablement amélioré l'économie empirique par rapport aux régressions que nous utilisions auparavant. Mais cela ne signifie pas que nous comprenons l'essentiel des variations de y. Les autres causes de y peuvent, et souvent le sont, être prédominantes.

3- Une relation importante en économie à propos de l'équilibre macroéconomique

$$\begin{aligned}
 Y + M &= C + I + G + X \\
 S &= Y - T - C \Rightarrow Y = S + T + C \\
 X - M &= -(K_E - K_S) = K_S - K_E \Rightarrow
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 Y + M &= A + X \Rightarrow Y = A + BC \\
 \Rightarrow S + T + C + M &= C + I + G + X \\
 (S - I) + (T - G) &= X - M \quad \rightarrow \quad Y - A = BC \\
 & \quad \quad \quad \downarrow \\
 & \quad \quad \quad Y - A = K_S - K_E \\
 \boxed{(S - I) + (T - G) = X - M = K_S - K_E}
 \end{aligned}$$

Solde de fin. int. net, Solde du "bas" de la BDP
solde net, Solde du "bas" de la BDP

4- Remarque faite par John H. Cochrane (économiste spécialiste en économie financière et chercheur à l'Institut Hoover) : « l'économie excelle dans la prédiction des relations de cause à effet. Instaurez un contrôle des loyers, et vous verrez moins d'appartements.

Les prévisions inconditionnelles sont plus difficiles, et la plupart des sciences en sont incapables. De plus, si nous pouvions prévoir la hausse des actions, elles seraient déjà en hausse aujourd'hui. La difficulté à prévoir les fluctuations boursières prouve que la théorie économique est juste ».

On peut prendre aussi comme exemple le lien de cause à effet qui, selon des théories aussi connues et respectées que les théories de Smith (théorie des avantages absolus) et de Ricardo (théorie des avantages relatifs) fait du libre-échange un ingrédient important de la croissance économique. Mais l'économiste français Gilles Raveaud en fait au contraire, littéralement, une croyance dans une vidéo : <https://www.blast-info.fr/emissions/2024/libre-echange-une-arnaque-de-plus-de-2-siecles-HWn3tqeGTFOOrgJxSEmAsw>.

5- Remarque de Jay J. Van Bavel (professeur de psychologie à l'université de New York) : « La plupart des scientifiques ne comprennent pas comment fonctionnent les tailles d'effet et sont donc beaucoup trop prompts à rejeter les effets "faibles". L'article suivant explique comment même de petits effets peuvent avoir un impact important et significatif, surtout s'ils sont répétés (comme les médicaments ou l'exposition aux médias sociaux, par exemple) : "La corrélation de 0,03 entre la prise d'aspirine après une crise cardiaque et la prévention de futures crises cardiaques implique la prévention de 85 crises dans un échantillon de 10 845 individus" ».

L'article en question, paru en 2019, porte le titre « Evaluating Effect Size in Psychological Research: Sense and Nonsense » ; il est écrit par David C. Funder et Daniel J. Ozer.

III LA QUESTION DE LA PREUVE EN SCIENCES ECONOMIQUES

- Comme l'a écrit en 2018 le professeur **Michel Aglietta** (décédé en avril dernier), « l'économie est une science de la société et la question de la preuve y est ambiguë, parce qu'aucune science de la société ne peut prétendre être paradigmatique. Le drame de l'économie est qu'une partie de la profession prétende le contraire. Ce n'est pas de l'intérieur de l'économie que l'on peut trancher cette question, car l'étude des critères de vérité d'une discipline à prétention scientifique appartient à l'épistémologie. Que nous dit cette dernière sur la preuve ?

Un paradigme est un système unifié et stable de définitions formelles et de lois universelles, c'est-à-dire atemporelles et "aspatiales", qui doit correspondre à l'universalité des phénomènes empiriques observés. Il y a de ce fait deux catégories de sciences qui peuvent faire l'objet d'une élaboration paradigmatique. Les mathématiques relèvent de la première. Ce sont des formes pures, sans le moindre contenu empirique. La preuve y est purement déductive ; elle découle de la démonstration. Elle est établie une fois pour toutes à partir d'hypothèses données. (...) La deuxième catégorie recouvre les sciences empiriques paradigmatiques, qui doivent pouvoir imputer des conséquences à une cause. L'existence des faits ne doit pas dépendre du temps pour qu'ils puissent être observés par répétitions régulières et reconstruits par expérimentation. Alors la preuve est définie par le critère de réfutabilité élaboré par Karl Popper. Les

conditions d'application en sont strictes. La théorie doit être complète et universelle. Sous ces conditions, une théorie est vraie, c'est-à-dire corroborée, tant qu'elle n'est pas réfutée. (...) la preuve est définie par le critère de réfutabilité élaboré par Karl Popper. Les conditions d'application en sont strictes. La théorie doit être complète et universelle. Sous ces conditions, une théorie est vraie, c'est-à-dire corroborée, tant qu'elle n'est pas réfutée. (...) Toutefois, le critère de réfutabilité pose des problèmes d'application en dehors des sciences dites "dures", qui peuvent établir et contrôler une expérience cruciale. S'il n'y a pas d'expérience cruciale, une expérience non concluante ne réfute pas nécessairement une théorie. Ce problème se pose dans les sciences dont les observations empiriques dépendent du temps. Thomas Kuhn a montré que dans les sciences de la vie et dans les sciences sociales, il faut une longue suite d'expériences pour que la communauté scientifique décide de corroborer ou de réfuter une théorie. (...) Il faut éviter la confusion sur le terme "histoire". En effet, seule l'histoire humaine est le produit de l'action humaine. Elle est toujours en train de se faire, produite par les communautés humaines, et elle change les individus qui y participent. Tout être humain est plongé dans l'histoire et transformé par l'histoire qu'il contribue à engendrer au cours de sa vie. Les comportements économiques ne font pas exception. La caractéristique propre de l'histoire humaine est l'incertitude radicale de l'avenir. On ne saurait appliquer un déterminisme probabiliste dans les sciences sociales. C'est pourtant ce que prétendent les économistes dits "mainstream". (...) Prétendre construire une théorie "économique", avec un "individu représentatif" ayant une représentation unique du futur jusqu'à l'infini et postulée vérité objective, est grotesque, parce que cela revient à abolir le temps. Il faut donc distinguer la vérité paradigmatique et le dogme normatif, car la vérité absolue n'existe pas en science. L'équilibre général de concurrence parfaite, nous allons le voir, procède du dogme normatif, comme l'entité sur laquelle il repose : l'*homo œconomicus*. Toute science sociale est plongée dans l'histoire humaine qui est toujours en train de se faire. Les êtres humains interagissent dans des cadres collectifs qui leur préexistent et qu'ils contribuent à changer par leurs interactions. Les observations des faits historiques sont donc singulières et variables dans le temps. Bien entendu, les actes économiques ne sauraient y échapper. Aucune observation économique ne peut être détachée du contexte historique englobant les faits dont elle est tirée. Les mouvements cycliques interagissent avec les changements de structure. Les méthodes statistiques pour les démêler sont multiples et non robustes. Les vérifications empiriques ne sont pas des preuves parce qu'elles reviennent toujours à choisir ce qui vient corroborer le modèle théorique choisi, et à laisser de côté ce qui le contredit. C'est le cas en économie avec l'usage de l'économétrie, qui aboutit à des vérifications d'un modèle avec tel ou tel pourcentage. Les variables dites "explicatives" y sont choisies pour s'accorder au modèle testé. Cela n'a rien à voir avec les expériences cruciales permettant l'application du principe de réfutabilité. Il est impossible pour toute science humaine de s'élever à la vérité paradigmatique : cela tient à la nature du temps humain qui mêle irréductiblement l'objectif et le subjectif. Le temps subjectif ne peut être qu'une représentation mentale. C'est le domaine des perceptions, des appréhensions du monde extérieur par l'individualité de la personne. C'est aussi celui des croyances sur le futur, c'est-à-dire des représentations mentales par lesquelles les individus cherchent à appréhender l'incertitude de l'avenir. Le temps subjectif diffère d'un individu à l'autre, d'une société à l'autre, d'une étape de la vie à l'autre, d'une époque à l'autre. L'élaboration des théories dans les sciences humaines pose un problème redoutable parce que l'interaction du temps objectif et du temps subjectif ne respecte pas la flèche du temps. Les croyances sur l'avenir influencent les actions présentes. Évidemment, cette relation ne peut pas être causale, puisque toute cause précède ses conséquences selon la flèche du temps. (...) Les propositions théoriques dans les sciences économiques comme dans les autres sciences sociales ne peuvent être que des "représentations sur les représentations des individus", c'est-à-dire des argumentaires contextualisés, multiples et concurrents. Les quantifications ne sont que des procédures *ad hoc* à partir de chiffres qui sont eux-mêmes des constructions conventionnelles. Kant nous avertit : il faut distinguer soigneusement la démonstration, qui n'appartient qu'aux mathématiques, le raisonnement par analogie, l'opinion vraisemblable et l'hypothèse sur les croyances. Ces différents types de raisonnement participent des représentations dites "rationnelles" qui dominent les attitudes des individus à l'égard de l'avenir. Le comportement humain est conditionné par des représentations de la réalité sociale qui agissent sur cette réalité même. Cela est complètement différent des sciences de la nature : les représentations que les observateurs peuvent avoir de la nature ne la transforment pas. En sciences sociales, une théorie, qui n'est rien d'autre qu'une représentation, ne peut être déclarée vraie ou fautive par un critère de réfutabilité.

C'est l'adhésion qu'elle suscite qui la valide. C'est bien pourquoi il y a dans toute science sociale, et en économie particulièrement, une pluralité de modèles normatifs qui coexistent et évoluent avec le mouvement de la société. Aucun ne peut jamais être déclaré "vrai", donc réfutable, au sens d'un paradigme. Il se trouve qu'en économie, une évolution politique d'origine anglo-saxonne a produit une idéologie, que l'on peut appeler ultralibérale, devenue dominante. Celle-ci a engendré une représentation économique qui a donné un sens dogmatique au concept d'équilibre ».

Plus loin, Michel Aglietta traite de l'économie expérimentale, sujet que j'ai eu personnellement l'occasion de traiter pour le CZLR il y a quelque temps.

Pour Michel Aglietta, l'économie expérimentale donne une illusion de scientificité. Car, si les expériences donnent des résultats très intéressants en microéconomie dite "comportementale" puisque les comportements observés sont très différents de ceux qui sont prêtés à l'*homo œconomicus*, « l'économie expérimentale, souligne Aglietta, ne permet pas, du moins en l'état actuel de sa pratique, d'éclairer le problème le plus redoutable de la discipline, dès lors que l'on rejette le dogme de l'équilibre général universel : les rapports entre microéconomie et macroéconomie. A partir de quelle expérience de laboratoire peut-on étudier la coexistence d'intenses innovations techniques et d'un ralentissement des progrès de productivité mesurés au niveau de l'économie d'un pays sur la longue durée ? En vérité, la mode de l'économie expérimentale s'inspire de la médecine. Au mieux, l'équivalence entre recherche économique et recherche médicale avec groupe témoin et expérimentation aléatoire ne peut concerner à l'heure actuelle qu'un sous-ensemble infime des phénomènes économiques (2 % à 4 % des articles de l'*American Economic Review*). Or la médecine elle-même est-elle une science paradigmatique ? ».

Et plus loin encore, il soulève une autre difficulté majeure des sciences économiques : « si l'on rejette le dogme de l'*homo œconomicus*, agent représentatif de toute l'économie, se pose donc la question redoutable de l'interaction entre microéconomie et macroéconomie. L'observation des régularités statistiques, fort trompeuses au demeurant car très versatiles, ne permet ni de formuler des hypothèses sur les trajectoires de l'économie dans son ensemble, ni de montrer que lesdites régularités résultent de l'étude des conduites individuelles conformes à la théorie microéconomique du marché de concurrence parfaite. Devant ces résultats décevants, la démarche empirique est d'introduire des hypothèses *ad hoc* de frictions et autres imperfections pour tenter de "vérifier" les régularités constatées, mais aussi les anomalies qui permettent de formuler de nouvelles questions. Cette démarche purement empirique est toutefois insuffisante essentiellement parce que pour les variables supplémentaires convoquées, il y a un nombre indéterminé de variables possibles qui sont laissées de côté étant donné la complexité des rapports entre acteurs économiques. (...) Si la tentative de rendre compte de la macroéconomie exclusivement à partir de fondements microéconomiques est une impasse, cela signifie-t-il qu'il est impossible de faire de la macroéconomie une science sociale à part entière ? Non, si on admet son autonomie – non son indépendance – et si on conçoit les rapports entre l'individuel et le collectif comme interactifs dans les deux sens et médiatisés par des institutions et des organisations. (...) Il est donc possible d'identifier des institutions et des organisations intermédiaires dont la mise en cohérence constitue un mode de régulation dans une époque historique ».

• **Alexandre Mirlicourtois**, Directeur de la conjoncture et de la prévision à XerfiCanal a consacré sa vidéo du 24 novembre à propos de « 5 idées dominantes en économie totalement invalidées par les faits » :

« Revisitons cinq idées ou crédos économiques dominants pour mesurer la fragilité des dogmes.

1-Dans les années 60, deux économistes, Richard Ando et Franco Modigliani, élaborent une théorie : l'épargne s'inscrit dans un cycle de vie. La double hypothèse : 1- les individus cherchent à lisser leur consommation dans le temps ; 2- durant la vie active, le revenu croît puis décroît fortement à la retraite. Trois périodes se distinguent : une phase de faible revenu, inférieure à la consommation, nécessitant de l'emprunt. Entrée dans la vie active, les ressources deviennent supérieures à la consommation et une partie est destinée à rembourser les sommes empruntées puis préparer sa chute de revenus au moment de la cessation d'activité. Période pendant laquelle l'individu désépargnera pour maintenir son niveau de vie. Or, dans le cas français, l'épargne ne faiblit pas après la vie active. Parce que les besoins diminuent le plus souvent avec l'avancée en âge. Il devient alors plus facile de mettre de l'argent de côté. Mais c'est

aussi par désir de transmission d'un patrimoine aux générations suivantes ou par souci d'anticipation de la hausse des dépenses de santé à venir.

2-Autre pilier de la macroéconomie, la courbe de Phillips. Elle établit initialement une relation inverse entre taux de chômage et inflation des salaires nominaux. Tout simplement, quand le taux de chômage est faible, le rapport de force est en faveur des salariés, car les entreprises ont du mal à recruter. Les rémunérations augmentent rapidement et inversement quand la situation se retourne. Sous l'hypothèse d'un lien direct entre taux de croissance des salaires nominaux et taux d'inflation, il en découle une relation décroissante entre taux de chômage et taux d'inflation. Il existe d'autres versions augmentées de cette courbe, mais rien n'y fait.

Elle fonctionne sur courant alternatif : stagflation dans les années 70 avec la coexistence d'une faible croissance, d'un taux de chômage élevé et d'une forte inflation. En zone euro avant la crise Covid : malgré une décrue rapide des sans-emplois, la hausse des prix à la consommation est restée inférieure à 1%.

3-Fin des années 2000, les travaux de l'économiste Alberto Alesina, défenseur de l'austérité expansionniste, s'imposent. Parmi les experts de la commission, au sein de la BCE, c'est un fait acquis. Exit les multiplicateurs budgétaires. Les exemples canadiens et suédois de consolidation des finances publiques dans les années 90 deviennent la nouvelle doxa : la rigueur, lorsqu'elle passe par la baisse des dépenses, est la voie la plus efficace pour réduire l'endettement public et facteur d'accélération de la croissance à court terme. C'est cette potion qui fut administrée notamment à la Grèce de 2010 à 2018 avec comme conséquence une dette toujours étouffante et supérieure à son niveau de 2010 et un niveau de vie de la population inférieur à celui d'avant la grande récession. La croissance a attendu que la pilule amère de la rigueur s'interrompe pour redémarrer.

4-Autre dogme très présent en France, dans une logique keynésienne, relancer la croissance par la dépense publique, qui peut prendre la forme d'un soutien au pouvoir d'achat, donc de la consommation. Dans une économie qui ne maîtrise ni l'amont (les ressources) ni l'aval avec un socle de production trop étroit, c'est l'assurance de l'aggravation du déséquilibre de la balance des paiements. Et, comme l'impact de la relance est faible sur la croissance, cela entraîne une dégradation des finances publiques.

5-Pour terminer, comme 5ème point, un patchwork de toutes ces certitudes sur lesquelles il n'y avait pas de place au débat... les vertus ricardiennes incontestées de l'ouverture des échanges... notre lecture schumpétérienne de l'économie où le cocktail de la concurrence et de la diminution des barrières à l'entrée, l'explosion des start-up devait accélérer les gains de productivité...

Tout montre que l'économie produit avant tout des conventions qui peuvent être stabilisantes... un temps, jusqu'au jour où elles ne le sont plus.

• Preuve et réfutabilité : réflexion de **Daniel Lemire** (professeur à l'Université du Québec et classé en 2025 par l'Université Stanford et Elsevier parmi les 2% des scientifiques les plus influents du monde).

« Chomsky et ses disciples ont proposé un modèle du langage fondé sur l'application de règles. Ce modèle a fait consensus pendant des décennies. Le modèle de Chomsky est réfuté par les grands modèles de langage. Mais avant même l'existence d'OpenAI... Dan Everett avait contesté les idées de Chomsky en utilisant des données issues d'une langue spécifique d'Amérique du Sud, mais il fut diffamé. Chomsky le traita de charlatan. Nous voyons en direct, sous nos yeux, comment le progrès se réalise. Aujourd'hui, Chomsky et ses disciples restent fermes sur leurs positions et continueront de l'être. Ils ont longtemps défendu le consensus. Mais leur influence déclinera peu à peu. Cela prendra peut-être quelques décennies, mais les jeunes générations se tourneront de plus en plus vers des modèles plus pertinents. Cela souligne un point important : les grands modèles de langage constituent une véritable avancée scientifique. Et cela nous montre que le progrès vient souvent de l'extérieur.

Quelles sont donc les leçons à tirer ?

1. Concentrez-vous sur les preuves. Si vous êtes patient, diligent et observateur, vous trouverez les faits importants à partir desquels vous pourrez élaborer de nouvelles théories.

2. Vous ne convaincrez peut-être jamais les personnes déjà tranchées. Mais il y a toujours beaucoup de personnes indécises. Apportez-leur des preuves. Concentrez-vous sur les jeunes : ils sont réceptifs.

3. La recherche n'est pas principalement guidée par la raison. Seule la recherche de preuves permet de découvrir la vérité. Le consensus peut n'être qu'un simple indicateur de pouvoir politique ».

Daniel Lemire connait aussi les références de deux articles : celui de Geoffrey K. Pullum sur « Dan Everett on Piraha syntax », et celui de Steven T. Piantadosi sur « Modern language models refute Chomsky's approach to language », tous deux parus en 2024.

IV. LA QUESTION DE LA REFUTABILITE DES THEORIES LORSQU'ELLES SONT CONTINGENTES

Est « contingent » ce qui dépend directement de l'ici et du maintenant.

Par conséquent, les théories économiques, comme celles de l'ensemble des sciences sociales, sont nécessairement contingentes puisqu'elles ne peuvent pas déboucher sur des lois universelles ni intemporelles comme dans le cas des « sciences dures », dépendant constamment du contexte du moment et de l'endroit, contexte à la fois économique, financier, technologique, social, politique, culturel, institutionnel. Ces différentes dimensions du contexte évoluent sans cesse, si bien qu'une théorie peut être satisfaisante dans un contexte donné et ne plus l'être dans un autre ; les régularités empiriques que recherchent l'économie peuvent exister dans un contexte mais disparaître ou s'inverser dans d'autres. De plus, le contexte a une dimension supplémentaire, le contexte scientifique : toute science évolue ; non seulement ses théories sont forcées de s'adapter à l'évolution de la réalité mais elle change aussi parce qu'elle bénéficie de progrès dont certains sont eux-mêmes fonction de l'évolution générale, en particulier sur le plan technologique (rôles de l'informatique et de l'IA dans la modélisation). Un point important est donc de comprendre que la réfutabilité des théories des sciences sociales est directement affectée par cette contingence multidimensionnelle. On peut même penser que la contingence favorise la réfutabilité, en particulier parce que la contingence multiplie les situations empiriques où une théorie donnée peut être testée ; mais à condition toutefois que la théorie considérée spécifie clairement les relations causales et les conditions de son application.

Il faut aussi insister sur un point : en économie tout spécialement, réfuter une théorie ne signifie pas ipso facto qu'elle est intrinsèquement fautive.

Par exemple, on peut soutenir que la « loi de Say », qui résume parfaitement la théorie classique représentée par Smith et Ricardo, et que Keynes a réfutée catégoriquement, était acceptable pour décrire la réalité de la fin du 18^{ème} et du 19^{ème} siècles. Rappelons que cette loi peut être énoncée de deux façons complémentaires : « l'offre crée sa propre demande » et « les produits s'échangent contre les produits », avec comme argument central la neutralité de la monnaie. Or, à cette époque, le postulat de la neutralité de la monnaie pouvait se justifier puisque nous étions en période d'étalon-or, ce qui assurait une grande stabilité de la monnaie. Ce type d'exemple peut être multiplié, citons-en d'autres rapidement : la difficulté de conserver les hypothèses de la CPP et donc de la théorie néoclassique avec le développement des grandes entreprises et des nouvelles structures industrielles et commerciales dès la fin du 19^{ème} siècle, la mise en doute progressive de la courbe de Phillips, la stabilité de la loi d'Okun, la vitesse V de circulation de la monnaie n'est plus constante comme on le suppose dans l'équation des échanges, le principe friedmanien selon lequel une création monétaire excessive doit systématiquement se traduire par de l'inflation n'est pas vérifiée en ce moment, le keynésianisme s'est essouffé à la fin des années 1960 pour laisser place au néolibéralisme et à la mondialisation financière, avec non seulement ce que j'appelle la règle des « 5 D » (décloisonnement des marchés, dématérialisation des marchés et des titres, déréglementation, désintermédiation des financements et désengagement de l'État), mais aussi avec le cortège des crises qui ont suivi.

Cette spécificité des théories en sciences sociales fait que l'on peut oser dire que les sciences « molles » sont des sciences beaucoup plus complexes que les sciences « dures »... En tous les cas, cela ne peut pas permettre de dire que les sciences sociales ne sont pas des sciences. De plus, comme les sciences sociales sont contingentes, elles sont par là-même d'autant plus réfutables et, paradoxalement, d'autant plus fécondes ; et également paradoxalement, parce qu'elles se distinguent des sciences « universalistes », elles se rapprochent davantage du critère poppérien de la scientificité.

V. LA QUESTION DE L'ORTHODOXIE ET DE L'HETERODOXIE

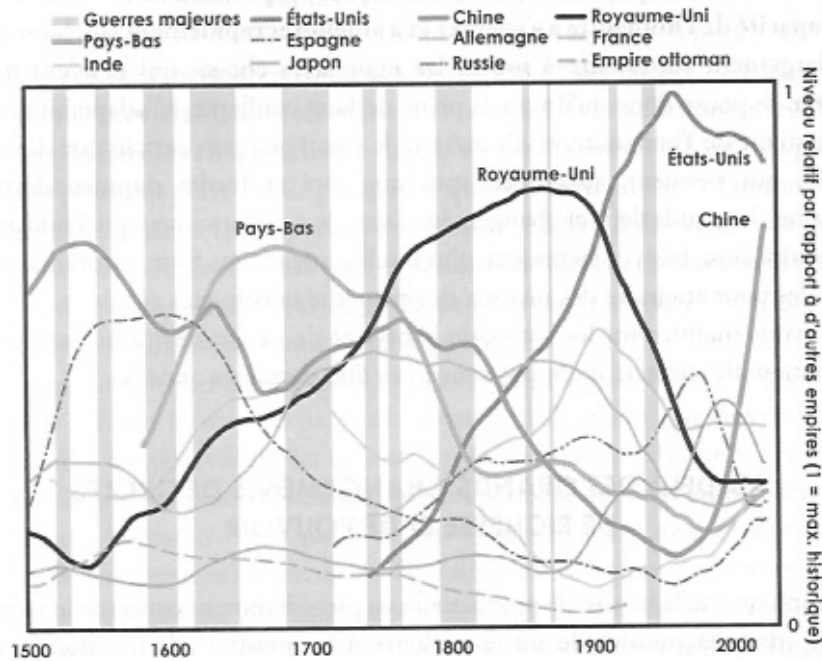
D'emblée, je révèle mon intérêt pour les hétérodoxies, car, en économie comme dans d'autres domaines – je pense en particulier à l'éducation – « c'est la marge qui tient la page » pour reprendre une expression de Jean-Luc Godard.

•Cela dit, il est important de lire le début de l'introduction par laquelle l'économiste et historien **Arnaud Orain** ouvre son livre « Les savoirs perdus de l'économie », paru en 2023 chez Gallimard : « La science économique ou économie politique est devenue une discipline autonome à la fin du 18^{ème} siècle, en France et en Angleterre. De ces débuts à nos jours, trois grandes caractéristiques de son courant principal, dit orthodoxe, ont donné lieu à des controverses internes et à des attaques répétées venues d'autres disciplines. La première concerne l'usage des méthodes mathématiques et statistiques : l'économie voudrait expliquer des grandeurs mesurables par d'autres, grâce aux principes de causalité et de régularité à l'instar des sciences "dures". La deuxième est relative à son paradigme dominant : l'idée selon laquelle le marché tempéré par l'intervention publique permettrait d'harmoniser des décisions divergentes de production et de consommation a longtemps assuré sa cohérence interne. La troisième dimension est son insularité par rapport aux autres sciences humaines et sociales. L'économie politique n'aurait besoin que d'elle-même pour traiter ses questions originelles (inflation, croissance), ainsi que la plupart des questions sociétales (éducation, immigration).

Des critiques internes à la discipline appelées "hétérodoxies" économiques s'en prennent depuis deux siècles à une ou plusieurs de ces dimensions pour les amender ou les rejeter. À l'extérieur, des historiens ont opposé à la rationalisation des comportements et des échanges proposée par l'économie politique, l'"économie morale", soit un ensemble de pratiques et de valeurs communautaires. Des anthropologues défendent quant à eux l'idée selon laquelle l'économie politique ne pourrait pas rendre compte de la façon dont certaines sociétés humaines pratiquent la satisfaction des besoins et l'échange des biens. (...) Les hétérodoxies et les autres disciplines prennent cependant toute position par rapport à un courant constitué et puissant. Leur histoire est parallèle à celle de l'économie politique dominante. Elles en sont le meilleur ennemi.

Comme toutes les idéologies hégémoniques, religieuses ou non, l'orthodoxie a communément réagi, soit par l'intégration d'une partie des critiques qui lui furent adressées afin de les désamorcer, soit par l'obligation faite à ses adversaires de raisonner sur ses objets et dans ses propres termes. (...) En ce début de 21^{ème} siècle, il existe une autre manière de réfléchir aux savoirs économiques. Elle consiste à revenir sur la période comprise entre le 16^{ème} et le 18^{ème} siècle ; autrement dit celle qui a juste précédé la naissance de l'économie politique et de toutes les sciences modernes ». Estimant qu' « il n'est pas impossible que ces savoirs du début de la modernité occidentale soient mieux adaptés que les sciences modernes pour penser les bouleversements contemporains », la pensée très décalée d'Arnaud Orain démontre à nouveau la richesse des orthodoxies. Ceux qui sont séduits par l'originalité de l'approche de cet auteur ont sans doute eu plaisir à lire aussi son dernier ouvrage, « Le monde confisqué ; essai sur le capitalisme de la finitude », dans lequel il déplore que la fin du néolibéralisme se traduise par un retour en force du mercantilisme. À propos de lectures enrichissantes, il me faut évoquer également le dernier livre de l'économiste américain Ray Dalio, traduit en Français en 2023, sous le titre « L'ordre mondial en mutation ; l'ascension et la chute des Nations », que m'a fortement recommandé, à juste titre, Jovan Zafiroski, professeur d'économie à l'Université de Macédoine, lors de notre récente rencontre. Entre autres idées originales, Ray Dalio décrit l'évolution des empires et des nations à la façon de la courbe de vie des produits que l'on utilise en marketing ; comme le montre de manière éclairante le schéma suivant :

STATURE RELATIVE DES GRANDS EMPIRES



•De son côté, **Wladimir Andrew** traite la question des relations entre orthodoxie et hétérodoxie dans un article écrit en 2018 pour une réflexion générale sur « La théorie de la régulation au fil du temps » :

« (...) Si les sciences sociales, science économique comprise, vérifiaient l'analyse de Thomas Kuhn, les paradigmes se succéderaient chronologiquement au rythme des remises en cause de celui qui domine chaque époque donnée. On sait qu'il n'en est pas exactement ainsi et que plusieurs paradigmes coexistent en économie à chaque époque. En effet, une succession linéaire de paradigmes aurait impliqué un certain nombre de conditions qui ne sont pas remplies par l'analyse économique et, notamment, que chaque hétérodoxie devienne un jour une nouvelle orthodoxie dominante, que sa présence réfute définitivement le bien-fondé de l'orthodoxie précédente (ce qui exigerait l'existence, comme en sciences de la nature, de protocoles univoques et décisifs de réfutation) et que sa validation puisse s'appuyer sur la réalité observée ou manipulée (au sens de manipulation en laboratoire). Joan Robinson rappelait la difficulté des sciences sociales à élaborer des méthodes satisfaisantes pour réfuter une hypothèse ; les progrès en ce domaine ont été moins rapides que dans la formulation de nouvelles hypothèses. La science économique semble donc condamnée à évoluer dans la synchronie de plusieurs paradigmes (c'est-à-dire dans un univers scientifique non kuhnien) dont l'un est dominant par rapport aux autres, ces derniers n'étant pas définitivement rejetés, même s'ils sont (partiellement) réfutés. Le paradigme dominant lui-même ne forme que l'orthodoxie la plus répandue (statistiquement à la limite) parmi les économistes ; il fonde les critères d'évaluation de la profession d'économiste et reste, malgré sa dominance, exposé à une critique continue. Au total, notre discipline est davantage un lieu de confrontation durable de plusieurs orthodoxies (au moins les trois susmentionnées) que de critique de ces trois orthodoxies par des "hérétiques". Ces orthodoxies sont, chacune, à l'origine de diverses hétérodoxies qui n'ont aucune raison de converger.

Cependant chaque orthodoxie supporte mal l'épreuve qu'est l'émergence de faits nouveaux, inconnus au moment de la formation du paradigme. Par conséquent, son programme de recherche scientifique se caractérise alors par l'addition sans fin d'ajustements *ad hoc* à ces faits nouveaux ; le paradigme devient dégénéscent (au sens de Lakatos). Ceci vaut aussi pour les hétérodoxies, surtout pour une hétérodoxie qui cherche à toutes forces à s'adapter aux faits pour rester valide, entamant ainsi son passage vers l'orthodoxie. L'étape suivante dans l'évolution d'une hétérodoxie est la production d'un discours (défensif) d'autojustification de ses hypothèses fondatrices qui, lorsqu'il se développe et est reconnu par une fraction non négligeable de la communauté scientifique, transforme l'hétérodoxie et l'orthodoxie alternative, non nécessairement dominante. Cette transformation se poursuit par le déclin de la méthode

critique et sa substitution au moins partielle par des tentatives de vérification empirique des hypothèses. La frontière méthodologique entre hétérodoxie devient alors de plus en plus floue et n'est guère clarifiée, en économie, par le rejet (par l'une) ou l'acceptation (par l'autre) du recours aux techniques quantitatives et à l'économétrie dans les procédures de vérification empirique. Le passage de l'hétérodoxie à l'orthodoxie s'achève le plus souvent dans la formulation de recommandations pratiques, de nouvelles politiques économiques (voir le keynésianisme), de conseils au Prince, et dans l'abandon du discours théorique critique initial (même si le discours produit encore une critique de tels comportements, décisions, faits, etc.) coïncidant souvent avec la formation d'un nouveau dogmatisme théorique. (...) ».

•Évoquons aussi cette recherche hétérodoxe en histoire de la pensée économique menée par des économistes de l'Université de Manchester, publiée début 2025 dans le « Cambridge Journal of Economics », « The history of economic thought as a living laboratory », dont voici la présentation :

« Nous proposons une approche novatrice et constructive pour concevoir l'histoire de la pensée économique et en apprécier la valeur au sein de la discipline économique en général. En nous appuyant sur les travaux d'économistes s'étalant sur près d'un siècle, nous explorons l'idée d'une histoire de la pensée économique comme un laboratoire vivant de théorisation. Vivant en ce qu'elle constitue une méthode toujours pertinente pour élaborer des théories économiques, par opposition à un domaine séparable ou même à une branche moribonde de l'économie. Laboratoire en ce qu'elle offre un espace délimité pour examiner, comparer, critiquer, combiner et développer des théories. Après une introduction, nous explorons les racines de cette conception dans les travaux de certains économistes du XXe siècle. Nous illustrons ensuite par l'exemple du développement de la macroéconomie néo-wicksellienne. Nous concluons par une discussion des avantages et des limites de cette approche de laboratoire vivant ».

Note : la situation internationale actuelle, marquée par la multiplication des conflits, une guerre impériale entre les États-Unis et la Chine et une progression des régimes politiques illibéraux, voire totalitaires, est actuellement l'occasion de l'hybridation de l'économie avec d'autres sciences sociales et du développement de plusieurs hétérodoxies qui font sortir l'économie de son périmètre habituel, notamment en intégrant les dimensions géographique et géostratégique d'une part et la dimension de science politique d'autre part ; ce qui nous replace dans la perspective d'Edgar Morin d'un décloisonnement des savoirs. À titre d'exemples, deux auteurs peuvent être cités ici : John J. Mearsheimer, en relations internationales, avec « The Great Delusion : Liberal Dreams and International Realities », publié en 2018, et Eric Schickler, en sciences politiques, avec « What Donald Trump Has Taught Us about American Political Institutions », publié le 18 novembre.

Notons aussi qu'en 1999 Edgar Morin faisait paraître non seulement « La tête bien faite », dont j'ai tiré une citation proposée en entrée, mais également les actes des journées thématiques qu'il a conçues et animées en mars 1998, au Seuil, intitulés « Relier les connaissances ». L'économiste invité à ces journées était René Passet, qui dit clairement : « La science économique de notre temps ne peut être que multidimensionnelle et transdisciplinaire ».

• En ce mois de novembre, le professeur d'économie à l'Université de Pennsylvanie Jesus Fernandez-Villaverde fait une double très utile remarque :

> « À un moment donné, il faut parler franchement : la plupart des attaques contre l'économie dominante ne sont qu'un mélange bien connu de confusion, d'ignorance et de postures moralisatrices. Les critiques sont souvent les plus virulents là où leur compréhension est la plus superficielle. L'économie dominante est-elle sans défaut ? Bien sûr que non. J'ai critiqué publiquement et à maintes reprises divers aspects de cette discipline, et je continuerai de le faire. Les disciplines sérieuses évoluent grâce au débat interne, et non à l'hagiographie. Mais l'idée que la voie vers une meilleure économie passe par Kalecki, Sraffa, Davidson, la MMT ou la majeure partie de ce qu'on appelle soi-disant "l'économie hétérodoxe" est une profonde méprise. On n'y trouve rien de substantiel sur le plan analytique. On y découvre plutôt un ensemble d'idées vides, certes, mais étayées par une analyse superficielle, des objectifs fluctuants, une méthodologie négligée et un agenda politique inflexible – paradoxalement associé à des accusations constantes selon lesquelles les économistes traditionnels seraient les idéologues. Quiconque a passé un

après-midi à étudier l'œuvre de Chris Sims (à mon sens, l'économiste le plus brillant que j'aie jamais rencontré) et a ensuite ouvert **La Production des marchandises par le moyen des marchandises** de Sraffa comprendra instantanément la différence. C'est l'équivalent intellectuel d'écouter **Don Giovanni** de Mozart après avoir subi **Martha** de Flotow : la comparaison est presque cruelle. »

> « J'ai eu des mots durs sur l'état actuel d'une grande partie de "l'économie hétérodoxe". Cette critique ne signifie pas que je considère l'économie dominante comme la seule voie valable. Au contraire, certaines traditions marginales m'ont beaucoup appris, lorsqu'elles sont rigoureuses, transparentes et analytiquement sérieuses. La tradition que j'admire peut-être le plus est le marxisme analytique, et plus particulièrement l'œuvre de John Roemer : <https://campuspress.yale.edu/johnroemer/>. Mon livre préféré de Roemer est **Analytical Foundations of Marxian Economic Theory**, que j'ai dévoré un jour de janvier glacial dans le Minnesota, pendant mes études supérieures. Dans cette monographie, Roemer entreprend une reconstruction complète de l'économie marxiste (il utilise délibérément le terme "marxiste" et non "marxien" pour indiquer qu'il travaille dans la tradition de Marx, et non comme un exégète des Écritures). Ce qui me surprend encore, c'est l'ambition du projet. Roemer construit un modèle d'équilibre général lui permettant d'analyser des thèmes marxistes classiques : la reproductibilité d'un système, la théorie de l'exploitation et le débat sur la baisse du taux de profit. Le tout dans un cadre rigoureux, formel et microfondé.

Ce livre présente tout ce qu'une bonne théorie économique devrait avoir :

- 1 Clarté formelle (les mathématiques ici, bien que « formel » ne signifie pas nécessairement « mathématique »).
- 2 Hypothèses énoncées explicitement, pour que tous puissent les examiner ou les contester.
- 3 Cohérence des dérivations.
- 4 Les équilibres sont définis comme des conditions d'autocohérence pour la théorie.
- 5 Implications empiriques importantes, même si Roemer lui-même ne les met pas en évidence dans les données. (...) ».

Note : le livre de John E. Roemer (professeur à Yale) évoqué est paru aux Presses de l'Université de Cambridge en août 1981 ; https://www.researchgate.net/publication/227388992_Analytical_Foundations_of_Marxian_Economic_Theory

VI. LA QUESTION DES CONVENTIONS

Dans toute discipline (matière) il faut évidemment une discipline rigoureuse de la pensée, et celle-ci doit d'abord s'exercer dans les définitions des termes utilisés, des variables choisies et également dans les conventions que l'on décide de poser, et de manière plus générale dans la méthodologie mise en œuvre. Tout cela doit être défini en toute transparence.

Plus loin, on utilisera par exemple pour traiter de l'injustice sociale la notion de niveau de vie. Plusieurs définitions peuvent en être faites mais on est en droit de discuter du bien-fondé de chacune d'elles ; surtout que ces définitions peuvent être contraintes, notamment par un souci de permettre des comparaisons dans l'espace et dans le temps, ainsi que par l'objectif poursuivi dans l'analyse (et c'est là que pourrait se nicher volontairement une possible manipulation...).

D'où la réflexion récemment faite par Sylvain Catherine à propos du niveau de vie des retraités par rapport au reste de la population : « les estimations des différents organismes statistiques calculant le "niveau de vie" au sens de l'INSEE trouvent que le niveau de vie des retraités est égal à celui du reste de la population. Mais ce concept ne correspond pas au niveau de vie courant, c'est-à-dire au pouvoir d'achat. La grosse différence vient du patrimoine. Les actifs doivent consacrer une partie de leur revenu à épargner (notamment à rembourser leurs crédits immobiliers) pour préparer le futur, tandis que beaucoup de retraités peuvent se permettre de consommer leur patrimoine. Le bon concept statistique, c'est la consommation permise par les flux de revenus et de patrimoine, rapporté à l'espérance de vie restante ; autrement dit le pouvoir d'achat annuel en prenant en compte l'ensemble des ressources économiques. Le concept de "niveau de vie" au sens de l'INSEE, parce qu'il ne considère que les revenus et le loyer imputé, raisonne comme si les actifs n'avaient pas à constituer de patrimoine ou d'emprunts à rembourser, et comme si les retraités n'avaient pas de patrimoine à dépenser ».

VII. LA QUESTION DU TRAITEMENT DES DONNEES

- Trois économistes américains ont publié en mai dernier un travail sur « **les sources de variation entre les chercheurs en économie** ».

Leur conclusion est la suivante :

« Le scepticisme à l'égard des résultats empiriques en économie n'est pas nouveau, mais il a suscité une attention croissante au cours de la dernière décennie, notamment en raison des préoccupations liées à la reproductibilité, au biais de publication, à la puissance statistique et à la manipulation des valeurs p (Leamer 1983 ; Brodeur, Cook et Heyes 2020 ; Lang, à paraître ; Dee 2025). Même dans les revues dotées de politiques d'accès aux données, le code et les données sont, le plus souvent, indisponibles ou ne permettent pas de reproduire les résultats publiés, et les répliques de contrôle visant à tester la sensibilité des résultats publiés sont rares (Herbert et al. 2021 ; Ankel-Peters, Fiala et Neubauer 2023). Même les résultats de l'économie expérimentale ne sont pas à l'abri de ces problèmes ; un pourcentage élevé d'études ne peut être répliqué lorsque ces théories sont testées avec de nouvelles données (Camerer et al. 2016 ; Huber et al. 2024).

Nous avons demandé à 146 équipes de recherche d'effectuer la même tâche d'inférence causale à trois reprises : d'abord avec peu de contraintes, puis en utilisant un protocole de recherche partagé, et enfin avec des données prétraitées en plus d'un protocole spécifié.

Nous avons constaté une variation importante dans les choix des chercheurs, notamment en matière de nettoyage et de traitement des données, de protocole de recherche, de définition des groupes traités et de comparaison, ainsi que de sélection et de forme fonctionnelle des variables de contrôle. Une partie de cette variation semble provenir de processus de nettoyage des données qui ne correspondent pas aux instructions relatives à la construction du groupe traité. Cette variation n'a pas été fortement limitée par l'évaluation par les pairs ou un protocole de recherche partagé, bien que la fourniture de données prétraitées ait réduit la variation. Cependant, les chercheurs ont également adopté des comportements similaires sur certains aspects. La modélisation par régression linéaire a été largement utilisée, et très peu de chercheurs ont utilisé des erreurs standard non ajustées, bien que l'ajustement spécifique ou le niveau de regroupement aient varié considérablement.

Malgré la variation dans la préparation et la modélisation des données, les chercheurs ont rapporté des effets de politique relativement similaires, du moins au centre de la distribution. Dans la tâche 1, où les chercheurs avaient une totale liberté, l'intervalle interquartile (IQR) des impacts des politiques n'était que de 3,1 points de pourcentage, bien que des estimations aberrantes importantes se situaient en dehors de cet intervalle. La tâche 2 a montré moins de concordance que la tâche 1, avec un IQR de 4,0 points de pourcentage, en raison du fait que certains chercheurs n'ont pas pleinement respecté le protocole de recherche spécifié. Dans la tâche 3, où les données étaient prétraitées et les erreurs de préparation des données éliminées, l'IQR est tombé à son niveau le plus bas, soit 2,4 points de pourcentage – une amélioration de la concordance, bien que non statistiquement significative. La spécification d'un protocole de recherche a considérablement amélioré la concordance des tailles d'échantillon rapportées, l'IQR passant de 295 187 dans la tâche 1 à 29 144 dans la tâche 2 et à pratiquement 0 dans la tâche 3. Contrairement à ces changements, nous n'avons constaté aucun effet de l'évaluation par les pairs, des antécédents ou de l'expérience des chercheurs sur les effets de politique rapportés.

Le fait que différents chercheurs abordent la même question de recherche différemment n'est pas intrinsèquement problématique, tant que les désaccords sont visibles pour les lecteurs, ouverts à l'examen et compris comme faisant partie d'un discours plus large. Cependant, des problèmes surviennent lorsque la variation entre les chercheurs reflète soit (a) des erreurs, soit (b) des choix non examinés ou invisibles. Dans notre étude, lorsque des approches « standard » existaient – comme l'utilisation de la modélisation linéaire dans un cadre de différences-en-différences avec un résultat binaire ou l'ajustement des erreurs standard – les chercheurs avaient tendance à les suivre. En l'absence de normes bien établies – par exemple, concernant le choix du niveau de regroupement, la sélection des covariables dans ce contexte

particulier ou le nettoyage des données – les chercheurs divergeaient, parfois avec des conséquences importantes et parfois sans impact significatif.

Un résultat clé de cette étude est que l'absence de normes dans certains aspects du processus de recherche, tels que le nettoyage des données, peut entraîner des variations arbitraires. Par « normes », nous entendons à la fois le processus de prise de décision et la manière dont ces choix sont rapportés. Pour le nettoyage des données, par exemple, ni les pratiques standardisées ni la transparence dans la communication de ces pratiques ne sont courantes. En principe, l'utilisation de packages de réplication et de code bien documenté peut remédier au problème de transparence, mais dans de nombreux cas, ces informations sont soit indisponibles, soit insuffisamment examinées lors des discussions de recherche. Même lorsqu'elles sont fournies, l'accent est rarement mis sur la compréhension de l'influence de ces choix sur les résultats de la recherche.

Le niveau optimal de variation entre chercheurs n'est pas nul, car les chercheurs individuels ont souvent de bonnes raisons de s'écarter des méthodes et pratiques des autres. Cependant, ces écarts devraient être justifiés par une bonne raison de s'éloigner d'un modèle établi, et non par l'absence de modèle. Sans formation formelle dans les programmes de doctorat ou sans une culture d'examen et de critique du nettoyage et du prétraitement des données dans les articles de recherche, une variation inter-chercheurs importante et inexplicée persistera. Parmi les changements systémiques plus larges, l'intégration de cours sur le nettoyage et le prétraitement des données dans le programme standard de doctorat en économie appliquée pourrait améliorer la qualité de la recherche et réduire la variabilité entre chercheurs. Cette discussion présuppose l'existence de bonnes pratiques, car la codification de normes sans validation empirique pourrait réduire la variabilité autour de réponses erronées. Cependant, le point crucial est qu'une fois qu'un effort est fait pour formaliser et diffuser les bonnes pratiques – à l'instar de la manière dont les économistes appliqués apprennent régulièrement la modélisation – nous établissons une base pour évaluer et affiner ces pratiques. D'autres disciplines ont déjà progressé dans cette direction (par exemple, Osborne 2012 ; Jafari 2022). Ainsi, l'économie n'aurait pas besoin de repartir de zéro, mais pourrait affiner les recommandations existantes pour les adapter à la microéconomie appliquée. L'inclusion de discussions sur les bonnes pratiques de nettoyage des données dans au moins un manuel récent est un pas dans cette direction (Békés et Kézdi 2021).

Les chercheurs sont habitués à critiquer la conception de la recherche et les choix de modélisation, et nous nous attendons à ce que ces décisions soient clairement documentées dans les rapports de recherche. Ce qui est moins courant, cependant, c'est de tester si différents choix analytiques donnent des résultats différents. Dans cette étude, par exemple, des décisions apparemment mineures – telles que la forme fonctionnelle des covariables – se sont avérées plus importantes que le choix des covariables à inclure. Cela suggère un rôle important à venir pour l'analyse multivers, où les chercheurs évaluent systématiquement l'impact des décisions de modélisation alternatives, ou pour les approches multi-analyses, comme dans la section 4.3, lors de la réalisation de recherches originales

(Steege et al. 2016). Les revues pourraient également envisager de publier des études qui explorent les variations des approches analytiques des recherches existantes, même si celles-ci ne sont pas présentées comme des répliques ou des remises en question directes des résultats antérieurs – un obstacle actuel à la publication des répliques (Galvani, Gertler et Romero 2017). Au minimum, les chercheurs devraient documenter leurs processus de nettoyage des données aussi minutieusement qu'ils décrivent leurs choix de modélisation. Idéalement, les décisions arbitraires relatives au nettoyage des données devraient également être soumises à une analyse multivers (comme suggéré par Steege et al. 2016). De plus, bien qu'un nombre croissant de revues exigent des ensembles de données et de codes permettant la reproduction des résultats (par exemple, l'American Economic Association 2024), ces ensembles partent souvent d'un jeu de données prétraité et n'incluent que le code permettant d'exécuter les modèles statistiques. Exiger l'inclusion du code de prétraitement des données dans ces ensembles – et rendre ce code accessible aux évaluateurs et aux lecteurs – renforcerait la transparence et la responsabilité. En bref, l'économie devrait considérer le nettoyage et le prétraitement des données comme étant tout aussi essentiels au processus de recherche que la sélection des modèles.

Note : Le nettoyage des données, également appelé « data cleaning » ou « data scrubbing », est un processus qui consiste à identifier et à corriger les erreurs et les incohérences présentes dans les jeux de données brutes afin d'améliorer leur qualité.

Le nettoyage des données permet de s'assurer que les données sont exactes, complètes, cohérentes et exploitables à des fins d'analyse ou pour informer la prise de décision.

- Également à propos d'inférence causale, Xuelin Yang, Licong Lin, Susan Athey, Michael I. Jordan et Guido W. Imbens, des Universités de Berkeley et Stanford, proposent dans leur article du 4 novembre 2025 (« Cross-Validated Causal Inference : a Modern Method to Combine Experimental and Observational Data ») un **modèle permettant, à partir de données expérimentales et observationnelles de produire des « conclusions causales robustes et précises »**.

- L'économiste péruvien **Carlos Chavez** a publié le 13 mars 2026 un article important sur ce sujet en centrant son propos sur une méthode très utilisée en analyse économique : l'économétrie :

« En 1766, Joseph Wright de Derby peignit « Un philosophe donnant une conférence sur un planétaire ». Un groupe d'hommes, de femmes et d'enfants sont réunis dans l'obscurité autour d'une maquette mécanique du système solaire. Une lampe est placée au centre, à l'emplacement du soleil, et sa lumière se propage à travers les sphères en orbite de la maquette. Les personnages se penchent en avant, leurs visages éclairés non par le monde extérieur, mais par la maquette qu'ils ont construite pour le représenter. Personne, dans le tableau, ne regarde le ciel. Tous contemplent la machine qui rend le ciel intelligible. Cette image illustre le fonctionnement traditionnel des sciences sociales. Nous n'observons pas l'économie directement. Nous élaborons des modèles, des systèmes d'équations, des stratégies d'identification, des expériences de pensée, et c'est de là que provient notre compréhension. La qualité de cette compréhension dépend de la qualité du modèle. Un mauvais modèle projette des ombres aux mauvais endroits. Un bon modèle permet de voir des choses auparavant invisibles.



Cet essai s'interroge sur les conséquences d'une mise à jour des machines.

Nos méthodes de recherche sont en pleine mutation. Une étude publiée cette année dans *Economics Letters* a révélé que l'utilisation de la terminologie propre aux masters en sciences économiques (LLM) dans les principales revues économiques a presque doublé entre 2023 et 2024 (Feyzollahi et Rafizadeh, 2025).

file:///Users/cb/Desktop/4300_L'adoption_de_grands_modèles_de_langage_dans_la_recherche_en_économie.pdf

Doublé. En un an seulement. La profession n'a pas encore eu le temps de réfléchir aux implications de ce phénomène.

Cet essai ne porte pas sur les bienfaits ou les méfaits de l'IA pour les sciences sociales. Cette question est stérile. L'IA est déjà intégrée au processus de recherche : codage, revue de la littérature, rédaction, nettoyage des données, formulation d'hypothèses. La question pertinente est de savoir quelle forme prendra la science sociale à mesure que ces outils passeront d'un rôle complémentaire à un rôle constitutif. Pour y répondre, il est utile de comprendre ce qu'étaient les sciences sociales auparavant.

Deux révolutions

L'histoire des sciences sociales empiriques au XXe siècle peut s'articuler autour de deux révolutions méthodologiques. Chacune a redéfini la notion de crédibilité en recherche.

La *première révolution* a débuté dans les années 1940, avec les travaux de Trygve Haavelmo, la Commission Cowles et la génération d'économistes convaincus que la voie de la connaissance passait par les modèles structurels. L'ambition était immense : élaborer un modèle complet de l'économie, un système d'équations simultanées décrivant l'offre, la demande, la production et l'investissement, puis utiliser des méthodes statistiques pour reconstituer les paramètres de ce système à partir des données observées. Dans ce contexte, la crédibilité était synonyme de cohérence théorique. Un article était convaincant si son modèle était cohérent, si les restrictions d'identification étaient issues de la théorie économique et si la procédure d'estimation était adaptée à la structure du modèle.

Cette tradition a donné naissance à certaines des idées les plus importantes en sciences sociales. Le concept d'identification, c'est-à-dire la question de savoir si, compte tenu des données et des hypothèses, on peut retrouver de manière unique l'objet d'intérêt, a été formalisé à cette époque. Il en a été de même pour les outils des variables instrumentales, l'estimation du maximum de vraisemblance et tout l'appareil de l'économétrie structurelle.

Le modèle de sélection de James Heckman (Prix Nobel d'éco 2000, qui a introduit la notion de biais de sélection en économétrie - travailler avec des échantillons avec une sélection non aléatoire des individus en faisant partie implique des résultats biaisés),

les modèles de choix discrets de Daniel McFadden (Prix Nobel aussi en 2000 ; la méthode des choix discrets, MCD (ou discrete choice experiment, DCE), est une méthode de révélation de préférences fondée sur le concept de choix hypothétiques. McFadden a notamment apporté une formulation mathématique au modèle de maximisation de l'utilité aléatoire (random utility maximization, RUM) (Manski, 1977). RUM est un modèle comportemental décrivant comment les agents sont supposés effectuer leurs choix parmi un ensemble d'options fini et dénombrable (discrete choices) ; on trouve beaucoup d'applications en économie de la santé -

et les estimateurs de programmation dynamique de Rust s'inscrivent tous dans cette lignée.

Mais l'ère structurelle présentait un problème de plus en plus difficile à ignorer. Les modèles étaient complexes, les hypothèses fortes et les résultats souvent sensibles à des spécifications que le lecteur ne pouvait pas facilement évaluer. Dès les années 1980, Edward Leamer (Professeur à l'UCLA Anderson School of Management) avait tiré la sonnette d'alarme. Dans son article de 1983, « Débarrassons-nous de la manipulation en économétrie », il affirmait que l'économétrie appliquée était une forme de persuasion où les chercheurs disposaient d'une trop grande liberté et manquaient de rigueur quant à la présentation de l'impact de leurs choix sur les résultats. Cette critique fut cinglante et la profession en prit note.

La *seconde révolution* fut la réponse. À partir de la fin des années 1980, et s'accéléralant tout au long des années 1990 et 2000, une nouvelle génération de chercheurs empiriques, menée par des figures telles que

Joshua Angrist, David Card, Guido Imbens, (tous trois prix Nobel en 2021, et Alan Krueger (professeur d'économie à l'université de Princeton et ancien conseiller du Président Clinton) soutint que la crédibilité ne résidait pas dans l'élégance du modèle, mais dans la rigueur de la méthodologie de recherche. La question passa de « Le modèle est-il correctement spécifié ? » à « La variation d'identification est-elle plausiblement exogène ? ». Les expériences naturelles, les discontinuités de régression, les différences-en-différences et les variables instrumentales ancrées dans les caractéristiques institutionnelles du monde plutôt que dans des restrictions théoriques devinrent la référence.

Ce fut la révolution de la crédibilité, et elle a fonctionné. Elle a produit un corpus de connaissances empiriques en économie du travail, en finances publiques, en développement et en éducation qui figure parmi les plus fiables des sciences sociales. Elle a également restreint le champ d'étude des économistes. Sans source fiable de variation exogène, impossible de publier un article. Le nombre de questions auxquelles on pouvait répondre s'est réduit, tandis que la qualité des réponses s'améliorait.

Ces deux révolutions n'ont jamais été pleinement conciliées. Les structuralistes craignaient que les chercheurs privilégiant les méthodes expérimentales n'identifient des paramètres trop locaux, trop spécifiques et trop déconnectés des modèles nécessaires à l'évaluation des politiques publiques. Les expérimentateurs, quant à eux, s'inquiétaient de voir les structuralistes retrouver des paramètres reposant sur des hypothèses invérifiables. Heckman (2010) a soutenu que la révolution de la crédibilité avait trop réduit le champ d'étude. Angrist et Pischke (2010) ont soutenu qu'elle ne l'avait pas suffisamment élargi (« The Credibility Revolution in Empirical Economics : How Better Research Design is Taking the Con out of Econometrics ; La révolution de la crédibilité en économie empirique : comment une meilleure conception de la recherche élimine les arnaques en économétrie » [file:///Users/cb/Desktop/2210_La révolution de la crédibilité en économie empirique - comment une meilleure conception de la recherche élimine les arnaques en économétrie.pdf](file:///Users/cb/Desktop/2210_La_révolution_de_la_crédibilité_en_économie_empirique_-_comment_une_meilleure_conception_de_la_recherche_élimine_les_arnaques_en_économétrie.pdf))

Le débat se poursuit.

Mais les deux camps s'accordaient sur un point : la contrainte fondamentale des sciences sociales n'était pas le calcul. Ce n'était pas les données elles-mêmes. C'était la qualité de l'argumentation, la stratégie d'identification, l'expérience de pensée, la logique reliant la variation observée à la question causale. Le calcul était un moyen. L'argumentation, la fin. Ce consensus est aujourd'hui mis à l'épreuve.

Ce que l'IA change réellement

Le changement le plus visible de l'IA concerne la fonction de production de la recherche. Des tâches qui prenaient des semaines – nettoyer un vaste ensemble de données, coder un estimateur complexe, analyser la littérature, formater les résultats – peuvent désormais être réalisées en quelques heures, voire quelques minutes. Dans une profession où le principal obstacle à la publication était souvent la lourdeur de la mise en œuvre, la suppression de ce goulot d'étranglement modifie l'accès à la recherche, la rapidité d'avancement des projets, le nombre d'articles publiés et la vitesse de diffusion des idées.

Mais c'est aussi l'aspect le moins intéressant de ce que l'IA change, car il est purement quantitatif. Une mise en œuvre plus rapide du même processus de recherche produit davantage de recherches identiques. La question est de savoir si l'IA modifie le processus lui-même, si elle crée des possibilités inédites ou si elle bouleverse les contraintes qui cimentaient la discipline.

Je pense qu'elle fait les deux. Ces trois changements, pris ensemble, aboutissent à quelque chose de qualitativement différent de ce qui existait auparavant.

Nouveaux objets de recherche

Pendant la majeure partie de son histoire, les sciences sociales empiriques ont étudié le comportement humain par l'observation directe des individus : enquêtes, expériences, données administratives, observations de terrain. L'IA introduit un objet d'étude d'un tout autre ordre. John Horton (et alii), au MIT, a forgé le terme « homo silicus » pour décrire la possibilité d'utiliser de grands modèles de langage comme agents économiques simulés (Horton, 2023 ; [/Users/cb/Desktop/1125 LES GRANDS MODÈLES DE LANGAGE EN TANT QU'AGENTS ÉCONOMIQUES SIMULÉS - QUE POUVONS-NOUS APPRENDRE DE L'HOMO SILICUS ?.pdf](file:///Users/cb/Desktop/1125_LES_GRANDS_MODÈLES_DE_LANGAGE_EN_TANT_QU'AGENTS_ÉCONOMIQUES_SIMULÉS_-_QUE_POUVONS-NOUS_APPRENDRE_DE_L'HOMO_SILICUS_?.pdf)). L'idée est que, parce que les modèles de langage sont

entraînés sur de vastes corpus de textes produits par des humains, ils intègrent, d'une certaine manière statistique, les schémas du raisonnement humain, y compris le raisonnement économique. On peut doter un modèle de langage d'une dotation, d'un ensemble de préférences et d'un problème de choix, puis observer son comportement. On peut mener sur lui des expériences qui seraient coûteuses, trop longues ou éthiquement impossibles à réaliser sur des humains.

Horton et ses co-auteurs ont reproduit des expériences classiques d'économie comportementale (Charness et Rabin, 2002 ; Kahneman, Knetsch et Thaler, 1986 ; Samuelson et Zeckhauser, 1988) en utilisant des modèles génétiquement modifiés (GPT) comme sujets d'étude, et ont obtenu des résultats qualitativement similaires. Manning, Zhu et Horton ("Automated Social Science : Language Models as Scientist and Subjects", Sciences sociales automatisées : les modèles de langage comme scientifiques et sujets ; 2024 file:///Users/cb/Desktop/2210_Sciences_sociales_automatisées_-_les_modèles_de_langage_comme_scientifiques_et_sujets.pdf) sont allés plus loin en concevant un système qui génère et teste automatiquement des hypothèses en sciences sociales en utilisant des modèles génétiquement modifiés (LLM) à la fois comme chercheurs et sujets.

La question de savoir si l'homo silicus est un modèle fiable de l'homo sapiens reste ouverte et controversée. Le modèle génétiquement modifié est dépourvu de corps, d'instinct de survie et d'expérience vécue. Ses « préférences » reflètent ses données d'apprentissage, et non une fonction d'utilité réelle.

Cependant, le principe méthodologique demeure : les sciences sociales ont désormais accès à une classe de sujets pouvant être étudiés à un coût marginal quasi nul, à une échelle arbitraire et dans des conditions de contrôle expérimental total. Ceci redéfinit les frontières de la faisabilité de la discipline ».

VIII. LA QUESTION DU ROLE DES EFFETS DE MODE

Comme dans de très nombreux domaines, il existe évidemment des effets de mode (ou « fads », « trends », « paradigms shifts »), dans la recherche et dans l'enseignement en sciences économiques. Ces effets sont bien documentés, parfois critiqués, mais aussi inévitables dans une discipline sociale en évolution.

Spécialement dans le domaine de la recherche, les effets de mode sont loin de n'être que négatifs : ils peuvent être en effet un facteur de progrès et de renouvellement de la discipline ; à condition que les théories boostées par les effets de mode restent sujettes à des tests empiriques rigoureux, à la falsifiabilité et à une pertinence par rapport à la situation.

On peut observer des vagues de modes successives, voire des cycles paradigmatiques qui sont en relation avec l'évolution à la fois des faits et des théories économiques. Nous retrouvons ici l'idée centrale du petit livre écrit en 1969 du professeur André Piettre, « Histoire économique, les faits et les idées ».

Si on se limite à l'histoire de la pensée économique depuis le début du siècle dernier, on a

1. *Les principales vagues*

- 1930 à 1970, le keynésianisme, où les modèles clés étaient les modèles macroéconomiques tels que IS/LM, le multiplicateur d'investissement, et les politiques de relance, ... ;
- 1979-1990, le monétarisme et l'économie néoclassique, avec les modèles de M. Friedman, de Lucas, les théories des anticipations rationnelles, des cycles économiques réels, des choix publics, ...
- 1990-2008, les nouvelles macroéconomies classique et keynésienne, avec les nouveaux modèles des cycles d'affaires, de la croissance (croissance endogène), du chômage d'équilibre, de l'inefficacité de la politique économique ; des politiques discrétionnaires, ..., des rigidités nominales et réelles, des équilibres des marchés financiers, de la concurrence imparfaite sur les marchés internationaux, des scénarios de politique économique, ... Aussi, les développements de la pensée autrichienne.

En hétérodoxie, l'école de la régulation (qui mêle le keynésianisme, le marxisme, l'institutionnalisme et le « braudélisme ») et l'école des conventions, ...

Pour la théorie de la régulation, dont j'apprécie personnellement depuis très longtemps les apports, se reporter au « nouvel état des savoirs » édité chez Dunod en 2023. On y lit dans l'introduction : « la théorie de la régulation peut être vue comme une forme originale d'économie politique profondément

ancrée dans les sciences sociales. Elle s'est largement renouvelée dans un contexte académique souvent hostile, caractérisé par la domination des courants économiques standards. Loin de définir une approche normative en termes de rationalité et d'équilibre, ou de poursuivre un travail économétrique ou expérimental sans réelle ambition théorique, l'ouvrage propose des perspectives permettant de relier l'économie aux autres disciplines des sciences sociales, voire des sciences de la nature ».

•2008-2010 : L'économie expérimentale et l'économie comportementale

•2010- ... : théories sur les inégalités (Piketty, Zucman, ...) et sur la pauvreté (Duflo, Banerjee, ...)

2. *Les mécanismes des effets de mode*

Effet de réseau : publier dans une veine à la mode = plus de citations

Financements : NSF, ERC, fondations privilégient certains thèmes (ex. climat, IA, inégalités)

Effet « prix Nobel » : un Nobel légitime un champ pour 10–15 ans

Crises : 1929 → keynésianisme ; 2008 → critique des modèles d'équilibre général dynamique stochastique (DSGE) ; COVID → économie de la santé.

Notons que dans l'enseignement, les programmes suivent les modes... avec retard

- Les manuels (Mankiw, Blanchard) mettent 5 à 10 ans à intégrer une nouvelle mode
- Les programmes de licence/master sont contraints par les référentiels (ex. MESR en France),

et qu'on perçoit actuellement des signes de modes émergentes :

Économie de l'IA et productivité

Économie du climat et transition juste

Économie de la santé post-Covid

Crypto-économie et finance décentralisée (Defi)

Économie géopolitique (découplage USA-Chine, chaînes d'approvisionnement)

IX. LA QUESTION DU RISQUE DE BIAIS IDEOLOGIQUES

D'abord, rappelons-nous le point de vue de Joan Robinson (1903-1983)

Économiste britannique post-keynésienne, formée aux principes d'économie politique d'Alfred Marshall et nourrie non seulement de l'œuvre de Keynes mais aussi de celles de Marx et de Kalecki, non conformiste, hétérodoxe, très honnête intellectuellement qui n'a pas eu le prix Nobel sans doute parce qu'elle était une femme et avait un franc-parler (elle considérait que les économistes tels que Paul Samuelson qui ont tenté de réconcilier la théorie keynésienne avec la théorie néoclassique étaient des « keynésiens bâtards »)

Pour J. Robinson (*Philosophie économique*, Gallimard ;1967), l'idéologie traduit des sentiments qui nous guident dans nos comportements ; elle est aussi une façon de se positionner en se rattachant à un paradigme scientifique ou à une école de pensée. Mais ce faisant comment peut-on éviter de tomber dans le piège de l'absurde ? Par exemple, affirmer que l'investissement public, même s'il est plus bénéfique (en termes d'emploi et d'activités sous-jacentes), ne doit pas être préféré à l'investissement privé relève de l'idéologie du laisser-faire. Que faire alors pour se débarrasser de l'idéologie ou, tout au moins, en limiter ses effets et agir en connaissance de cause ? Tout d'abord, l'économiste doit être conscient qu'il est imprégné, comme le sont tous ses semblables, de moult considérations idéologiques. Il doit par conséquent être modeste : « Aucune théorie économique ne nous donne des réponses toutes faites. Si nous suivons aveuglément une théorie, elle nous induira en erreur. Pour faire un bon usage d'une théorie économique, il faut d'abord faire la part entre les éléments de propagande et les éléments scientifiques qu'elle renferme, ensuite, à l'épreuve des faits, voir jusqu'à quel point l'élément scientifique semble convaincant et, enfin, l'accorder à nos propres opinions politiques. L'objectif de l'étude de l'économie n'est pas d'acquérir un ensemble de réponses toutes faites aux questions économiques, mais d'apprendre à éviter de se laisser induire en erreur par les économistes » (Joan Robinson, 1951).

Le chercheur en économie pourra relativiser ses préjugés moraux et idéologiques s'il ouvre son projet de recherche à d'autres disciplines. Un raisonnement économique est incapable de rendre compte des problèmes économiques et d'y apporter des solutions. Tout problème économique présente des aspects

politiques, sociaux, humains qui ne sont pas réductibles « au savoir agréable du calcul algébrique ». L'usage sans mesure des mathématiques appauvrit la méthode, mais renforce les composantes idéologiques « démontrant » par l'abstraction statique que l'économie marcherait mieux si, dans la réalité, elle n'est pas ce qu'elle est. La disparition du concret social enlève la substance à l'objet étudié. L'introduction du temps et des institutions est indispensable dans la réalisation d'un projet de recherche et à la construction d'une méthode en économie politique. L'absence de toute référence à l'histoire, elle-même traitée par sa propre méthode à laquelle s'ajoutent des considérations géopolitiques, économiques, juridiques, etc., ainsi qu'aux règles de jeu définies par les institutions (essentiellement étatiques) entrave la compréhension de l'économie (ou du fait économique) étudiée. Les approches néoclassiques qui lissent la société et la soustraient de son histoire sont sans utilité pour l'analyse des problèmes contemporains. Ce qui est aussi un choix idéologique de leur part.

La théorie économique dominante est critiquée parce que fondée sur des a priori (exemple, l'hypothèse d'un comportement des individus guidé par le principe de maximisation de l'utilité) ; ce qui n'est pas anodin : plus l'analyse économique semble naïve, plus son apparente scientificité augmente et contribue mieux à l'argumentation politique dans l'ordre établi (exemple, le principe de la « division du travail » sert à justifier des politiques qui portent atteinte aux efforts de développement de certains pays). Mais une fois reconnu le conditionnement de l'analyse par des intérêts de classe ou des intérêts nationaux, la nécessité de la politique économique trouve sa justification. De la recherche à l'analyse et à la politique le pont est ainsi jeté. La science économique se réduirait-elle alors à la « simple » économie politique ? « Économie politique », parce que la politique est le choix des buts à atteindre et elle est aussi le choix des moyens à développer et à mettre en œuvre pour réussir.

La méthode de recherche en économie ne peut être détachée ni de la compréhension globale des processus sociaux que l'on se propose d'analyser (d'où l'ouverture aux disciplines connexes) ni de l'idéologie, des acquis théoriques, des visions politiques et sociales des chercheurs. Des intérêts et des préjugés politiques sont en jeu dans toute discussion des questions concrètes. D'autant que les modèles économiques ne peuvent résister à l'épreuve du temps. Ce constat ne signifie pas que la recherche économique (et la théorie) est inutile. Sa première utilité réside dans le fait qu'elle contribue à formuler des hypothèses relatives au fonctionnement du monde qui nous entoure. Si les réponses aux questions posées par ces hypothèses ne peuvent être claires et précises, il est du devoir de l'économiste de se construire un modèle d'analyse plausible, de le confronter à l'observation, puis de l'affiner pour mieux préciser ses concepts. L'autre utilité de la recherche en économie « consiste à satisfaire les exigences de l'idéologie » (J. Robinson) ; c'est sur ceci que le chercheur a des comptes à rendre.

Cela dit, l'économie se veut positive (description du réel) et normative (prescription), et l'idéologie s'infiltré surtout dans la deuxième.

Preuves empiriques de biais idéologiques :

- 1) *L'article de Daniel B. Klein et Charlotta Stern dans « A Journal of Politics and Society », vol. 17 de 2005 : « Professors and their politics : The policy views of social scientists » (Les professeurs et leurs opinions politiques : les points de vue des chercheurs en sciences sociales)*

En voici le résumé :

« Les chercheurs en sciences sociales votent massivement démocrate, et l'hégémonie démocrate s'est considérablement accrue depuis 1970. De plus, les préférences politiques d'un large échantillon de membres d'associations savantes en anthropologie, économie, histoire, philosophie du droit et politique, science politique et sociologie confirment généralement les hypothèses concernant la correspondance entre l'identification partisane et les idéaux gauche/droite ; toutefois, de manière générale, les universitaires, qu'ils soient démocrates ou républicains, sont plus favorables à l'intervention de l'État que ne le suggèrent ces idéaux. Les variations d'opinions politiques sont moins marquées chez les démocrates que chez les républicains. La diversité idéologique (mesurée non seulement par le comportement électoral, mais aussi par les opinions politiques) est de loin la plus

importante en économie. Les chercheurs en sciences sociales qui s'écartent des idées de gauche sont tout aussi susceptibles d'être libertariens que conservateurs ».

- 2) *Les mêmes auteurs ont publié l'année suivante une note de recherche, « Research Note : Political Scientists' Policy Views and Voting* (Note de recherche : Opinions politiques et vote des politologues), dont voici le dernier tableau qui indique les résultats d'une enquête menée en 2003 auprès de 1000 membres américains de l'American Political Science Association (APSA) à partir d'une liste de membres générée aléatoirement. L'objectif principal de cette enquête est d'étudier l'évolution des opinions politiques individuelles au fil du temps. Le questionnaire demande aux répondants d'indiquer leurs opinions politiques à l'âge de 25 ans, puis leurs opinions actuelles.

Voici le dernier tableau de résultats :

Voting Behavior from the Six Fields
TABLE 5
Voting behavior of the associations studied (N=1678)

	Dem (%)	Green (%)	Liber (%)	Repub (%)	Misc. (%)	No Resp. (%)	Total (100%)
Anthropology	295 (84.3)	6 (1.7)	1 (0.3)	19 (5.4)	20 (5.7)	9 (2.6)	350
Economics	152 (57.8)	2 (0.8)	7 (2.7)	61 (23.1)	18 (6.4)	24 (9.1)	264
History	231 (77.8)	2 (0.7)	0 (0.00)	38 (12.8)	17 (5.7)	9 (3.0)	297
Philosophy (Political and Legal)	82 (76.6)	2 (1.9)	4 (3.7)	11 (10.3)	4 (3.7)	4 (3.7)	107
Political Science	238 (77.0)	2 (0.6)	4 (1.3)	43 (13.9)	13 (4.2)	9 (2.9)	309
Sociology	288 (82.1)	8 (2.3)	0 (0.00)	18 (5.1)	19 (5.4)	18 (5.1)	351
Total	1286 (76.6)	22 (1.3)	16 (1.0)	190 (11.3)	91 (5.4)	73 (4.4)	1678

- 3) *L'article de Matthew Gentzkow et Jesse M. Shapiro* (Econometrica, vol 78, n°1 de janvier 2010) : « What drives Media Slant? Evidence from u.s. daily Newspapers » (Qu'est-ce qui influence l'orientation des médias ? Analyse de la presse américaine par des quotidiens) :

Résumé : « Nous avons élaboré un nouvel indice d'orientation médiatique mesurant la similarité du langage d'un organe de presse avec celui d'un élu républicain ou démocrate au Congrès. Nous avons estimé un modèle de demande de journaux intégrant explicitement cette orientation, déterminé l'orientation qui serait adoptée si les journaux maximisaient indépendamment leurs profits, et comparé ces points de maximisation des profits aux choix réels des entreprises. Nos résultats montrent que les lecteurs manifestent une préférence économiquement significative pour les informations partageant leurs opinions. Les entreprises réagissent fortement aux préférences des consommateurs, qui expliquent environ 20 % de la variation de l'orientation mesurée dans notre échantillon. En revanche, l'identité du propriétaire d'un journal explique une part beaucoup plus faible de cette variation ».

- 4) *L'article « Sustainability scientists' critique of neoclassical economics »*, écrit en juillet 2024 par Mark Diesendorf et quatre autres auteurs australiens (et paru à « Cambridge University Press ») ne se contente pas de critiquer fortement la théorie économique néoclassique mais également sa connivence avec le néolibéralisme, ce qui nuit au développement durable et à la réduction des inégalités, et il propose qu'on dépasse ses contenus à la fois en microéconomie et en macroéconomie en s'ouvrant à la transdisciplinarité.

Voici sa présentation très intéressante en ce qu'elle comporte deux volets complémentaires :

« Résumé non technique. La théorie de l'économie néoclassique (ENC) et la pratique de l'économie néolibérale constituent ensemble l'un des principaux moteurs de la destruction de l'environnement et des injustices sociales. Nous examinons de manière critique dix hypothèses clés qui fondent l'ENC, ainsi que quatre autres affirmations. Chacune d'elles ne satisfait pas à une ou plusieurs exigences fondamentales de la démarche scientifique. Par conséquent, l'ENC est fondamentalement erronée, irrationnelle au sens commun du terme, et ne devrait pas servir de guide aux politiques publiques. Étant une construction sociale, l'ENC peut être remplacée par un cadre conceptuel interdisciplinaire compatible avec le développement durable et la justice sociale.

Résumé technique. L'économie néoclassique (ENC) est largement considérée comme fournissant une justification théorique à des notions néolibérales telles que “les gouvernements devraient minimiser la réglementation et les dépenses publiques, et donc laisser les principales décisions socio-économiques et environnementales au marché“. De nombreuses études montrent que l'ENC est largement responsable de la destruction de l'environnement et des inégalités sociales. L'économie néoclassique (EN) étant présentée comme une science et ayant emprunté une terminologie (sans en reprendre le contenu) à la physique, nous examinons de manière critique ses hypothèses fondamentales et quatre autres affirmations, du point de vue de scientifiques des sciences naturelles et d'un économiste écologique, tous deux chercheurs en développement durable. Cet article définit l'EN de deux manières : comme une structure théorique pour l'économie basée sur (1) les hypothèses d'individualisme méthodologique, d'instrumentalisme méthodologique et d'équilibration méthodologique, et (2) les trois hypothèses susmentionnées ainsi que sept autres hypothèses courantes de l'EN. Nous constatons que chaque hypothèse et affirmation ne satisfait pas à une ou plusieurs exigences fondamentales de la pratique scientifique, telles que la confirmation empirique, des hypothèses sous-jacentes crédibles ou empiriques, la cohérence avec les sciences du système Terre et la cohérence interne. L'analyse de sensibilité est rare et la capacité de prédiction fait défaut. Par conséquent, nous recommandons de réformer la microéconomie néoclassique et d'abandonner la macroéconomie néoclassique, en les remplaçant par un domaine transdisciplinaire tel que l'économie socio-écologique.

Le 2^{ème} tableau a retenu particulièrement mon attention :

Table 2. Key hypotheses and claims of NCE with concise refutations

Hypothesis H or claim C	Concise critique
H1 Human economic behavior can be described by the <i>Homo economicus</i> model	Refuted by scientific findings in anthropology and sociology that 'cooperation and competition coexist in all societies known to mankind' (Blaug, 1992, pp. 45–46; Molina et al., 2017), and in experimental psychology (Greene, 2013). See also Urbina and Ruiz-Villaverde (2019). The field of behavioral economics, which is mostly empirical psychology, was developed because of the inadequacies of H1.
H2 Methodological individualism	Individual decisions cannot be separated from social influences (Arrow, 1994; Hodgson, 2007). In particular, methodological individualism cannot address effectively major global problems such as climate change, war, limited global resources, poverty and pandemics, or derive macroeconomics from micro. These involve complex socioeconomic and political systems in which the whole is greater than the sum of its parts, i.e., they have emergent properties (Discussed below)
H3 Utility is the sole motivation for an individual, assumed to be <i>Homo economicus</i> , to purchase a good or service in a market. Maximizing an individual's utility can be used to derive an individual consumer's demand for a good or service, as a function of income and price (Rittenberg & Tregarthen, 2012).	Psychological and sociological studies show that any human behavior, economic or non-economic, is influenced by many factors in addition to the concept of utility. (Discussed below)
H4 The natural environment can be separated from the economic system, treated as external to the production of goods, services and wastes, and protected by pricing alone.	NCE's assumption, that, for practical purposes, the natural environment is an infinite resource and an infinite reservoir for waste, is refuted by the findings of Earth System Science that six out of nine planetary boundaries have been exceeded (Stockholm Resilience Centre, 2022). (Discussed below)
H5 Supply-demand curves determine the price of a product.	NCE theory of supply-demand curves is based on six assumptions, most of which are unrealistic. Furthermore, the assumption of an upward sloping supply curve as a function of price has been refuted by an empirical study of 200 US firms. Macroeconomics cannot be derived from supply-demand curves in microeconomics. (Discussed below)
H6 Efficient markets hypothesis, i.e. the market price of shares incorporates all known information about them and they trade at their fair market values on exchange.	H6 failed during the Global Financial Crisis (GFC) of 2008 and the COVID pandemic. Also disproved by successes of Warren Buffet and other investors who have consistently beaten the market. Furthermore, markets do not generally provide public goods.
H7 Methodological equilibration. Economic systems are generally in or near a state of 'general equilibrium' and this equilibrium is unique and stable.	H7 rests on several unrealistic assumptions about human behavior. Furthermore, it has been shown by some NC economists that general equilibrium cannot in general be unique or stable. H7 failed during GFC & COVID. (Discussed below)
H8 A highly idealized state of the economy called 'Pareto efficient' or 'Pareto optimal' is the most economically efficient.	The hypothetical Pareto efficient economy is characterized by five assumptions, none of which is realistic. In a real economy with imperfect markets, 'second best' theory (Lipsey & Lancaster, 1956) shows that government intervention can lead to more efficient outcomes. (Discussed below)
H9 Government budget deficits are generally inflationary and therefore must be avoided.	Empirical evidence confirms elementary accounting that, in countries with monetary sovereignty, government budget deficits are not necessarily inflationary. (Discussed below)
H10 Methodological instrumentalism: NCE's economic theories seek empirical correlation but not cause	Hence they don't elucidate the system or predict. (Discussed below)
C1 Inflation is best handled by monetary policy, i.e. central bank manipulating interest rates.	C1 depends on three equations which are not generally true. (Discussed below)
C2 GDP is a meaningful measure of wellbeing or welfare of society; hence continuing growth in GDP is desirable in countries with high average incomes.	The well-known limitations of GDP as a proxy for wellbeing are ignored by many NC economists. Studies in ecological economics and climate science indicate that continuing growth in consumption is unsustainable and does not necessarily enhance welfare. (Discussed below)
C3 Subsidies to the rich benefit the poor and the economy at large. Another version is: wealth trickles down from the rich to the poor. (Not all NC economists accept this claim.)	A recent comprehensive study of 18 OECD countries between 1965 and 2015 found that specific tax cuts for the rich were correlated with higher income inequality and there was no effect on economic growth and unemployment in both the short- and medium-term (Hope & Limberg, 2022). (Discussed below)
C4 The economic impacts of substantial global heating (3–6 °C) would be trivial. (While many NC economists reject this claim as citizens, very few contradict it as economists.)	These claims rest on flawed assumptions and have been refuted by climate scientists and 'heterodox' economists. (Discussed below)

5) *L'article de George J. Borjas et Nate Breznau*, publié lors du 2^{ème} semestre 2025 et paru en janvier 2026 dans « Science Advances » (<https://www.science.org/doi/epdf/10.1126/sciadv.adz7173>), intitulé : « Ideological bias in the production of research findings », dont voici le résumé :

« Lorsqu'ils étudient des sujets d'intérêt politique, les préférences politiques des chercheurs peuvent influencer leurs décisions analytiques et l'interprétation des résultats. Détecter ce biais est complexe car le processus de recherche ne s'inscrit généralement pas dans un cadre expérimental observé. Notre étude exploite l'opportunité d'observer 158 chercheurs travaillant indépendamment au sein de 71 équipes lors d'une expérience. Après avoir été interrogés sur leur position concernant la politique d'immigration, ils ont utilisé les mêmes données pour répondre à la même question empirique : l'immigration a-t-elle un impact sur le soutien public aux programmes de protection sociale ? Les chercheurs ont estimé 1 253 modèles de régression alternatifs, et les impacts estimés variaient d'un impact fortement négatif à un impact fortement positif. Nous constatons que les équipes composées de chercheurs favorables à l'immigration ont estimé des impacts plus positifs de l'immigration sur le soutien public aux programmes sociaux, tandis que les équipes défavorables à l'immigration ont estimé des impacts plus négatifs. Ces différences s'expliquent par le fait que les différentes équipes ont adopté des spécifications de modèle différentes. Les choix méthodologiques sous-jacents constituent le mécanisme par lequel l'idéologie intervient dans le processus d'estimation des paramètres ».

6) *L'article de Thomas Mayer*, de l'Université de Californie, « Le rôle de l'idéologie dans les désaccords entre économistes, analyse quantitative », publié au début des années 2000 :

En voici l'introduction et la conclusion :

« L'économie a longtemps souffert de l'accusation d'être avant tout une idéologie déguisée en science, ou du moins d'être fortement influencée par les préférences idéologiques de ses praticiens. Et cette accusation ne provient pas seulement des observateurs extérieurs au domaine et des hétérodoxes. Ainsi, à propos de la politique de stabilisation, Franco Modigliani (1977, p. 10) écrivait : "Il ne fait aucun doute que les jugements de valeur jouent un rôle majeur dans les divergences entre économistes... les jugements de valeur finissent par influencer l'évaluation des paramètres et des données que nous prenons en compte". De même, selon James Tobin (1976, p. 336) : "Les recommandations politiques typiquement monétaristes découlent moins de résultats théoriques, voire empiriques, que de jugements de valeur spécifiques." En revanche, Milton Friedman (1953, p. 5) soutenait que les désaccords sur la politique économique entre citoyens désintéressés étaient principalement dus à des désaccords sur l'économie positive, et non à des désaccords sur les valeurs. Il n'est pas irrationnel pour les économistes de laisser leurs préférences idéologiques influencer leurs choix politiques. Comme tout un chacun, ils peuvent tirer profit de la défense de certaines politiques par attachement préalable à celles-ci, parce que les personnes dont ils apprécient l'opinion ont tendance à préférer celles qui partagent leurs choix, ou encore parce que défendre certaines politiques leur permet de se percevoir comme des personnes bienveillantes et empathiques (ou, au contraire, pragmatiques et réalistes). De plus, adapter son interprétation des données relatives à certaines valeurs des paramètres facilite parfois l'ajustement de ses positions politiques. Le coût de laisser de telles considérations influencer sa pensée réside dans le malaise qui accompagne la dissimulation de sa propre honnêteté et de son manque de franchise. Un comportement rationnel exige que ces avantages et ces coûts soient équilibrés à la marge.

Récemment, Victor Fuchs, Alan Krueger et James Porterba (1998) ont utilisé un sondage d'opinion auprès d'économistes du travail et d'économistes du secteur public pour étudier empiriquement l'influence de l'idéologie en économie. Ils concluent que la relation entre les jugements de valeur et les préférences politiques est « bien plus forte » que celle entre les paramètres économiques pertinents et les choix politiques, et que les préférences de valeur ont un effet statistiquement significatif, quoique faible, sur les estimations des paramètres économiques par les économistes (Fuchs et al., 1998, p. 1401). À l'instar de ces auteurs, je démontre dans cet article un faible effet des jugements de valeur sur les estimations des paramètres, mais je le quantifie plus précisément. Par exemple, sauf lorsqu'ils utilisent la variable qu'ils construisent pour mesurer les valeurs libérales, leur article enregistre les corrélations et le pourcentage de coefficients significatifs sans préciser si le signe de ces coefficients correspond à une quelconque distinction libérale-conservatrice attendue. À l'inverse, cet article utilise une dichotomie explicite libéral-conservateur et ne considère comme valides les hypothèses de biais idéologique que les coefficients significatifs dont les signes sont compatibles avec cette dichotomie. Il distingue également une version faible de l'hypothèse de biais idéologique, validée par les données, d'une version forte, invalidée par celles-ci. Il montre en outre que, du moins pour les questions abordées ici, les différences d'appréciation de l'efficacité des politiques publiques influencent les estimations des paramètres au moins autant, sinon plus, que les jugements de valeur. Pour ce faire, il utilise, outre les données de Fuchs et al., une nouvelle enquête d'opinion menée auprès d'économistes universitaires, spécifiquement conçue (contrairement à l'enquête de Fuchs et al.) pour traiter la question du biais idéologique.

(...)

Le verre n'est ni plein ni vide. Mais il est plus proche du plein. L'appartenance des économistes à une idéologie libérale ou conservatrice, telle que définie ici par des questions de jugement de valeur et d'efficacité gouvernementale, tend à influencer leurs estimations des paramètres économiques et leurs choix politiques – les jugements sur l'efficacité gouvernementale jouant un rôle au moins aussi important que les jugements de valeur. Cependant, cela n'explique qu'une infime partie des désaccords entre économistes concernant les paramètres économiques, ou du moins concernant les paramètres abordés ici. Cela n'est pas surprenant pour deux raisons.

Premièrement, dans leurs jugements de valeur, les économistes ne suivent pas rigide­ment une ligne de parti conservatrice ou libérale simpliste.

Deuxièmement, la relation entre les paramètres et les choix politiques est suffisamment souple pour que les économistes puissent préconiser un ensemble concerté de politiques libérales ou conservatrices sans avoir à faire de même concernant les paramètres économiques.

Cela ne signifie pas nécessairement que les économistes sélectionnent leurs paramètres entièrement, ni même en grande partie, sur la base de preuves scientifiques objectives. D'autres biais, comme le désir de défendre des positions déjà publiées, une réticence générale à changer d'avis, la loyauté envers son école doctorale ou ses amis, la réticence à lire ou à accepter les travaux de ceux qui ont des opinions divergentes, une préférence pour les techniques les plus récentes ou, au contraire, pour les seules techniques simples que l'on maîtrise déjà, pourraient tous jouer un rôle important. Mais il s'agit là d'une autre question qui ne peut être résolue que par des études de cas ».

7) *L'article de Hendrik P. van Dalen, « L'importance des valeurs des économistes en science économique », publié en août 2019.*

Voici son introduction et sa conclusion :

« Les économistes ont été formés à considérer leur science comme neutre, exempte de tout jugement de valeur. L'économie s'intéresse à « ce qui est » plutôt qu'à « ce qui devrait être » (Coats 1964 ; Heilbroner 1973 ; Colander 2001). Cette position découle en grande partie de la lecture de l'ouvrage classique de Lionel Robbins, *Essai sur la nature et la signification de la science économique* (1932). Pourtant, les économistes formulent des recommandations politiques impliquant des jugements de valeur, ou du moins invoquent tacitement des principes éthiques dans leurs prises de position (Heilbroner 1973 ; Wight 2017), et certains de leurs jugements peuvent être involontairement influencés par leurs valeurs personnelles. De par sa nature tacite, il est difficile de déterminer si les valeurs ont réellement une incidence, c'est-à-dire comment les économistes pondèrent leurs valeurs dans leurs jugements. À ma connaissance, cet article est le premier à expliciter la structure de valeurs personnelle des économistes (dans la lignée des travaux du psychologue social Schwartz (1994)). Nous examinons ensuite comment ces valeurs influencent les déclarations et les attitudes relatives aux principes méthodologiques en économie.

L'imbrication des faits, de la théorie et des valeurs est une pratique courante chez la plupart des économistes lorsqu'ils analysent une situation ou formulent des recommandations politiques. Il s'agit là de l'essence même de l'économie politique, telle que John Neville Keynes (1891) décrivait cette zone grise entre économie positive et économie normative. Dans ce domaine, les valeurs jouent un rôle prépondérant (Colander et Su, 2015). Pourtant, ces observations ne semblent pas partagées par la majorité des économistes. Certains attribuent ces angles morts à une formation historique insuffisante chez les économistes modernes (Blaug, 2001 ; Colander, 2011) ou à un certain mépris de la méthodologie économique (Lawson, 1994). Ou peut-être parce que les professionnels les mieux placés pour étudier cet aspect – les méthodologues économiques – se contentent de critiquer les économistes. De fait, le constat amer de Hausman (1989) sur l'état de la méthodologie économique est directement lié à ce point et reflète les intentions du présent article : « Bien que les méthodologues puissent trouver matière à critiquer, ils feraient mieux de commencer par comprendre aussi parfaitement que possible comment les économistes travaillent et pourquoi ils agissent comme ils le font. »

La plupart des économistes affirment que leurs jugements et leurs conseils reposent sur la science, sans faire appel à aucun jugement de valeur. Autrement dit, les valeurs n'entrent pas en ligne de compte, car cela les rendrait moins « scientifiques » et laisserait entendre que la politique économique n'est qu'une question de goût. Cet article s'efforce de mettre en lumière le rôle des valeurs dans la formulation d'affirmations positives et normatives sur l'économie, ainsi que dans l'explication des attitudes à l'égard des principes méthodologiques et des normes scientifiques. Il s'inscrit donc pleinement dans l'esprit du constat de Hausman (1989). Lorsque l'économie est le domaine d'activité principal des économistes, on peut tirer de précieux enseignements de l'essor de l'économie de l'économie ou de la sociologie de la connaissance. De nombreux auteurs ont, au fil du temps, apporté des éclairages sur le fonctionnement de la profession d'économiste, abordant des sujets aussi variés que la sociologie et la structure

institutionnelle de cette profession (Frey et Eichenberger 1993 ; Coats 1997 ; Coats 2005 ; Fourcade 2006 ; Fourcade 2009), la constitution d'un consensus parmi les économistes (Frey et al. 1984 ; Gordon et Dahl 2013), l'étude des économistes d'élite et de leur formation (Klamer et Colander 1990 ; Colander 2005), ou encore l'influence de la formation économique sur les comportements (Frey et Meier 2003). Cependant, aucune de ces études n'a abordé directement la question de la mesure des valeurs des économistes. Dans les ouvrages modernes de méthodologie économique (Boumans et Davis 2015), la question de l'économie empreinte de valeurs est un sujet important, mais les preuves empiriques de son impact sur la profession d'économiste font cruellement défaut. En bref, cet article s'intéresse à une lacune de la littérature économique susceptible d'améliorer notre compréhension des pratiques des économistes.

La méthode d'analyse repose sur une enquête menée auprès d'économistes travaillant aussi bien dans le milieu universitaire qu'en dehors, aux Pays-Bas. Ce pays, qui occupe une place de premier plan dans la hiérarchie économique européenne (Kalaitzidakis et al., 2003 ; Lubrano et al., 2003), pourrait servir d'étude de cas pertinente pour d'autres pays, car la plupart des universités hors de l'Ivy League nourrissent des ambitions similaires en matière de classement. Par ailleurs, il convient de souligner que l'économie dans les universités néerlandaises n'est plus une affaire exclusivement néerlandaise : 43 % du corps professoral en économie est composé de professeurs d'origine étrangère (Institut Rathenau, 2018) et la plupart des cours sont dispensés en anglais.

L'hypothèse nulle traditionnelle à tester est celle qui est tacitement enseignée en économie, à savoir que la science économique est exempte de jugements de valeur. Nous opérationnaliserons cette absence de jugements de valeur en postulant que les valeurs personnelles des économistes n'influencent pas leurs opinions ni leurs attitudes. Nous testerons cette hypothèse en nous concentrant sur deux ensembles de variables : (1) les déclarations positives ou normatives formulées par les économistes, telles qu'elles sont souvent utilisées dans les études sur le consensus ou le dissensus parmi les économistes (Frey et al., 1983 ; Alston et al., 1992 ; Fuller et Geide-Stevenson, 2007) ; et (2) leur attitude envers les principes méthodologiques en économie. La mesure des valeurs personnelles repose sur la caractérisation des valeurs de Schwartz (2012), une méthode fréquemment appliquée aux enquêtes européennes ou mondiales menées auprès de différents pays. Grâce à la disponibilité de ces données auprès de la population générale, la présente enquête auprès des économistes offre également la possibilité de comparer les différences entre les économistes et le citoyen moyen. On prétend parfois que les économistes se sont éloignés du grand public. Ils ont tendance à privilégier l'efficacité, alors que dans la pratique courante, les gens valorisent l'équité, comme l'a souligné Rees (1993). Certaines recherches mettent en évidence les divergences d'opinion entre profanes et économistes, mais aucune ne porte sur les différences de valeurs. Les travaux de Sapienza et Zingales (2013) montrent que l'opinion du grand public diffère sensiblement de celle des économistes sur les questions techniques. Cette divergence s'explique par le fait que les profanes se méfient de tous les aspects du raisonnement économique, notamment des acteurs tels que les gouvernements ou les intervenants du marché. Johnston et Ballard (2016) démontrent, dans un contexte différent, comment les économistes américains se heurtent à la méfiance lorsqu'il s'agit de sujets sensibles et controversés.

Cet article apporte trois contributions originales.

La première contribution de cette étude est que les valeurs personnelles des économistes diffèrent nettement de celles du citoyen lambda : en général, les économistes accordent moins d'importance aux traditions et aux règles, se soucient moins de l'environnement et sont davantage enclins à servir l'intérêt public. Ceci vaut aussi bien pour les économistes universitaires que pour les économistes appliqués. Toutefois, sur certains points, l'économiste universitaire se distingue de l'économiste appliqué. Notamment, la créativité, l'innovation et la réussite sont bien plus valorisées par l'économiste universitaire. Autrement dit, l'économiste universitaire est plus orienté vers l'épanouissement personnel que l'économiste appliqué.

La deuxième contribution est le constat que les valeurs ont leur importance dans l'élaboration des énoncés économiques, bien que leur influence soit quasi inexistante lorsqu'il s'agit d'énoncés relatifs aux questions monétaires.

Enfin, la troisième contribution démontre que les valeurs personnelles influencent également l'attitude des économistes universitaires envers les principes méthodologiques et l'importance accordée à certaines hypothèses de la théorie économique. Les économistes égocentriques qui valorisent la « réussite » sont

plus susceptibles d'adhérer aux conceptions « dominantes » de l'économie en tant que science : ils raisonnent uniquement en termes d'efficacité, croient que le savoir économique est objectif et produit de manière transparente, et partagent la vision de Friedman (1953) sur l'économie positive. De plus, ils accordent une importance accrue à l'hypothèse de rationalité et de concurrence parfaite.

La structure de cet article est la suivante. La section suivante examine comment les valeurs des économistes peuvent influencer leur vision du monde et leur attitude envers les principes scientifiques appliqués à l'économie. La section suivante présente la méthode et les données utilisées pour tester la relation entre les valeurs et les énoncés économiques et méthodologiques, suivie des résultats de ces tests. La dernière section conclut par un bref résumé et une discussion.

(...)

Les économistes sont souvent perçus par le grand public comme un groupe querelleur qui se contente de diverger. Comprendre l'univers des économistes et les forces qui influencent leurs choix est pourtant essentiel pour quiconque cherche à appréhender l'évolution de la science économique et des politiques économiques. Cet article adopte une approche novatrice et exploratoire en évaluant l'influence des valeurs (personnelles) des économistes sur leur vision de la méthodologie et de l'état de l'économie.

Trois conclusions principales se dégagent.

Premièrement, les valeurs personnelles des économistes diffèrent de celles du citoyen lambda. En particulier, les économistes accordent une plus grande importance à la défense de l'intérêt public et sont moins attachés au statu quo. Autrement dit, ils ne valorisent ni les règles ni les traditions, et l'économiste universitaire, quant à lui, valorise davantage la créativité que le citoyen lambda ou l'économiste appliqué.

Deuxièmement, les valeurs personnelles jouent un rôle déterminant dans la plupart des propositions économiques, qu'elles soient positives ou normatives, relatives aux questions économiques. Indirectement, ces résultats confirment ce que Gunnar Myrdal a toujours affirmé : « Il n'y a pas d'opinion sans point de vue. » En particulier, la valeur accordée au service de l'intérêt public influence fortement la perception du fonctionnement du monde et des changements qu'il convient d'opérer. Ce n'est qu'en matière de politique monétaire que les valeurs semblent avoir moins d'importance.

Troisièmement, sur le plan méthodologique, il apparaît que les économistes qui valorisent la performance sont ceux qui sont le plus enclins à adopter les principes méthodologiques dominants en économie : une pensée axée principalement sur l'efficacité, la rationalité et la concurrence, la conviction que la connaissance économique est objective et produite de manière transparente, et l'adhésion à la conception de l'économie positive défendue par Friedman ».

(...)

Ces résultats ne sont pas sans limites et doivent être interprétés avec prudence. En particulier, les valeurs personnelles mesurées dans cet article sont considérées comme exogènes. Compte tenu de la vaste expérience acquise grâce à l'approche de Schwartz en matière de valeurs, cette hypothèse semble raisonnable, mais la question de la formation des valeurs ne doit pas être négligée. Par exemple, nous avons constaté que les économistes diffèrent, sur certains points cruciaux, du citoyen lambda, mais la question intrigante est de savoir comment les économistes ont adopté ou acquis leurs valeurs. Est-ce le fruit de la socialisation ou d'une auto-sélection ? Gandal et al. (2005) apportent des éléments de preuve concernant les valeurs des étudiants, suggérant que l'auto-sélection est présente dans les études d'économie, où l'épanouissement personnel est davantage valorisé que le service des intérêts d'autrui. Cependant, ils n'abordent pas la question de la socialisation aux valeurs du groupe dominant ni celle de l'expérience éducative. Il existe une abondante littérature expérimentale portant sur le fonctionnement cognitif des étudiants, qui semble indiquer que les forces de sélection et de socialisation sont à l'œuvre (Carter et Irons, 1991 ; Frey et Meier, 2003).

Bien que le portrait des économistes présenté dans cet article se limite à un instant T, les résultats sont intrigants et méritent d'être approfondis. Ils peuvent éclairer, remettre en question et renforcer certaines idées reçues sur le fonctionnement du monde économique. En conclusion, je souhaite formuler deux remarques sur les implications possibles de ces résultats.

Tout d'abord, la divergence de valeurs entre les économistes universitaires et le citoyen lambda permet de comprendre pourquoi les économistes, même les plus bien intentionnés, peinent à convaincre le grand

public. Par exemple, Barr et Diamond (2009) ont analysé les compétences nécessaires à l'élaboration d'une réforme des retraites crédible. Trop souvent, ces réformes se limitent à des problématiques techniques imposées d'en haut, alors que la communication et la mise en œuvre constituent une composante tout aussi essentielle à leur efficacité. Le fait que le citoyen moyen apprécie la stabilité et les traditions, tandis que l'économiste moyen cherche constamment à améliorer et à modifier le statu quo, est révélateur. Cela permet de comprendre pourquoi les économistes sont perçus comme des calculateurs arrogants, à l'instar des économistes politiques dépeints par Charles Dickens comme des scientifiques moroses.

Deuxièmement, les valeurs de « réussite » sont positivement corrélées à l'adhésion des économistes aux principes ou opinions dominants. Cette découverte, nouvelle et importante, suggère le lien entre la « science économique normale » et un type particulier d'économiste, centré sur ses propres accomplissements. Elle est importante car elle pourrait éclairer les préoccupations des spécialistes (Colander 2011 ; Osterloh et Frey 2015 ; Heckman et Moktan 2018) quant à l'évolution de la nature de l'économie et à sa focalisation accrue sur des questions internes. La culture de la publication à tout prix, devenue le principal mécanisme de sélection de nombreuses disciplines scientifiques, semble être un facteur déterminant. L'économie a, plus que toute autre discipline, tendance à privilégier les publications et les citations comme indicateurs de la qualité des idées. Osterloh et Frey (2015) exhortent les universités à se détourner de ces systèmes de classement, car ils finissent par substituer un « goût pour la science » à un « goût pour la publication ». Le terme « goût » est ici tout à fait approprié, car il suggère que les valeurs sont essentielles au bon fonctionnement de la science. La science présente cette particularité unique : les biens publics sont produits par des individus incités à produire des connaissances grâce à un système de récompense non marchand qui fait appel à leur motivation intrinsèque (Dasgupta et David, 1994). Naturellement, les économistes sont influencés par un ensemble de valeurs. Or, en faisant des publications et des citations la seule monnaie d'échange valable en science, un système de récompense non marchand est remplacé par un système marchand. Dans ces conditions, il ne faut pas s'étonner de voir se matérialiser les conséquences imprévues d'une telle culture du « publier ou périr ». Le mimétisme pourrait être la conséquence de la volonté des jeunes économistes ambitieux de s'adapter à leur environnement et de suivre les règles et coutumes qui augmentent leurs chances de publication dans des revues prestigieuses ou d'obtention de subventions. Les économistes qui privilégient et recherchent la réussite individuelle sont peut-être aussi ceux qui rechignent à agir dans l'intérêt public, car les tâches ou emplois d'intérêt général ne leur valent généralement pas la reconnaissance que les doyens, soucieux de leur propre classement, souhaiteraient leur accorder. L'une des conséquences pourrait être une modification du système de valeurs des économistes, chacun étant presque contraint d'adopter une attitude de « performeur », ce qui pourrait entraîner une plus grande homogénéité du groupe. Le principal danger de cette tendance à l'homogénéisation réside dans l'uniformisation des approches, des perspectives et des conseils. Fourcade et al. (2015) et Heckman et Moktan (2018) ont constaté ces tendances et, comme le soulignent Heckman et Moktan : « Le système actuel de publication et de récompense n'encourage pas la créativité. Il retarde la publication et la diffusion des nouvelles idées. Il centralise le pouvoir entre les mains d'un petit groupe d'éditeurs, empêche la discussion ouverte et étouffe la dissidence et le débat ». C'est peut-être la vieille intuition et la mise en garde de Kerr (1975) qui refont surface dans le monde universitaire : quiconque veut atteindre A (c'est-à-dire la créativité) en récompensant B (c'est-à-dire la publication) n'atteindra pas A, mais finira par obtenir B ».

8) *L'article de James Manzi (Université d'Oxford), « The ideological orientation of academic social science research 1960–2024 » (L'orientation idéologique de la recherche universitaire en sciences sociales 1960–2024), publié dans « Theory and Science » le 16 mars 2026, (<https://link.springer.com/article/10.1007/s11186-026-09690-2>).*

En voici le résumé et la « discussion » proposée en guise de conclusion :

« Cette étude analyse environ 600 000 résumés d'articles de sciences sociales en langue anglaise, publiés entre 1960 et 2024, afin d'estimer l'orientation idéologique à long terme de la production de recherche

disciplinaire. Des modèles de langage à grande échelle (LLM) ont été appliqués à chaque résumé à l'aide d'un spectre idéologique américain fixe pour 2025, permettant un codage cohérent sur six décennies. Cinq principaux résultats se dégagent. Premièrement, environ 90 % des articles de sciences sociales politiquement pertinents étaient orientés à gauche entre 1960 et 2024, et la position politique moyenne de chaque discipline des sciences sociales était de centre-gauche chaque année durant cette période. Deuxièmement, toutes les disciplines ont montré un glissement à gauche entre 1990 et 2024. Troisièmement, les disciplines proches des politiques publiques ont généralement montré une légère modération à droite entre 1970 et 1990 environ, contrairement aux disciplines éloignées de ces politiques. Quatrièmement, les disciplines à orientation plus à gauche présentaient généralement une plus grande homogénéité idéologique. Cinquièmement, le contenu socioculturel était plus systématiquement orienté à gauche que le contenu économique, et cet écart s'est creusé au fil du temps. Des tests de robustesse, menés à l'aide d'un large éventail d'ensembles de données et de méthodologies analytiques alternatives, ont indiqué que ces résultats étaient peu susceptibles d'être des artefacts liés à des hypothèses idiosyncrasiques. Sur le plan méthodologique, l'étude démontre la capacité de la classification de textes basée sur le modèle linéaire mixte (LLM) à fournir une mesure idéologique fiable et à grande échelle sur la durée, une tâche auparavant impossible à réaliser avec le seul codage humain. Dans l'ensemble, l'analyse fournit la première preuve systématique et interdisciplinaire de l'orientation politique à long terme de la recherche en sciences sociales anglophones, révélant à la fois la persistance et l'intensification de ses tendances à gauche, en particulier dans les domaines socioculturels.

(...)

Cette étude propose la première analyse interdisciplinaire à grande échelle et sur le long terme (1960-2024) de l'orientation idéologique de la recherche universitaire anglophone en sciences sociales, à l'aide d'une classification textuelle basée sur le modèle LLM. En appliquant un cadre idéologique américain fixe de 2025 aux résumés historiques, elle produit une série chronologique cohérente qui révèle comment les travaux des décennies passées sont perçus par un observateur contemporain. Cette approche permet des comparaisons sur six décennies qui seraient impossibles si le codage reposait sur des catégories politiques contemporaines et fluctuantes.

Des travaux antérieurs ont montré que les professeurs de sciences sociales des universités américaines ont une tendance de gauche depuis des décennies. Cette étude étend ces résultats aux publications scientifiques : évalués dans un cadre de référence idéologique stable de 2025, les résumés anglophones en sciences sociales ont été systématiquement classés à gauche du centre pendant des décennies, et cette asymétrie s'est intensifiée au cours des trente dernières années, notamment sur les dimensions socioculturelles. Ces résultats ne doivent pas être interprétés comme une preuve irréfutable de biais idéologique. Ces résultats n'impliquent pas, en soi, une distorsion partisane ni la suppression de perspectives alternatives. Il est possible, par exemple, qu'une enquête approfondie et impartiale sur les phénomènes sociaux ait abouti à des conclusions qui se trouvent plus proches des points de vue libéraux que conservateurs. Il se peut également que certains sujets de recherche aient pris de l'importance au fil du temps et soient, de par leur nature, plus susceptibles d'être abordés d'une manière qui résonne avec les valeurs progressistes. Si les données révèlent clairement une orientation politique dans les publications, elles n'en dévoilent pas les mécanismes de production.

Ces résultats peuvent toutefois être replacés dans un contexte sociologique, comme l'éclaire leur dynamique selon deux axes : l'évolution de l'orientation idéologique générale au fil du temps et le clivage important et croissant entre l'orientation idéologique sur les questions économiques et celle sur les questions socioculturelles.

À la suite de l'Homo Academicus de Bourdieu (Bourdieu, 1988), les universités sont à la fois inscrites dans des champs politiques plus vastes et partiellement protégées par leurs propres logiques internes. Les théories de l'interaction champ-environnement (Fligstein & McAdam, 2012 ; Meyer & Rowan, 1977) prévoient que l'orientation idéologique de la recherche reflétera les changements politiques exogènes durant les périodes de forte perméabilité. À l'inverse, le modèle d'autosélection professionnelle de Gross (2013) suggère que, à mesure que la réputation politique d'un domaine se forge, sa composition idéologique se reproduit de plus en plus par le recrutement, réduisant ainsi sa sensibilité aux fluctuations

politiques à court terme. De manière générale, l'observation empirique selon laquelle le glissement à gauche a été principalement dû à l'arrivée de nouveaux universitaires plus à gauche dans le domaine, plutôt qu'à une évolution à gauche au cours de leur carrière, conforte fortement le modèle d'autosélection professionnelle. Il est toutefois plausible que, si cette autosélection s'est produite sur plus de six décennies, on puisse s'attendre à ce que les sciences sociales universitaires soient passées d'une interaction champ-environnement plus forte à une autosélection plus marquée. Autrement dit, les premières décennies devraient être plus sensibles au contexte politique, tandis que les décennies suivantes devraient présenter des schémas plus stables et renforcés de l'intérieur. C'est précisément ce que révèlent les données. La tendance générale – un net virage à gauche dans les années 1960, une modération dans les années 1970-1980, une dérive à gauche à partir de 1990 et une accélération après 2010 – correspond à une interprétation en deux phases. Les changements des années 1960 et 1980 sont cohérents avec une plus grande perméabilité du champ intellectuel à son environnement : le virage à gauche coïncide avec les mobilisations pour les droits civiques, contre la guerre et féministes, tandis que la modération ultérieure, plus marquée sur les questions économiques, accompagne la montée des régimes politiques axés sur le marché. La période post-1990, en revanche, se caractérise par une volatilité réduite et une dérive à gauche soutenue, cohérentes avec une dynamique d'autosélection et un champ intellectuel plus cloisonné. L'accélération de 2010, concentrée dans certaines disciplines, confirme l'intensification idéologique de la dernière décennie, mais apparaît davantage comme le prolongement d'une trajectoire de longue durée que comme une rupture. Les tendances observées au niveau disciplinaire confirment cette observation. La plupart des disciplines proches du pouvoir politique ont généralement connu une évolution en forme de « U », marquée par un glissement à gauche dans les années 1960, une modération à droite dans les années 1970-1980, puis un nouveau glissement à gauche par la suite. Ceci suggère une plus grande perméabilité au climat politique environnant durant les premières décennies, avec une homogénéité croissante à gauche après 1990. À l'inverse, les disciplines éloignées du pouvoir politique, dont les frontières avec les institutions politiques externes sont davantage influencées par les sous-cultures universitaires, ont affiché des trajectoires à gauche plus stables, cohérentes avec des niveaux plus élevés d'isolation interne et d'auto-renforcement tout au long de la période.

Mais pourquoi ce glissement à gauche a-t-il été si disproportionné pour les questions socioculturelles par rapport aux questions économiques ? L'expression « socio-libéral et économiquement conservateur » est une auto-description courante chez les Américains aisés et très instruits depuis des décennies (Page et al., 2013). Cette tendance a été qualifiée de « néolibéralisme progressiste » par Fraser (2019) et s'étend bien au-delà du monde universitaire : elle constitue une alliance entre les courants libéraux dominants des nouveaux mouvements sociaux (féminisme, antiracisme, multiculturalisme, écologisme et droits LGBTQ+) et les secteurs les plus dynamiques, prestigieux, « symboliques » et financiers de l'économie américaine (Wall Street, Silicon Valley et Hollywood) (Fraser, 2019, p. 11). Le positionnement nettement plus à gauche des chercheurs en sciences sociales sur les questions socioculturelles par rapport aux questions économiques leur a permis de rester des membres influents d'une coalition qui compte parmi les personnes les plus fortunées d'une société économiquement de plus en plus inégalitaire. Pour les universitaires, la structure de cette coalition se reflète précisément dans l'association d'une économie de gauche modérée et d'un progressisme socioculturel agressif, illustrée par les figures 7a et 7b.

Une limite importante de cette analyse réside dans le fait qu'elle n'examine pas les causes des schémas idéologiques observés. L'évolution de la prééminence des sujets, comme l'essor des recherches sur le changement climatique, la justice raciale et les questions de genre et de sexualité, a pu accroître la proportion de contenus à orientation idéologique de gauche. Les priorités éditoriales et de financement ont pu se déplacer vers des projets présentant certains cadres idéologiques. La croissance de sous-domaines aux thématiques intrinsèquement de gauche, notamment au cours des trente dernières années, a également pu jouer un rôle.

Empiriquement, l'analyse confirme la transition d'un domaine sensible aux cycles politiques externes vers un domaine où l'orientation idéologique se reproduit en interne. La méthodologie employée démontre que les masters en droit (LLM) permettent un codage idéologique cohérent et à grande échelle sur plusieurs décennies, ouvrant ainsi de nouvelles perspectives de recherche en sociologie de la connaissance. De futurs travaux pourraient étendre cette approche à l'échelle internationale, à d'autres langues ou à d'autres domaines académiques tels que les sciences humaines, les sciences, les technologies, l'ingénierie et les

mathématiques (STIM) ou le droit. L'intégration d'un codage qualitatif d'échantillons de textes pourrait également éclairer le contenu sous-jacent aux scores idéologiques, renforçant ainsi le lien entre mesure et théorie ».

X- Pour que les économistes soient utiles pour les pouvoirs publics, il faudrait qu'ils se comportent comme les plombiers avec leurs clients

L'idée de ce titre vient de la lecture du papier de recherche qu'a publié en 2017 **Esther Duflo, Prix Nobel d'économie** (en 2019), intitulé « L'économiste comme plombier ».

Voici le résumé que l'auteur en propose : « Alors que les économistes aident de plus en plus les gouvernements à concevoir de nouvelles politiques et réglementations, leur responsabilité s'accroît : celle de s'intéresser aux détails de l'élaboration des politiques et, ce faisant, d'adopter la mentalité d'un plombier. Les plombiers s'efforcent de prédire au mieux ce qui fonctionnera dans la réalité, conscients que des ajustements seront nécessaires, car nos modèles nous offrent très peu d'indications théoriques sur les détails qui auront une incidence (et sur la manière dont ils l'influenceront). Cet essai soutient que les économistes devraient sérieusement s'intéresser à la plomberie, dans l'intérêt de la société et de notre discipline ».

Voici la traduction (Google) du début du texte :

« Les économistes sont de plus en plus souvent sollicités pour aider les gouvernements du monde entier à concevoir de nouvelles politiques et réglementations. Cela leur confère la responsabilité d'avoir une vision d'ensemble, ou une conception générale, juste. Mais, de plus, lorsque ces conceptions sont mises en œuvre concrètement, ils ont la responsabilité de se concentrer sur de nombreux détails pour lesquels leurs modèles et théories n'offrent que peu d'indications.

Il y a deux raisons à cette nécessité de prêter attention aux détails.

Premièrement, il s'avère que les décideurs politiques ont rarement le temps ou l'envie de s'y consacrer et ont tendance à décider de la manière de les aborder en se basant sur leur intuition, sans trop se soucier des faits. Les économistes ne peuvent donc pas se contenter de laisser aux décideurs politiques le soin de résoudre tous ces problèmes après la remise de leur rapport : s'ils relèvent le défi d'influencer le monde réel, ils doivent non seulement donner des recommandations générales, mais aussi s'intéresser aux détails.

Deuxièmement, des détails que nous, économistes, pourrions juger relativement insignifiants sont en réalité extrêmement importants pour déterminer l'impact final d'une politique ou d'une réglementation, tandis que certaines des questions théoriques qui nous préoccupent le plus peuvent s'avérer peu pertinentes. Ce sentiment est bien résumé par (2002), qui présente son point de vue sur les éléments essentiels à la conception pratique des enchères, en s'appuyant sur sa propre expérience en la matière et sur son rôle de conseil auprès des enchérisseurs : « en bref », écrit-il, « une bonne conception d'enchères repose essentiellement sur de bons principes d'économie élémentaire », tandis que « la majeure partie de la littérature abondante sur les enchères est d'importance secondaire pour leur conception pratique ».

Il semble pertinent d'ouvrir un essai sur la plomberie par un exemple concret illustrant les deux points évoqués précédemment (Devoto et al., 2012). De nombreuses villes des pays en développement cherchent à améliorer l'accès de leurs citoyens à l'eau potable. Même en présence de bornes-fontaines publiques, les ménages urbains non raccordés au réseau consacrent plusieurs heures par semaine à aller chercher de l'eau, une tâche qui leur cause un stress et des tensions considérables. La politique classique d'amélioration de l'accès à l'eau consiste à construire les infrastructures nécessaires, puis à encourager les raccordements individuels par le biais de tarifs subventionnés et/ou de prêts à taux préférentiels. En 2007 à Tanger, la société Amendis (filiale locale de Veolia Environnement), en charge de l'eau et de l'assainissement, avait investi des ressources considérables dans la construction de canalisations et l'installation de toilettes dans chaque logement. En collaboration avec la ville, elle proposait des prêts sans intérêt aux ménages les plus modestes afin de couvrir le coût marginal des nouveaux raccordements à l'eau. Cependant, le recours à ce programme de prêts subventionnés était très faible (moins de 10 %). La demande nécessitait un déplacement à la mairie avec les pièces justificatives, ce qui constituait un véritable obstacle. Lorsque l'équipe de recherche a effectué des visites aléatoires auprès des ménages et

leur a proposé une aide administrative en photocopiant les documents nécessaires à domicile et en les déposant à la mairie, le taux de souscription aux prêts et de raccordement à l'eau a atteint 69 %. Grâce à cette faible dépense supplémentaire, les habitants les plus démunis de Tanger ont pu accéder à l'eau courante et ont ainsi dégagé un temps précieux pour d'autres activités. Au final, ils étaient bien plus heureux et moins stressés, malgré une forte augmentation de leur facture d'eau.

Améliorer l'accès aux raccordements d'eau privés était une idée judicieuse, et l'ensemble du projet était globalement bien conçu. Cependant, le manque d'attention portée à la toute dernière étape (les démarches administratives d'inscription) a empêché cet important investissement dans les infrastructures, tant physiques que financières, de rentabiliser l'opération.

Ce type de questions pratiques est omniprésent dans l'élaboration des politiques publiques. Lors du recrutement de nouveaux agents de terrain pour la mise en œuvre d'un programme, le fait de mettre l'accent sur le salaire et les perspectives de carrière découragera-t-il les personnes soucieuses du bien public ou encouragera-t-il les plus talentueuses à s'engager ? Concernant la politique de vaccination, les décideurs politiques doivent-ils supposer que les parents comprennent pleinement les coûts et les avantages de la vaccination et les intègrent de manière rationnelle, ou supposer qu'ils peuvent être mal informés et/ou avoir des préjugés ? Lors de la conception des plateformes d'assurance maladie pour l'Affordable Care Act, faut-il désigner les différentes options de couverture par des métaux précieux (platine, or ou bronze) ? Cela risquerait-il d'influencer involontairement le choix des participants en faveur d'un type de couverture plutôt qu'un autre ? Il sera difficile de répondre à ces questions au départ, d'autant plus que ce problème politique est relativement nouveau.

l'analyse détaillée des politiques publiques exige une approche légèrement différente de celle inculquée aux économistes à l'université. (2007) résume parfaitement la réticence des économistes à s'intéresser à ces détails dans son essai « Au cœur de la machine ». Les économistes, écrit-il, ont tendance à penser en « mode machine » : ils cherchent le bouton qui permettra de démarrer la machine, la cause première de ce qui fait tourner le monde. Il écrit :

« Si nous apprécions tant ces boutons, me semble-t-il, c'est parce qu'ils nous évitent d'avoir à explorer le fonctionnement de la machine. En supposant que la machine fonctionne d'elle-même ou pas du tout, nous nous évitons d'avoir à chercher où les rouages se bloquent et à déterminer les petits ajustements nécessaires à son bon fonctionnement. » Affirmer la nécessité d'un système de chèques scolaires ne nous oblige pas à en déterminer les modalités de fonctionnement : comment s'assurer que les parents n'échangent pas les chèques contre de l'argent (faute d'accorder suffisamment d'importance à l'éducation de leurs enfants) et que les écoles n'abusent pas de la confiance des parents (qui ignorent peut-être ce qu'est une bonne éducation) ? Comment améliorer l'efficacité des écoles privées ? Après tout, en Inde du moins, même les élèves de ces écoles sont loin d'atteindre le niveau requis. Sans parler de tous les autres détails complexes auxquels tout programme digne de ce nom doit faire face.

En nous penchant sur ces détails a priori, nous aurons une idée des caractéristiques importantes, ce qui orientera nos premières tentatives de conception. Mais rien ne garantit que les décideurs politiques ou les chercheurs identifieront correctement les choix les plus importants. Ces derniers n'auront peut-être pas fait l'objet d'une attention particulière, ni sur le plan pratique ni sur le plan théorique, et auront donc été complètement ignorés. Ainsi, un économiste soucieux des détails de la mise en œuvre des politiques publiques devra prêter attention à de nombreux détails et complications, dont certains pourront sembler bien en deçà de ses compétences (par exemple, la taille des caractères sur les affiches) ou bien au-delà (par exemple, la complexité du budget de l'État dans un système fédéral). Il peut arriver que sa formation approfondie paraisse sous-utilisée si, comme le souligne Klemperer, les complexités théoriques s'avèrent secondaires. En revanche, il aura l'occasion d'appliquer son raisonnement d'économiste, car nombre de ces détails ont des implications sur des questions qui constituent le cœur même du métier : incitations, information, rationalité imparfaite, etc. Il devra également faire preuve d'une grande vigilance et suivre de près l'impact de toute modification qu'il recommande. Inspirée par cette invitation à explorer les rouages du système, par la vision de l'économiste comme ingénieur proposée par Alvin Roth et par celle de l'économiste comme artisan expérimenté présentée par Banerjee en 2002¹, je qualifie cette approche minutieuse de « mentalité de plombier ». L'économiste-plombier s'appuie sur les travaux des scientifiques et des ingénieurs, mais ne bénéficie pas de la sécurité d'un cadre d'hypothèses prédéfini. Il s'intéresse davantage au « comment » faire les choses qu'au « quoi » faire. Dans sa quête d'une mise en œuvre

efficace des politiques publiques, il n'hésite pas à expérimenter. L'expérimentation sur le terrain est son outil de prédilection.

¹ Banerjee a d'ailleurs évoqué les plombiers pour défendre la réputation des économistes, réputés pour leur expertise, car, à l'instar des plombiers, ils sont soucieux de leur réputation.

Ce que je tenterai de démontrer dans cette conférence, ce n'est pas que nous devrions tous être plombiers, ni même que l'un d'entre nous devrait l'être en permanence ; je m'efforcerais plutôt de montrer qu'il est pertinent pour les économistes de s'engager dans certains projets de « plomberie », dans l'intérêt de la société et de notre discipline.

1 Scientifiques, ingénieurs, plombiers

1.1 Définitions

La conférence fondatrice d'Alvin Roth à l'occasion de la conférence Fisher-Schultz de 1999 (Roth, 2002) invitait les économistes à adopter une approche « d'ingénierie » de leur métier. Il soulignait que les économistes sont de plus en plus sollicités, non seulement pour analyser les institutions du monde réel, mais aussi pour les concevoir. Roth s'intéresse à la conception des marchés, mais les économistes sont également appelés à contribuer à la conception de systèmes d'incitation pour les entreprises, ainsi que de réglementations et de politiques sociales pour les gouvernements. Dans cet article, j'examinerai le rôle des économistes dans la conception des politiques et des réglementations. Pour Roth, intervenir dans le monde réel devrait fondamentalement modifier l'attitude et la méthode de travail de l'économiste. Il donne le ton dès le résumé de son article :

La conception des marchés implique une responsabilité du détail, la nécessité de prendre en compte toutes les complexités d'un marché, et non seulement ses caractéristiques principales. Les concepteurs ne peuvent donc se contenter des modèles conceptuels simplistes utilisés pour appréhender théoriquement le fonctionnement général des marchés. La conception des marchés requiert une approche d'ingénierie (nous soulignons).

Le scientifique fournit le cadre général qui guide la conception. Dans la conférence Fisher-Schultz de Roth, également consacrée à la conception des marchés, la théorie des jeux fournit les principes généraux. Pour tous les autres domaines où les économistes seront appelés à intervenir, il existe un corpus théorique pertinent (ou au moins une vision d'ensemble) qu'ils peuvent utiliser pour orienter la conception.

L'ingénieur prend en compte ces principes généraux, mais les applique à une situation spécifique. Cela exige une attention particulière aux détails de l'environnement étudié, mais aussi de nouveaux outils : l'économiste-ingénieur ne peut ignorer qu'une situation particulière ne soit pas couverte par les hypothèses du théorème, ni demander aux agents de modifier leurs préférences pour que ces hypothèses soient vérifiées. Si le problème concret spécifique auquel il est confronté ne peut être résolu analytiquement, il aura recours à d'autres outils – notamment le calcul et les expériences en laboratoire – et simulera le comportement d'un marché.

Par exemple, dans le cadre de l'affectation des médecins postulant à leur premier poste d'internat dans un hôpital, sujet d'étude de Roth (2002), la théorie simple de l'appariement ne tient pas compte du fait que certains de ces nouveaux médecins sont mariés et doivent être affectés à la même ville. Roth a affiné la théorie pour prendre en compte les couples mariés, mais à ce stade, il ne pouvait pas résoudre le problème analytiquement : en particulier, la théorie suggère qu'avec les couples, il pourrait exister une situation sans appariement stable, et que l'ordre des décisions pourrait en principe influencer les résultats. Roth et ses collègues ont donc utilisé le calcul pour concevoir un algorithme et examiner l'impact de différentes règles (à partir de données des années précédentes), notamment l'impact potentiel de l'ordre de passage. Les calculs ont suggéré que l'algorithme convergerait toujours vers une correspondance stable et que les effets de l'ordre de passage étaient faibles et non systématiques. Cela leur a permis de proposer un algorithme d'appariement efficace (et qui s'est avéré efficace en pratique), même si la théorie expliquant pourquoi les couples ne représentaient probablement pas un problème majeur n'était pas encore pleinement développée.

Le plombier va plus loin que l'ingénieur : il installe la machine dans le monde réel, observe attentivement son fonctionnement, puis effectue les ajustements nécessaires. Lorsqu'il prend en charge la machine, les objectifs généraux sont clairs, mais de nombreux détails restent à définir. La différence fondamentale

entre un ingénieur et un plombier réside dans le fait que l'ingénieur connaît (ou suppose connaître) les caractéristiques importantes de l'environnement et peut concevoir la machine en fonction de ces caractéristiques – du moins en théorie. Il n'existe peut-être pas encore de théorie entièrement élaborée pour intégrer ces caractéristiques, mais il peut utiliser des calculs et des expériences en laboratoire pour simuler leur comportement. Lorsque le plombier installe la machine, il doit composer avec de nombreux engrenages, articulations et paramètres du monde réel, difficiles à anticiper et qui ne seront connus qu'une fois la machine en marche. Le plombier s'appuiera sur divers éléments – la conception technique, sa compréhension du contexte, son expérience et les connaissances scientifiques actuelles – pour optimiser chaque aspect du système, en restant attentif au mieux à tous les détails pertinents. Cependant, concernant certains détails, une réelle incertitude subsistera quant à la meilleure façon de procéder, car la solution dépend d'une multitude de facteurs qu'il est difficile de quantifier, voire parfois même d'identifier, de manière abstraite. (Ce sont les « inconnues inconnues » : tous les problèmes que nous ne pouvons pas prévoir mais qui surgiront de toute façon). Ainsi, une autre différence entre plombiers et ingénieurs réside dans le fait que les ingénieurs partent du résultat qu'ils cherchent à obtenir et conçoivent la machine pour y parvenir. Les plombiers, quant à eux, doivent adopter une approche plus prudente, en partant des caractéristiques de la machine et en identifiant leur effet (par rapport à d'autres choix possibles).

Par exemple, au début des années 2000, la ville de Boston a décidé de modifier son système d'affectation des élèves aux écoles. Le choix du mécanisme à utiliser comportait un volet ingénierie important, initié en 2003 et suivi d'une littérature abondante (voir les synthèses de 2011 et 2013). Mais une fois le mécanisme choisi par les responsables municipaux, de nombreuses décisions restaient à prendre. Comment communiquer ce changement aux parents ? Comment les convaincre qu'ils pouvaient révéler leurs véritables préférences en classant les écoles ? Fallait-il limiter le nombre d'écoles que les parents pouvaient (ou étaient tenus) de classer ? Les parents habitant à proximité d'une école devaient-ils bénéficier d'un traitement préférentiel, et comment cela devait-il être mis en place ? Et ainsi de suite.

Selon Pathak (2016), qui a analysé son expérience dans plusieurs villes et a fondé sa conclusion sur celle de Klemperer :

“Ce qui importe réellement pour la conception d'un marché du choix scolaire, ce sont des notions fondamentales concernant les incitations claires, la transparence, la prévention des inefficacités grâce à la coordination des offres et à des marchés secondaires performants, ainsi que les facteurs influençant la conception, notamment la prise de décision des candidats et la qualité des écoles. Certaines questions examinées dans la vaste littérature théorique sur la conception de marchés d'appariement pour le choix scolaire sont moins pertinentes pour la mise en œuvre pratique“.

De plus, il se peut que nous ignorions a priori quelles décisions auront réellement une incidence, et nos modèles offrent des indications assez limitées sur les points à prendre en compte. Pathak (2016) écrit : « J'aborderai quelques questions examinées dans la littérature théorique sur les mécanismes d'appariement qui se sont révélées primordiales. Il convient de souligner que ce n'est qu'à travers plusieurs études de cas que nous commençons à comprendre quelles questions sont quantitativement importantes. » Cette incertitude quant à la nature du modèle réel a des conséquences sur l'ingénierie des politiques publiques très similaires aux problèmes abordés dans la littérature macroéconomique sur les politiques « robustes » (Cogley et al., 2008). Puisque nous ignorons la nature du modèle réel, nous devons concevoir des politiques aussi robustes que possible face à cette incertitude. Par exemple, Chetty (2015) soutient que les politiques publiques intégrant des « incitations douces » (comme le choix par défaut) sont plus robustes, au sens de Hansen et Sargent, face à une incertitude spécifique liée au modèle (les individus sont-ils rationnels ou non ?). Les individus rationnels choisiront ce qu'ils souhaitent, et l'agent « comportemental » sera en situation de défaut, ce qui devrait globalement lui être favorable. Une politique d'« incitation douce » bien conçue est donc, en général, une politique relativement robuste. Elle n'aura d'effet que si les individus sont sujets à des biais comportementaux, et sera sans effet dans le cas contraire. Il n'existe pas de théorie générale permettant de concevoir des politiques publiques face à ce type d'incertitude liée aux modèles, et bien souvent, même la meilleure estimation ne restera qu'une estimation. L'économiste-expert utilisera toutes ses connaissances (y compris l'incertitude liée aux modèles) pour formuler la meilleure estimation possible, puis observera attentivement les phénomènes observés. L'incertitude de l'environnement crée un monde hautement stochastique : la manière naturelle d'observer ces phénomènes,

comme je le démontrerai plus loin, consiste donc à analyser des expériences naturelles ou à mettre en place des expériences de terrain pour tester différentes solutions. (...)

2. Pourquoi les décideurs politiques ont besoin de « plombiers »

Il semble tout à fait naturel que les décideurs politiques s'appuient sur des économistes-ingénieurs pour concevoir des politiques et des institutions complexes. Concevoir un mécanisme de libre choix de l'école, une vente aux enchères ou un marché d'échange de reins n'a rien d'évident. La théorie économique a développé les outils nécessaires pour aborder ces questions, et il est logique que les décideurs politiques sollicitent l'avis des économistes, tout comme ces derniers les conseillent en matière de politique macroéconomique. Il est cependant moins évident que les décideurs politiques aient besoin de « plombiers », ou que les économistes soient particulièrement bien placés pour jouer ce rôle. Cette section soutient que les décideurs politiques ont effectivement besoin de « plombiers ». La section suivante expliquera comment notre discipline nous prépare efficacement à réfléchir à nombre des problèmes de « plomberie » auxquels ils sont confrontés.

Abhijit Banerjee, Gita Gopinath et moi-même avons récemment passé quelques heures avec des fonctionnaires et des consultants du ministère de la Santé de l'État du Kerala, dans le sud de l'Inde. Le Kerala est l'un des États les plus prospères d'Inde, du moins en ce qui concerne le secteur social. Le pays commence à faire face à des problèmes dignes des pays développés : vieillissement de la population, forte prévalence de l'hypertension, du diabète et de l'obésité. L'administration et les élus s'engagent à agir face à la hausse des coûts des soins de santé et à la prévention des maladies non transmissibles. Leur meilleure idée consiste à réformer le système public de soins de santé primaires afin de le rendre plus attractif pour les usagers (qui, comme ailleurs en Inde, se font majoritairement soigner dans le secteur privé) et d'instaurer de meilleures pratiques de prévention, de prise en charge et de traitement. Ils envisagent de tester une nouvelle organisation du secteur de la santé. Infirmières, bénévoles des collectivités locales et médecins travailleraient en étroite collaboration au sein d'une équipe de santé chargée de maintenir la population en bonne santé, en mettant l'accent sur la promotion de changements de mode de vie et d'actions préventives. Ils prévoient actuellement de tester ce système dans 152 centres de santé.

Bien que le secrétaire général adjoint (le plus haut fonctionnaire) chargé de la santé nous ait invités à la réunion, il a dû s'absenter pour gérer une grève des médecins au moment même où la conversation abordait les détails de la réforme. Il nous a passés en compagnie d'un professeur et d'un médecin retraités, chargés de concevoir les détails de la politique. Ce choix est en soi symptomatique : les décideurs politiques n'ont généralement pas le temps de se pencher sur les détails d'un plan et délèguent cette tâche à des « experts ». Au cours de notre conversation, nous avons commencé à approfondir certaines questions concernant le modèle qu'ils envisageaient : pourquoi les patients prêteraient-ils attention à une infirmière, alors que jusqu'à présent, ils n'ont pris au sérieux que les médecins ? Étaient-ils vraiment certains que si l'infirmière commençait à prendre la tension et à délivrer des ordonnances, cela lui conférerait l'autorité nécessaire pour donner des conseils ? Ou que les médecins seraient disposés et capables de signaler que les infirmières devaient être respectées, dans un système qui a toujours été fortement hiérarchisé ? D'ailleurs, les concepteurs du projet pensaient-ils vraiment qu'il serait possible pour les professionnels de santé de consacrer davantage de temps à la santé publique et à la prévention alors qu'il n'y avait que deux médecins pour 30 000 habitants ?

Ce qui était frappant, c'est que non seulement ils n'avaient aucune réponse à ces questions, mais ils ne manifestaient aucun intérêt réel à les aborder. Chaque fois que nous leur demandions de préciser quel était, selon eux, leur levier d'action (par opposition à leur aspiration), la réponse était toujours la même : ils n'en avaient pas vraiment, et on ne pouvait contraindre les autorités locales et les responsables de la santé à quoi que ce soit. Un comité de village pourrait décider d'organiser des cours de yoga, mais un autre pourrait refuser ; il était donc impossible de savoir ce qui fonctionnait réellement. Or, cela n'avait aucune importance, puisque la présence (ou l'absence) de cours de yoga aurait été le résultat de l'action du gouvernement central (former les autorités locales aux fondamentaux de la santé publique, par exemple). Mais ils semblaient ignorer tout du lien de causalité entre la conception d'une politique, sa mise en œuvre et son résultat final. Leur position oscillait entre la présentation d'un système illusoire et celle d'une impuissance totale face au pouvoir et à l'initiative locaux.

Nous avons tenté, en vain, de les amener à discuter des détails de la politique. Non seulement ils n'y connaissaient rien en plomberie, mais ils ignoraient même que cela puisse être un problème. Lorsque le haut fonctionnaire est arrivé et a été mis au courant de la conversation, il a été décidé de nous donner des détails. Nous sommes partis pour une autre réunion et sommes revenus trois heures plus tard. Ils avaient installé le projecteur, signe que les choses allaient devenir sérieuses. Ils ont projeté un PowerPoint reprenant chacun des nouveaux Objectifs de développement durable des Nations Unies, ainsi qu'une liste de propositions pour les atteindre au Kerala. Il s'agissait d'une longue liste de souhaits, certes louable, mais probablement totalement vide de sens (30 minutes d'exercice physique obligatoires par jour dans toutes les écoles, sensibilisation à l'obésité au sein des communautés, etc.). Curieusement, cela n'avait rien à voir avec la réforme du système de santé dont nous avons discuté le matin même. Il semblait que les détails devraient attendre.

Depuis, j'ai appris à éviter ce genre de réunions en général, mais cette rencontre m'a rappelé mes débuts comme plombier. Il s'avère que la plupart des décideurs politiques et des bureaucrates ne sont pas de très bons plombiers.

Cela tient en partie au fait que, contrairement à ce que pensent la plupart des économistes, les agents, en général, ne sont pas nécessairement très compétents dans leur domaine. C'est l'argument central de Banerjee (2002) en faveur de l'économie normative. Il souligne que les agents n'ont pas forcément eu l'occasion d'expérimenter, même dans leur activité principale. Par exemple, les agriculteurs n'ont peut-être pas découvert par hasard le meilleur mélange d'engrais, car une fois qu'ils ont trouvé une solution suffisamment efficace, il peut être optimal de cesser d'expérimenter. Même s'ils sont enclins à expérimenter, les résultats peuvent ne pas être informatifs si les données sont très bruitées, et l'apprentissage auprès des voisins est difficile. Cela laisse une grande place à l'expertise spécialisée, notamment celle des économistes. Banerjee se concentre sur l'exemple du microcrédit et sur le fait qu'avant le mouvement de la microfinance, les banquiers n'avaient pas compris comment utiliser certains principes fondamentaux de conception de mécanismes pour permettre aux plus démunis d'accorder des prêts.

Hanna et al. (2014) soulignent un autre obstacle à l'apprentissage : la tendance, même chez les personnes expérimentées, à ne pas remarquer certains aspects importants de l'environnement. Ils testent un modèle d'attention sélective auprès de cultivateurs d'algues en Indonésie, modèle qui pourrait tout aussi bien s'appliquer aux difficultés rencontrées par les décideurs politiques. La culture des algues consiste à fixer des brins (capsules) à des lignes dans l'océan. De nombreux facteurs influencent le rendement (par exemple, la longueur de la ligne, la distance optimale entre les gousses, la durée optimale d'un cycle, la taille des gousses). Les agriculteurs ont une capacité d'attention limitée et ne peuvent se concentrer que sur un nombre restreint de ces facteurs. Ils répartissent leur attention de manière optimale, mais un cercle vicieux peut se produire : s'ils partent du principe qu'un facteur n'est pas important, ils ne lui prêtent aucune attention et risquent de ne jamais se rendre compte de son importance. Les auteurs présentent des données expérimentales montrant que les agriculteurs non seulement ignorent certains aspects de l'agriculture, mais continuent de les ignorer même lorsqu'on leur présente des données suggérant leur importance, à moins qu'on ne leur demande explicitement d'y prêter attention. Dans ce cas précis, ils ont tendance à ignorer la taille des gousses et, lors de l'interprétation des données d'essais, ils ne pensent pas à comparer les essais en fonction de la taille des gousses. Des agriculteurs très expérimentés peuvent se tromper lourdement, même lorsque l'expérimentation n'est pas particulièrement coûteuse, simplement parce qu'ils ne savent pas quels facteurs prendre en compte. Des décideurs politiques très expérimentés commettent souvent les mêmes erreurs.

Cette incapacité à percevoir les détails est peut-être encore plus marquée chez les économistes-chercheurs et les décideurs politiques que chez les agriculteurs. L'économiste-chercheur est en effet formé pour les ignorer : l'art de la modélisation exige de simplifier la réalité pour mettre en évidence la logique de certaines hypothèses essentielles. L'accent est mis sur les principes généraux, et non sur les détails qui peuvent être très spécifiques à un environnement – car, en réalité, ces détails sont des distractions. Afin de se concentrer sur les principes généraux, l'économiste-chercheur aura tendance à négliger ces détails gênants (qui, en fait, détermineront le succès ou l'échec de la politique). Cela s'applique aux théoriciens, mais aussi à nous, expérimentateurs de terrain, lorsque nous adoptons notre posture de scientifiques. Dans ce cas, nous menons des expériences aussi rigoureusement contrôlées que possible pour tenter d'isoler un

mécanisme spécifique ou de tester un principe théorique. Il ne s'agit pas d'une lacune, mais simplement d'une caractéristique du travail du scientifique ; pourtant, cela signifie que les scientifiques ne sont généralement pas les mieux placés pour identifier les problèmes clés qui entravent la réussite des politiques. Le décideur politique, quant à lui, est souvent réticent à prendre en compte les détails. Nombreux sont ceux qui, à des degrés divers, sont touchés par l'aveuglement spécifique qui caractérise l'État « moderniste » décrit par James Scott dans **Seeing Like a State** (Scott, 1998). Les décideurs politiques et les bureaucrates ont tendance à simplifier les problèmes auxquels ils sont confrontés jusqu'à ce qu'ils correspondent à une idée préconçue de ce que l'être humain devrait vouloir, dont il devrait avoir besoin ou qu'il devrait être. L'ouvrage de Scott s'intéresse principalement à des épisodes où cette approche moderniste a particulièrement déraillé (notamment la période soviétique et la politique de villagisation en Tanzanie), mais la tentation de modeler les individus à leur image affecte les décideurs politiques de manière plus générale.

Un exemple récent et frappant est l'autre événement inattendu et potentiellement catastrophique survenu le 8 novembre 2016. Ce jour-là, le Premier ministre indien, Narendra Modi, annonçait le remplacement immédiat de tous les billets de 500 et 1 000 roupies par de nouveaux, qui deviendraient caducs à la fin du mois de décembre. L'objectif initial affiché était de lutter contre la corruption en éradiquant l'argent noir, bien que d'autres objectifs aient été mentionnés par la suite : faire de l'Inde une société sans espèces, combattre le terrorisme en privant le gouvernement de ses moyens de paiement et générer des recettes fiscales si le montant remis en circulation était inférieur à celui retiré. Le plus remarquable est que cette mesure majeure ait été prise sans aucune préparation préalable. La banque centrale n'avait pas imprimé suffisamment de billets, ce qui a entraîné une pénurie de liquidités et d'immenses files d'attente devant les banques. La nouvelle monnaie était d'une taille différente et la plupart des distributeurs automatiques de billets ont dû être adaptés. Les dépôts d'espèces sur les comptes bancaires de base des personnes les plus démunies ont explosé, probablement parce que quelqu'un leur avait confié cet argent. Entre l'annonce de cette politique et la fin décembre, le gouvernement a édicté et modifié plus de 100 règles différentes concernant les modalités de dépôt, les montants autorisés, les justificatifs requis, les conditions de retrait, les pénalités en cas de non-preuve de paiement des impôts, etc. Il en a résulté une population stupéfaite, une perturbation majeure de l'économie et, en résumé, une confusion totale.

L'idée de supprimer 86 % des espèces en circulation dans une économie sans en avoir préalablement étudié les conséquences logistiques, notamment en ce qui les remplacerait (sachant que l'argent mobile, les cartes de crédit et les virements de compte à compte étaient peu développés en Inde) est certes extrême. Mais elle illustre le genre de pensée magique à laquelle se livrent de nombreux gouvernements – et pas seulement dans les pays en développement – selon laquelle une bonne idée, qui semble logique en théorie, suffirait à résoudre les problèmes concrets. (Une question connexe intéressante se pose : pourquoi ne pas inciter les fonctionnaires à veiller à la précision des détails de la politique, puisqu'à la différence des décideurs politiques, ils ne sont pas élus et ne devraient pas être attachés à un point de vue ou à une idéologie particulière ?)

Le manque d'expérimentation, le manque d'attention et l'emprise de l'idéologie se conjuguent dans ce que Banerjee et Duflo (2012) ont décrit comme les « Trois I » (idéologie, ignorance, inertie). Les décideurs politiques ont tendance à concevoir des programmes en fonction de l'idéologie du moment, en ignorant totalement la réalité du terrain, et une fois ces politiques mises en place, elles restent immuables.

Cette attitude des décideurs politiques a deux conséquences : une négative et une plus positive. En revanche, de nombreuses politiques, pourtant bien intentionnées, échouent dans la pratique (ou n'atteignent pas leur plein potentiel), même si leurs principes fondamentaux étaient solides, faute d'une mise en œuvre adéquate. Les exemples sont nombreux. Malgré l'important capital politique investi dans le lancement de l'Affordable Care Act aux États-Unis, et l'importance des enjeux, le déploiement des plateformes d'assurance maladie a été entravé par des dysfonctionnements logiciels parfaitement évitables. Autre exemple : le système d'audit par un tiers imposé par la Cour suprême du Gujarat afin d'améliorer le contrôle de la pollution industrielle (Duflo et al., 2013). Dans le cadre de ce dispositif, chaque entreprise à fort potentiel polluant devait faire appel à une société privée pour réaliser un audit annuel. Chaque entreprise choisissait et rémunérait son propre auditeur. Les auditeurs effectuaient trois visites et remettaient le rapport final à l'organisme de réglementation gouvernemental, le Gujarat Pollution Control Board. Plusieurs règles étaient en place pour garantir la qualité et limiter la corruption :

les équipes d'audit ne pouvaient prendre en charge qu'un certain nombre de clients, les membres des équipes devaient être qualifiés et les auditeurs malhonnêtes risquaient la révocation de leur certification. Pourtant, le système s'est avéré un échec total. Dans le cadre d'une évaluation aléatoire, nous avons effectué des vérifications a posteriori en envoyant une équipe indépendante réaliser des mesures de pollution juste après le passage des auditeurs. (...) Les rapports des auditeurs présentent un regroupement important des valeurs juste en dessous du seuil de pollution acceptable, ce qui est totalement absent des relevés effectués lors de la vérification a posteriori. Même les faibles niveaux de pollution, pourtant visibles lors de cette vérification, sont absents des relevés des auditeurs. Il semble que, dans de nombreux cas, ces derniers ne se soient même pas rendus dans les entreprises. Cela se reflétait dans le tarif pratiqué pour les rapports d'audit, inférieur au coût minimal d'un test de pollution réel. L'explication la plus probable est que le système était gangrené par les conflits d'intérêts : puisque les entreprises choisissaient et rémunéraient les auditeurs, ces derniers avaient tout intérêt à leur fournir le rapport souhaité, si possible à moindre coût. Bien que le système ait été conçu selon des principes généraux louables, des défauts de conception fondamentaux le rendaient pratiquement inopérant.

Du côté positif, le manque d'attention des décideurs politiques aux détails crée un espace propice à l'amélioration des politiques, même dans des contextes où le débat politique est paralysé ou lorsque les institutions sont défaillantes (Banerjee et Duflo, 2012). Lorsque des lois sont déjà en vigueur, il est relativement aisé de trouver des moyens de les rendre plus efficaces. Aux États-Unis, alors même que le Congrès et le pouvoir exécutif s'affrontaient sur chaque ligne budgétaire, des millions d'enfants supplémentaires ont été inscrits au programme de repas scolaires entre 2008 et 2014 grâce à des améliorations successives de la certification directe pour les enfants de parents bénéficiant d'autres programmes : SNAP, TANF ou Medicaid (Office of Research and Analysis, 2012 ; Office of Policy Support, 2013). La loi de 2004 sur la nutrition infantile et la réautorisation du programme WIC a rendu obligatoire la certification directe, mais le taux d'inscription a connu une forte accélération après la loi de 2010 sur la santé et la lutte contre la faim chez les enfants. Cette loi comprenait une série de réformes structurelles qui ont permis une augmentation significative de la certification directe : l'obligation de vérifier les noms dans différentes bases de données trois fois par an ; la suppression de la certification par lettre, qui consistait à envoyer un courrier aux parents qui devaient le transmettre à l'école ; et la création de prix pour les États les plus performants. En 2011-2012, 1,7 million d'enfants ont été certifiés directement (soit une augmentation de 17 % par rapport à l'année précédente), et 740 000 autres l'ont été l'année suivante (Office of Research and Analysis, 2012 ; Office of Policy Support, 2013). Cette mesure n'a pas suscité de réactions au Congrès et a probablement eu un impact plus important sur les enfants issus de milieux défavorisés qu'une mesure plus médiatisée. (...) ».

DEUXIEME PARTIE :
QUELQUES EXEMPLES QUE DONNE L'ACTUALITE
SUR LES RELATIONS ENTRE SCIENCES ECONOMIQUES ET IDEOLOGIES

I- Six articles récents significatifs ...

A- La fraude scientifique

Entretien avec Cyril Labbé, Professeur à l'Université de Grenoble-Alpes, le 12/11/2025

- Un article frauduleux correspond à une publication scientifique délibérément erronée dont un ou plusieurs manquements à l'intégrité scientifique sont présents.
- Actuellement, les outils d'analyse sont loin de couvrir tous les cas de fraude, car celles-ci sont de nature très diverse, et chacune nécessite des détecteurs spécifiques.
- Les outils utilisés pour dissimuler des falsifications laissent des signatures spécifiques, comme des groupes de mots avec des fréquences spécifiques.
- Ces abus de confiance ne sont pas systématiquement réalisés par des individus isolés, mais peuvent être liés à des coopérations dans des réseaux d'éditeurs et d'auteurs.
- L'une des solutions pour faire face aux fraudes scientifiques serait de renforcer le système d'évaluation, par des actions plus préventives, voire de repenser ses indicateurs actuels.

Par définition, nous ne pouvons comptabiliser que les fraudes détectées – et les détecteurs disponibles sont loin de couvrir tous les cas. Il faut donc se contenter d'approximations. Je collabore par exemple avec Guillaume Cabanac de l'Institut de Recherche en Informatique de Toulouse (IRIT) sur un outil baptisé *Problematic Paper Screener* (PPS), qui repose sur neuf détecteurs différents. Sur l'ensemble de la littérature scientifique – environ 130 millions d'articles -, nous avons identifié :

- plus de 912000 articles contenant des références à des publications rétractées, et qui mériteraient donc d'être elles aussi revues ;
- environ 800 comportant certaines erreurs factuelles spécifiques ;
- plus 21000 qui contiennent des « expressions torturées » dénuées de sens qui peuvent provenir de plagiat ;
- plus de 350 totalement aberrants, générés automatiquement, parfois en ligne depuis des années.

B- Les biais idéologiques chez les technocrates des organisations internationales

Article de Valentin Lang, Lukas Wellner et Alexandros Kentikelenis dans l'*American Journal of Political Science* d'octobre 2025, concernant les technocrates du FMI.

Voici la présentation que font les auteurs de leur article :

« Cet article propose un argument novateur concernant les résultats politiques des organisations internationales (OI) en mettant en lumière le rôle des membres de leur personnel. Nous les considérons comme des acteurs intentionnels porteurs de biais idéologiques hétérogènes qui influencent de manière significative leurs choix politiques dans l'exercice de leurs fonctions. En développant cet argument à partir d'une analyse empirique du Fonds monétaire international (FMI), nous avons collecté des informations individuelles sur la carrière de 835 « chefs de mission » du FMI – des membres du personnel ayant la responsabilité principale d'un État membre donné – et les avons associées à des données nouvellement codées sur plus de 15 000 conditions politiques imposées par le FMI entre 1980 et 2016. En exploitant le fait qu'un même chef de mission soit nommé dans différents pays au cours de sa carrière, nous constatons que les membres du personnel influencent le nombre, la portée et le contenu des

conditions imposées par le FMI en fonction de leurs propres biais idéologiques. Ces résultats contribuent à notre compréhension des fondements microéconomiques des résultats des organisations internationales et ont des implications pour la responsabilité et la légitimité de ces dernières ».

C- Les écrits académiques en économie peuvent trahir l'orientation politique des économistes ?

C'est l'article très réputé de Zubin Jelveh, Bruce Kogut et Suresh Naidu : « Political Language in Economics » (décembre 2022) qui tente de répondre à cette question.

En voici le résumé :

« Les écrits académiques en économie reflètent-ils l'orientation politique des économistes ? Nous utilisons l'apprentissage automatique pour mesurer le degré de partialité dans les articles d'économie publiés. Nous prédisons le comportement politique observé d'un sous-ensemble d'économistes à partir d'expressions tirées de leurs articles, obtenant une bonne précision de prédiction hors échantillon, puis nous prédisons la partialité de l'ensemble des économistes. Nous utilisons ensuite ces prédictions pour examiner les tendances du langage politique en économie. Nous estimons les effets spécifiques à chaque revue sur l'idéologie prédite, en contrôlant les effets fixes de l'auteur et de l'année, qui concordent avec d'autres mesures. Nous montrons un tri considérable des économistes par domaine de recherche en fonction de la partialité prédite. Nous montrons également que la partialité est détectable même au sein d'un même domaine, même entre les études estimant le même paramètre théorique. À l'aide de paramètres pertinents pour les politiques publiques, issus de méta-analyses antérieures, nous montrons ensuite que la partialité imputée est corrélée aux paramètres estimés, de sorte que la recommandation politique sous-jacente est cohérente avec l'orientation partisane. Par exemple, nous constatons que le passage de l'estimation de l'élasticité du revenu imposable maximal rédigée par l'auteur le plus à gauche à l'estimation rédigée par l'auteur le plus à droite diminue le taux d'imposition optimal de 84 % à 58 % ».

Et voici la conclusion :

« Il existe une forte corrélation entre les caractéristiques de l'écriture académique et le comportement politique. Si le comportement politique partisan était totalement indépendant de l'écriture économique académique, cette dernière serait un très mauvais indicateur de l'idéologie politique. Or, nos expressions idéologiques, propres à chaque sujet, sont non seulement intuitives, mais elles permettent également de prédire avec précision le comportement politique hors échantillon, et même l'appartenance à un parti pris calculée à partir de données d'enquête IGM de Gordon et Dahl, totalement indépendantes. Les caractéristiques de l'idéologie individuelle que nous documentons sont également intéressantes, car elles suggèrent l'existence de schémas professionnels d'idéologie en économie, au sein des universités et des sous-disciplines. Enfin, nous montrons que l'idéologie prédite est corrélée aux résultats empiriques concernant les élasticités pertinentes pour les politiques publiques. Nous ne pouvons établir de lien de causalité, mais nous pensons que notre méthodologie de mesure de l'idéologie et les corrélations que nous mettons en évidence entre l'idéologie prédite et les résultats académiques sont instructives.

Notre article suggère que les résultats empiriques, en particulier en l'absence de méthodologies de recherche crédibles et transparentes, ne peuvent être considérés comme permettant de résoudre des questions d'intérêt économique si ces résultats sont politiquement contestables et si les économistes eux-mêmes ont des opinions politiques différentes. Comme dans les travaux sur l'autocensure et le politiquement correct (Loury, 1994 ; Morris, 2001), les écrits universitaires à visée politique ne se contentent pas de révéler les résultats de la recherche, mais aussi des loyautés et des convictions implicites. Les articles économiques universitaires s'adressant potentiellement à de multiples publics – des spécialistes aux économistes généralistes, en passant par les décideurs politiques et les journalistes –, la modélisation des compromis qui en découlent quant au choix des propos et de la manière d'expliquer les idées, les méthodes et les résultats pourrait constituer un axe de recherche fructueux (Andrews et Shapiro, 2021).

Nous avons montré précédemment comment, dans un premier temps, les « ajustements idéologiques » peuvent être identifiés en considérant la sensibilité des élasticités implicites aux préférences idéologiques. Plus ambitieusement, une piste pour combiner théorie et approche empirique consiste à développer des méthodes d'« ajustements idéologiques » intégrant les effets du tri dans les synthèses d'estimations de paramètres, par exemple en pondérant davantage les résultats contraires à l'idéologie dominante du domaine. Une simple observation s'impose : la mise à jour bayésienne des paramètres sera plus lente si les estimations sont connues pour être influencées par des considérations idéologiques. Cependant, nous doutons qu'une solution purement technique à ce problème fondamentalement politique puisse être trouvée. Les débats économiques sur le degré d'intervention sur le marché ou sur le bien-fondé de diverses politiques ne seront pas résolus par de meilleures méthodologies à elles seules. Une alternative plus simple consiste à considérer le clivage partisan dans les arguments économiques comme faisant partie intégrante du processus démocratique d'élaboration des politiques, et à reconnaître que l'économie elle-même n'est pas apolitique ».

D- Les filières universitaires façonnent les croyances et les attitudes politiques

- **Article de Nicola Eber, enseignant à Sciences-Po et à l'Université de Strasbourg, Revue d'économie politique de fin 2021 :**

« Depuis quelques années, les économistes discutent des effets de leur enseignement sur le comportement des étudiants. Les recherches en économie expérimentale ont souligné l'influence de la discipline étudiée sur les choix des étudiants ; en particulier, les étudiants en économie se comportent généralement de manière plus cohérente avec la théorie standard, ce qui se traduit par des comportements plus égoïstes. L'interprétation de ces résultats conduit à discuter deux effets potentiels : un effet d'endoctrinement (les étudiants en économie apprennent à penser selon le modèle rationnel et égoïste de l'*Homo Economicus*...) et un biais de sélection (les étudiants choisissant l'économie auraient un profil comportemental plus individualiste et moins prosocial). Des études empiriques récentes permettent d'évaluer l'importance relative de ces deux effets. Dans cet essai, nous proposons une synthèse des résultats obtenus jusqu'à présent et en discutons les implications et les perspectives, notamment en matière d'enseignement de l'économie ». Et, dans le corps de l'étude, on lit : « Les enjeux de l'impact de l'enseignement de l'économie sont beaucoup plus larges qu'il n'y paraît. Les étudiants en économie sont destinés à devenir des décideurs et leur manière de voir le monde pourrait bien influencer l'efficacité des organisations qu'ils sont amenés à servir ou à diriger. Ainsi, si le fait d'avoir étudié l'économie a un impact sur le comportement et les valeurs des individus, cela peut avoir des implications non négligeables sur l'éthique des affaires et de la politique. Dans ce cas, cela ouvre des enjeux importants en termes d'enseignement de l'économie ».

- **Article de Yoav Goldstein (Université de Tel Aviv) et Matan Kolerman Shemer (MIT), « Changing Minds : How Academic Fields Shape Political Attitudes », octobre 2025.**

En voici la conclusion :

« Cette étude apporte de nouveaux éléments de preuve sur la manière dont les disciplines universitaires façonnent les préférences politiques des jeunes diplômés. À partir d'une enquête à grande échelle et en combinant des analyses conditionnelles et quasi-expérimentales, nous démontrons que les disciplines exercent une influence considérable sur l'idéologie, les positions politiques, les comportements et les objectifs de vie des étudiants. Les sciences humaines et sociales les rendent nettement plus à gauche que les sciences naturelles, tandis que l'économie et le commerce les rendent plus à droite. Ces évolutions idéologiques reflètent les effets observés dans des domaines politiques spécifiques : les questions économiques expliquent le glissement à droite en économie et en commerce, tandis que les questions culturelles expliquent le glissement à gauche en sciences humaines et sociales.

Nous montrons également que l'influence des disciplines universitaires s'étend au-delà de l'idéologie et touche aussi les comportements. Les sciences humaines et sociales renforcent l'engagement politique des étudiants : ils discutent plus souvent de politique, participent à des manifestations et accordent une plus grande importance aux valeurs sociales et civiques. En revanche, l'économie et le commerce incitent les étudiants à privilégier davantage la réussite financière, ce qui suggère que la formation des préférences est un mécanisme important expliquant la rentabilité économique de ces disciplines.

Nous examinons plus en détail les mécanismes sous-jacents à ces effets. Les données montrent que ni la socialisation par les pairs, ni les attentes salariales, ni l'intérêt personnel n'expliquent les changements idéologiques observés selon les disciplines. Les résultats indiquent plutôt que le contenu académique et l'enseignement – caractéristiques essentielles de l'environnement intellectuel de chaque discipline – constituent les principaux vecteurs de ces effets.

L'ampleur de nos estimations est considérable, suggérant que les domaines d'études universitaires représentent une expérience de vie déterminante dans la formation de l'idéologie politique. En matière de vote, nos estimations impliquent que des études en sciences sociales ou humaines augmentent la probabilité de voter démocrate d'environ six points de pourcentage – un effet comparable à celui d'autres expériences formatrices majeures, telles que l'exposition à différents environnements politiques durant l'adolescence. Au-delà de l'idéologie individuelle, ces résultats ont des implications politiques plus larges : le choix du domaine d'études semble jouer un rôle important dans les clivages universitaires, contribue à expliquer une part significative de l'écart entre les sexes en matière d'idéologie politique et participe à la polarisation idéologique croissante chez les diplômés.

En résumé, cette étude souligne le rôle central des disciplines universitaires dans la formation des attitudes des étudiants. Les politiques qui élargissent ou restreignent l'accès à certaines disciplines peuvent donc avoir des conséquences politiques. L'interprétation normative est ouverte : d'une part, encourager de nouvelles perspectives sur les questions sociales s'inscrit dans la longue tradition intellectuelle qui conçoit l'éducation comme un moyen d'émancipation (Platon, 1992 ; Kant, 2002 ; Dewey, 1916). D'autre part, une inquiétude croissante – notamment au sein de la droite politique – porte sur les potentiels biais idéologiques dans le milieu universitaire.

À la lumière des débats actuels sur les biais idéologiques dans le milieu universitaire, nos résultats soulèvent d'importantes questions pour les recherches futures. Les établissements d'enseignement supérieur favorisent-ils efficacement l'exposition à la diversité des points de vue ? Encouragent-ils la pensée critique et l'ouverture intellectuelle ? Ces questions sont particulièrement pertinentes au regard des travaux récents de Braghieri (2024), qui montrent que les préoccupations liées à l'image sociale et les normes de la rectitude politique incitent certains étudiants à dissimuler leurs opinions. Comprendre ces dynamiques est essentiel pour évaluer comment l'enseignement supérieur façonne la diversité intellectuelle et pour éclairer les discussions sur la confiance du public envers les institutions éducatives ».

E- Un article de Deirdre Nansen McCloskey, de novembre 2025

« Les économistes pensaient autrefois que l'accumulation de capital était la cause de la richesse des nations. C'est une vérité ancienne et évidente que l'on peut s'enrichir en volant son voisin. C'est là tout l'attrait. Même Adam Smith, qui s'opposait farouchement au vol, à l'esclavage et à la conquête, qu'ils soient le fait d'individus ou de l'État, croyait que la richesse nationale provenait de l'accumulation de capital. Après tout, faisait-il remarquer, les Pays-Bas étaient riches en 1776 et possédaient d'énormes quantités de capital physique, tandis que les Highlands d'Écosse étaient pauvres et en possédaient peu. Il a fallu deux siècles et demi aux économistes pour se défaire de cette vérité apparente. Marx, disciple de Smith à bien des égards, croyait que la « plus-value » extraite de la classe ouvrière était réinvestie par les capitalistes, enrichissant ainsi la nation, et surtout les capitalistes eux-mêmes. Le marxiste français Thomas Piketty a fondé son livre sensationnel de 2013 sur les inégalités sur cette conviction. Pourtant, les marxistes ne sont pas les seuls à avoir continué de croire que l'accumulation de capital – l'empilement de briques sur briques, ou de diplômes universitaires – est la source de nos richesses. L'orthodoxie de la Banque mondiale, pendant des décennies après sa fondation en 1944, se résumait à la recette suivante : « Ajoutez du capital et mélangez ». Cela n'a pas fonctionné. Le Ghana a reçu une aide étrangère massive,

mais n'est pas devenu riche pour autant. Au cours des années 1990, la Banque a donc adopté une nouvelle recette : « Ajoutez de (bonnes) institutions et mélangez ». Cela ne fonctionne pas non plus. Ce que les économistes et leurs disciples n'ont pas compris, c'est que l'extraordinaire enrichissement du monde depuis 1776 est dû à l'innovation. Les innovateurs, comme je vous l'ai expliqué, inventent de nouvelles façons de faire les choses. Les chemins de fer.

Les moteurs électriques. L'université moderne. Internet. Le travail rémunéré pour les femmes. La suppression des droits de douane sur le commerce extérieur. Et ainsi de suite, des milliards d'innovations propres au monde moderne. Le capital était parfois nécessaire, bien sûr, notamment pour les chemins de fer. Mais toutes sortes de conditions qui ne sont pas en elles-mêmes créatrices de nouvelles façons de faire les choses étaient également nécessaires, comme disposer d'une main-d'œuvre ou respecter les lois. Ce qui est suffisant, l'ingrédient secret de la croissance économique moderne, c'est la créativité humaine. En 1911, Joseph Schumpeter, en 1928, Allyn Young, et en 1933, G. T. Jones ont commencé à s'affranchir du dogme selon lequel le capital implique la richesse. Même de nombreux économistes contemporains continuent de penser ainsi, dans ce qu'ils appellent la « théorie de la croissance ». Mais Young et Jones sont morts prématurément, et Schumpeter est retombé dans le dogme. Il a fallu attendre un article de Robert Solow en 1957 pour relancer la réflexion sur le rôle des idées dans l'économie, ce qu'il a appelé le « progrès technique ». Pourtant, les économistes sont restés fidèles au dogme de Smith et Marx, et le Comité Nobel a décerné des dizaines de prix à des économistes qui l'ont développé.

Le mois dernier, le Comité a enfin reconnu que ce sont les idées, et non le capital, qui ont façonné le monde moderne. Il a attribué le prix à Philippe Aghion, un théoricien français, et à deux chercheurs empiriques, le Canadien Peter Howitt et mon cher ami, le Néerlandais-Israélien-Américain Joel Mokyr. Bravo ! Mais quand les économistes comprendront-ils que les nouvelles idées sont nées de l'émancipation des gens ordinaires ? Espérons que cela ne prenne pas encore deux siècles et demi ».

F- Un article d'Alain d'Iribarne sur l'interdiction de la sociologie à l'université de Copenhague

Alain d'Iribarne, économiste et sociologue du travail, directeur de recherche honoraire au CNRS où il a été en particulier le Directeur du département scientifique des Sciences Humaines et Sociales, est interrogé sur le sujet à la toute fin janvier 2026 par Atlantico :

« (...) S'il est vrai qu'en 1986 l'Université de Copenhague a pu fermer son département de sociologie sous le prétexte qu'il était dans les mains de néo-marxistes et s'il est vrai qu'elle a pu le faire sous une pression du gouvernement de l'époque, on ne voit pas comment le gouvernement d'un pays démocratique comme le Danemark pourrait imposer (et même prétendre imposer), à la grande et prestigieuse université qu'est celle de Copenhague, la fermeture d'un de ses départements disciplinaires. Par contre, on peut tout à fait concevoir que sa faculté des sciences sociales, subissant une forte pression du politique sur l'université relayée par les instances de gouvernance de celle-ci sur cette faculté spécifique avec l'appui des autres facultés, ait décidé de faire le ménage dans un département dont les enseignants-chercheurs à connotation marxiste avaient pris le pouvoir non seulement dans la recherche, mais aussi dans les enseignements et, encore pire, dans la gouvernance.

On sait que dans de telles situations de tension – voire de conflit –, le nerf de la guerre est le budget, et cela d'autant plus que, sur le modèle international dominant, les personnels enseignants sont des contractuels des universités. On coupe donc les crédits, on ne renouvelle pas les contrats et on gère les hurlements et autres manifestations. Une telle politique peut être brutale, comme on peut le voir aujourd'hui aux États-Unis avec Donald Trump.

Par contre, on ne voit comment, à nouveau, dans un pays démocratique européen avec des universités autonomes, un gouvernement quel qu'il soit, même relevant d'une démocratie dite illibérale comme la Hongrie de Viktor Orbán, pourrait imposer une éradication totale dans la recherche et les enseignements d'une discipline, et tout particulièrement d'une grande discipline de sciences humaines et sociales comme la sociologie. Dans une telle perspective, on ne voit pas bien dans quelle mesure la fermeture d'un département de sociologie d'une université veut dire que la discipline sociologique soit interdite dans un pays. (...)

Si, cela étant acquis, on veut s'interroger sur la leçon qu'il est possible de tirer de l'exemple danois pour la France, on voit bien que la leçon première est que, pour faire des réformes réelles dans le milieu universitaire, il faut beaucoup de courage aux instances de gouvernance de ce dernier. La seconde est que les leviers d'action restent les mêmes : les allocations budgétaires, les profils de recrutement et les évaluations des enseignements ainsi que des activités de recherche. (...)

Par rapport à cette question importante, qui est celle de la place de l'idéologie dans les activités scientifiques, on sait qu'un des problèmes majeurs des sciences sociales est que, encore plus que les sciences humaines, elles sont idéologiques par essence. Cela est d'autant plus vrai que nombre de sociologues – encore plus que les philosophes – considèrent que la sociologie est par vocation une discipline de la dénonciation et que la sociologie est un sport de combat. Il y a là une perspective qui forge nombre de vocations de jeunes sociologues qui entendent ainsi se mettre au service d'une cause sociale ou d'une autre. Dès lors se posent plusieurs questions générales dans le pilotage de la science. Des questions qui sont d'autant plus aiguës que l'on va des sciences physiques de la nature aux sciences de la vie, puis aux sciences humaines, puis aux sciences sociales et, parmi elles, à la sociologie encore plus qu'à l'économie. Si l'on veut bien rentrer un peu plus dans le détail de la pratique professionnelle des scientifiques, on voit qu'en toute rigueur, cette pratique scientifique met en jeu tout un processus : le choix du thème et de l'objet, le choix du terrain et de la collecte des informations, le choix des outils et de leurs pratiques, le choix des cadres et outils intellectuels de référence que l'on va mobiliser pour interpréter les résultats des données collectées, en admettant que les faits observés peuvent falsifier les présupposés. De ce fait, ces derniers gardent leur statut d'hypothèses et ne deviennent pas des postulats qu'il suffit d'illustrer par des données convenablement choisies, comme il arrive trop souvent en sciences sociales, la production devenant de fait un essai qui, lui, peut être idéologique sans problème puisque c'est sa vocation même. Et si l'on veut bien admettre qu'il en va ainsi pour répondre aux exigences d'une pratique scientifique un minimum rigoureuse, on voit bien combien la rigueur scientifique est difficile à maîtriser. Toujours pour répondre à cette question de l'idéologie, on voit qu'il est très possible, en toute rigueur, de faire de la « bonne science » avec des objets, des méthodes et des cadres conceptuels très variés, et qui peuvent être à fondement idéologico- politiques tout autant légitimes qu'antagoniques. En matière scientifique, une telle situation est saine et d'autant plus intéressante que les chercheurs sont capables d'alimenter de solides débats scientifiques, par exemple à travers des colloques et, mieux encore, à travers des publications scientifiques à comités de lecture, celles-ci fonctionnant en principe comme des « tiers certificateurs » de la qualité scientifique. Sur ces bases, on peut essayer de donner une réponse à la question de savoir s'il est vrai que la sociologie française est aujourd'hui malade d'une trop forte idéologisation, sachant que cette dernière est une constante. En fait, de façon induite, la question posée est de savoir s'il y a une évolution récente de degré et de nature liée avec l'arrivée en France du mouvement dit « woke », venu des États-Unis et combattu par Trump avec la virulence que l'on sait. D'une certaine façon, on aurait envie de dire que les formations doctorales, avec les M2 et les thèses qui sont les bases des formations à la recherche, relevant de plus en plus d'une production de masse avec un encadrement qui se détériore, évoluent vers un affaiblissement des normes et des standards scientifiques moyens, avec des hétérogénéités croissantes, accentuant fortement les responsabilités sélectives des jurys de recrutement et de promotion. D'autre part, on aurait envie de dire que si les logiques idéologiques à base plus ou moins marxiste se sont nettement affaiblies, cela ne veut pas dire que les idéologies de la dénonciation se soient affaiblies. Au contraire, on voit apparaître en France une conjugaison entre, d'un côté, un fort succès des logiques bourdieusiennes de la domination et, de l'autre côté, de nombreux courants de sociologies appliquées : des anciennes comme celles du travail, de la ville, des rapports hommes-femmes, mais encore plus dans des domaines plus récents comme les cultural studies, les gender studies ou les postcolonial studies. Les pratiques dominantes dans ces domaines font l'objet de solides débats au sein de la communauté des sociologues, ces pratiques étant jugées à fortes composantes idéologiques et à faible rigueur scientifique, ce qui est dénoncé par les intéressés comme une censure évidemment exercée par un ordre établi à la fois dominant et réactionnaire, ce qui est de bonne guerre. (...).

II- Le poids de l'idéologie, voire du militantisme, dans 4 polémiques nées en France depuis la rentrée de septembre.

A- La polémique autour de la taxe Zucman

Information préalable donnée le 14 novembre par Thomas Piketty : « Aujourd'hui, je me suis joint à plus de 500 chercheurs de 70 pays pour appeler les dirigeants mondiaux à créer un Groupe international sur les inégalités, sur le modèle du GIEC, comme le recommande le Comité du G20 sur les inégalités, dirigé par Joseph Stiglitz. Aidez-nous à diffuser cet appel ».

The image shows a screenshot of a letter from the World Inequality Database. The header includes navigation links: 'BY COUNTRY', 'DATA', 'WORLD INEQUALITY DATABASE', 'METHODOLOGY', and 'ABOUT'. The date is 'NOVEMBER 14, 2025' and it is 'WRITTEN BY WID:WORLD'. The title of the letter is '500 ECONOMISTS AND INEQUALITY EXPERTS FROM SEVENTY COUNTRIES SUPPORT CALL FOR NEW 'IPCC FOR INEQUALITY''. The text of the letter is as follows:

Hundreds of the world's leading economists and other experts on inequality from seventy countries are urging world leaders to establish an International Panel on Inequality (IPI) inspired by the Intergovernmental Panel on Climate Change (IPCC). The IPI is the central recommendation of the G20's first ever report on global inequality, which will be presented to leaders at next week's G20 Leaders Summit in Johannesburg.

LETTER

Dear World Leaders,

We write to you as more than 600 economists and inequality experts from over 70 countries, to call on you to support the establishment of a permanent International Panel on Inequality to address the global inequality emergency, as recommended by the Extraordinary Committee on Inequality report to the G20, led by Professor Joseph Stiglitz.

We are experts from a broad range of disciplines, including economists, political scientists, climate scientists, sociologists, epidemiologists, anthropologists, historians, geographers, philosophers. Our diversity reflects a key fact: high levels of economic inequality have a negative impact on every aspect of human life and progress, including our economies, our democracies and the very survival of the planet.

We support the view of the Stiglitz G20 Committee that the world faces an inequality emergency. We are profoundly concerned, as they are, that extreme concentrations of wealth translate into undemocratic concentrations of power, unravelling trust in our societies and polarising our politics.

We agree that economic inequality is an engine that drives rapid climate change and ensures its negative impacts are disproportionately felt by the poorest and most vulnerable people.

Just as the Intergovernmental Panel on Climate Change has played a vital role in providing neutral, science-based and objective assessments of climate change, a new International Panel on Inequality would do the same for the inequality emergency. This non-partisan and independent panel of experts on inequality would bring together the most up-to-date work of economists, scientists and other inequality experts from around the world, just as the IPCC does. It would provide policymakers the best, most objective assessments on the scale of inequality, its causes and consequences, and consider potential solutions. It would provide such assessments in international and national contexts, including to inform deliberations at the G20 and the United Nations.

We believe this is in the interests of policy makers from across the political spectrum, who see the importance of this issue and the need to base responses to it on data and evidence and sound analysis. The Panel's analysis would also benefit the private sector, journalists, academia and civil society. We know that scholars and experts across the world would readily contribute their time voluntarily – as thousands do for the IPCC – in support of such a necessary and vital international initiative. We are ready to assist in this process.

Inequality is not inevitable; it is a policy choice. Clear and proven steps can be taken to reduce it and build more equal societies and economies, which are the fundamental foundation stone of a successful future for us all. We urge you to support the establishment of the International Panel on Inequality as a vital first step in building this more equal and inclusive world.

Gabriel Zucman est un économiste – né fin octobre en 1986 à Paris - réputé et chevronné et, comme son maître Thomas Piketty, il travaille depuis longtemps sur les questions d'inégalités et sur les aspects fiscaux en relation avec la redistribution (notons qu'il est le fondateur de l'Observatoire européen de la fiscalité) et ses apports sont importants.

Avant d'envisager les arguments échangés lors de cette polémique – qui n'est d'ailleurs toujours pas fermée – rappelons le pourquoi de la proposition de G. Zucman de taxer à 2% les foyers fiscaux (environ 1800) ayant un patrimoine de plus de 100 millions d'euros :

D'abord, quand est venu le moment de construire de nouveau budget de l'État qui accumule les déficits et la dette publics, nécessité de trouver les moyens de lutter contre cette accumulation. Puis, la réduction des inégalités est devenue la raison principale de la polémique ; ce qui explique que cette proposition soit devenue le cheval de bataille des partis de gauche. Par conséquent, la question de la taxation des patrimoines a eu au départ un objectif de financement du déficit public et ensuite s'est rajouté au point de devenir essentiel un objectif de justice sociale. Notons qu'un troisième objectif peut être introduit, celui d'une plus grande efficacité économique : dans son Flash Economie n°3 du 8 janvier 2026, Patrick Artus montre que la trop grande concentration des patrimoines peut être une cause (pour les États-Unis) d'un sous-investissement (<https://api.ossiam.net/front.file/Flash%20Economie%20220%20-%20FR/FR>).

Pour moi, les échanges qui ont émaillé et qui continuent toujours à émailler la polémique entre « les pour » et « les contre », expriment non seulement le jeu des idéologies dans les débats mais aussi montrent à quel point la ligne rouge entre recherche et militantisme s'est effacée, à quel point aussi l'impossibilité d'être neutre et même d'être seulement « objectif » en économie a entraîné de telles dérives qu'on doit regretter que beaucoup d'acteurs ont perdu leur lucidité, leur sérieux et leurs compétences en économie (pour ceux qui en ont) jusqu'à mettre en cause leur honnêteté intellectuelle, leur intégrité morale, en un mot leur probité.

Notons que, par ailleurs, dans notre société à la fois déboussolée et fragmentée, la démocratie court un autre risque de dépassement de ligne rouge, qui est à la fois proche et différent de celui entre recherche et militantisme, c'est entre démocratie et épistocratie, en donnant à ce terme la définition que le professeur de droit Alexandre Viala met dans le titre de l'ouvrage qu'il a publié l'an dernier : « Faut-il abandonner le pouvoir aux savants ? ». Remarquons que l'épistocratie n'est pas très éloignée de la technocratie, mais, alors que la première vise le pouvoir des « sachants » en général, la seconde concerne le pouvoir des experts techniques et scientifiques dans un domaine de compétences relativement précis. Et, de fil en aiguille, on pourrait parler aussi de deux pouvoirs qui sont également très présents aujourd'hui, la bureaucratie et l'algocratie.

De nombreux experts et économistes patentés se sont exprimés sur les arguments développés soit directement par Gabriel Zucman soit par ceux qui soutiennent le dispositif qu'il propose.

Je vais me limiter ici à la seule critique des points de cette argumentation qui expriment clairement l'influence de l'idéologie, et donc des points qui permettent aux auteurs de se cacher derrière leur expertise avérée pour assurer la propagande de leur thèse ; autrement dit, je m'exprimerai bien davantage sur la forme que sur le fond, de façon à rester dans le cadre du sujet de cette conférence.

Pour ne pas laisser malgré tout complètement de côté le fond de la polémique, référerons-nous à quelques « papiers » significatifs :

a- Le rapport 2025 de la Tax Foundation sur la compétitivité fiscale :

Le 20 octobre la Fondation publie son « Indice annuel international de compétitivité fiscale -ITCI- qui vise à mesurer le degré de conformité du système fiscal d'un pays avec deux aspects importants de la politique fiscale, la compétitivité et la neutralité. Un système fiscal compétitif maintient des taux marginaux d'imposition bas. Dans le contexte actuel de mondialisation, les capitaux sont très mobiles. Les entreprises peuvent choisir d'investir dans de nombreux pays à travers le monde pour trouver le taux de rendement le plus élevé. Cela signifie qu'elles rechercheront des pays où les taux d'imposition sur les investissements sont plus faibles afin de maximiser leur rendement après impôt. Un taux d'imposition trop élevé dans un pays encouragera les investissements ailleurs, ce qui ralentira la croissance économique. De

plus, des taux marginaux d'imposition élevés peuvent freiner l'investissement national et favoriser l'évasion fiscale.

Selon une étude de l'OCDE, l'impôt sur les sociétés est le plus néfaste pour la croissance économique, l'impôt sur le revenu des personnes physiques et les taxes à la consommation étant les moins néfastes. Les impôts sur les biens immobiliers ont l'impact le plus faible sur la croissance.

Par ailleurs, un code fiscal neutre vise simplement à générer le maximum de recettes avec le moins de distorsions économiques possible. Cela signifie qu'il ne privilégie pas la consommation au détriment de l'épargne, contrairement aux impôts sur l'investissement et sur la fortune. Il implique également peu, voire aucun, allègement fiscal ciblé pour des activités spécifiques exercées par les entreprises ou les particuliers.

À mesure que les lois fiscales se complexifient, elles perdent également de leur neutralité. Si, en théorie, les mêmes impôts s'appliquent à toutes les entreprises et à tous les particuliers, mais que les règles permettent aux grandes entreprises ou aux particuliers fortunés de modifier leur comportement pour obtenir un avantage fiscal, cela compromet la neutralité d'un système fiscal.

Un code fiscal compétitif et neutre favorise une croissance économique et des investissements durables tout en générant des recettes suffisantes pour les priorités gouvernementales.

De nombreux facteurs, indépendants de la fiscalité, influent sur la performance économique d'un pays. Néanmoins, la fiscalité joue un rôle important dans la santé de l'économie d'un pays.

Pour évaluer la neutralité et la compétitivité du système fiscal d'un pays, l'ITCI examine plus de 40 variables de politique fiscale. Ces variables mesurent non seulement le niveau des taux d'imposition, mais aussi la structure des impôts. L'Indice examine l'impôt sur les sociétés, l'impôt sur le revenu des personnes physiques, les taxes à la consommation, les impôts fonciers et le traitement des bénéfices réalisés à l'étranger d'un pays. L'ITCI offre un aperçu complet de la comparaison des codes fiscaux des pays développés, explique pourquoi certains codes fiscaux se distinguent comme de bons ou de mauvais modèles de réforme et fournit des indications précieuses sur la manière d'envisager la politique fiscale ».

En 2025, le classement des pays selon l'ITCI est le suivant :

Country	Overall Rank	Overall Score	Corporate Tax Rank	Individual Taxes Rank	Consumption Taxes Rank	Property Taxes Rank	Cross-Border Tax Rules Rank
Estonia	1	100.0	2	2	22	1	7
Latvia	2	92.8	1	7	20	7	6
New Zealand	3	87.8	31	6	1	4	22
Switzerland	4	86.0	10	8	2	36	1
Lithuania	5	81.8	3	9	25	10	15
Luxembourg	6	81.0	20	22	8	16	5
Australia	7	79.7	29	15	9	2	33
Israel	8	78.9	11	32	11	5	10
Hungary	9	78.7	4	3	38	22	4
Czech Republic	10	77.4	8	10	32	6	11
Sweden	11	76.1	6	19	26	8	13
Turkey	12	75.9	21	5	17	24	8
Canada	13	73.9	22	27	7	25	18
Slovak Republic	14	73.3	24	1	34	9	24
United States	15	72.5	9	17	4	30	35
Netherlands	16	71.4	23	30	14	21	3
Costa Rica	17	71.4	34	23	6	12	30
Mexico	18	70.1	26	14	12	3	36
Austria	19	69.6	19	26	16	17	16
Germany	20	68.9	30	33	13	14	9
Norway	21	68.8	13	29	23	15	14
Japan	22	67.8	35	34	5	23	25
Greece	23	67.0	16	4	30	29	23
Finland	24	66.8	7	28	28	19	19
Slovenia	25	66.8	12	11	29	26	21
Korea	26	66.3	25	38	3	31	29
Denmark	27	64.3	17	36	19	13	34
Chile	28	63.8	32	24	10	11	38
Iceland	29	63.7	15	20	24	27	26
Belgium	30	63.2	18	13	27	32	27
Ireland	31	61.3	5	37	36	18	28
United Kingdom	32	59.1	28	25	33	37	2
Portugal	33	58.2	36	21	21	20	32
Spain	34	57.9	33	18	18	35	17
Poland	35	54.7	14	35	35	28	31
Colombia	36	51.1	37	12	15	33	37
Italy	37	50.3	27	16	37	38	20
France	38	45.8	38	31	31	34	12

« La France possède le système fiscal le moins compétitif de l'OCDE. Elle applique le taux d'imposition des sociétés le plus élevé de la zone OCDE, soit 36,13 %, ce qui inclut de multiples surtaxes et des taxes de production à effet de distorsion. Elle applique également de multiples impôts fonciers à effet de distorsion, avec des prélèvements distincts sur les successions, les actifs bancaires et les transactions financières, en plus d'un impôt sur la fortune immobilière. Sa TVA couvre environ 50 % de la consommation finale et ses seuils d'immatriculation à la TVA sont parmi les plus élevés ».

Note sur la surtaxe pour les 300 plus grandes entreprises françaises, qui a été reconduite dans le budget 2026 et qui risque bien de devenir pérenne... :

Le 18 janvier, Olivier Redoules, du Rexecode écrit sur X :



Olivier Redoules ✓

@od2ole



Le problème de la surtaxe sur les 300 plus grandes entreprises, c'est qu'elle réduit la rentabilité du capital des entreprises qui dépendent le plus des marchés internationaux pour se financer.

Et sa reconduction et augmentation sur ces grandes entreprises confirme l'anticipation que ce serait une taxe pérenne, qui réduirait d'autant la capacité des entreprises de s'acquitter du coût du capital exigé par leurs actionnaires.

Or le coût du capital n'est pas une variable d'ajustement comme semble le croire une grande partie de la classe politique française : les investisseurs internationaux (certains agissant d'ailleurs pour le compte des épargnants français) ont le choix entre de nombreuses destinations d'investissement en Europe et dans le monde et n'ont pas forcément envie de payer un surcroît d'impôt français.

Donc les grandes entreprises vont être invitées à faire des économies par leurs actionnaires c'est-à-dire soit répercuter ces hausses d'impôts sur leurs fournisseurs, souvent des PME qui de fait paieront la taxe indirectement, ou sur leurs salariés. Ou bien elles devront envisager de réduire leurs activités en France. Ou encore augmenter leur endettement, ce qui n'est pas neutre sur leur capacité à innover. Et dans certains cas ce sont les clients français qui supporteront le surcoût.

Les plus dépendantes au marché français pourraient voir leur valeur boursière diminuer, ce qui les rendrait vulnérables à des acquisitions par des concurrents étrangers qui n'acquitteront pas forcément d'impôts en France (ou moins). On aura simplement tué la poule aux oeufs d'or.

A la fin, ce sont bien les Français qui vont payer, et de la pire des manières: par l'affaiblissement de l'outil productif.

b- D'abord un « papier » publié en 2023 dans le cadre de l'OCDE par D. Hourani, B. Milar-Polwell, S. Perret et A. Ramm, et que je reprends ci-après, dans lequel l'analyse faite par les auteurs montre qu'entre taxation du travail et taxation du capital, la seconde apparaît dans de très nombreux pays comme relativement plus faible ; et en France, c'est bien le cas.

« The taxation of labour vs capital income ; a focus on high earners », working Paper n°65 (OCDE août et octobre 2023) :

https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2023/08/the-taxation-of-labour-vs-capital-income_0d35e3e3/04f8d936-en.pdf

Voici un extrait de l'analyse et de la conclusion que proposent les auteurs de ce « papier » Diana Hourani, Bethany Millar-Powell, Sarah Perret et Antonia Ramm :

- « Les conceptions académiques relatives à l'imposition des revenus du capital évoluent. Le traitement fiscal approprié de ces revenus fait l'objet de débats universitaires depuis de nombreuses années. Suite aux travaux fondateurs des années 1970 et 1980, l'idée dominante était que le taux d'imposition optimal du capital était nul (par exemple, Atkinson et Stiglitz (1976), Judd (1985) et Chamley (1986)). Ces études ont souvent servi à justifier une imposition plus faible du capital que des revenus du travail. Cependant, des travaux universitaires récents remettent en question ces conceptions, arguant que les hypothèses de modélisation sous-jacentes aux résultats antérieurs (par exemple, le niveau de revenu du capital et de patrimoine étant principalement déterminé par les différences de revenus du travail, les horizons temporels étant infinis et la capacité des individus à prendre des décisions rationnelles et cohérentes) sont trop restrictives et invalidées empiriquement. Certains auteurs, partant d'hypothèses différentes, concluent que le taux d'imposition optimal sur le capital est en réalité positif et, dans certains cas, substantiel (voir, par exemple, Aiyagari (1995), Conesa, Kitao et Krueger (2009), Gahvari et Micheletto (2016), Gerritsen et al. (2020)).

D'autres arguments plaident en faveur d'un renforcement de la taxation du capital. Des travaux récents ont montré que des impôts sur le revenu du travail plus élevés que sur le capital peuvent décourager l'accumulation de capital humain (Jacobs et Bovenberg (2010)) ou favoriser une automatisation excessive (Acemoglu, Manera et Restrepo (2020)). D'autres ont suggéré que dans de nombreux pays, l'augmentation de l'impôt sur le revenu du capital pourrait également limiter l'évasion fiscale en réduisant l'écart entre l'imposition du travail et celle du revenu du capital et en diminuant les incitations au transfert de revenus (Pirttilä et Selin (2011), Romanov (2006), Harju et Matikka (2016), Tazhitdinova (2020)). En outre, les progrès réalisés en matière d'échange international d'informations entre les administrations fiscales et autres initiatives de contrôle fiscal ont amélioré la capacité des gouvernements à imposer les revenus du capital mobile en réduisant le risque que les contribuables transfèrent leurs revenus et leurs actifs à l'étranger en réaction à l'imposition des revenus du capital (O'Reilly, Parra Ramirez et Stemmer (2019), Menkhoff et Miethé (2019)). Enfin, notamment pour les hauts revenus, il n'existe toujours pas de consensus académique sur le lien entre une faible imposition des revenus du capital et des taux de croissance économique plus élevés. Certaines études montrent que la réduction de l'impôt sur le revenu des personnes physiques à hauts revenus a des effets positifs sur la croissance (Mertens (2017), Gemmell, Kneller et Sanz (2014)), tandis que d'autres ne trouvent aucune corrélation significative entre l'imposition des plus hauts revenus et la croissance (Hope et Limberg (2022), Angelopoulos, Economides et Kammas (2007), Piketty, Saez et Stantcheva). (2014)).

À l'inverse, une imposition élevée sur le revenu du travail peut engendrer des distorsions. Cette imposition peut être élevée, comme le démontrera cette étude. En augmentant le coût total du travail, une taxation plus importante du revenu du travail peut décourager l'emploi, tandis qu'en réduisant le salaire net des travailleurs, elle peut diminuer leur incitation à participer au marché du travail (OCDE, 2011). Des travaux de recherche récents ont montré que l'élasticité de l'offre de travail est plus élevée qu'on ne le pensait, notamment pour les travailleurs âgés et les femmes en couple, et que les distorsions liées à la taxation du travail sont par conséquent importantes (Keane, 2022).

L'intérêt croissant pour la taxation des revenus du capital s'explique également par leur concentration parmi les hauts revenus et par les préoccupations liées aux inégalités. La composition des revenus varie considérablement selon l'échelle de la distribution des revenus. Les revenus d'activité et les pensions représentent généralement la majeure partie des revenus des ménages appartenant aux 90 % les plus modestes et constituent généralement les principales sources de revenus dans tous les pays (Figure 1).

Bien que les individus du décile supérieur perçoivent également une part relativement importante de revenus d'activité, les sources de revenus du capital, tels que les revenus financiers ou locatifs représentent une part plus importante de leurs revenus. Toutefois, la distinction entre les compositions de revenus est la plus marquée lorsqu'on considère les 1 % des personnes les plus aisées, qui tirent généralement une part plus importante de leurs revenus de sources non salariales que les 10 % les plus aisées et les 90 % les plus modestes. Pour ces personnes, les revenus d'activité salariée et indépendante représentent généralement une part plus faible du revenu total, tandis que les revenus financiers et les "autres revenus", qui incluent les plus-values dans le graphique ci-dessous, représentent une part relativement plus importante des revenus et pourraient même être sous-estimés dans les données. Ceci est conforme aux données montrant que d'importantes plus-values sont réalisées par les individus situés au sommet de la distribution des revenus et du patrimoine (Advani et Summers (2020), McNichol (2021), Alstadsæter et al. (2021)). Des recherches empiriques récentes ont également montré que les contribuables à hauts revenus sont soumis à des taux d'imposition effectifs inférieurs aux taux d'imposition légaux les plus élevés (par exemple, Congressional Budget Office (2021)), Advani et Summers (2020) et Bach, Corneo et Steiner (2012)). Ces résultats, conjugués aux fortes inégalités de revenus observées dans les pays de l'OCDE, ont suscité un intérêt accru pour le traitement fiscal différencié des revenus du travail et des revenus du capital.

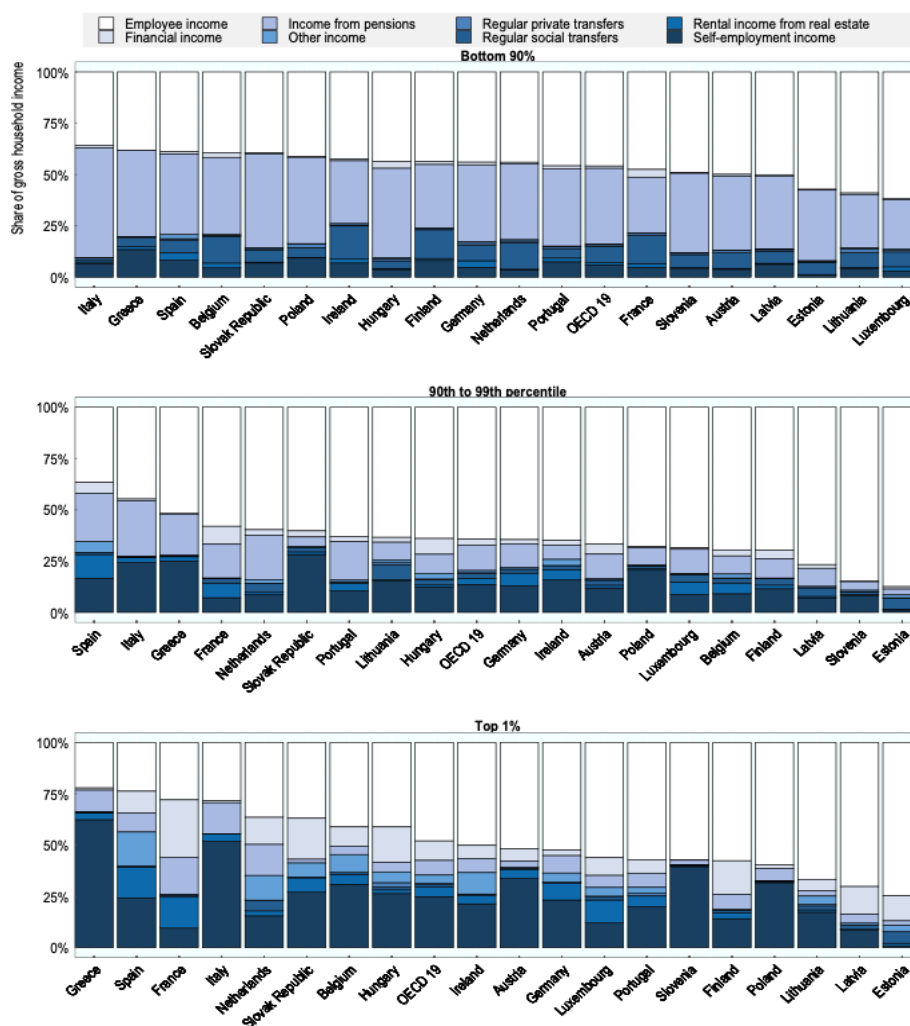
Les contraintes budgétaires pourraient inciter les décideurs politiques à reconsidérer l'imposition des revenus du capital. L'imposition des revenus des personnes physiques a fait l'objet d'importantes réformes au cours des dernières décennies et cette tendance devrait se poursuivre, les pays cherchant à renforcer la viabilité de leurs finances publiques. Des événements récents tels que la crise de la COVID-19, la hausse généralisée de l'inflation et l'augmentation des taux d'intérêt ont déjà mis à rude épreuve les budgets de nombreux pays. Cette pression devrait se maintenir, les dépenses publiques augmentant face à des défis comme le changement climatique et le vieillissement de la population. Considérés au regard de l'évolution des points de vue universitaires, ces défis pourraient bien inciter les décideurs politiques à reconsidérer l'imposition des revenus du capital comme moyen de répondre aux pressions sur la viabilité budgétaire ».

La figure 1 ci-dessous montre comme est composé le revenu brut des ménages d'abord, celui des ménages des 9 premiers déciles, puis celui des ménages du 10^{ème} et enfin celui des ménages du dernier centile.

Ce revenu brut est décomposé successivement (en partant du haut des histogrammes, et de la gauche dans la légende) en revenus du travail, revenus financiers, retraites, autres revenus, transferts privés réguliers, transferts sociaux réguliers, revenus immobiliers locatifs et revenus du travail indépendant

Figure 1. Income composition by income group across 19 OECD countries

Composition of gross household incomes – bottom 90%, next 9% and top 1% of income earners



• (...) L'article montre que les revenus de dividendes et les plus-values sont généralement soumis à des TEI inférieurs à ceux des revenus salariaux. Dans la quasi-totalité des pays et pour tous les niveaux de revenus, les taux effectifs d'imposition (TEI) des personnes physiques percevant au moins une partie de revenus de sources de capital, tels que des dividendes ou des plus-values sur actions, sont inférieurs à ceux des personnes ne percevant que des salaires. L'écart entre les TEI sur les revenus du travail et ceux sur les revenus du capital s'accroît souvent avec le niveau de revenu. Diverses caractéristiques des systèmes fiscaux peuvent expliquer ces TEI plus faibles sur les revenus du capital, notamment des taux d'imposition forfaitaires sur ces revenus inférieurs aux taux marginaux d'imposition sur les revenus du travail, des exonérations ou déductions spécifiques pour les revenus du capital, et l'existence de crédits d'impôt. L'analyse montre également que dans certains pays, en particulier ceux où les plus-values sont progressivement imposées, les TEI sur ces plus-values sont plus faibles lorsque les contribuables réalisent ces gains sur plusieurs années plutôt qu'en une seule.

En tenant compte des impôts payés par les entreprises et les particuliers, les revenus du capital restent généralement fiscalement avantageux dans de nombreux pays, même si l'écart entre l'imposition des revenus du travail et celle des revenus du capital peut être plus faible que si l'on considère uniquement les impôts au niveau des personnes physiques. Pour illustrer les différences de pression fiscale totale sur le travail et le capital, cette étude compare les taux effectifs de taxation (TET) intégrés pour les salaires et les dividendes, après prise en compte des impôts au niveau de l'entreprise. Elle montre que dans de nombreux pays, les dividendes sont imposés plus favorablement que les salaires, bien que dans une moindre mesure que si l'on ne considère que les impôts au niveau des particuliers. Cela s'explique par le fait que l'impôt sur les sociétés (IS) est souvent supérieur à l'impôt sur le revenu du travail (cotisations patronales et charges sociales). Cependant, les résultats révèlent également d'importantes variations, avec

de fortes différences selon les pays quant au traitement fiscal préférentiel des dividendes par rapport aux salaires. Certains pays affichent une pression fiscale totale plus élevée sur le capital que sur le travail pour certains ou tous les niveaux de revenu.

Ces résultats ont des implications importantes en termes d'efficacité et d'équité, mais des travaux supplémentaires seront nécessaires pour identifier les pistes de réforme possibles. Des taux effectifs de taxation (TET) élevés sur le travail peuvent engendrer des distorsions, tandis que les impôts sur les revenus du capital, généralement plus faibles, pourraient être moins distorsifs qu'on ne le pensait. De telles distorsions peuvent réduire l'efficacité des systèmes fiscaux. Le traitement fiscal différencié entre les revenus du travail et les revenus du capital peut également inciter les contribuables à optimiser leur fiscalité. Du point de vue de l'équité, des TET différents pour les revenus du capital et les salaires réduisent l'équité horizontale, car des contribuables ayant des niveaux de revenus similaires mais des revenus de sources différentes sont imposés différemment. Cela peut également réduire l'équité verticale, car les revenus du capital sont concentrés au sommet de la distribution, ce qui signifie que les hauts revenus bénéficient de manière disproportionnée d'un traitement fiscal préférentiel sur les revenus du capital. Un défi majeur pour les décideurs politiques consiste à concilier ces implications avec d'autres objectifs politiques tels que la promotion de l'épargne, de l'investissement et de la croissance économique. Des travaux supplémentaires seront nécessaires pour explorer les compromis potentiels liés à la mise en œuvre de différentes politiques et identifier les options de réforme permettant d'équilibrer les objectifs politiques concurrents. Ces résultats relatifs à l'imposition des revenus (ETR) jettent les bases de travaux ultérieurs de l'OCDE sur l'imposition des différentes formes de revenus et des hauts revenus. Ce document examine des scénarios où les individus perçoivent une combinaison donnée de revenus du travail et du capital. Or, les hauts revenus sont particulièrement sensibles aux différences d'imposition. Analyser leurs réactions comportementales aux paramètres fiscaux est essentiel pour évaluer les effets dynamiques des systèmes fiscaux et déterminer l'impôt effectivement payé par les particuliers. Un document de travail distinct approfondira donc les incitations et les comportements en matière d'arbitrage fiscal, en étudiant comment les contribuables, et plus particulièrement les chefs d'entreprise, exploitent les différences de traitement fiscal des divers types de revenus pour minimiser leur charge fiscale. Un autre document de travail explorera plus en détail le fonctionnement et les impacts de l'impôt sur les plus-values, et notamment comment il incite les particuliers à réaliser leurs gains de manière stratégique. Ces travaux s'appuieront sur l'analyse préliminaire présentée dans ce document et sur les travaux antérieurs de l'OCDE concernant l'imposition du revenu et du patrimoine.

Des travaux complémentaires pourraient également étendre les résultats présentés dans ce document. Les scénarios pourraient être élargis afin d'inclure les couples et les ménages avec enfants, qui peuvent bénéficier de dispositions fiscales destinées aux familles. D'autres scénarios pourraient également illustrer l'écart de taux effectif d'imposition (TEI) entre les salaires et les dividendes ou plus-values perçus d'une petite ou moyenne entreprise. Comme le démontreront de prochains travaux de l'OCDE, ces écarts offrent des possibilités d'arbitrage fiscal aux chefs d'entreprise, qui peuvent être incités à transférer des revenus entre différentes formes juridiques et types de revenus. Des recherches complémentaires pourraient également explorer l'influence de l'incidence des impôts au niveau de l'entreprise sur le calcul des TEI, via son impact sur le rendement net d'impôt du travail ou du capital. Enfin, les calculs des TEI intégrés, au niveau personnel et au niveau de l'entreprise, pour les revenus de dividendes présentés dans cette étude supposent que les entreprises sont des sociétés de droit national, autonomes et soumises au taux légal d'impôt sur les sociétés (IS) national. De futurs travaux pourraient assouplir cette hypothèse afin de présenter des TEI intégrés utilisant des taux d'IS alternatifs plus proches du taux effectif réel d'IS payé par les entreprises, y compris les filiales de sociétés multinationales ».

- c- Ensuite, un « papier » écrit très récemment puisqu'il date de ce mois de novembre, par deux économistes de Wharton (E. M. Azevedo, K. Smetters) et deux économistes de l'Université de Zurich (F. Scheuer et M. Yang) :

« Dilution vs. Risk Taking : Capital Gains Taxes and Entrepreneurship ».

<https://www.econ.uzh.ch/dam/jcr:27d6a8b3-df03-43ce-8804-8f4e0aed23cc/Azevedo-Scheuer-Smetters-Yang%202025.pdf>

Voici le tout début de l'introduction :

« De nombreux pays ont connu une augmentation des inégalités de revenus et de patrimoine au cours des dernières décennies. Les plus-values jouent un rôle crucial dans cette dynamique car elles représentent la part la plus importante des revenus les plus élevés, notamment les dividendes versés aux fondateurs d'entreprises prospères. Le traitement fiscal des plus-values a donc été au cœur des débats politiques ces dernières années. Si, en pratique, les plus-values sont généralement imposées lors de leur réalisation (c'est-à-dire lors de la vente des actifs), une idée classique en finances publiques, remontant à von Schanz (1896) et popularisée par Haig (1921) et Simons (1938), consiste à imposer le revenu économique global, qui inclut les plus-values latentes. Ce débat a récemment été relancé par l'accumulation de richesses des ultra-riches, dont beaucoup sont fondateurs d'entreprises et peuvent différer leur imposition grâce au système actuel d'imposition basé sur la réalisation. Pour y remédier, plusieurs propositions de réforme préconisent l'imposition des plus-values latentes (notamment par l'administration Biden aux États-Unis) ou du patrimoine (voir par exemple, Zucman (2024), sujet récemment largement débattu en France)².

Dans le contexte de l'entrepreneuriat, ces idées suscitent des inquiétudes quant au risque de décourager la prise de risque et de créer une "distorsion de la propriété" (Kopczuk, 2019) : les fondateurs d'entreprises dont la valorisation augmente avec le temps seraient imposés sur les plus-values accumulées. Si les entrepreneurs manquent de liquidités et sont contraints de réduire leur participation pour payer l'impôt, cette dilution de leurs droits de contrôle pourrait nuire à leur motivation à créer une nouvelle entreprise. En effet, lors de l'élection présidentielle de 2024, la forte opposition exprimée par la communauté du capital-risque a fait écho à ces préoccupations.³

Malgré ce débat persistant, aucune analyse systématique n'a été menée sur l'impact de l'imposition des plus-values selon le principe de la comptabilité d'exercice sur l'entrepreneuriat. Notre article examine, d'un point de vue théorique et quantitatif, comment l'imposition des plus-values affecte les jeunes entreprises financées par le capital-risque. Ces entreprises sont essentielles à l'entrepreneuriat, à l'innovation et à la croissance aux États-Unis. (...)

2-Dans le contexte américain, voir par exemple Saez et Zucman (2019), Wyden (2019), Saez et al. (2021), le Bureau de la gestion et du budget des États-Unis (2022) et le Département du Trésor des États-Unis (2024). La constitutionnalité de ces propositions aux États-Unis reste une question ouverte, car la Cour suprême ne s'est pas encore prononcée sur la question de savoir si les plus-values latentes constituent un revenu au sens du 16^e amendement (Fox et Liscomb, 2024). Aux Pays-Bas, un impôt sur les plus-values basé sur la comptabilité d'exercice a été proposé suite à la déclaration d'inconstitutionnalité de leur impôt sur la fortune ("box 3") (Gerritsen, 2025).

3-La National Venture Capital Association (NVCA) a qualifié l'impôt sur les plus-values latentes du plan fiscal de Kamala Harris d'"attaque directe contre l'écosystème entrepreneurial" et a averti qu'il ralentirait la création de start-ups (The Times, 2024). De même, Marc Andreessen, cofondateur du fonds de capital-risque Andreessen Horowitz, a affirmé que cette mesure "rend les startups totalement irréalisables" et "tuerait les startups et le capital-risque", ajoutant que c'était "l'élément qui m'a convaincu" de soutenir Donald Trump (Matthews, 2024). Dans le débat français sur la "taxe Zucman", Aghion (2025) a averti que "Mistral AI [une startup française leader dans le domaine de l'IA] devra trouver des financeurs pour payer ses impôts au lieu de pouvoir financer l'innovation" ».

d- Citons la conclusion d'un « papier » paru également très récemment, parce que de novembre 2025 aussi, de Matteo Cremonini, de l'Université Bocconi :

« Wealth tax, entrepreneurship and market power ».

https://matteocremonini.github.io/papers/JMP_wealth_tax.pdf

« Cet article étudie les effets de distorsion et de redistribution d'une taxation des plus grandes fortunes lorsque les rendements hétérogènes des entreprises reflètent non seulement la productivité des entrepreneurs, mais aussi leur pouvoir de marché.

Pour ce faire, je construis un modèle d'équilibre général stochastique dynamique dans lequel les entrepreneurs les plus riches (et les plus productifs) dirigent des entreprises produisant à plus grande échelle, disposant d'un pouvoir de marché plus important et appliquant des marges plus élevées. Ce cadre est cohérent non seulement avec les données de l'Enquête sur les finances des consommateurs (Survey of Consumer Finances) montrant que les entrepreneurs les plus riches dirigent des entreprises plus grandes, mais aussi avec les modèles et les données empiriques confirmant une relation positive entre la taille de l'entreprise et les marges aux États-Unis.

Lorsqu'un impôt progressif sur les plus grandes fortunes est mis en œuvre dans ce contexte, la charge fiscale pèse sur les entrepreneurs les plus riches, qui appliquent les marges les plus élevées. Ainsi, l'impôt réduit la marge globale dans l'économie, augmente la part du revenu des travailleurs pauvres revenant au travail et réduit la dispersion des marges, diminuant ainsi les distorsions de production induites par une mauvaise allocation du travail dans l'économie. Cependant, en taxant les entrepreneurs les plus productifs, l'impôt réduit tout de même le PIB et les salaires perçus par les travailleurs.

Comment ces effets évoluent-ils lorsque l'hétérogénéité du pouvoir de marché entre les entrepreneurs est négligée et que tous les entrepreneurs appliquent des marges homogènes et constantes, égales à la marge moyenne observée dans le cas de marges hétérogènes ?

Pour répondre à cette question, je calibre le modèle sous les deux hypothèses concernant le pouvoir de marché des entrepreneurs, en ajustant la distribution des richesses observée au sein des ménages américains et la concentration de l'activité entrepreneuriale au sommet de cette distribution.

Le fait de tenir compte du fait que les entrepreneurs les plus riches possèdent des entreprises dotées d'un pouvoir de marché plus important atténue le compromis entre équité et efficacité lié à la taxation des plus grandes fortunes, par rapport au cas où cette hétérogénéité du pouvoir de marché est négligée. De fait, la taxation des plus grandes fortunes induit des pertes moindres en termes d'accumulation de capital, de production à l'état stationnaire et de salaires dans l'économie où les entrepreneurs appliquent des marges hétérogènes. La raison en est que, dans ce cas précis, les entrepreneurs les plus fortunés présentent des élasticités de production et d'épargne plus faibles par rapport à l'impôt, comparativement aux ménages les plus aisés du modèle à marges homogènes.

De plus, dans l'économie à marges homogènes, l'impôt sur la fortune réduit davantage l'accumulation de richesse des ménages les plus riches que dans l'économie à marges hétérogènes, ce qui diminue d'autant plus l'assiette fiscale et, par conséquent, les recettes fiscales disponibles pour la redistribution.

Ainsi, négliger le rôle de l'hétérogénéité du pouvoir de marché dans la formation des profits et des rendements des entrepreneurs conduit à surestimer les pertes de production et de salaires induites par l'impôt (respectivement de 1,1 et 1,4 point de pourcentage) et à sous-estimer ses recettes fiscales. Bien que cet article se soit concentré sur le rôle de l'hétérogénéité du pouvoir de marché des produits dans la détermination des résultats de la taxation des plus grandes fortunes, plusieurs études ont montré qu'aux États-Unis, l'hétérogénéité des entreprises est également associée à une importante hétérogénéité du pouvoir de marché du travail (Yeh et al., 2022). Examiner si les distorsions du pouvoir de marché du travail atténueraient ou amplifieraient donc mes résultats constitue un prolongement naturel de ce cadre d'analyse. Cela me permettrait d'explorer plus en profondeur le rôle du pouvoir de marché des entreprises dans la détermination des résultats de la taxation des plus grandes fortunes ».

- e- L'article écrit en décembre 2023 par Étienne Lehmann, du Centre de recherche et droit de l'Université Panthéon-Assas répond à la double question : « La taxation du capital, pourquoi ? Comment ? »

https://cred.u-paris2.fr/sites/default/files/working_papers/CRED-WORKING-PAPER-2023-08.pdf

Se reporter à la totalité de l'article est nécessaire et on se limitera ici aux lignes qui concernent le raisonnement tenu en 2019 par E. Saez et G. Zucman pour la situation américaine :

« Ils en concluent que, puisque les plus aisés ont un ratio revenu fiscal sur patrimoine aussi faible grâce aux revenus non distribués, il serait nécessaire de compléter le système fiscal par un impôt progressif sur

le patrimoine. C'est la raison pour laquelle il plaide pour un impôt sur la richesse (*wealth tax*) à partir d'un seuil d'imposition qu'il chiffre à 50 millions de dollars. À titre de comparaison jusqu'en 2017, la France disposait d'un impôt sur la fortune (ISF) qui s'appliquait à partir d'un seuil de 1.3 millions d'euros. De plus, l'impôt sur la richesse que Saez et Zucman appellent de leurs vœux doit s'appliquer à l'ensemble du patrimoine des ménages. À titre de comparaison, l'ISF ne s'appliquait (en restant simple) qu'au patrimoine financier non professionnel et au patrimoine immobilier. Néanmoins, pour Saez et Zucman, il est essentiel que la proposition d'impôt sur la richesse s'applique également au patrimoine professionnel puisque c'est bien la non distribution des bénéfices issue de ce patrimoine professionnel qui est à l'origine de la faiblesse du revenu fiscal par rapport au patrimoine détenu.

Il existe néanmoins plusieurs arguments contre l'établissement d'un tel impôt sur le patrimoine en France, même en l'appliquant à des seuils d'impositions plus élevés que le seuil de 1.3 Millions d'euros de l'ISF. Premièrement, les revenus non distribués des entreprises restent dans ces entreprises. D'un point de vue conceptuel, ils constituent donc une forme d'investissement financé, non par apport en capital des actionnaires, mais pas autofinancement des entreprises. En effet, bien que thésaurisés au sein des entreprises, les détenteurs de ces revenus non distribués des entreprises ont tout intérêt à ce que ce patrimoine ait un rendement sous une forme ou sous une autre. Bien entendu, on peut suspecter qu'une partie de ces rendements prenne la forme de consommation déguisée des actionnaires, les entreprises prenant à leur charge une partie des dépenses de leurs plus gros actionnaires, ce qui est en général frauduleux. Une telle suspicion est notamment entretenue lorsque ces revenus non distribués sont thésaurisés au sein de sociétés écrans sans réelles activités économiques. Mais il est également vraisemblable qu'une partie importante de ces revenus non distribués soit simplement réinvestis. Dans ce cas, il n'est plus du tout évident que ces revenus doivent être personnellement taxés. On pourrait au contraire tout à fait soutenir que seuls les revenus effectivement touchés par les personnes physiques devraient donner lieu à une imposition personnelle. Dans cette dernière vision, ce serait le revenu fiscal de référence et non le revenu économique qui constituerait le bon dénominateur pour vérifier si un système fiscal serait ou non progressif.

Deuxièmement, les pays européens ayant adopté un impôt sur le patrimoine en complément de leur imposition des revenus du capital ont régulièrement associé un mécanisme de plafonnement limitant le total de l'impôt sur le patrimoine ET des impôts sur le revenu à ne pas dépasser un certain seuil. Ce mécanisme a pris différentes formes en France, mais son principe a été maintenu, notamment sous l'injonction du Conseil constitutionnel, ainsi que le documente le premier rapport du Comité d'évaluation des réformes de la fiscalité du capital (2019 pages 40 et suivantes). Or ces mécanismes bénéficient par principe aux contribuables pour lesquels le patrimoine est élevé au regard de leur revenu fiscal, c'est-à-dire en pratique aux contribuables les plus aisés. Le graphique 24 de ce même rapport montre alors à quel point ce mécanisme de plafonnement fait chuter le taux effectif d'imposition du patrimoine des deux centiles les plus élevés de la distribution du patrimoine des redevables à l'ISF. Le but recherché par Saez et Zucman ne peut donc être atteint tant qu'un tel mécanisme de plafonnement reste en place. Il faudrait alors convaincre le Conseil constitutionnel que les ménages plafonnés disposent en réalité de suffisamment de liquidités, ce qui remettrait en cause le principe de ce plafonnement. Bach et al. (2023c) se sont attachés à cet exercice en montrant notamment à quel point les contribuables imposables à l'ISF et bénéficiant du plafonnement détenait une partie importante de leur patrimoine sous forme d'assurance vie. On peut néanmoins s'interroger quant à la capacité de cet argument empirique de mettre en cause la vision du Conseil constitutionnel sur ce sujet qui nous semble davantage reposer sur une question de principe.

Un dernier argument contre l'imposition du patrimoine professionnel tient à la nécessité de faire reposer le système d'imposition sur des bases fiscales qui soient les plus facilement observables par l'administration fiscale et dont l'évaluation de la valeur soient le plus difficilement contestable. De ce point, les revenus financiers (dividendes, intérêts, plus-values) constituent une base tangible dont la valeur souffre peu de contestation. Au contraire, la valeur des actifs mobiliers est beaucoup plus discutable. Du côté des actifs échangeables sur des marchés publics, la valeur de ceux-ci connaît des fluctuations au jour le jour au gré de phénomènes de spéculations déconnectant les valeurs de marché des actifs de leurs valeurs intrinsèques. Surtout, cette déconnexion s'accompagne souvent de fluctuations importantes si bien que la date à laquelle on tiendrait compte de la valeur de ses actifs aurait beaucoup

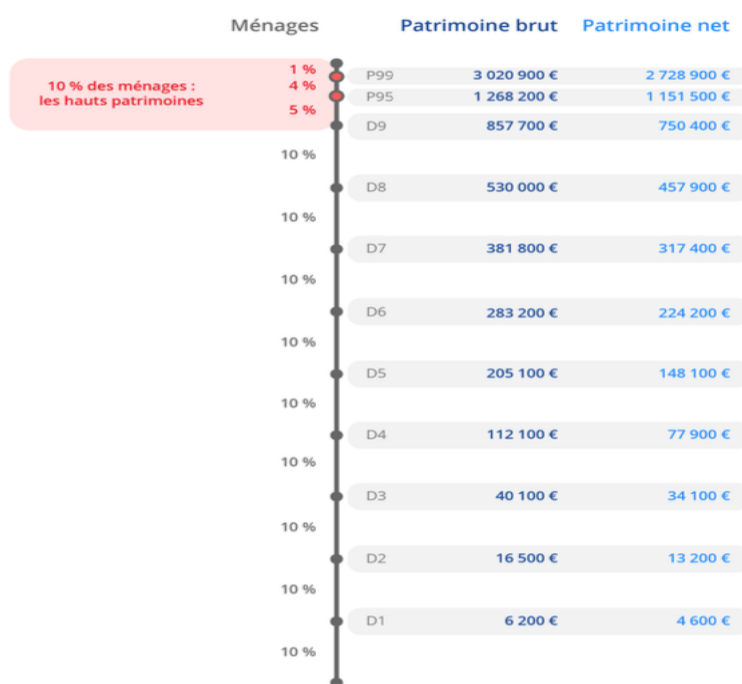
d'importance pour leur évaluation. De plus, une grande partie des actifs mobiliers ne s'échangent pas quotidiennement sur des marchés publics d'actions et d'obligations. C'est notamment le cas des "actifs professionnels", c'est-à-dire des entreprises non-cotées, ou des parts d'entreprises non-cotées dans lesquelles les actionnaires exercent leurs activités professionnelles. Sont inclus dans cette catégorie les "fonds de commerce" des commerçants ou la valeur des TPE ou PME dites "familiales". En théorie, ces entreprises font l'objet d'une comptabilité contrôlée par des experts comptables ou des commissaires aux comptes. Néanmoins, la valorisation des actifs dans les comptes de bilan peut en pratique être fortement déconnectée de la valeur économique réelle, a fortiori quand ces actifs ont été acquis depuis fort longtemps. Encore une fois, les revenus distribués de ces entreprises, de part leur tangibilité, semblent beaucoup plus fiables et moins contestables que la valorisation du patrimoine professionnel ».

f- Voici des informations données par deux études de l'INSEE, publiées les 11 novembre et 9 décembre 2025

<https://www.insee.fr/fr/statistiques/8672665>

(<https://www.insee.fr/fr/statistiques/8612590?sommaire=8612596&q=patrimoine>)

Figure 1 – Distribution des montants des patrimoines brut et net début 2024



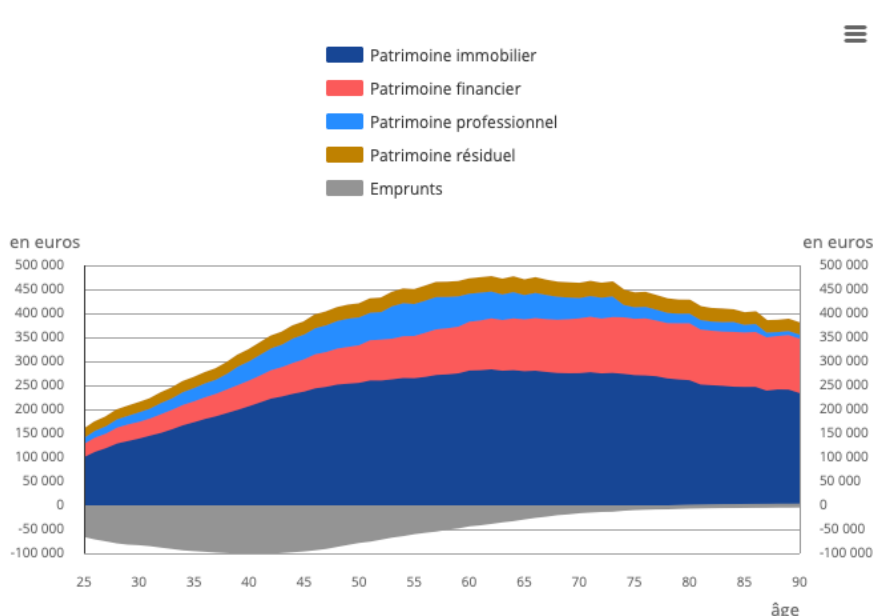
Note : Les seuils sont obtenus en classant les ménages d'une part selon leur patrimoine brut, d'autre part selon leur patrimoine net. Ainsi, les 10 % des ménages ayant le plus faible patrimoine brut ne sont pas les mêmes que ceux ayant le plus faible patrimoine net.
Lecture : Début 2024, 10 % des ménages ont un patrimoine brut supérieur à 857 700 euros (9^e décile ou D9). Par ailleurs, 10 % des ménages ont un patrimoine net supérieur à 750 400 euros, une fois déduits leurs éventuels emprunts en cours.
Champ : France hors Mayotte, ménages vivant dans un logement ordinaire.
Source : Insee, enquête Histoire de vie et Patrimoine 2023-2024.

Tableau complémentaire 1 – Indicateurs d'inégalités depuis 2015					
Indicateur	Position des ménages dans la distribution	en %			
		2015	2018	2021	2024
Part de la masse de patrimoine immobilier total détenue	Les 50 % les mieux dotés	95	95	95	96
	Les 25 % les mieux dotés	70	69	71	72
	Les 10 % les mieux dotés	43	42	44	45
	Les 5 % les mieux dotés	29	28	29	30
	Les 1% les mieux dotés	10	10	11	11
Part de la masse de patrimoine financier total détenue	Les 50 % les mieux dotés	97	97	97	96
	Les 25 % les mieux dotés	87	86	85	84
	Les 10 % les mieux dotés	68	67	64	64
	Les 5 % les mieux dotés	55	53	49	49
	Les 1% les mieux dotés	31	29	25	25
Part de la masse de patrimoine professionnel total détenue	Les 50 % les mieux dotés	100	100	100	100
	Les 25 % les mieux dotés	100	100	100	100
	Les 10 % les mieux dotés	99	99	99	100
	Les 5 % les mieux dotés	92	93	95	95
	Les 1% les mieux dotés	59	56	66	68
Part de la masse de patrimoine brut total détenue	Les 50 % les mieux dotés	92	92	92	93
	Les 25 % les mieux dotés	71	70	71	72
	Les 10 % les mieux dotés	48	46	47	48
	Les 5 % les mieux dotés	34	33	34	34
	Les 1% les mieux dotés	16	15	15	15
Indice de Gini du patrimoine brut	Ensemble des ménages	0,645	0,638	0,645	0,652
Indice de Gini du patrimoine immobilier	Ensemble des ménages	0,644	0,637	0,649	0,655
Indice de Gini du patrimoine financier	Ensemble des ménages	0,798	0,792	0,776	0,768
Indice de Gini du patrimoine professionnel	Ensemble des ménages	0,970	0,969	0,976	0,976

Note : Les ménages sont classés par ordre croissant de patrimoine (brut ou d'une composante donnée), puis on détermine la part cumulée de patrimoine détenue par cette part de ménages. Ainsi, les 5 % les mieux dotés en patrimoine immobilier ne sont pas les mêmes ménages que les 5 % les mieux dotés en patrimoine financier.
Lecture : Début 2024, les 10 % de ménages les mieux dotés en patrimoine immobilier détiennent 45 % de la masse totale de patrimoine immobilier et l'indice de Gini du patrimoine brut s'élève à 0,652.
Champ : France hors Mayotte, ménages vivant dans un logement ordinaire.
Source : Insee, enquête Patrimoine 2014-2015 et enquêtes Histoire de vie et Patrimoine 2017-2018, 2020-2021, 2023-2024.

La figure 1 montre que le patrimoine est très inégalement réparti au sein de notre population comme le prouvent de manière flagrante les deux ratios suivants : $D9/D1 = 163$ et $P99/D1 = 593$! (le patrimoine l'est d'ailleurs beaucoup plus que les niveaux de vie), mais le 1^{er} tableau complémentaire montre clairement que l'évolution des inégalités n'est pas aussi manifeste que certains le prétendent, spécialement en ce qui concerne le 1% les mieux dotés.

Figure 2a – Montant moyen du patrimoine brut et de ses composantes, selon l'âge de la personne de référence début 2024



Note : Les courbes sont lissées pour rendre les tendances plus visibles.
Lecture : Début 2024, les ménages dont la personne de référence a 70 ans possèdent en moyenne 459 400 euros de patrimoine brut et ont en moyenne 12 300 euros d'emprunts en cours.
Champ : France hors Mayotte, ménages vivant dans un logement ordinaire.
Source : Insee, enquête Histoire de vie et Patrimoine 2023-2024.

Figure 2a – Montant moyen du patrimoine brut et de ses composantes, selon l'âge de la personne de référence début 2024

en euros

Âge de la personne de référence du ménage	Patrimoine immobilier	Patrimoine financier	Patrimoine professionnel	Patrimoine résiduel	Patrimoine brut	Emprunts
25	100 400	27 500	12 200	15 400	155 500	-61 700
26	111 500	29 500	14 100	16 000	171 100	-67 000
27	119 200	30 200	15 200	16 700	181 200	-70 900
28	128 800	33 000	17 100	17 100	195 900	-75 200
29	134 000	34 500	17 800	17 500	203 900	-77 800
30	139 100	34 700	18 800	17 600	211 300	-78 900
31	144 200	35 700	20 400	17 900	219 200	-81 000
32	151 000	38 800	23 200	18 600	231 700	-84 000
33	158 500	40 500	23 700	19 000	241 700	-86 800
34	166 900	42 500	26 600	19 300	252 200	-89 700
35	173 200	43 400	27 500	19 500	263 700	-91 300
36	180 000	45 000	29 000	19 600	273 700	-92 700
37	185 600	46 800	29 300	20 100	281 800	-94 300
38	192 400	49 200	32 400	20 700	294 700	-95 900
39	199 200	51 500	38 400	21 200	310 400	-96 800
40	206 600	53 400	39 800	21 800	321 500	-97 600
41	214 400	56 000	43 000	22 200	335 600	-98 000
42	222 400	59 200	45 200	23 000	349 700	-99 900
43	228 900	61 200	46 700	23 200	357 900	-95 200
44	232 500	64 300	50 800	23 700	371 200	-93 600
45	237 000	67 200	51 400	23 700	379 300	-91 900
46	243 700	71 000	54 100	25 100	393 900	-89 900
47	246 800	72 500	55 500	25 300	400 100	-86 700
48	251 600	74 900	57 300	25 200	408 900	-82 400
49	253 500	76 500	58 700	25 500	414 200	-78 200
50	255 200	78 400	57 900	25 400	417 900	-74 200
51	260 200	83 700	57 100	26 300	427 400	-71 500
52	260 100	85 100	57 300	26 400	428 900	-67 300
53	262 500	84 700	67 400	26 300	440 800	-63 000
54	265 900	86 500	68 700	27 000	447 900	-60 000
55	264 900	87 900	66 500	27 100	446 300	-56 000
56	267 600	91 900	66 700	27 600	453 800	-53 100
57	271 600	95 100	67 000	27 800	461 500	-50 600
58	272 800	96 200	65 100	28 000	462 000	-46 700
59	275 000	97 100	63 000	28 200	463 300	-43 900
60	280 800	101 700	58 200	28 100	468 900	-39 700
61	281 500	103 500	57 900	28 300	471 200	-37 500
62	283 400	106 200	55 600	28 300	473 500	-34 600
63	280 400	105 600	53 100	29 000	468 000	-31 400
64	281 600	107 900	54 500	29 100	473 100	-28 800
65	279 500	107 800	50 500	28 800	466 600	-25 300
66	280 500	109 600	52 300	28 900	471 400	-22 000
67	277 900	109 900	50 200	28 000	466 000	-19 500
68	275 800	110 800	47 700	27 700	462 000	-16 400
69	275 200	112 400	45 200	27 900	460 600	-14 700
70	275 400	114 100	42 100	27 900	459 400	-12 300
71	277 400	115 500	42 800	28 000	463 800	-11 000
72	274 900	114 200	43 200	27 400	459 600	-9 700
73	275 900	116 300	42 800	27 500	462 500	-9 300
74	274 000	117 800	25 700	28 200	445 600	-7 200
75	271 300	117 300	23 800	27 300	439 700	-5 900
76	270 600	118 900	23 800	27 400	440 700	-5 100
77	268 900	115 900	22 500	26 700	434 000	-4 400
78	264 400	115 100	21 200	26 500	427 200	-4 200
79	262 300	116 900	19 900	25 600	424 700	-3 400
80	260 700	118 500	20 000	25 300	424 500	-2 700
81	251 800	114 400	19 700	25 100	410 900	-2 300
82	250 300	113 500	18 900	24 500	407 200	-1 900
83	249 100	112 800	19 500	24 700	406 100	-1 600
84	247 100	114 200	20 500	22 600	404 400	-1 500
85	246 700	113 300	15 700	22 500	398 100	-1 300
86	246 800	114 300	16 500	22 700	400 200	-1 100
87	239 000	110 900	9 700	22 100	381 600	-1 000
88	241 500	111 200	8 100	21 700	382 600	-700
89	241 200	113 400	8 300	21 800	384 800	-700
90	233 900	113 200	8 300	21 600	377 200	-500

Note : Les courbes sont lissées pour rendre les tendances plus visibles.

Lecture : Début 2024, les ménages dont la personne de référence a 70 ans possèdent en moyenne 459 400 euros de patrimoine brut.

Champ : France hors Mayotte, ménages vivant dans un logement ordinaire.

Source : Insee, enquête Histoire de vie et Patrimoine 2023-2024.

Figure 4 – Composition du patrimoine brut par dixième de patrimoine brut, début 2024

en %

Dixième de patrimoine brut	Patrimoine immobilier	Patrimoine financier	Patrimoine professionnel	Patrimoine résiduel	Emprunts
Inférieur à D1	0	32	0	68	-29
De D1 à D2	1	38	1	61	-18
De D2 à D3	2	47	2	49	-15
De D3 à D4	27	48	3	22	-10
De D4 à D5	67	21	2	10	-18
De D5 à D6	75	15	1	9	-21
De D6 à D7	75	15	2	8	-18
De D7 à D8	73	18	3	7	-14
De D8 à D9	69	20	5	6	-14
Supérieur à D9	53	24	19	4	-11
De P90 à P95	69	19	7	5	-12
De P95 à P99	58	25	14	4	-10
Supérieur à P99	34	27	36	3	-10
Ensemble	61	22	11	6	-13

Lecture : Début 2024, le patrimoine des 10 % des ménages les mieux dotés en patrimoine brut est constitué en moyenne à 53 % d'immobilier, 24 % de patrimoine financier, 19 % de patrimoine professionnel et 4 % de patrimoine résiduel. Les emprunts équivalent à 11 % de leur patrimoine brut.

Champ : France hors Mayotte, ménages vivant dans un logement ordinaire.

Source : Insee, enquête Histoire de vie et Patrimoine 2023-2024.

► 3. Caractéristiques des ménages selon leur catégorie, début 2021

en %

Caractéristiques	Ménages à haut patrimoine ou haut niveau de vie			Ensemble des ménages
	Haut patrimoine et haut niveau de vie	Haut patrimoine uniquement	Haut niveau de vie uniquement	
Âge de la personne de référence du ménage				
Moins de 30 ans	0,0	1,1	4,6	9,0
De 30 à 39 ans	7,9	8,4	18,6	14,8
De 40 à 49 ans	16,6	20,7	15,1	17,6
De 50 à 59 ans	24,7	23,8	21,0	16,9
De 60 à 69 ans	26,4	23,9	23,9	19,0
70 ans ou plus	24,4	22,1	16,7	22,7
Catégorie socioprofessionnelle de la personne de référence¹				
Indépendant	24,2	27,2	11,2	7,8
Cadre	33,8	21,1	37,5	11,5
Profession intermédiaire	5,3	8,3	13,1	13,8
Employé	1,4	3,2	3,7	12,3
Ouvrier	0,4	2,4	3,0	12,4
Retraité ancien indépendant	7,6	9,1	2,6	4,4
Retraité ancien cadre	20,4	9,9	16,1	5,9
Retraité ancien autre salarié	5,1	17,7	11,4	27,1
Autre inactif n'ayant jamais travaillé	0,5	0,3	0,6	3,8
Type de ménage				
Personne seule	19,5	15,3	32,4	37,6
Famille monoparentale	2,1	4,7	4,4	9,5
Couple sans enfant	47,5	35,9	44,6	25,5
Couple avec un ou deux enfants	25,6	34,0	16,8	20,5
Couple avec trois enfants ou plus	4,3	8,2	0,9	4,5
Autre type de ménage	1,2	1,8	0,9	2,4
Taille de l'unité urbaine de résidence				
Unité urbaine de Paris	38,4	17,6	24,4	15,7
Unité urbaine de 200 000 habitants ou plus (hors Paris)	24,7	26,5	23,5	25,5
Unité urbaine de 50 000 à moins de 200 000 habitants	9,8	7,3	10,9	13,8
Unité urbaine de moins de 50 000 habitants	16,0	21,0	21,2	25,1
Commune hors unités urbaines	11,1	27,5	20,0	19,8
Ensemble	100,0	100,0	100,0	100,0

¹ Le total ne somme pas à 100 % du fait de catégories socioprofessionnelles non renseignées.

Note : Les ménages à haut patrimoine sont les 10 % de ménages qui détiennent le plus de patrimoine brut. Les ménages à haut niveau de vie sont les 10 % de ménages aux niveaux de vie les plus élevés.

Lecture : Début 2021, 33,8 % des ménages à haut patrimoine et haut niveau de vie ont une personne de référence cadre.

Champ : France hors Mayotte, ménages vivant dans un logement ordinaire.

Source : Insee, enquête Histoire de Vie et Patrimoine 2020-2021.

Tableau complémentaire 3 – Composition du patrimoine brut selon les caractéristiques du ménage début 2024

Caractéristique du ménage	Patrimoine immobilier	Patrimoine financier	Patrimoine professionnel	Patrimoine résiduel	Emprunts	en %
						Part dans l'ensemble des ménages
Âge de la personne de référence						
Moins de 30 ans	54	21	13	13	-34	9
30 à 39 ans	69	16	8	8	-39	15
40 à 49 ans	61	17	16	6	-26	17
50 à 59 ans	61	20	13	6	-13	19
60 à 69 ans	59	23	12	6	-4	17
70 ans ou plus ¹	62	28	4	6	-1	24
Niveau de vie¹						
Inférieur au 1 ^{er} quartile	60	17	13	9	-12	25
Du 1 ^{er} au 2 ^e quartile	71	16	5	9	-13	25
Du 2 ^e au 3 ^e quartile	68	19	6	8	-15	25
Supérieur au 3 ^e quartile	57	25	13	5	-13	25
Catégorie socioprofessionnelle de la personne de référence du ménage						
Agriculteur	25	14	59	2	-15	1
Artisan, commerçant, chef d'entreprise	41	12	43	4	-15	4
Profession libérale	53	24	20	4	-20	1
Cadre	68	22	5	5	-22	15
Profession intermédiaire	70	17	4	8	-25	14
Employé	67	18	4	10	-21	15
Ouvrier	65	17	5	13	-21	14
Retraité ancien agriculteur, artisan, commerçant, chef d'entreprise	53	27	14	6	-2	4
Retraité ancien cadre ou profession libérale	63	29	2	6	-2	7
Retraité ancien autre salarié	67	24	2	7	-1	21
Autre inactif n'ayant jamais travaillé	63	23	6	8	-6	5
Ensemble	61	22	11	6	-13	100

Lecture : Début 2024, le patrimoine brut des ménages dont la personne de référence a moins de 30 ans est constitué en moyenne à 54 % d'immobilier, 21 % de patrimoine financier, 13 % de patrimoine professionnel et 13 % de patrimoine résiduel. Les emprunts équivalent à 34 % de leur patrimoine brut. Les ménages dont la personne de référence a moins de 30 ans représentent 9 % de l'ensemble des ménages.

Champ : France hors Mayotte, ménages vivant dans un logement ordinaire.

Source : Insee, enquête Histoire de vie et Patrimoine 2023-2024.

taux d'épargne des ménages (d.)

(en % du revenu disponible brut des ménages)



Note : les lignes rouges correspondent aux valeurs moyennes pour les années 2023, 2024 et 2025.

Lecture : le taux d'épargne des ménages s'est élevé, au premier trimestre 2025, à 18,8 % de leur revenu disponible brut.

Source : Insee.

Figure 3 – Taux d'épargne des ménages

en %

Année	Taux d'épargne	Taux d'épargne financière ¹
1960	16,2	4,0
1961	15,4	3,6
1962	17,7	5,8
1963	17,2	4,8
1964	17,1	3,4
1965	17,9	3,5
1966	18,1	3,1
1967	18,6	4,1
1968	18,8	3,8
1969	17,5	2,5
1970	19,7	4,9
1971	19,5	5,0
1972	19,9	4,4
1973	20,3	4,3
1974	20,5	4,3
1975	21,5	7,2
1976	19,3	5,1
1977	19,3	5,4
1978	20,8	6,5
1979	18,6	4,1
1980	17,9	3,1
1981	17,3	4,2
1982	16,2	4,2
1983	15,6	4,1
1984	14,2	3,1
1985	13,3	3,1
1986	12,5	2,0
1987	11,2	0,2
1988	11,2	0,4
1989	11,4	-0,2
1990	12,6	1,7
1991	13,1	2,9
1992	14,1	5,0
1993	14,5	6,1
1994	13,6	4,6
1995	14,2	5,2
1996	13,4	4,6
1997	14,4	5,6
1998	13,6	4,5
1999	13,3	4,8
2000	13,3	4,6
2001	14,0	4,9
2002	15,1	5,8
2003	14,6	5,0
2004	14,7	4,4
2005	14,0	3,8
2006	14,3	4,0
2007	14,8	4,3
2008	14,6	4,1
2009	16,1	7,0
2010	15,8	6,6
2011	15,4	5,9
2012	15,6	6,1
2013	14,2	4,7
2014	14,5	5,2
2015	14,0	4,7
2016	13,8	4,3
2017	14,0	4,0
2018	13,9	3,6
2019	14,6	4,1
2020	20,4	10,4
2021	19,1	7,7
2022	16,9	5,6
2023	17,0	6,9
2024	18,2	9,0

1. L'épargne des ménages peut être utilisée soit pour l'investissement, soit pour des placements financiers ou des remboursements d'emprunt. La capacité de financement des ménages correspond au solde de l'épargne et de l'investissement. Le taux d'épargne financière est le rapport de la capacité de financement au revenu disponible.

Lecture : En 2024, le taux d'épargne des ménages s'établit à 18,2 % et le taux d'épargne financière à 9,0 %.

Champ : France.

Source : Insee, comptes nationaux, base 2020.

OUI, MAIS, ...

OUI, selon ces informations de l'INSEE et d'autres statistiques que l'on trouve ailleurs sur l'évolution des patrimoines des ménages, il est incontestable que la tendance est à leur augmentation (entre 2015 et 2024, le patrimoine brut médian s'est accru de plus de 9% en termes réels sur 10 ans pour atteindre 205100 € début 2024) et donc à un creusement des inégalités (l'indice de Gini est passé de 0,645 en 2015 à 0,652 en 2024 ; et les 10% les plus aisés détiennent près de 48% du patrimoine brut total).

Dans un tel contexte, il est légitime de se poser la question de savoir quels sont les facteurs explicatifs de ces évolutions ; et de les analyser de près pour savoir s'ils sont pour autant justifiés.

Parmi ces facteurs, certains sont structurels et d'autres sont conjoncturels. Listons les principaux :

- Accumulation sur le cycle de vie, avec héritage(s) et donation(s) éventuels qui renforcent l'accumulation et la concentration intergénérationnelle.
- Cette concentration intergénérationnelle a aussi pour origine la progression de l'épargne au cours de la vie que permet celle des revenus. Plus les revenus sont élevés, plus les possibilités d'épargne sont importantes. Ici intervient un « effet boule de neige » fortement créateur d'inégalités puisque les hauts revenus permettent de faire des investissements dont la rentabilité accentue la hausse des revenus et ainsi de suite : les inégalités de revenus nourrissent les inégalités de patrimoines, qui, elles-mêmes accroissent les inégalités de revenus ; d'où des inégalités de patrimoines qui sont deux fois plus fortes que les inégalités de revenus. De plus, les périodes de tensions et a fortiori de crises, pas seulement économiques et sociales mais aussi comme l'épisode du Covid sont propices à l'élévation du taux d'épargne.
- Les revenus sont eux-mêmes marqués par les inégalités non seulement selon l'âge mais aussi selon le statut professionnel et selon le montant et la composition de l'épargne.
- Les investissements que font les ménages concernent des actifs souvent spéculatifs dont la valeur peut connaître de fortes progressions et fournissent des rendements qui sont certes variables mais

qui peuvent dégager des plus-values importantes et générer même des rentes ; sur ce point, la composition des patrimoines est déterminante.

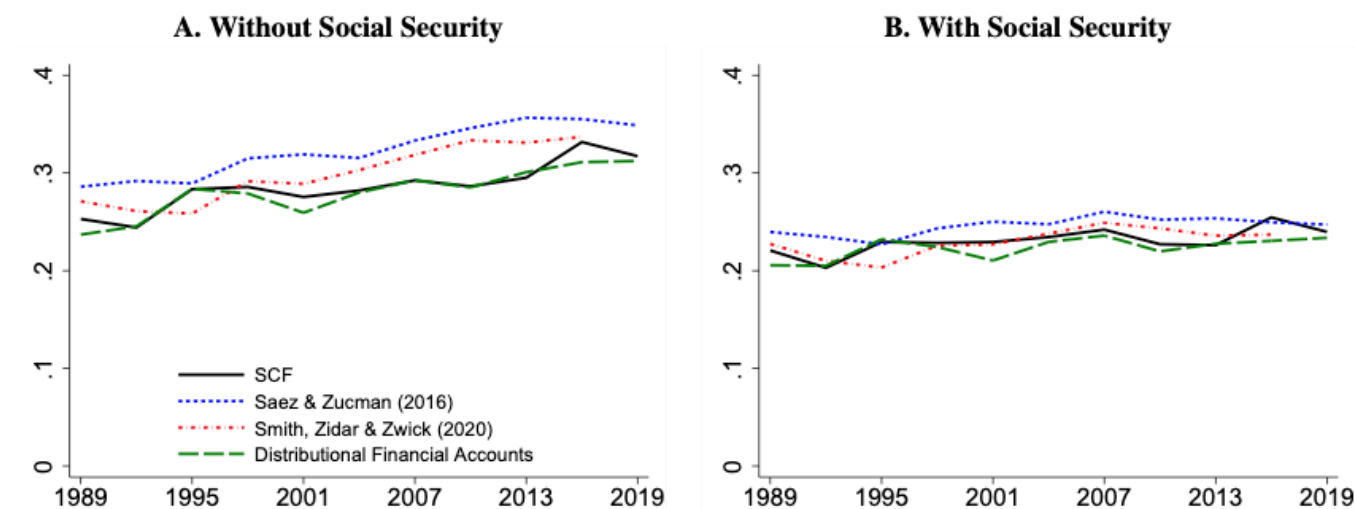
- Pour diverses raisons, le patrimoine immobilier (61-62% du patrimoine moyen des ménages) a vu sa valeur tripler entre 1988 et 2021 (80% de cette augmentation est due à l'augmentation des prix dans l'ancien). Il s'agit pour les propriétaires d'une valorisation passive, ce qui a eu pour effet d'accroître de 4 à 5% le patrimoine des ménages entre 2015 et 2021. Par contre, cette évolution des prix dans l'immobilier a un effet négatif sur la capacité des ménages modestes à accéder à la propriété, ce qui limite pour eux l'opportunité d'accumuler et ce qui crée un cercle vicieux ; alors qu'elle « fait la fortune » des ménages plus âgés qui ont acheté leur résidence principale et peut-être une résidence secondaire à une époque où les prix étaient beaucoup plus bas.
- Le patrimoine financier (21-22% du patrimoine) a subi une évolution similaire en ce sens que les détenteurs d'actifs financiers ont bénéficié d'une forte progression de la valorisation de ces actifs grâce aux bonnes performances des marchés boursiers et de l'assurance-vie.

MAIS, ici encore, attention aux présentations fallacieuses :

• Article de Sylvain Catherine, Max Miller et Natasha Sarin paru en septembre 2023, qui a reçu le prix DFA (Digital Finance Awards) du meilleur article publié dans le Journal of Finance (https://www.hbs.edu/ris/Publication%20Files/Social%20Security%20and%20Trends%20in%20Wealth%20Inequality_f298453d-f7d6-4680-b7bf-a805e71f3fd1.pdf) : « Social Security and Trends in Wealth Inequality » (Sécurité sociale et évolution des inégalités de richesse), où il est montré que « la part des plus riches dans le patrimoine a peu évolué au cours des trente dernières années lorsque la Sécurité sociale est correctement prise en compte. En effet, le patrimoine constitué par la Sécurité sociale a considérablement augmenté, passant de 7 200 milliards de dollars en 1989 à 40 600 milliards de dollars en 2019, et représente désormais près de 50 % du patrimoine des 90 % les plus pauvres. Ce constat demeure valable malgré d'éventuelles modifications des impôts et des prestations sociales, liées aux préoccupations relatives au financement du système ».

Page 37, on trouve les graphiques suivants :

Figure 13: Top 1% from previous studies

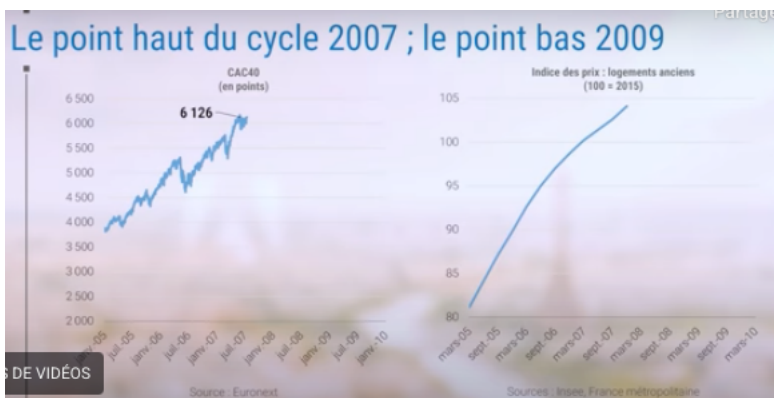


• Visio d'Alexandre Mirlicourtois du 8 décembre 2025 sur XerfiCanal :

« Un récit s'est imposé dans le débat économique : le rendement du capital a connu une ascension fulgurante ces 15 dernières années. Les preuves seraient évidentes : triplement du CAC 40, immobilier devenu "hors de prix" et patrimoines gonflés à bloc.

Le point de départ de l'analyse demeure toujours la même année, 2009, c'est-à-dire au plus profond de la grande récession. C'est trompeur, voire fallacieux, car si l'on utilise les bonnes bases — celles d'avant la crise, pas celles du fond du gouffre — l'histoire devient méconnaissable.

Et ce qui est présenté comme un enrichissement n'est en réalité que le haut d'un cycle... juste avant le prochain retournement. En 2007, le CAC 40 vaut plus de 6 100 points et l'immobilier atteint des sommets historiques.



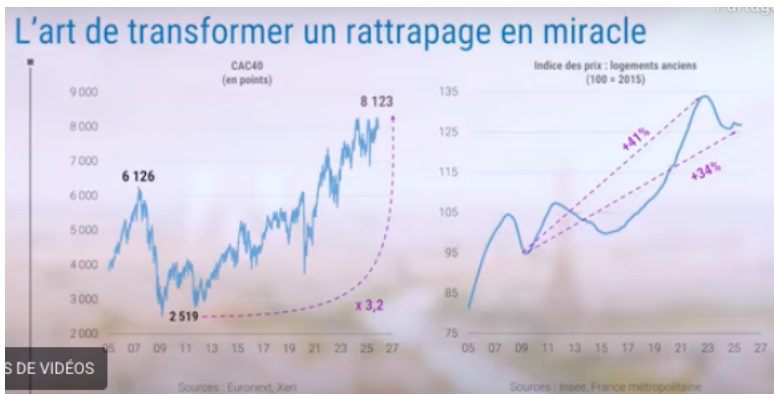
C'est là que devrait commencer toute analyse honnête.

Mais tous les graphiques présentés, tous les commentaires effectués commencent en 2009, où tout était écrasé : 2 750 points pour le CAC, marché immobilier en dépression.



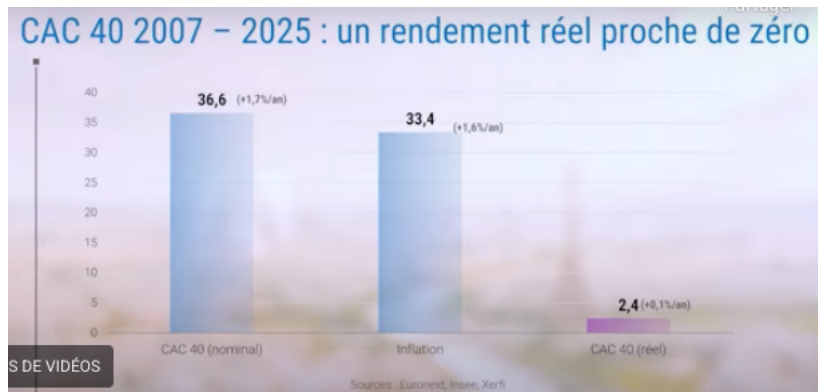
Une hausse qui n'est qu'une réparation mécanique

En partant de 2009, le CAC semble en effet multiplié par plus de 3 et l'immobilier en hausse de 30 à 40%.



Mais il ne s'agit pas d'une tendance mesurée : c'est une chute suivie de sa réparation mécanique.

En changeant simplement de perspective — c'est-à-dire en prenant l'ensemble de 2007 comme année de référence et la moyenne du CAC 40 de janvier à novembre 2025 — la hausse atteint 37%, soit un rythme annuel d'environ 1,7%. Mais il ne s'agit là que d'une progression nominale. Une fois l'inflation retranchée, le rendement réel s'effondre : moins de 2,5% sur l'ensemble de la période, ce qui revient à... 0,1% par an. Même en pleine séquence haussière, le rendement réel est proche de zéro.

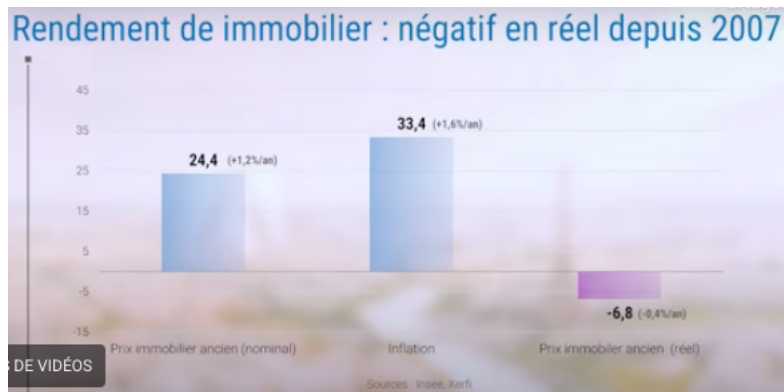


Un indice artificiellement rajeuni

De surcroît, l'indice est dopé par la sélection naturelle. Le CAC ne reflète pas un portefeuille réel : les perdants sortent (Alcatel-Lucent, Dexia, Vallourec et tant d'autres...), les survivants restent (Accor, Air Liquide, Schneider, LVMH...), les nouveaux champions entrent (Dassault Systèmes, Hermès, Safran, Thales...). C'est un indice constamment rajeuni. Et malgré ce biais systématique, il ne bat même pas l'inflation depuis 2007. On pourrait objecter que manquent les dividendes versés : il est vrai qu'en les ajoutant le rendement nominal s'améliore mais il reste modeste. Le discours consistant à dire que le capital est devenu ultra rentable confond l'arithmétique de long terme avec quelques belles années ponctuelles.

Un immobilier qui ne montre que ses gagnants

Le même effet de composition joue aussi dans l'immobilier, qui sélectionne également ses gagnants : – les biens médiocres ne se vendent plus, – le neuf tire les prix vers le haut, – les passoires thermiques disparaissent des transactions. Les statistiques ne reflètent que les biens désirables. Le vrai bilan de l'immobilier, ce sont des plus-values réelles négatives de 7% sur l'ensemble de la période. Là encore, le miracle s'évapore.



Certes là aussi, on pourrait rétorquer qu'on oublie les loyers. Mais si les loyers perçus améliorent évidemment la rentabilité, mais il faut tenir compte des charges, des travaux, des impayés, de la vacance, des frais de gestion, de la fiscalité, ... qui diminuent le rendement réel net du placement dans l'immobilier locatif

Le CAC 40 élimine les entreprises faibles. L'immobilier élimine les logements faibles. Dans les deux cas, l'indice final ne montre que les gagnants... et pourtant, le rendement réel reste mauvais même en tenant compte des dividendes et des loyers.

Nous ne vivons pas une phase d'enrichissement, mais le sommet d'un cycle. Ce que l'on présente comme une envolée du capital est simplement le rebond qui suit chaque crise, comme en 2000, comme en 2007, comme en 2021 ».

• On dit souvent que les inégalités mondiales ne cessent de se creuser. Mais en réalité, il n'en est pas vraiment ainsi :

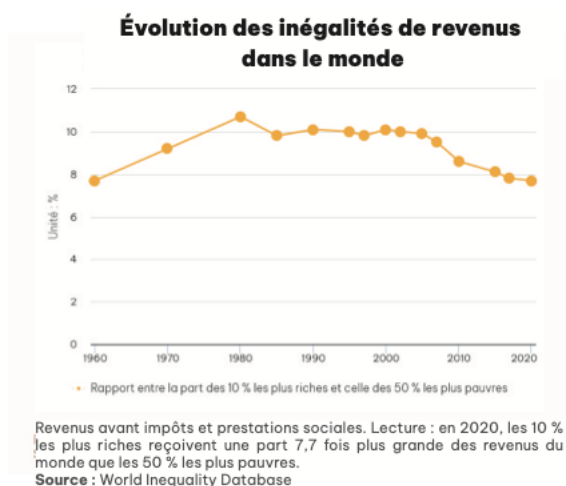
- Statistique de la Banque mondiale :

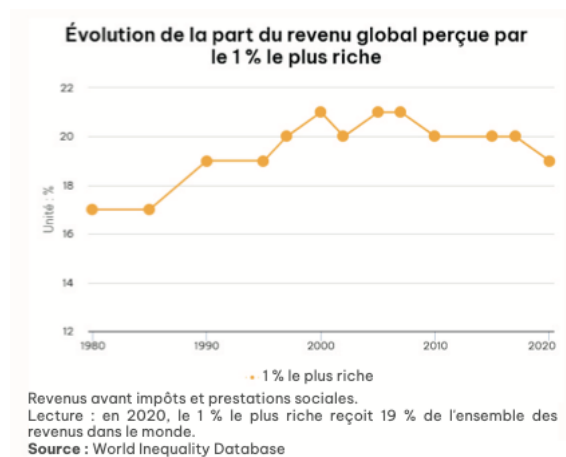
Écart de pauvreté à 8,30 \$ par jour (PPA 2021) (%)

Banque mondiale, plateforme Pauvreté et Inégalités. Les données sont basées sur des données d'enquêtes ménages primaires obtenues auprès des organismes statistiques gouvernementaux et des départements-pays de la Banque mondiale. Les données pour les économies à revenu élevé proviennent principalement de la base de données Luxembourg Income Study. Pour plus d'informations et la méthodologie, veuillez consulter pip.worldbank.org.



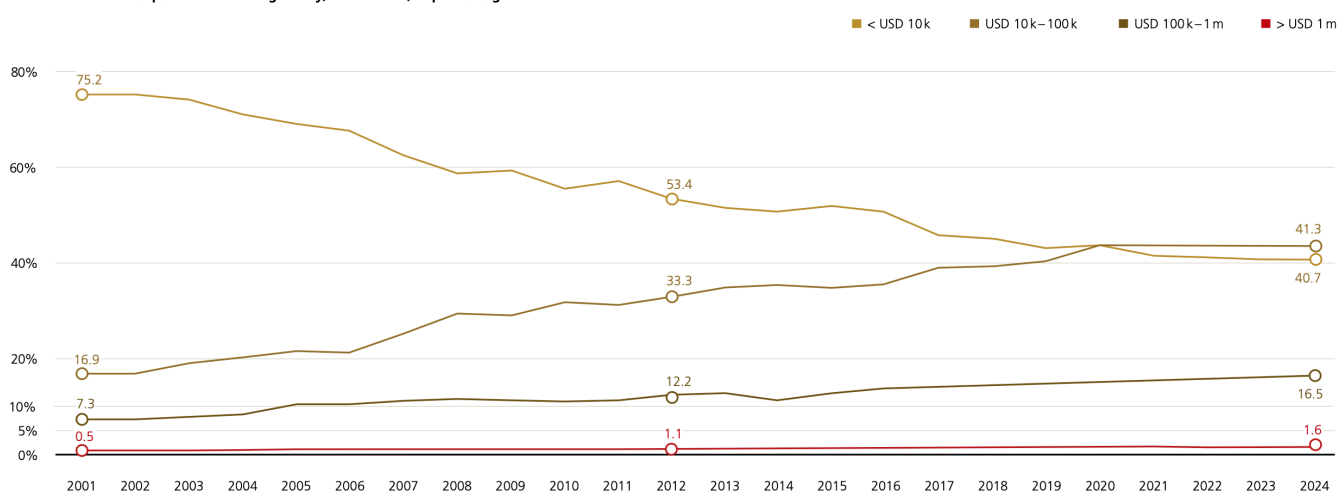
- Statistiques de l'Observatoire des inégalités :





- Statistique du rapport 2025 d'UBS sur la richesse dans le monde :

Distribution of adults per wealth band globally, 2000–2024, in percentage



Source: Own calculation based on OECD data, complemented by International Monetary Fund (IMF), United Nations (UN), World Bank Group (WBG) data, and national statistics offices data.

Dernière information : tout début 2026, l'OCDE a publié une étude importante de Philip Chan et Eugenio Dalpozzo, « Distribution of household wealth in line with national accounts : Methodology and results from the 2025 experimental data collection » (Répartition du patrimoine des ménages selon la comptabilité nationale : méthodologie et résultats de la collecte de données expérimentales de 2025) (https://www.oecd.org/en/publications/distribution-of-household-wealth-in-line-with-national-accounts_65d3d98c-en.html).

Il contient deux grandes parties, la première consacrée à la méthodologie et la seconde aux résultats.

Dans cette seconde partie, la 4^{ème} section concerne « the top 1% » :

« La richesse des 1 % les plus riches a suscité un intérêt public considérable ces derniers temps. Elle a également fait l'objet de nombreuses recherches empiriques, notamment suite aux travaux de Piketty (2015[25]) et de Saez et Zucman (2016[26]), qui ont permis de mieux comprendre les tendances et les difficultés de mesure de la richesse du centile supérieur. Afin d'intégrer ces travaux à la présente étude et d'approfondir notre compréhension de la concentration des richesses, le Secrétariat de l'OCDE a demandé une ventilation facultative des 1 % les plus riches pour toutes les composantes du concept actuel de richesse des ménages américains (c'est-à-dire hors pensions liées à l'emploi).

Cette section se concentre sur les États-Unis, car il s'agit du seul pays ayant fourni ces données.

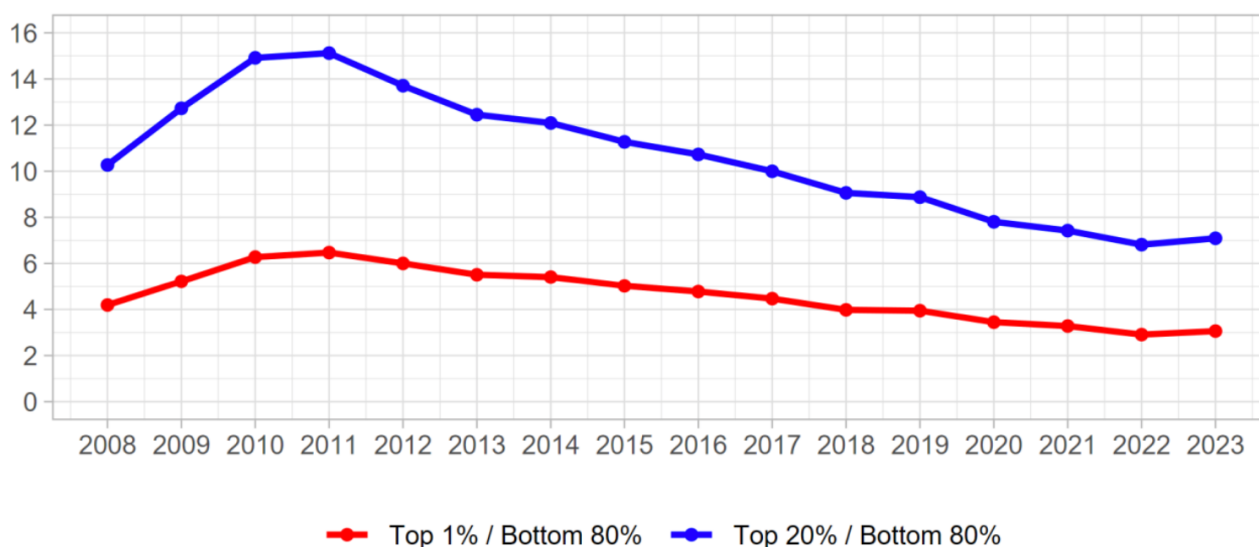
En 2023, les 1 % des ménages américains les plus riches détenaient 38 % du patrimoine total (tableau 5.5). Ce chiffre contraste avec la richesse des deux quintiles inférieurs, qui représentent respectivement -1 % (richesse négative) et 1 %. En termes de patrimoine par ménage, les 1 % les plus riches possèdent en moyenne 32 millions de dollars, contre 844 000 dollars pour l'ensemble des ménages. Le quintile supérieur détient collectivement 88 % du patrimoine total des États-Unis en 2023.

Au fil du temps, la répartition du patrimoine total des ménages est restée relativement stable entre 2008 et 2023. La part des 1 % les plus riches se maintient autour de 38 %. Cependant, le cinquième quintile, juste en dessous des 1 %, a connu une légère baisse progressive, passant de 54 % à 50 %, tandis que la part du quintile inférieur a diminué, passant de -4 % à -1 % durant cette période. Un patrimoine négatif persiste dans le quintile inférieur et a même été brièvement observé dans le deuxième quintile au début des années 2010. En termes de croissance, le patrimoine net total des ménages a augmenté de plus de 180 % entre 2008 et 2023, passant de 39 000 milliards de dollars à 111 000 milliards de dollars. Le 1 % le plus riche a contribué à lui seul à hauteur de 71 points de pourcentage à cette croissance, tandis que les 19 % restants du quintile supérieur y ont contribué à hauteur de 89 points de pourcentage (figure 5.13). Les 80 % les moins riches n'ont représenté que 26 points de pourcentage.

La composition du portefeuille du 1 % le plus riche diffère également sensiblement de celle des 19 % restants du quintile supérieur, ce qui suggère des comportements économiques distincts justifiant des analyses séparées. Par exemple, s'il est établi que les actions et les parts de fonds d'investissement représentent généralement la part la plus importante des actifs du quintile supérieur, cette part est encore plus élevée pour le 1 % le plus riche aux États-Unis, représentant 69 % de son actif total en 2023. Des différences apparaissent également dans la composition du passif, les prêts à court terme prenant une importance accrue. De plus, le 1 % le plus riche fait preuve d'une certaine stabilité dans le temps quant à la concentration de son patrimoine, ce qui n'est pas le cas pour les 19 % restants du quintile supérieur. Des graphiques à l'appui sont fournis à l'annexe C.3, figures C.11, C.12 et C.13 ».

Voici la figure C.11 dont il vient d'être question :

Figure C.11. Net wealth of the top 1% and top 20% relative to the bottom 80%, United States, 2008 to 2023



Note: The 2025 EG DHW wealth concept is used, which includes, under assets: currency and deposits (AF.2), debt securities (AF.3), loans (AF.4), equity and investment fund shares (AF.5), insurance and standardised guarantees excluding pension entitlements (AF.6*), financial derivatives and employee stock options (AF.7), other accounts receivable (AF.8), and dwellings and land underlying dwellings. Under liabilities, it includes loans (AF.4), financial derivatives and employee stock options (AF.7), and other accounts payable (AF.8) (see Table 3.2 in the main text).

Source: OECD.

Transition entre le fond et la forme :

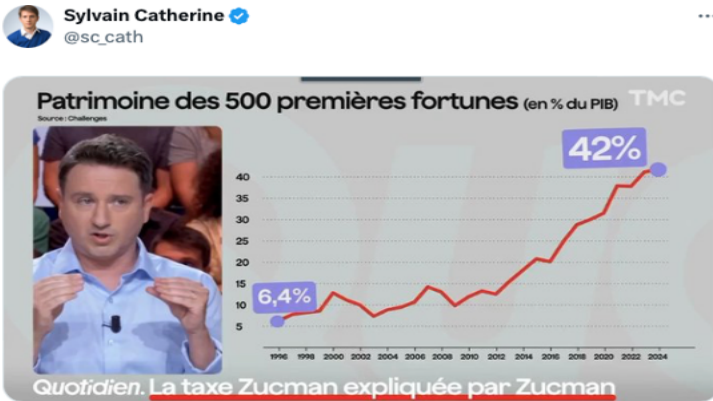
Comme l'a bien montré le Professeur Christian Saint-Étienne dans L'Opinion du 22 septembre dernier, « (...) C'est une note de l'Institut des politiques publiques (IPP) de juin 2023 qui est supposée avoir établi que, pour simplifier, les très riches ne paient qu'une fraction de ce qu'ils devraient payer et qu'il faut donc les punir, slogan au cœur des manifestations du 18 septembre. Alors que la proposition Zucman est rejetée partout, il faudrait l'appliquer dans la seule France pour "montrer l'exemple". (...) Le fondement de la note de l'IPP, qui confirme par ailleurs que le 1 % supérieur des revenus paie bien l'impôt sur le revenu au taux marginal supérieur (!), est qu'il faudrait inclure dans le revenu des propriétaires d'entreprises qu'ils contrôlent, les bénéfices non distribués de ces entreprises. Pour les non spécialistes, "bénéfices non distribués" sonnent comme des bénéfices n'ayant pas payé l'impôt sur les sociétés, ce qui est évidemment faux. Ajoutons que les bénéfices distribués, c'est-à-dire les dividendes, sont à nouveau fiscalisés. Or le point clé est que les entreprises industrielles et commerciales (EIC) qui ne distribuent pas ou peu de dividendes, ne le font pas principalement pour éviter de payer l'impôt sur le revenu mais pour financer leur développement et créer des emplois. On peut discuter des sociétés holding n'ayant pas d'activité industrielle ou commerciale, mais postuler que les bénéfices non distribués des EIC servent à ce que leurs actionnaires ne paient pas l'impôt sur le revenu est une absurdité intellectuelle, économique et comptable. C'est bien sûr la clé de voute de l'étude de l'IPP et le point faible de la taxe Zucman ».

Note : le bénéfice des entreprises sociétaires (résultat comptable devenu résultat fiscal après réintégrations et déductions) est fiscalisé au travers de l'Impôt sur les Sociétés (IS), après-quoi l'AG prend la décision de l'affectation du résultat net d'impôt. Quand il s'agit d'un résultat bénéficiaire, il y a d'abord l'obligation d'apurer les éventuelles pertes antérieures, également celle d'en affecter obligatoirement au moins 5% dans la "réserve légale" jusqu'à 10 % du capital social et éventuellement dans les "réserves statutaires" ; l'AG a alors deux options, non exclusives l'une de l'autre, pour le reste : décider d'une distribution de dividendes en tout et partie de ce reste et laisser en tout ou partie ce reste à la disposition de la société en le mettant en « autres réserves » ou en report à nouveau créditeur, ce qui apparaîtra dans les capitaux propres de la société. Cette somme qui reste à la disposition de la société fait naturellement partie de ses ressources d'autofinancement.

Voyons maintenant les problèmes de forme et de présentation, pour se recentrer sur notre sujet :

Ci-dessous, je cite souvent Sylvain Catherine ; il a obtenu un doctorat en économie, après suivi des études à HEC et à la Toulouse School of Economics.

Il est actuellement professeur assistant en finance à The Wharton School de l'Université de Pennsylvanie, après avoir enseigné à l'université de Berkeley.



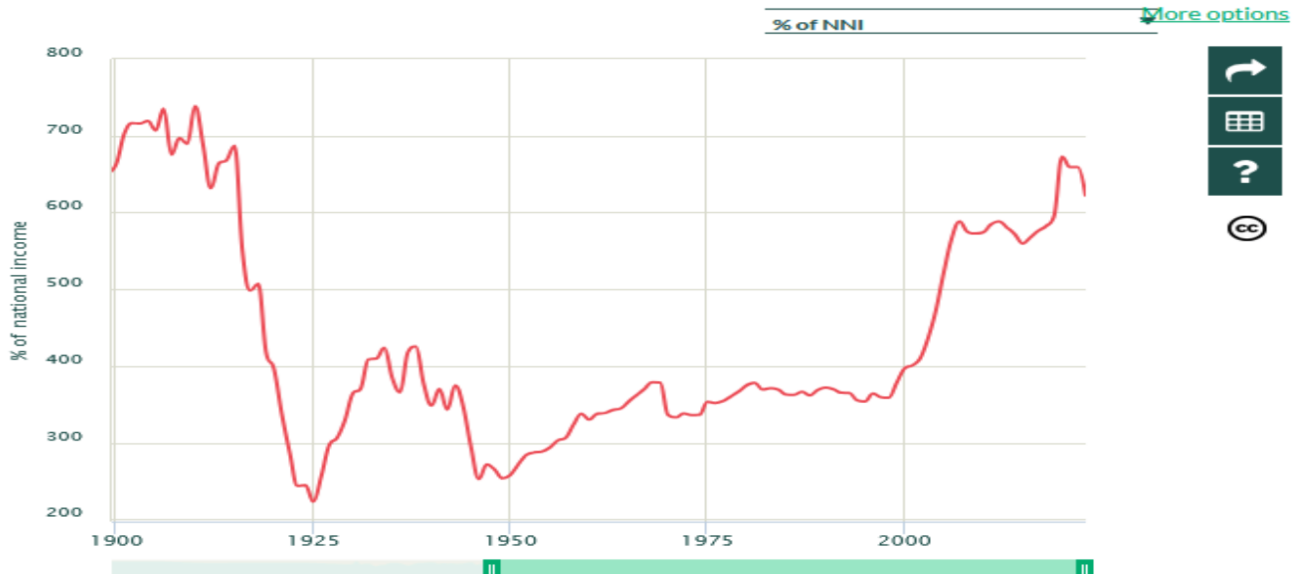
Pourquoi, sur ce graphique, la richesse (un stock) est-elle exprimée en pourcentage du PIB (un flux) ? On aurait pu rapporter la richesse des plus riches à l'ensemble de la richesse nationale.

Selon le World Inequality Database (WID, dont Gabriel Zucman est scientifique co-directeur), le top 1 % détenait 24,6 % de la richesse nationale en 1996 et 27,2 % en 2023, soit une multiplication par 1,1x. Comment en arrive-t-on à un facteur 6x à la télévision pour les 500 premières fortunes ?

Problème n°1 : le graphique de Zucman laisserait apparaître une forte hausse des inégalités de richesse même s'il n'y en avait pas eu

Le premier biais tient au fait que le ratio richesse/PIB de l'ensemble du pays n'est pas stable dans le temps. D'après le WID, la richesse nationale représentait 364 % du PIB en 1996 contre 621 % en 2023, soit une multiplication par 1,7x.

Net national wealth to net national income ratio, France, 1900-2023



Autrement dit, si la part des 500 plus grandes fortunes dans la richesse nationale n'avait absolument pas changé durant cette période, le graphique laisserait apparaître un passage de 6,4 % du PIB en 1996 à $6,4 \% \times 1,7 = 10,9 \%$ en 2023.

Du coup, quelle aurait été la fortune des 500 familles les plus riches, rapportée au PIB, si ce ratio stock/flux était resté à son niveau de 1996 ? La richesse de chaque français rapportée au PIB eut été 1,7x plus faible. Et donc celle des familles de *Challenge* de $41 \% / 1,7 \approx 24 \%$ du PIB.

Autrement dit, sur les $41-6=35$ points de PIB de hausse affichés sur le graphique de Gabriel Zucman, environ 18 points tiennent au fait que les 500 familles les plus riches se sont effectivement enrichies plus rapidement que le reste des Français. Les 17 points restants sont une amplification attribuable à l'évolution du ratio richesse/revenu de l'ensemble du pays.

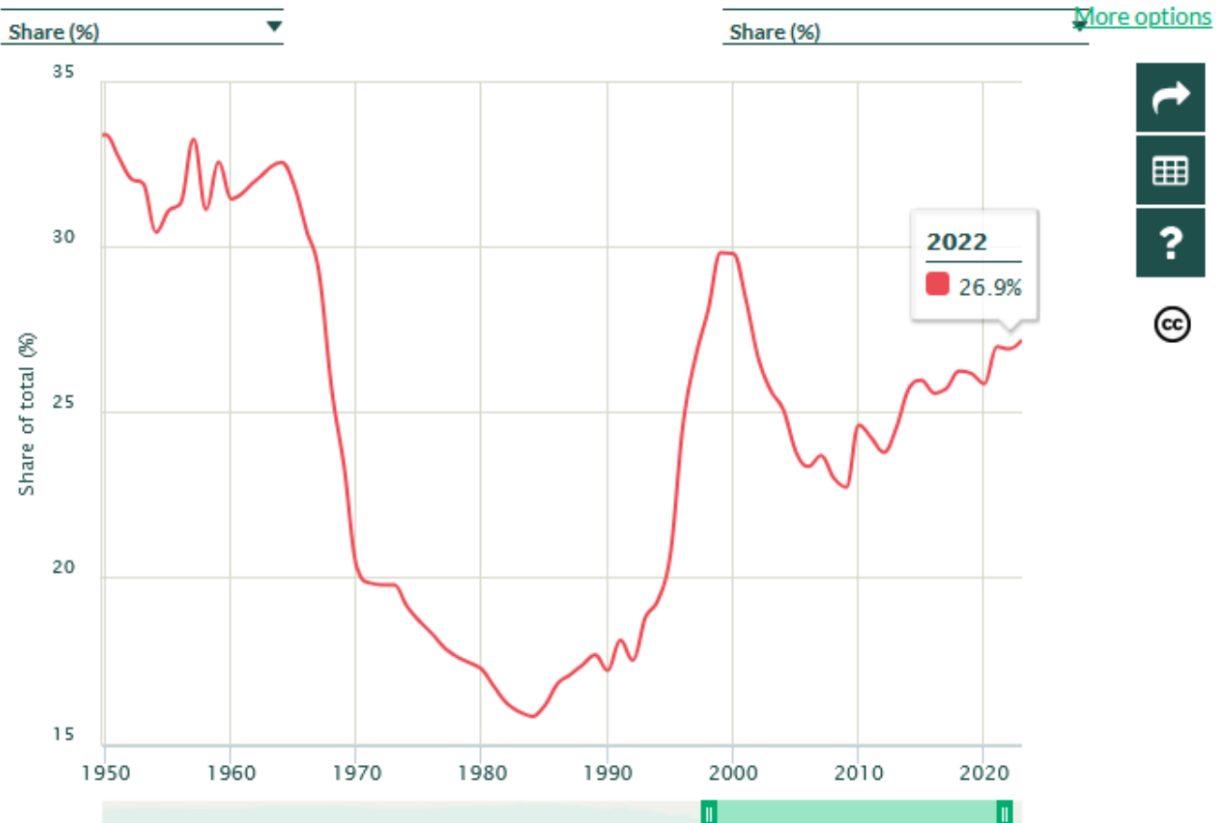
Bien sûr, il s'agit toujours d'une progression très marquée de leur richesse relative. Mais pourquoi accentuer artificiellement le phénomène en choisissant un dénominateur qui double le résultat ?

Problème n°2: Rapporter les stocks aux flux amplifie les multiples

La mesure la plus naturelle des inégalités de richesse--celle qu'on trouve dans les publications académiques de Gabriel Zucman--consiste à rapporter le patrimoine des plus riches à la richesse totale de la population.

Selon le WID, la part détenue par le top 1 % est passée de 24,6 % en 1996 à 27,2 % en 2023, soit une hausse de 2,6 points — une multiplication par 1,1x.

Top 1% net personal wealth share, France, 1950-2023



Rapportée au revenu national net — sachant que la richesse totale en représente 621 % — cette hausse correspond à $2,6\% \times 621\% \approx 16\%$. Autrement dit, la progression de la part du top 1 % sur cette période de 27 ans équivaut à environ 16 points de revenu national: on retrouve à peu près le même ordre de grandeur que dans le calcul précédent. Mais ceci ne correspond qu'à 2,6 % du stock national de richesse.

Encore une fois, rien de tout cela ne remet en cause le fait que la performance des marchés boursiers mondiaux a bel et bien accru la part de richesse détenue par le top 1 %-- et en particulier les 500 plus grandes fortunes. D'après le WID, la part du top 1% a été multipliée par 1,7x depuis le milieu des années 1980.

Mais pourquoi en rajouter artificiellement en choisissant un indicateur qui grossit ainsi l'évolution observée ?

PS: Il faut également rappeler que les statistiques du WID sont elles aussi sujettes à caution. Dans la plupart des pays, les instituts statistiques ne disposent pas de données administratives sur les patrimoines individuels. Les séries publiées sont le plus souvent inférées à partir de sources sur les revenus, et les résultats obtenus donnent lieu à des désaccords parfois vifs entre économistes. Par ailleurs, ces mesures ne prennent pas en compte les droits à la retraite, et leur inclusion aplattit considérablement les évolutions historiques.

WID_Metadata_28102025-090417

Downloaded from wid.world on 28-10-2025 at 09:04:17		
Percentile	Year	shweal_z_FR Net personal wealth Top 1% share adults equal split France
p99p100	1996	0.2462
p99p100	1997	0.2666
p99p100	1998	0.2808
p99p100	1999	0.2981
p99p100	2000	0.2979
p99p100	2001	0.2841
p99p100	2002	0.2662
p99p100	2003	0.2564
p99p100	2004	0.2506
p99p100	2005	0.2379
p99p100	2006	0.2335
p99p100	2007	0.2369
p99p100	2008	0.2301
p99p100	2009	0.2273
p99p100	2010	0.2461
p99p100	2011	0.2422
p99p100	2012	0.2378
p99p100	2013	0.2453
p99p100	2014	0.2571
p99p100	2015	0.2596
p99p100	2016	0.2557
p99p100	2017	0.2572
p99p100	2018	0.2624
p99p100	2019	0.2616
p99p100	2020	0.2585
p99p100	2021	0.2697
p99p100	2022	0.2691
p99p100	2023	0.2718

Note : « Net personal wealth top 1% share adults equal split » = richesse personnelle nette, répartition égale de la part des 1 % les plus riches parmi les adultes.

Downloaded from wid.world on 28-10-2025 at 09:13:05		
Percentile	Year	shweal_z_US Net personal wealth Top 1% share adults equal split USA
p99p100	1996	0.2964
p99p100	1997	0.3047
p99p100	1998	0.3148
p99p100	1999	0.3181
p99p100	2000	0.3234
p99p100	2001	0.3214
p99p100	2002	0.3147
p99p100	2003	0.311
p99p100	2004	0.3168
p99p100	2005	0.3232
p99p100	2006	0.3271
p99p100	2007	0.3339
p99p100	2008	0.3397
p99p100	2009	0.3312
p99p100	2010	0.3461
p99p100	2011	0.3527
p99p100	2012	0.3662
p99p100	2013	0.3564
p99p100	2014	0.3583
p99p100	2015	0.3581
p99p100	2016	0.355
p99p100	2017	0.3548
p99p100	2018	0.352
p99p100	2019	0.3485
p99p100	2020	0.3513
p99p100	2021	0.3626
p99p100	2022	0.3489
p99p100	2023	0.3483

WID_Metadata_28102025-090940

Downloaded from wid.world on 28-10-2025 at 09:09:40		
Percentile	Year	shweal_z_DE Net personal wealth Top 1% share adults equal split Germany
p99p100	1996	0.2678
p99p100	1997	0.2638
p99p100	1998	0.2602
p99p100	1999	0.2704
p99p100	2000	0.266
p99p100	2001	0.262
p99p100	2002	0.263
p99p100	2003	0.2653
p99p100	2004	0.2735
p99p100	2005	0.2779
p99p100	2006	0.28
p99p100	2007	0.2858
p99p100	2008	0.289
p99p100	2009	0.2767
p99p100	2010	0.2725
p99p100	2011	0.2706
p99p100	2012	0.2664
p99p100	2013	0.2693
p99p100	2014	0.2753
p99p100	2015	0.2765
p99p100	2016	0.2781
p99p100	2017	0.2779
p99p100	2018	0.2845
p99p100	2019	0.2797
p99p100	2020	0.2753
p99p100	2021	0.2796
p99p100	2022	0.278
p99p100	2023	0.2762

Deux autres problèmes de présentation de graphiques :

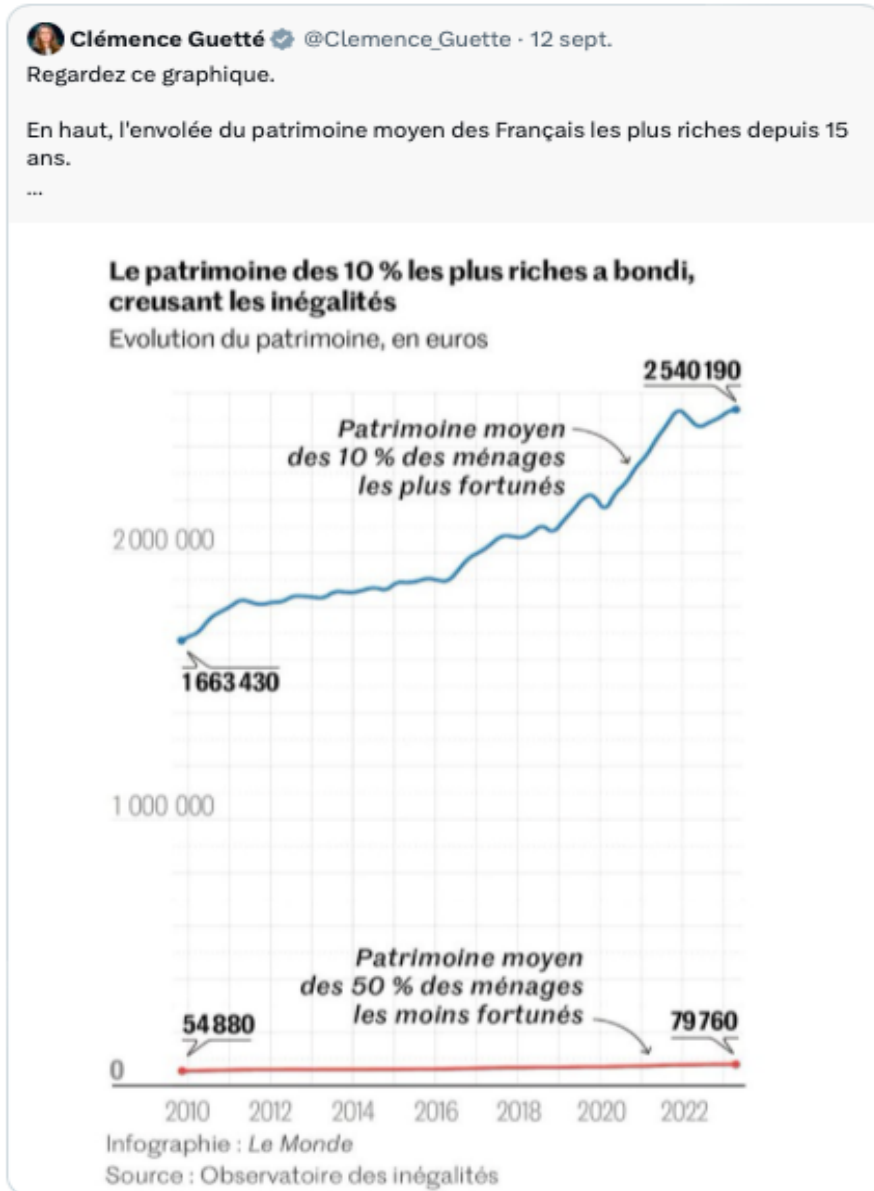
g- Stefan Schubert, professeur d'économie à la London School of Economics and Political Science de l'Université d'Oxford :

« Excellent exemple de la façon dont les échelles linéaires sont souvent trompeuses.

La richesse des 10 % les plus riches a augmenté de 53 %, celle des 50 % les plus pauvres de 45 %. (En France.)

C'est une différence modeste, mais l'échelle linéaire la fait paraître énorme ».

En réponse à :



2:58 PM · 13 sept. 2025 · 34,2 k vues

Voici le bon calcul :

• $[(2540190-1663430) / 1663430] \times 100 = 52,70\%$

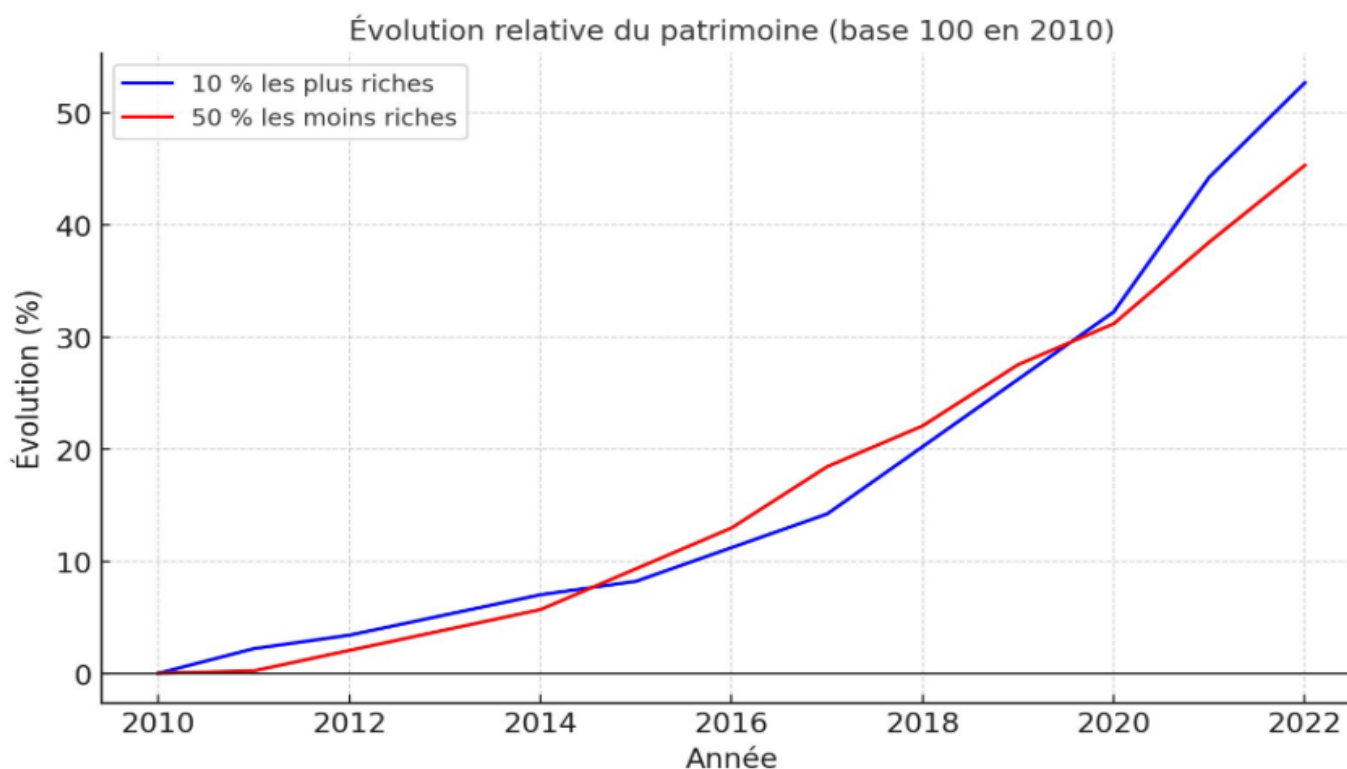
• $[(79760-54880) / 54880] \times 100 = 45,33\%$

On peut aussi écrire :

- $1663430 / 54880 = 30,31$ -> en 2010, le patrimoine des 10% les ménages les plus fortunés est 30,31 fois plus important que celui des 50% des ménages les moins fortunés ;
 - $2540190 / 79760 = 31,15$ -> en 2023, le patrimoine des 10% les ménages les plus fortunés est 31,15 fois plus important que celui des 50% des ménages les moins fortunés
- Ces chiffres sont bel et bien très élevés mais la variation sur plus de 10 ans n'est pas très grande malgré tout.

Rappelons ici que, comme l'ont montré des tableaux précédents, les inégalités de patrimoine sont plus importantes aux États-Unis et également en Allemagne.

Et voici le bon graphique en utilisant exactement les mêmes données :



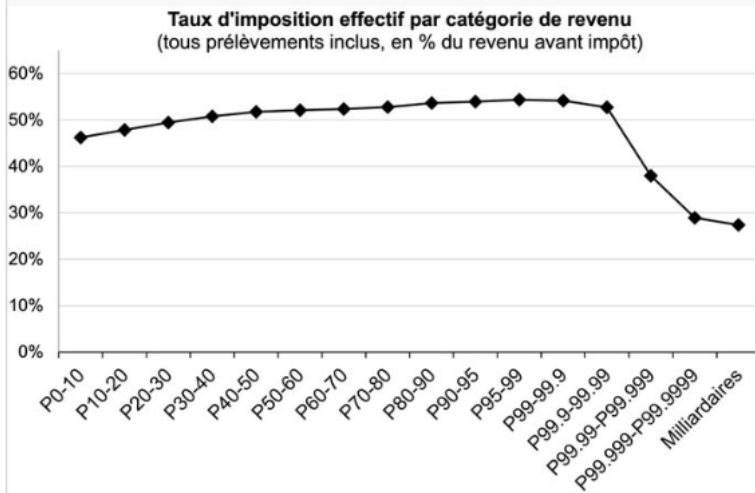
h- Jean-Charles Simon, économiste et statisticien :

Gabriel Zucman @gabriel_zucman · 9 sept.

En réponse à @gabriel_zucman

La conséquence de tout cela est simple :

tous prélèvements obligatoires compris, les ultra-riches paient 2 fois moins d'impôts, en proportion de leurs revenus, que le Français moyen



Des lecteurs ont ajouté du contexte

L'axe des abscisses n'est pas normé, il est dilaté.

Les valeurs sont en %, les valeurs absolues en euro ne sont pas fournies sciemment.

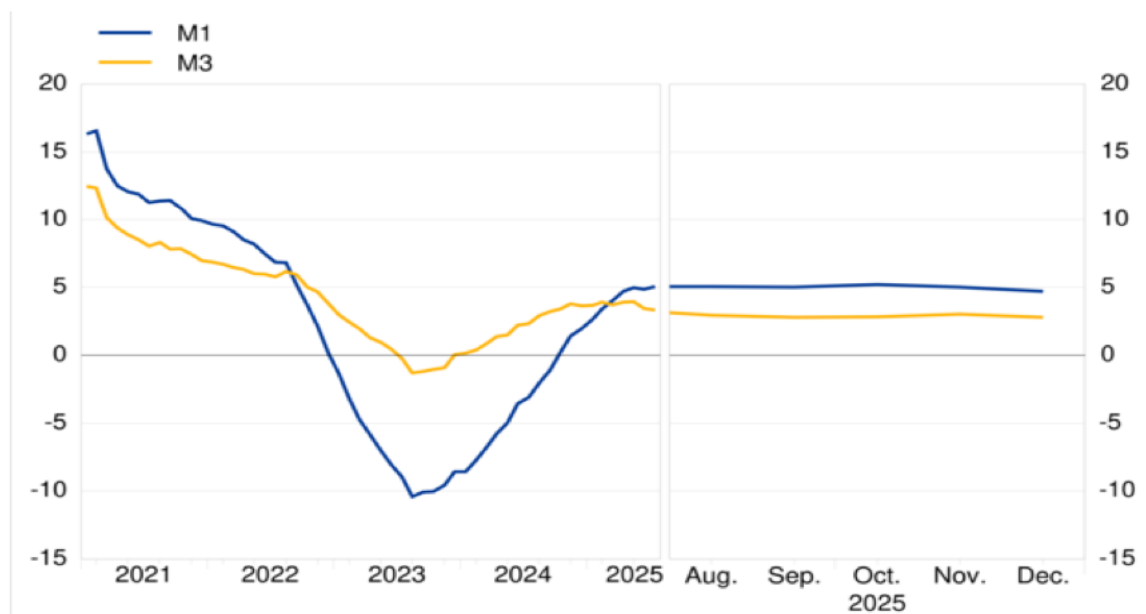
Les allocations redistributives ne sont pas prises en compte dans le dénominateur du ratio x.com/gillescallot/s...

10:07 PM · 10 sept. 2025 · 21,4 k vues

Au lieu de « dilater » l'axe des abscisses comme il est fait dans ce schéma, une présentation plus correcte (à tous points de vue) aurait dû mentionner un changement d'échelle de l'axe des abscisses, marqué comme le fait la BCE par une coupure de l'axe des abscisses, comme dans le schéma suivant qui concerne l'évolution des agrégats monétaires :

Agrégats monétaires

(taux de croissance annuels)

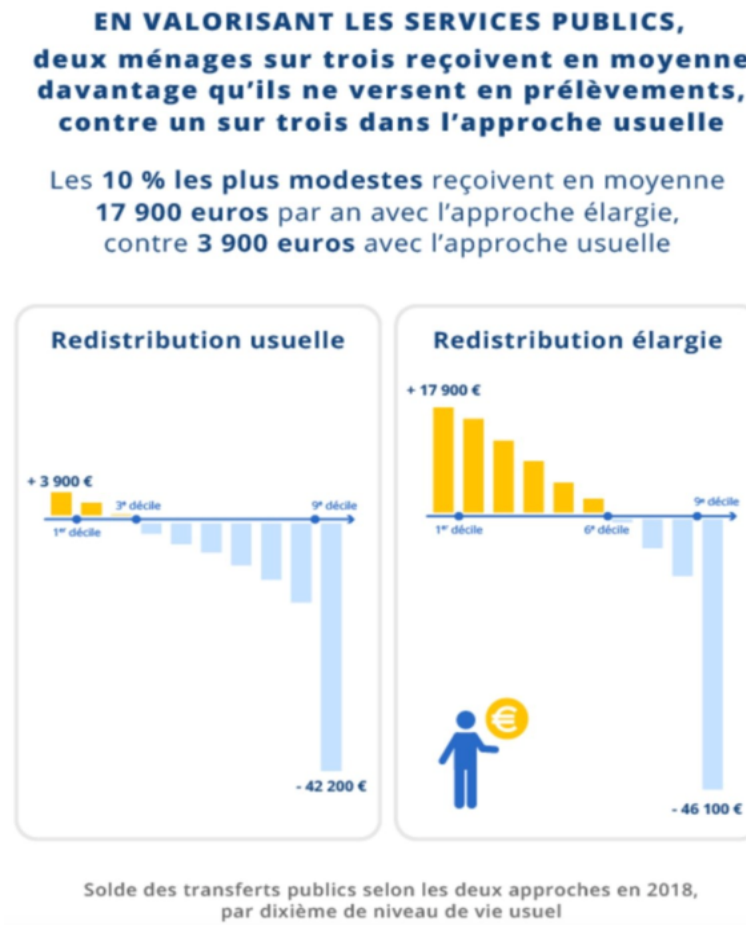


Note supplémentaire :

Mr Zucman trompe ses lecteurs : les revenus avant impôt d'une entreprise, opérationnelle ou holding, NE SONT PAS LA PROPRIÉTÉ DE L'ACTIONNAIRE tant qu'ils n'ont pas été i) taxés à l'Impôt sur les Sociétés, puis ii) distribués comme dividendes et retaxés à l'impôts sur le revenu.

Cette manipulation grossière de M. Zucman essaie de s'imposer comme représentant les efforts des citoyens selon leurs revenus, pour susciter l'indignation.

La vraie contribution nette selon les revenus donnée par l'Insee :



De son côté, Sylvain Catherine communique les documents suivants de l'INSEE :

« Voici comment les Français financent un euro de niveau de vie selon qu'ils soient riches ou pauvres : – En bleu : les revenus propres (salaires et revenus du capital) – En vert : la solidarité nationale (prestations monétaires et redistribution élargie, nettes des prélèvements obligatoires) pour les groupes bénéficiaires nets de cette redistribution élargie – En rouge : la contribution nette à cette solidarité (prélèvements nets des prestations monétaires et de la redistribution) pour les groupes contributeurs nets » :

Nature des revenus	Transferts par vingtième de niveau de vie usuel																				Ensemble
	V1	V2	V3	V4	V5	V6	V7	V8	V9	V10	V11	V12	V13	V14	V15	V16	V17	V18	V19	V20	
RNN avant transferts : Revenus primaires élargis (A)	13,9	18,2	26,1	33,7	42,2	47,1	57,2	66,4	72,5	80,3	85,5	95,4	104,8	113,2	124,6	143,0	157,1	188,2	226,9	531,2	2 227,4
Revenus des facteurs	10,6	15,7	22,5	28,8	35,7	40,1	48,4	55,9	61,0	67,8	72,1	80,0	87,7	94,3	104,3	119,3	129,9	155,3	185,0	356,9	1 771,4
Revenus salariaux bruts	6,2	10,3	17,2	23,0	28,9	32,4	40,3	47,3	51,5	57,6	61,2	66,7	75,1	80,0	89,2	101,3	108,1	129,3	149,1	231,8	1 406,5
Revenus mixtes des indépendants	0,4	1,3	1,5	1,0	1,2	1,7	1,4	1,4	1,6	1,8	1,8	3,5	2,2	2,7	3,0	5,4	6,8	8,2	13,1	56,9	116,9
Revenus du patrimoine	4,1	4,1	3,8	4,7	5,6	6,0	6,7	7,2	8,0	8,4	9,1	9,8	10,5	11,6	12,1	12,5	14,9	17,8	22,8	68,2	248,0
Profits non distribués	1,9	0,4	0,3	0,4	0,6	0,4	0,7	0,9	0,8	0,6	0,8	1,1	1,4	1,4	1,9	1,5	2,0	3,3	4,2	7,1	92,3
Revenus primaires (aux prix de marché) des APU et des ISBLSM	1,4	2,1	3,2	4,4	5,8	6,6	8,2	9,6	10,6	11,9	12,7	14,2	15,7	17,0	18,8	21,8	23,9	28,8	34,8	81,9	333,4
Prélèvements	-15,3	-14,9	-19,0	-22,4	-26,6	-29,2	-34,0	-38,3	-41,6	-45,5	-48,8	-53,5	-59,1	-63,4	-69,6	-77,7	-85,8	-102,5	-119,9	-273,9	-1 241,1
Taxes et subventions sur les produits et sur la production	-8,6	-10,6	-11,5	-12,4	-13,6	-14,4	-15,3	-16,0	-16,9	-17,4	-18,3	-19,0	-20,1	-20,6	-21,3	-22,2	-22,9	-24,9	-24,3	-37,7	-368,0
Impôts sur les revenus et le patrimoine	-4,6	-1,3	-1,9	-2,6	-3,6	-4,2	-5,4	-6,3	-7,0	-7,6	-8,5	-9,8	-11,4	-13,3	-14,8	-17,1	-21,3	-27,7	-37,5	-148,7	-354,3
Cotisations sociales	-2,1	-3,1	-5,6	-7,3	-9,4	-10,6	-13,3	-16,0	-17,7	-20,5	-21,9	-24,7	-27,6	-29,5	-33,5	-38,4	-41,7	-50,0	-58,1	-87,6	-518,8
Prestations sociales monétaires	15,2	21,1	23,4	25,3	26,7	28,2	27,7	27,1	28,0	27,4	28,6	28,1	28,9	29,7	30,4	28,4	32,3	33,5	36,7	41,3	567,9
Retraites	2,3	8,0	10,0	11,6	14,0	17,3	16,0	16,2	18,3	17,8	19,6	19,1	20,1	20,7	21,4	19,8	23,4	24,0	27,0	30,0	356,7
Chômage, revenus de remplacement et remboursement mutuelles	4,6	5,8	6,7	7,5	7,8	6,7	7,8	7,8	7,1	7,3	7,0	7,1	7,2	7,4	7,7	7,5	8,0	8,8	9,0	10,7	149,5
Famille et pauvreté	8,2	7,4	6,7	6,2	4,9	4,2	3,8	3,1	2,7	2,3	2,0	2,0	1,6	1,5	1,2	1,0	1,0	0,7	0,7	0,6	61,8
Transferts non monétaires	45,4	43,6	46,8	44,5	41,0	38,6	39,7	38,9	34,5	33,2	33,4	33,7	32,8	32,7	29,1	28,5	29,7	29,4	28,7	30,4	714,6
Transferts en nature individualisables	32,8	32,3	35,3	33,1	29,8	27,2	28,2	27,5	22,8	22,2	22,7	23,1	22,0	22,0	18,0	17,1	18,1	16,9	15,9	16,4	483,6
Dépenses collectives	12,5	11,3	11,5	11,3	11,2	11,4	11,5	11,4	11,6	11,0	10,7	10,6	10,8	10,7	11,1	11,3	11,7	12,5	12,8	14,0	231,0
Autres transferts et épargne nette des APU	0,4	0,3	0,0	-0,2	-0,4	-0,4	-0,7	-0,9	-1,0	-1,1	-1,3	-1,5	-1,8	-2,0	-2,2	-2,6	-3,1	-3,9	-4,9	-14,1	-41,5
RNN après transferts : niveau de vie élargi (B)	59,6	68,3	77,2	80,9	83,0	84,4	89,8	93,2	92,4	94,3	97,5	102,3	105,6	110,1	112,2	119,6	130,1	144,6	167,4	314,9	2 227,4
Revenu disponible* (RDN)	20,3	32,6	38,5	44,3	49,6	53,5	57,4	60,8	64,4	67,0	70,2	73,8	77,8	81,7	86,5	92,6	100,4	112,7	129,4	223,4	1 537,0
Transferts nets, en milliards d'euros (A) - (B)	-45,6	-50,1	-51,2	-47,2	-40,8	-37,2	-32,6	-26,8	-19,9	-13,9	-11,9	-6,9	-0,9	3,0	12,4	23,4	26,9	43,6	59,5	216,3	0,0
Part de bénéficiaires nets en % (B>A)	98,0	99,2	98,0	96,1	91,9	89,4	82,4	73,8	62,6	54,3	48,4	43,2	39,0	35,3	29,9	24,7	25,2	22,2	20,5	12,9	57,3

1. L'écart entre le revenu avant transferts aux prix de base et le RNN aux prix de marché est distribué ici selon le revenu des facteurs augmentés des profits non distribués.

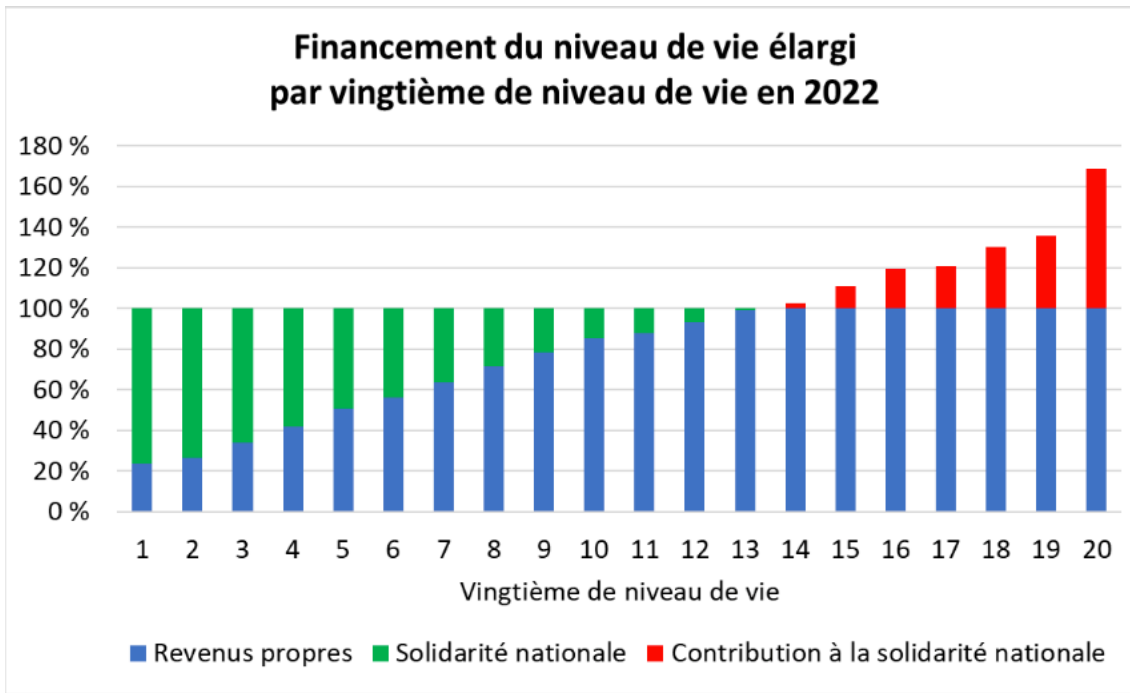
2. Revenu disponible des ménages, c'est-à-dire hors APU et ISBLM, non élargis aux profits non distribués (voir encadré 3 Accardo *et al.*, 2021) ; net de consommation de capital fixe.

Notes : Les revenus avant et après transferts sont ici distribués aux prix de marché. Ce tableau est également disponible par autres catégories de ménage en tableaux complémentaires sur insee.fr.

Lecture : Les 5 % les plus modestes (V1) disposent d'un revenu disponible net de 20,3 milliards d'euros en 2022.

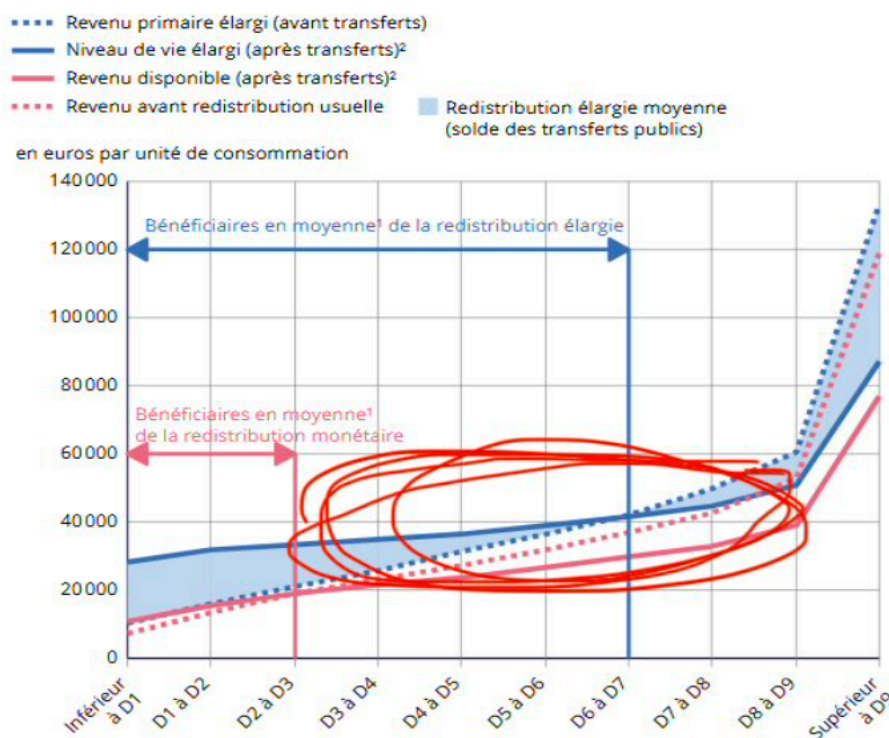
Champ : France, secteurs institutionnels de l'économie nationale (S1).

Source : Insee, comptes nationaux distribués 2022, base 2020.



Autre graphique intéressant :

Figure 7 - Distribution du revenu national avant et après transferts, selon le niveau de vie usuel



1. Bénéficiaires en moyenne à l'intérieur d'un dixième de population. Il peut cependant exister des perdants parmi cette catégorie de ménages.

2. Revenu disponible calculé à partir des comptes nationaux distribués. Il est différent du revenu disponible diffusé usuellement par l'Insee. Ce dernier contient notamment les allocations logement alors qu'elles ne sont pas comprises ici.

Remarque finale sur les représentations graphiques : Jesus Frenandez-Villaverde, professeur d'économie à l'Université de Pennsylvanie, a écrit très récemment : « la représentation des données est, au fond, un choix de modélisation, et elle dépend de la tâche à accomplir. Parfois, on souhaite travailler en une seule dimension ; parfois, il en faut deux ; parfois, davantage. Il n'existe pas de dimensionnalité "correcte" universelle, seulement une représentation qui soit informationnellement efficace pour le problème que l'on cherche à résoudre. Cela ne devrait pas surprendre les économistes : nous pratiquons cette méthode depuis plus de deux siècles. On pourrait même affirmer que l'idée selon laquelle la réussite analytique repose sur le choix d'une représentation adéquate d'une variable est déjà présente dans les travaux de David Ricardo sur les états stationnaires. D'ailleurs, l'une des premières choses que nous enseignons aux étudiants de premier cycle est de travailler avec des logarithmes plutôt qu'avec des valeurs de niveau, un changement de variable qui modifie la géométrie du problème et qui, souvent, linéarise les relations ou rend les élasticités constantes ».

Gabriel Zucman s'est rendu coupable d'une autre manipulation en commentant sur X un article du Figaro :

10% des ménages français paient trois quarts de l'impôt sur le revenu : les plus aisés toujours plus taxés 🇫🇷

 Gabriel Zucman @gabriel_zucman · 17h

Ce geignement n'a aucun sens : si les 10 % les plus riches touchaient 100% des revenus, ils paieraient 100% de l'impôt sur le revenu. Et il faudrait donc les plaindre d'être si lourdement taxés ?

Comme l'indique un lecteur :

L'explication de M. Zucman suggère que si les 10% les plus riches paient 75% de l'impôt sur le revenu, c'est parce qu'ils percevaient 75% des revenus.

En réalité, les 10% les plus riches ne perçoivent que 25% de la masse totale de niveau de vie à l'échelle nationale :

insee.fr/fr/statistique...

Et **Victor Fouquet**, spécialiste de fiscalité et finances publiques, et conseiller au Sénat, commente de la manière suivante :

« Les 10 % les plus riches qui paient trois quarts de l'impôt sur le revenu ne touchent pas 75 % des revenus mais seulement 34 %. Les 5 % les plus riches paient 59 % mais ne touchent que 24 % des revenus. Concentration qui se poursuit à une maille encore plus fine, puisque les 1 % les plus riches règlent 33 % de l'IR alors que leurs revenus ne représentent que 11 % du total. La question n'est pas de les plaindre, mais de présenter les faits de façon exacte, et de préférer l'analyse lucide à la fantasmagorie ».

Note importante : une note du 18 novembre 2025 de la Direction générale des finances publiques (DGFIP) confirme les chiffres de Victor Fouquet :

https://www.impots.gouv.fr/sites/default/files/media/9_statistiques/0_etudes_et_stats/0_publications/dgfi_p_statistiques/2025/num41_11/dgfip_stat_41.pdf

De son côté, courant novembre, le journaliste économique **Pierre-Antoine Delhommais** publie dans Le Point un éditorial intitulé « L'illusion de l'injustice fiscale » où il donne des chiffres qui montrent que « les croyances populaires ne résistent pas aux statistiques », que l'un des lecteurs résume de la manière suivante :

« En 2022, les 0,1 % les plus riches (≈ 40 700 foyers) ont versé 10,7 milliards d'euros d'impôt sur le revenu (IR), soit 13 % du total, alors qu'ils ne perçoivent que 3,1 % des revenus.

Les 10 % des foyers les plus aisés paient 74 % de l'impôt sur le revenu, pour 34 % des revenus.

Les 10 % les plus modestes ne paient quasiment rien : 48 % d'entre eux n'acquittent aucun impôt, et beaucoup bénéficient de crédits d'impôt.

En 2024, les foyers "riches" ont contribué à hauteur de 92 milliards d'euros, soit une hausse de 9,9 % par rapport à 2023 ».

Notes :

- De manière assez générale, l'inégalité objective est une priorité politique plutôt surestimée alors que l'inégalité subjective est pourtant largement sous-estimée ; alors, comme cette inégalité subjective importe plus que l'inégalité objective, il faudrait trouver les moyens de contrer les perceptions subjectives inexactes de l'inégalité. Sur cette question, voir l'étude qui montre qu'il n'y a aucun effet méta-analytique des inégalités économiques sur le bien-être ou sur la santé mentale

<https://www.nature.com/articles/s41586-025-09797-z> et <https://www.cambridge.org/core/journals/world-politics/article/abs/an-evaluation-of-does-economic-inequality-breed-political-conflict-studies/A7C18E51D0F0311EC1D4941F5947D12F>

• Dans un numéro des Cahiers d'Économie et Gestion, maintenant très ancien, j'avais conclu à une très forte concentration de l'impôt sur le revenu à partir d'une étude statistique précise et documentée. Cette concentration pose d'énormes problèmes, non seulement économico-financiers, mais aussi socio-politiques.

• Pour mettre un point final à mon texte - mais pas à la polémique - terminons par un commentaire de Sylvain Catherine fait toute fin décembre :

« Dans le grand débat sur la taxe Zucman, il a souvent été affirmé que les plus riches peuvent échapper à l'impôt en conservant leurs revenus au sein des entreprises plutôt qu'en les distribuant, tout en bénéficiant néanmoins de ces revenus non distribués en empruntant en mettant leurs actions en garantie. Un article du *Journal of Public Economics* paru ce mois-ci évalue l'ampleur de cette stratégie d'évitement fiscal aux États-Unis. Il montre que, sur une année donnée, le top 0,1 % des plus riches n'emprunte en réalité qu'environ 1 à 2 % de ses "revenus économiques". »

Cet article, de E. G. Fox, professeur à l'Université du Michigan et de Z. D. Liscow, professeur à l'Université de Yale, était déjà paru au début de l'année 2025. En voici l'adresse et le résumé :

<https://economics.yale.edu/research/role-unrealized-gains-and-borrowing-taxation-rich>

« Face à l'augmentation des déficits et aux inquiétudes croissantes concernant l'évasion fiscale des plus riches, nous étudions l'impact des plus-values latentes et de l'endettement sur l'impôt sur le revenu des Américains.

Nos conclusions principales sont les suivantes :

Premièrement, en mesurant le « revenu économique » comme la somme du revenu imposable et des nouvelles plus-values latentes, l'assiette de l'impôt sur le revenu capte 60 % du revenu économique des 1 % les plus riches (71 % après ajustement pour l'inflation) et la grande majorité des revenus des tranches de patrimoine inférieures.

Deuxièmement, la prise en compte des plus-values latentes réduit sensiblement la progressivité de l'impôt sur le revenu, même si celui-ci demeure globalement progressif.

Troisièmement, nous quantifions pour la première fois le niveau d'endettement de l'ensemble des ménages. Si l'on se concentre sur les 1 % les plus riches, bien que l'endettement total soit important, les nouveaux emprunts annuels restent relativement faibles (1 à 2 % du revenu économique) par rapport à leurs nouvelles plus-values latentes, ce qui suggère que la stratégie "acheter, emprunter, mourir" n'est pas la principale stratégie d'évasion fiscale des plus fortunés.

Quatrièmement, la consommation est inférieure au revenu liquide des Américains riches, en partie parce que ces derniers disposent d'un revenu liquide important, et en partie parce que leurs taux d'épargne sont élevés, ce qui suggère que la principale stratégie d'évitement fiscal des super-riches est "acheter, épargner, mourir" ».

Lors de l'échange qui s'en est ensuivi, voici le commentaire virulent que fait David Friedberg à un autre commentateur qui propose l'augmentation de l'imposition sur le revenu, notamment pour fournir des soins de santé :

« Pourquoi ne pas simplement augmenter les taux d'imposition sur le revenu ? car votre véritable intention n'est pas simplement de "fournir des soins de santé". Vous dissimulez le fait que vous proposez la création, pour la première fois en 250 ans de cette république américaine, d'une confiscation organisée par le gouvernement des biens privés des citoyens. Vous l'appellez "impôt sur la fortune", "taxe sur les milliardaires", "taxe sur les millionnaires", ou tout autre nom à la mode. Mais au final, il s'agit bien d'une confiscation de biens privés appartenant aux citoyens par l'État. Des citoyens qui ont gagné de l'argent, payé leurs impôts sur ces revenus (53 % en Californie) et à qui l'on demande maintenant de céder leurs actifs nets d'impôt, sous prétexte que l'État n'a pas fourni les services promis avec les recettes fiscales perçues. L'État transforme alors son propre échec en une injustice socio-économique qu'il faut corriger... Une pente glissante qui n'a jamais rien apporté de bon (voir les conséquences économiques de l'impôt sur la fortune en URSS, à Cuba, au Venezuela, en France et en Norvège, etc.). Les pères fondateurs

américains ont fui la tyrannie en Europe, et cette nation extraordinaire a été peuplée d'immigrants (dont vos parents et moi-même) venus du monde entier, non seulement en quête d'une vie meilleure, mais aussi d'un lieu où ils pourraient vivre libres, à l'abri de gouvernements tyranniques capables de s'approprier les biens des citoyens. Une grande nation née du droit de propriété, de l'État de droit et des libertés fondamentales de croyance, d'expression et d'action. Ces principes ont permis une période d'innovations, de réussites et de prospérité sans précédent pour tous les citoyens.

Ce sont les citoyens, les individus, et non les institutions, qui ont permis ce progrès. Ceux qui ont inventé, qui ont peiné, qui ont versé leur sang, qui se sont sacrifiés, qui ont pris des risques et persévéré, qui ont dirigé et qui ont changé le monde, ne sont ni des charlatans, ni des kleptocrates, ni des oligarques. Ce sont eux qui ont amélioré notre sort à tous. La prospérité est la mesure du succès de l'Amérique, et non de son échec. C'est votre principe qui est si choquant, comme en témoigne le mépris généralisé que suscite votre flirt désinvolte avec le plus sombre fantasme humain : le socialisme. Vous et les autres néo-socialistes avez amené tant d'entre nous à réfléchir à l'histoire de l'Amérique et à ce qu'elle devient. Cela conduit maintenant tant d'autres à envisager, si inutilement, de quitter leur foyer pour un lieu où chacun se lève pour faire taire le principe que vous proposez. Car si vos idées sont désormais considérées comme modérées, il est clair que ce titan est en train de sombrer. Que votre solution à un problème de mauvaise gestion gouvernementale et de fraude flagrante se résume à une "simple taxe" sur des biens acquis à la sueur de leur front, justement imposés et préservés, et qui devraient maintenant être injustement saisis, nous indique que votre véritable motivation n'est pas de fournir des soins de santé à la population, mais de freiner la réussite et de supprimer le système de prospérité et d'opportunités pour tous.

Je me fiche de la valeur marchande totale des biens privés des citoyens, et cela ne devrait intéresser personne d'autre. Cela ne me regarde pas, et cela ne devrait pas vous regarder non plus. Car, encore une fois, une fois la boîte de Pandore ouverte, autant se plonger dans l'univers du "Sa Majesté des Mouches"... Rien n'empêche littéralement 51 % des citoyens d'exiger que leur gouvernement s'empare de la totalité des biens privés des 49 % restants. Vous voulez donner accès aux soins de santé aux personnes dans le besoin ? Faites votre travail et réformez le système de santé. Rendez-le abordable. Vous préférez la facilité ? Alors faites votre travail sans effort et augmentez les impôts sur le revenu. Vous voulez confisquer la propriété privée de citoyens qui ont payé leur juste part d'impôts et acquis légalement leurs biens, puis vous déclarez honnêtement que c'est l'envie, et non l'injustice, que vous cherchez à résoudre... »

Sur le risque d'exil fiscal



Sylvain Catherine
@sc_cath

...

On devrait avoir Arthur Mensch sur les plateaux pour nous expliquer comment la France peut devenir une puissance innovante au 21^e siècle. Pas le Professeur Taxe du moment.

L'exil des milliardaires n'est pas le problème. Zucman répond à l'argument sur lequel il y a effectivement quelques études allant dans son sens.

Mais l'exil n'est des milliardaires issues d'entreprises créées il y a plus de 50 ans n'est pas le danger principal.

Notre problème c'est l'exil des gens susceptibles de devenir milliardaires. Et plus généralement de contribuer à l'émergence des grandes entreprises de demain. L'économie française dans sa composition sectorielle est héritée des années 1970. Le problème ce n'est pas la performance de nos entreprises de maroquinerie et d'aéronautique: tant mieux si elle tiennent le pays et profitent de la croissance de l'Asie.

Le problème c'est l'absence de nouveaux relais de croissance depuis 40 ans en France. Nous sommes peut-être au bord d'une nouvelle révolution industrielle. Beaucoup de français y contribuent—à l'étranger. Ce n'est pas une nouvelle taxe sur le patrimoine professionnel qui nous aidera à en faire partie.

20h • Le20h-France Télévisions @le20hfrancetele · 19h

Taxer les ultra-riches = les faire fuir ?

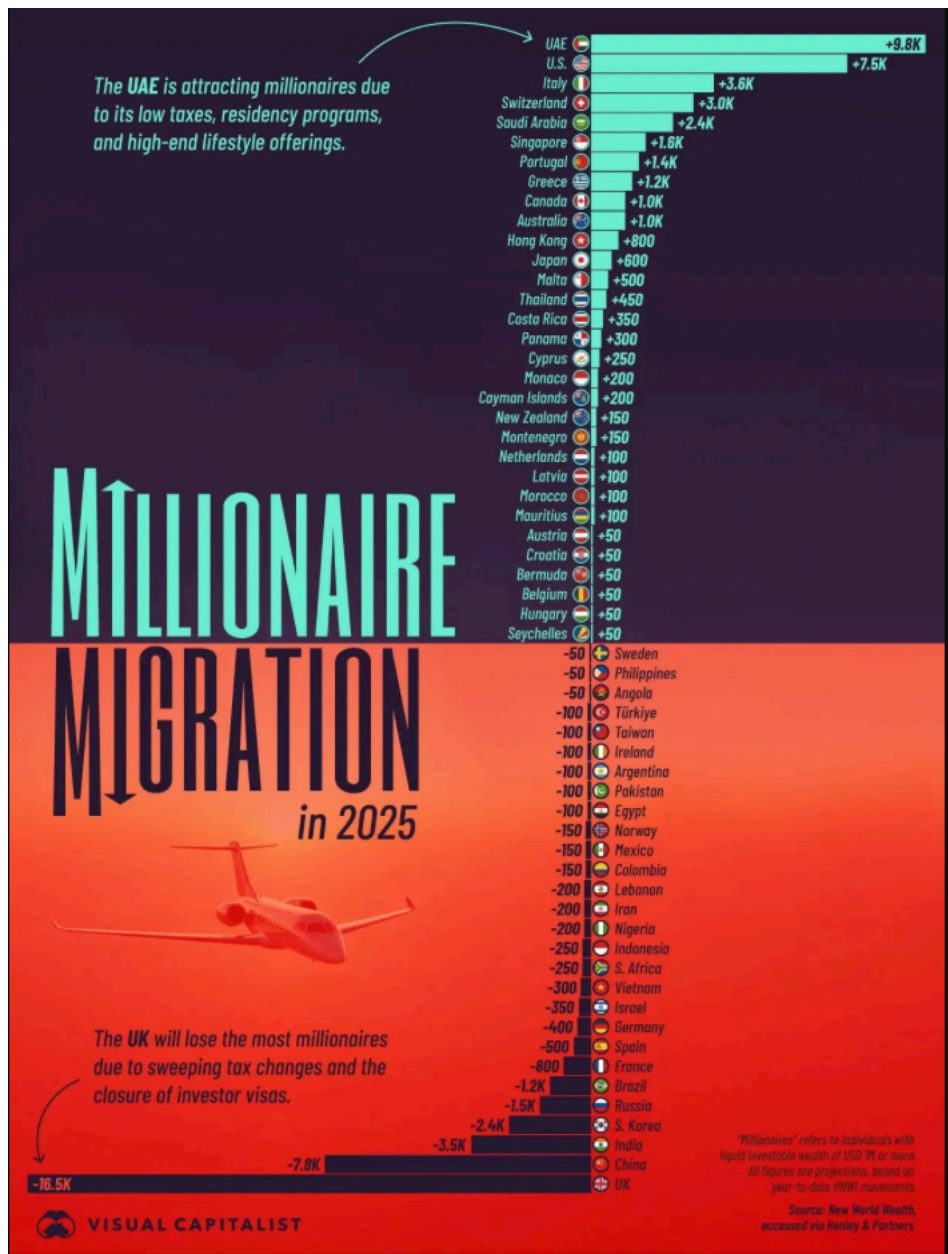
"Les études montrent que l'exil fiscal est faible et on peut le réduire en mettant en œuvre un bouclier anti-exil" explique l'économiste Gabriel Zucman. #JT20h

Sur l'exil fiscal, sur le risque de fuite fiscale dû à une sur-taxation des entreprises, une étude sur le cas norvégien, menée par Christine Blandhol, du département économie de l'Université de Princeton, est très instructive. Citons un extrait de son propre résumé : « J'utilise la Norvège comme laboratoire – une petite économie ouverte où la fuite fiscale est une préoccupation politique majeure. En exploitant une récente hausse du taux d'imposition sur la fortune pour les ménages les plus aisés, je constate une importante augmentation des migrations. Le taux d'émigration des ménages concernés est passé de 0,2 % avant la réforme à plus de 2 % l'année de sa mise en œuvre. L'émigration réduit non seulement la base d'imposition, mais 40 % des ménages qui émigrent sont propriétaires d'entreprise. Les entreprises dont les propriétaires ont émigré subissent, en moyenne, une baisse de 12,6 % de leur chiffre d'affaires par rapport à celles dont les propriétaires restent. Afin d'analyser les effets globaux de la réforme et l'efficacité des taxes sur l'émigration, je développe un modèle d'équilibre dynamique où des entrepreneurs hétérogènes font des choix d'épargne et de migration prospectifs. Les entrepreneurs qui choisissent d'exploiter leur entreprise ailleurs que dans leur lieu de résidence actuel peuvent subir une perte de productivité. J'estime les principaux paramètres du modèle à partir des données quasi expérimentales issues de la réforme fiscale. Globalement, la réforme de l'impôt sur la fortune réduit la production globale de 1,3 % à long terme. L'introduction d'une taxe sur la valeur marchande de l'entreprise lors du départ de l'entrepreneur réduit la fuite des capitaux, notamment pour les entrepreneurs les plus productifs, ce qui accroît la production globale ».

De son côté, dans un article de fin août 2025, Roger E. A. Farmer, professeur d'économie à l'Université de Warwick et professeur émérite à l'Université de Californie (UCLA), réputé pour ses analyses et ses livres en macroéconomie, montre le jeu effectif de la courbe de Laffer (« trop d'impôt tue l'impôt ») : « J'ai écrit cet article en 2022, lorsque Liz Truss était Première ministre. Je le republie aujourd'hui à la lumière de la récente publication de David Aikman, directeur du NIESR, qui préconise une hausse des impôts au Royaume-Uni lors du budget d'automne. Si le gouvernement suit cette recommandation et si les taux marginaux d'imposition sont augmentés pour les hauts revenus, on risque d'assister à un exode accru des personnes fortunées et à une possible baisse des recettes fiscales du Trésor britannique ».

Je note que dans son livre « Expectations, Employment et Prices », Roger Farmer inscrit la théorie keynésienne dans le 21^{ème} siècle en proposant un nouveau paradigme expliquant comment un chômage élevé pourrait persister indéfiniment sans intervention de l'État.

De plus, si la France était un paradis fiscal pour les « très riches », on assisterait à de fortes migrations de millionnaires vers la France. Or, ce n'est absolument pas le cas, au contraire, comme le montre le schéma suivant :



Par ailleurs, le Prix Nobel d'économie français (en 2014), Jean Tirole affirme (sur Radio France le 15 septembre) que ça ne règlera pas le problème des finances publiques françaises et rappelle qu'il faudrait diminuer le déficit de 4 % du PIB pour stabiliser la dette, bien au-delà des 20 milliards d'euros espérés par cette taxe selon les estimations les plus favorables. L'économiste souligne néanmoins la légitimité de cette mesure d'équité fiscale, observant que "les riches peuvent payer un [taux d'imposition effectif moyen] de 46 % tandis que les très riches ne paieraient que 26 %". Cependant, il met en garde contre la mobilité des élites et insiste sur la nécessité d'une coordination internationale pour éviter les fuites de capitaux et de cerveaux.

De manière bien plus générale, le nouveau Prix Nobel d'économie français, Philippe Aghion a raison de dire que « dans le monde de Zucman, il n'y a ni théorie de la croissance ni théorie de l'entreprise ».

Et l'analyse de Patrick Artus faite en janvier 2026 (Flash Economie n°10) est importante de ce point de vue : « La croissance des États-Unis est nettement plus forte depuis 2009 que celle de l'Europe. Une façon d'expliquer la supériorité des États-Unis en termes de croissance est de mettre en avant le niveau plus élevé des gains de productivité aux États-Unis. Cependant, il faut voir que les gains de productivité sont liés à l'investissement, et l'investissement aux perspectives de croissance. Cela introduit l'importance de l'enrichissement patrimonial des Américains, lié à la hausse des indices boursiers et au niveau élevé de la capitalisation boursière aux États-Unis. Les ménages américains, particulièrement les ménages les plus riches, s'enrichissent, consomment davantage, et ceci contribue à stimuler l'investissement et la productivité.

En réalité, la croissance forte des États-Unis provient de l'enchaînement entre capitalisation boursière, consommation, investissement et productivité ».

Le 11 février 2026, BFM-TV relaie une information donnée par une étude menée par la banque suisse UBS auprès de 87 de ses clients millionnaires qui révèle qu'ils sont de plus en plus nombreux à s'exiler. « Les ultra-riches n'ont jamais eu autant la bougeotte. Voilà ce que révèle une étude de la banque suisse UBS, qui a interrogé 87 de ses clients milliardaires. Selon son rapport, 36% de ses clients ont déjà déménagé une fois, alors que chez ceux âgés de 54 ans et moins, ils sont 44% à avoir changé de domiciliation en 2025. "Nous vivons probablement la plus grande migration de richesse privée de l'histoire", a commenté la banque auprès de CNBC. Une tendance confirmée par le cabinet Henley & Partners, spécialisé dans l'immigration d'investissement. En 2025, il a reçu des propositions émanant de 100 nationalités différentes (+28% en un an), pour 40 programmes différents de résidence ou de citoyenneté. L'exemple le plus connu reste celui du Royaume-Uni, où le régime fiscal des "non-domiciliés" a convaincu 16.500 millionnaires de quitter le pays, faisant fuir 92 milliards de dollars. Greenback, une entreprise spécialisée dans la fiscalité pour les Américains expatriés, constate également que 49% des États-Uniens partis vivre à l'étranger ont renoncé à leur citoyenneté pour éviter une double taxation. Des projets dans certains États américains inquiètent aussi les riches contribuables. En Californie par exemple, un projet inspiré de la "taxe Zucman" a été à l'étude, porté par le puissant syndicat de la santé SEIU-UHW, qui représente 120.000 travailleurs. Le texte prévoit de taxer à 5% le patrimoine net des milliardaires résidant dans l'État le plus riche des États-Unis. S'il voyait le jour, ce prélèvement entrerait en vigueur en 2027 — avec une date de référence fixée au 1er janvier 2026 pour déterminer les actifs concernés — et pourrait toucher plus de 200 milliardaires. Bien qu'hypothétique, cette taxe a déjà commencé à provoquer des réactions contrastées dans la Silicon Valley. Jensen Huang, patron de Nvidia et neuvième fortune mondiale avec 155 milliards d'euros, assure ne pas être inquiet mais d'autres milliardaires semblent en revanche anticiper le risque : selon la presse américaine, Larry Page aurait transféré une partie de ses actifs vers le Delaware et la société d'investissement de Peter Thiel a ouvert un bureau à Miami, signe que l'hypothèse d'une taxe sur les grandes fortunes commence déjà à peser sur les stratégies patrimoniales. Côté européennes, les ultra-riches filent plutôt vers le Golfe, notamment vers les Émirats arabes unis. Le pays a une politique fiscale très souple, sans impôt sur la fortune, les plus-values et surtout un impôt sur le revenu à 0%. Il propose également des Golden Visas relativement faciles à obtenir, contre de l'argent cash ou des promesses d'investissement dans un marché déjà florissant. Résultat, il a enregistré l'arrivée de 9.800 millionnaires en 2025, un record. Les Golden Visas ont pourtant également la cote en Europe. Le Portugal, la Grèce, l'Italie, la Suisse et Monaco ont par exemple attiré des milliers de millionnaires grâce à ces règles sur mesure. Arrivent ensuite Singapour, réservé aux gros portefeuilles mais ultra stable et aux multiples opportunités de marché, puis les Caraïbes et leur régime fiscal souvent très avantageux. Même si, dans la majorité des cas, les plus grosses fortunes ont des antennes dans plusieurs de ces destinations, pour se prémunir du moindre risque et optimiser les taxes à régler en fin d'année. ».

Note générale sur un problème statistique général, important pour la mesure des inégalités (de revenus et de patrimoines) : *faut-il raisonner en valeurs absolues ou en valeurs relatives ?*

Sur la question de la mesure des inégalités, chaque méthode a ses avantages et ses inconvénients ; qu'il faut connaître puisque les inégalités absolues peuvent augmenter alors même que les inégalités relatives se réduisent.

Raisonner en valeurs absolues a pour avantages d'être plus intuitif et plus clair, d'être aussi plus adapté lorsqu'on veut évaluer les mesures de redistribution qu'il est judicieux de prendre et d'être moins sensible aux effets de base puisque cela évite d'introduire des distorsions dues, aux pourcentages quand les montants initiaux sont très faibles ou très élevés. Mais justement, le contexte n'est pas pris en compte puisque le même écart absolu n'est pas perçu de la même façon selon que l'on est dans une économie prospère ou non, et, surtout, cela empêche de faire de justes comparaisons dans l'espace et dans le temps puisqu'il n'y a pas les ajustements nécessaires permettant de tenir compte notamment de la dynamique de croissance et de l'évolution de l'inflation.

Raisonner en taux de croissance présente des avantages et des inconvénients en miroir de la façon de raisonner en valeurs absolues puisqu'on met alors en évidence les dynamiques relatives des phénomènes, ce qui est important pour tenir compte des effets cumulatifs, que les comparaisons sont meilleures lorsque les bases et les contextes sont différents grâce à la normalisation des échelles et à l'intégration des effets de composition (mécanisme des intérêts composés), ce qui est aussi un facteur d'enrichissement de l'analyse économique. Mais il est vrai que raisonner ainsi est moins intuitif, plus abstrait et que cela peut déboucher sur des malentendus ; et qu'il peut y avoir des distorsions selon les bases et davantage de sensibilité aux fluctuations.

On comprend donc que les deux façons de raisonner sont très complémentaires, ce qui signifie qu'on introduit sciemment un biais idéologique quand on présente une analyse à partir d'une seule des deux méthodes, et cela dans une optique délibérément partisane.

L'étude qu'a fait paraître récemment l'Observatoire des inégalités est particulièrement utile pour notre sujet : « quelle est la meilleure manière de mesurer les inégalités de revenus, en pourcentage ou en euros ? » (<https://www.inegalites.fr/Quelle-est-la-meilleure-maniere-de-mesurer-les-inegalites-de-revenus-en>) et l'article complémentaire sur l'évolution des inégalités (<https://www.inegalites.fr/evol-inegalites-long>). Parmi les références auxquelles renvoie l'Observatoire, l'article de Guillaume Allègre (Blog de l'OFCE du 8 octobre 2019, <https://www.ofce.sciences-po.fr/blog/les-indicateurs-dinegalites-relatives-sont-ils-biaisés/>) répond bien à notre souci en répondant à la question : « les indicateurs d'inégalités relatives sont-ils biaisés ? ».

Parmi les recherches étrangères, citons celle de M. Nino-Zarazua, L. Roope et F. Tarp, « Global inequality : relatively lower, absolutely higher » (inégalités mondiales, relativement plus faibles, absolument plus élevées ; <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/epdf/10.1111/roiw.12240>).

ADDENDUM :

Le 5 février 2026, deux parutions méritent d'être mentionnées ici.

- Dans Les Echos, paraît ce jour-là un entretien avec le Prix Nobel d'économie Philippe Aghion pour lancer un cri d'alarme : « Notre problème est le réveil technologique de l'Europe, pas la taxe Zucman », et prolonge son raisonnement déjà évoqué ici dans les pages précédentes. Lire cet entretien à l'adresse suivante : <https://www.lesechos.fr/idees-debats/cercle/notre-probleme-est-le-reveil-technologique-de-leurope-pas-la-taxe-zucman-le-cri-dalarme-du-prix-nobel-deconomie-philippe-aghion-2214024>.

- Ce même jour, sur X, une information et une réflexion pertinentes de Marc Vanguard :

« De plus en plus souvent, des voix s'élèvent pour taire tel ou tel chiffre ou fait historique. Non pas parce qu'il serait faux, mais parce que le simple fait d'énoncer cette vérité serait contraire à un certain ordre moral et politique.

Fait remarquable : cette injonction à nier la vérité vient bien souvent d'autorités médiatiques, politiques, et même intellectuelles.

Cette semaine, un chercheur au CNRS (oui) débattait avec Ferghane Azihari au sujet du fossé culturel entre sociétés islamiques et sociétés occidentales. Il ne lui reprochait non pas d'énoncer des contre-vérités, mais au contraire, de DIFFUSER DES VÉRITÉS. Des vérités qui bousculent le bréviaire du vivre-ensemble multiculturel et pacifique.

C'est ce qu'on appelle l'argumentum ad consequentiam. Le fait de trier les faits selon les conclusions qu'ils risquent d'inspirer.

Ce chercheur du CNRS n'est plus une autorité scientifique. Il s'assume comme autorité morale. En substituant un totem moral à l'examen des faits, il a quitté le domaine de la science, pour rejoindre celui du dogme.

Et il est loin d'être un cas isolé. Si vous passez du temps sur ce réseau, vous avez dû vous en apercevoir. Nombreux sont ceux qui ne discutent plus du vrai, mais de l'effet supposé du vrai.

Tout se passe comme si, en supplantant le clergé dans nos sociétés modernes, les nouvelles autorités intellectuelles dérivent aussi de la rationalité vers la superstition, se sentant investies d'une mission : être les garants de l'ordre moral. Celui de l'universalisme no-border, celui qui voit revenir le fascisme derrière le retour du calcul mental à l'école ou derrière l'exécution des OQTF.

Tout cela porte un nom : l'obscurantisme.

Si vous exigez des faits et chiffres qu'ils éclairent plutôt qu'ils confortent un ordre établi, j'ai encore deux choses à vous dire.

Déjà, bravo à vous. Conservez cette curiosité, ce regard critique, cette soif de voir la réalité telle qu'elle est, plutôt que telle que vous aimeriez qu'elle soit

Continuez à vous renseigner, en suivant des médias et comptes de tous bords. Évidemment, je ne peux que vous recommander des comptes comme ceux de Ferghane Azihari, de l'Observatoire de l'immigration et de la démographie (OID) ou... le mien. Mais diversifiez vos horizons, lisez les points de vues contradictoires et en cas de doute : REMONTEZ AUX SOURCES. Aux faits et aux chiffres bruts ».

Note : même quand on fonde ses raisonnements sur des données, il faut savoir bien « ouvrir les yeux » sur ces données, comme le montre le très instructif article de recherche de Christina D. Romer, alors de l'Université de Princeton et aujourd'hui professeur à l'Université de Berkeley, paru dans The American Economic Review de juin 1986 : <http://piketty.pse.ens.fr/files/Romer86.pdf>.

B- La polémique autour des aides aux entreprises.

C'est la parution, en juillet, du rapport de la **commission d'enquête sénatoriale**, animée par le rapporteur Fabien Gay (PC) et le président Olivier Rietmann (LR), qui a relancé le débat ancien sur ces aides nombreuses et hétéroclites.

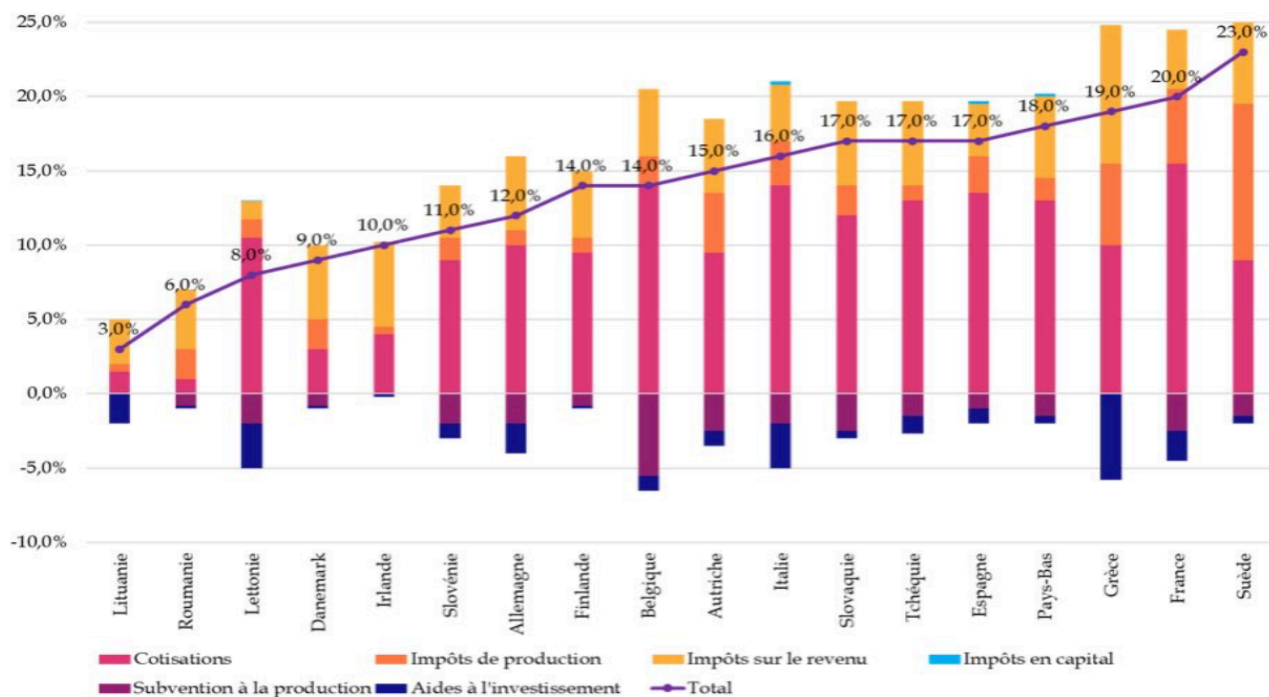
Avec un chiffrage global qui a frappé les esprits : 211 milliards d'euros « au sens large » en 2023. Un second chiffrage « au sens strict » ramenait le total à... 108 milliards d'euros. Mais c'est bien l'estimation la plus ample qui a fait monter la température et a électrisé depuis le débat politique. Le **Haut-Commissariat à la stratégie et au plan** (HCSP) s'est lui aussi livré, cet été, à l'exercice de chiffrage et arrive à un total d'aides aux entreprises représentant 112 milliards d'euros en 2023.

Certains n'hésitent pas à dire qu'il est fait un important cadeau aux entreprises. Est-ce la vérité ?

- Dans le rapport des sénateurs **Fabien Gay et Olivier Rietmann** qui conclut au chiffre de 211 milliards d'aides publiques aux entreprises, figure ce graphique qui montre qu'après aides, les entreprises supportent en France plus de prélèvements nets (rapportés à leur valeur ajoutée) que celles des autres pays européens, à l'exception de la Suède. Ainsi les entreprises françaises paieraient, nets d'aides, 2 points de VA soit 30 milliards de moins si elles s'acquittaient des niveaux de prélèvements des Pays-Bas, 45 milliards pour l'Espagne, 60 milliards pour l'Italie, et 120 milliards pour l'Allemagne. Réduire les aides sans baisser en face les prélèvements comme certains l'envisagent reviendrait à augmenter encore davantage la surfiscalité qui pèse sur nos entreprises, et donc à pénaliser encore davantage les conditions de la création de richesse. Dire qu'il suffirait de réduire les aides pour combler le déficit ou financer des dépenses supplémentaires relèvent largement de la pensée magique, car c'est ignorer les conséquences négatives de la fiscalité sur l'activité économique.

Prélèvements nets sur les sociétés non financières en 2023

(en % de valeur ajoutée brute)



Source : Commission d'enquête d'après Rexecode, « Malgré les aides publiques, les prélèvements sur les entreprises restent excessifs en France », 2023

À partir de là, je reprendrais volontiers les réflexions de François Ecalle, grand spécialiste de nos finances publiques :

« Si on additionne les subventions directes, crédits d'impôts inclus, et les allègements d'impôts et cotisations, on obtient des montants qui, selon les sources, peuvent être compris entre 100 et 200 Md€. La diversité des chiffres tient pour beaucoup à la diversité des définitions qu'on peut donner des « impôts sur les entreprises » ou des « aides aux entreprises ». Par exemple, les montants les plus élevés sont obtenus en classant le coût des taux réduits de TVA parmi les aides aux entreprises, mais qui en bénéficie réellement : les ménages ou les entreprises ?

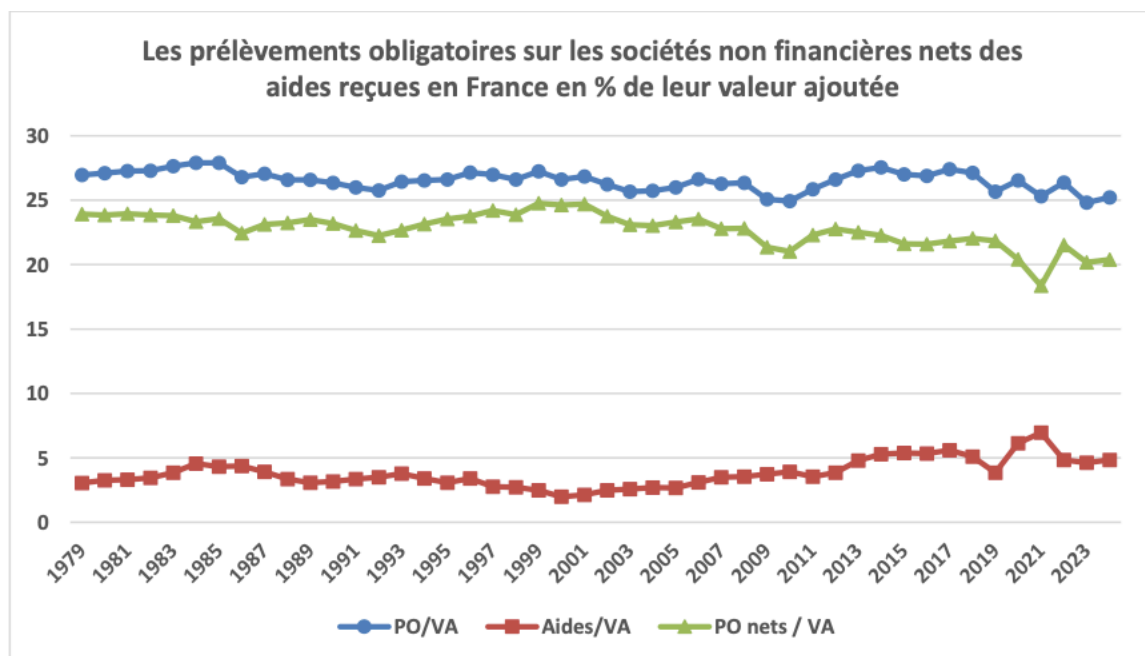
Quelle que soit la définition retenue, les allègements d'impôts et cotisations patronales atteignent des montants considérables (presque 90 Md€ pour les allègements de cotisations), mais il ne s'agit pas pour autant d'un « gavage d'argent public ». Ces allègements de charges et ces « dépenses fiscales » ont deux justifications majeures : d'une part, le poids qu'atteindraient les prélèvements sur les entreprises s'ils n'existaient pas (nous serions vraiment hors concours au niveau international) et, d'autre part, la réalisation d'objectifs de politique économique tels que la baisse du chômage des personnes les moins qualifiées ou des habitants de certaines zones comme l'Outre-Mer.

Cela dit, l'ampleur des mesures de redressement des comptes publics nécessaires pour seulement stabiliser la dette publique à son niveau actuel en pourcentage du PIB est considérable, de l'ordre de 120 Md€. Il faudrait que cet effort repose principalement sur des économies mais, comme la

protection sociale représente plus de la moitié des dépenses publiques, les prestations sociales ne peuvent pas être épargnées, ce qui est très difficile dans le contexte politique actuel. Il faudra donc se résigner à augmenter les prélèvements obligatoires, mais sur les ménages, selon leurs capacités contributives, et non sur les entreprises, pour ne pas encore aggraver leurs problèmes de compétitivité. En revanche, la baisse des prélèvements sur les entreprises devra attendre que la dette publique soit stabilisée.

Il serait aussi souhaitable de réduire les subventions directes aux entreprises ou les allègements d'impôts et cotisations les moins efficaces d'un côté et d'abaisser les taux de droit commun des impôts ou des cotisations d'un autre côté, pour un coût budgétaire globalement nul. Ce serait toutefois très difficile car ce ne sont pas les mêmes entreprises qui bénéficient de ces dispositifs et payent ces impôts. Il y aurait donc beaucoup d'entreprises perdantes, qui se plaindraient beaucoup, et d'entreprises gagnantes, qui le reconnaîtraient rarement ».

• Le 18 décembre, **François Ecalte** consacre sur son site reconnu en matière de finances publiques FIPECO un document complet sur le sujet (<https://fipeco.fr/pdf/PO%20nets%20Entreprises%202024.pdf>), dont nous reproduisons le graphique suivant, qui répond clairement à la question :



Source : Insee ; FIPECO.

Le commentaire que fait de ce document Christophe Daunique est utile à lire :

« Je viens de lire avec attention la dernière note de François Ecalte dont je salue le travail une nouvelle fois. Ce qu'il fait en étudiant les prélèvements nets sur les sociétés non financières est salutaire parce qu'il remet enfin des chiffres sérieux dans un débat saturé de slogans. Je reprends sa méthode et comparaison et je retiens notamment les chiffres clés suivants en 2024 pour les sociétés non financières : - Prélèvements bruts : 25,2 % de la valeur ajoutée - Aides publiques : 4,8 % de la VA - Prélèvements nets des aides : 20,4 % de la VA Même après aides, la France reste dans le top 3 européen des pays qui prélèvent le plus sur leur appareil productif, très loin devant l'Allemagne. Ce travail démonte au passage le mythe des « 200 milliards de cadeaux aux entreprises ». Les aides réellement versées, au sens de la comptabilité nationale, sont de 73 Md€. Le reste, ce sont des prélèvements non perçus, déjà déduits des agrégats. Ces chiffres mettent en lumière un problème bien plus profond.

Notre système marche sur la tête. Nous avons : - une fiscalité ex ante excessivement lourde sur la production, - puis des aides ex post pour tenter d'en compenser les effets. Autrement dit, on pénalise d'abord, on corrige ensuite. Résultat : un système illisible, instable, coûteux, et propice au lobbying permanent. La solution n'est ni d'augmenter encore les aides, ni de les supprimer aveuglément mais de modifier cela au niveau structurel, dans le cadre d'une refonte globale du modèle fiscal-social.

Baisser franchement les prélèvements : - en priorité les impôts de production, qui frappent indépendamment de la rentabilité et pénalisent l'investissement - ainsi que les cotisations sociales, qui augmentent le coût chargé du travail, notamment pour les travailleurs qualifiés où il est l'un des plus élevés en Europe.

Limiter les aides à ce qui est réellement stratégique, sous forme de subventions budgétaires explicites, temporaires et évaluables et sortir des crédits d'impôt diffus, automatiques et distorsifs (concrètement dans mon système cible, il n'y a plus de CIR par exemple).

Revoir l'IS pour se rapprocher davantage du résultat net comptable, plutôt que du résultat fiscal truffé d'optimisations, afin que les règles soient comparables pour tous. Écalé fait le constat d'une absence de données publiques croisant la répartition des prélèvements et celle des aides selon la taille, le secteur d'activité, la localisation géographique et le caractère plus ou moins abrité de l'activité des entreprises concernées. Je la déplore réellement mais pour autant je pense qu'il faut assumer de faire cette refonte sans attendre d'avoir un audit complet. Oui, cela impliquera des transferts de charge entre entreprises, et oui, ce sera douloureux pour certaines, mais au moins, les règles seront enfin les mêmes pour tout le monde, de la TPE jusqu'au grand groupe.

Dernier point essentiel : cette baisse des prélèvements doit être conséquente et financée, non par la dette mais par des économies sur des dépenses publiques inefficaces, faute de quoi on ne réforme rien, on repousse le problème. Concrètement, - la baisse des impôts de production doit être compensée par des économies dans les dépenses publiques des administrations - la baisse des cotisations doit être compensée par la baisse des dépenses sociales, encore une fois en réduisant les transferts sociaux en faveur des seniors. Ce que montre Écalé, chiffres à l'appui, c'est qu'on ne sortira pas de l'impasse avec plus de bricolage. Il faut corriger la structure, et arrêter d'empiler des rustines paramétriques ».

Dans Les Echos du 4 février 2026, le Professeur Gilbert Cette demande de ne pas travestir la situation des entreprises (<https://www.lesechos.fr/idees-debats/editos-analyses/aides-impots-repartition-de-la-valeur-ne-travestissons-pas-la-situation-des-entreprises-2213976>). Et il termine son article en écrivant :

« Les débats sont souvent largement abîmés en France par des énoncés faisant fi d'analyses statistiques pourtant disponibles et accessibles à tous. Des narratifs préexistent, et s'ils sont démentis par les données ces dernières sont ignorées ou bien même parfois considérées comme erronées puisque ne correspondant pas aux narratifs.

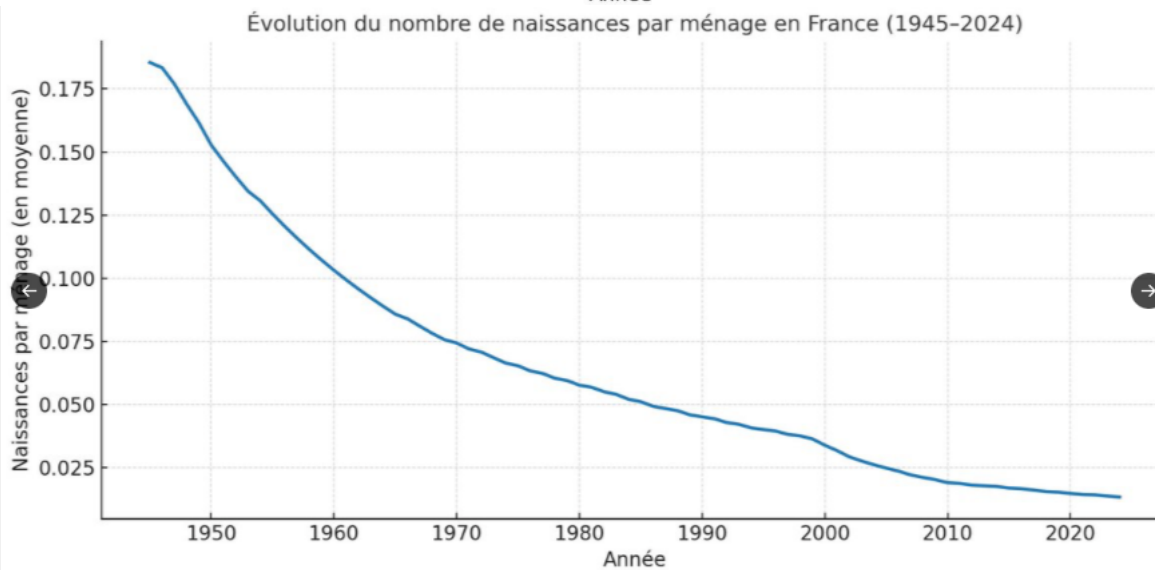
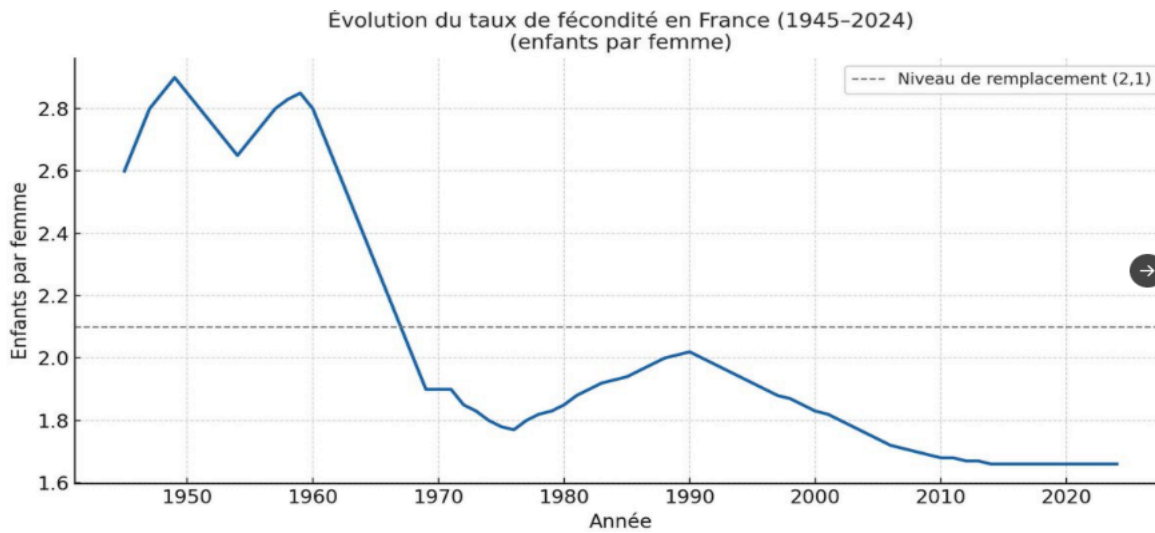
Ces derniers sont le plus souvent immuables dans le temps et nourris par des considérations politiques. Il faut espérer que les débats à venir, en particulier dans le cadre des échéances présidentielles, auront la sagesse de s'appuyer sur des diagnostics statistiques solides et partagés... ».

C- La polémique autour de la réforme des retraites

En introduction, citons **Franck Morel**, avocat, ancien conseiller social du Premier ministre Edouard Philippe, secrétaire national Horizons sur le travail et l'emploi, et coauteur avec Bertrand Martinot de « Le travail est la solution », paru le 18 juin 2025, aux éditions Herman, qui vient d'écrire dans Les Echos d'hier vendredi 14 novembre un article intitulé « C'est la 1^{ère} fois en 50 ans que l'on choisit le renoncement plutôt que la responsabilité » : « De Séguin à Borne, droite comme gauche ont assumé l'impératif de soutenabilité du système de retraites au prix de réformes à peu près tous les 5 ans. Cette règle d'or vient de voler en éclats. La suspension constitue une déclaration de guerre aux jeunes générations. La hausse de l'âge légal commençait à produire des effets positifs, le **taux d'emploi des plus de 60 ans** ayant bondi comme jamais avant de 3,5 points en une seule année. L'alliance d'un Parti Socialiste en mal de recherche d'un électorat populaire et d'un Rassemblement National rasant toujours gratis au détriment de l'intérêt national allié à la faiblesse d'une partie du bloc central aboutit à ce Waterloo de notre modèle social. (...) ».

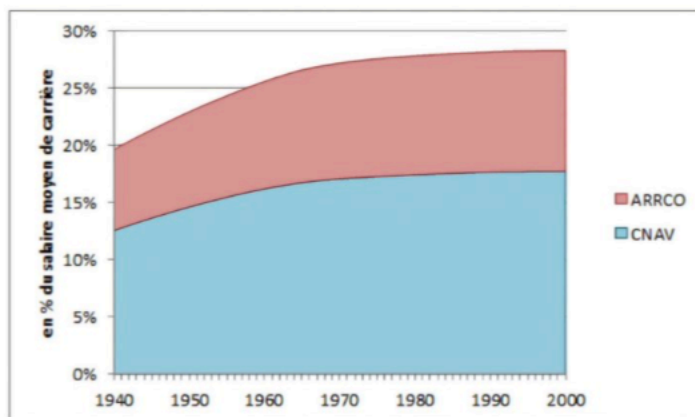
C'est une polémique à propos de laquelle on oublie trop systématiquement la démographie qui est pourtant le facteur dont l'importance est non seulement décisive mais aussi très facilement anticipable, au travers de la pyramide des âges.

La situation démographique, socio-démographique pour être plus précis, tient en 4 graphiques :



Rapport annuel du COR – Juin 2019

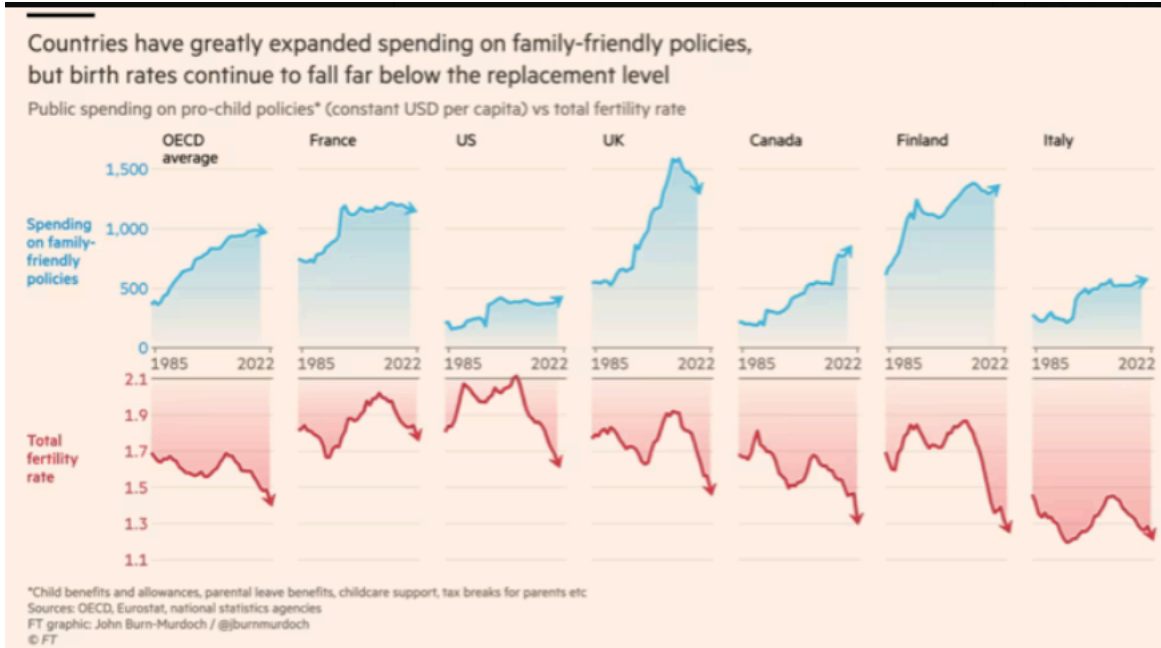
Figure 2.26 – Taux de cotisation moyen pour la retraite sur l'ensemble de la carrière pour le cas type de non-cadre du secteur privé (cas type n° 2 du COR)



Lecture : pour la génération 1955, le taux de cotisation est, en moyenne sur l'ensemble de la carrière, de 24,4 %.

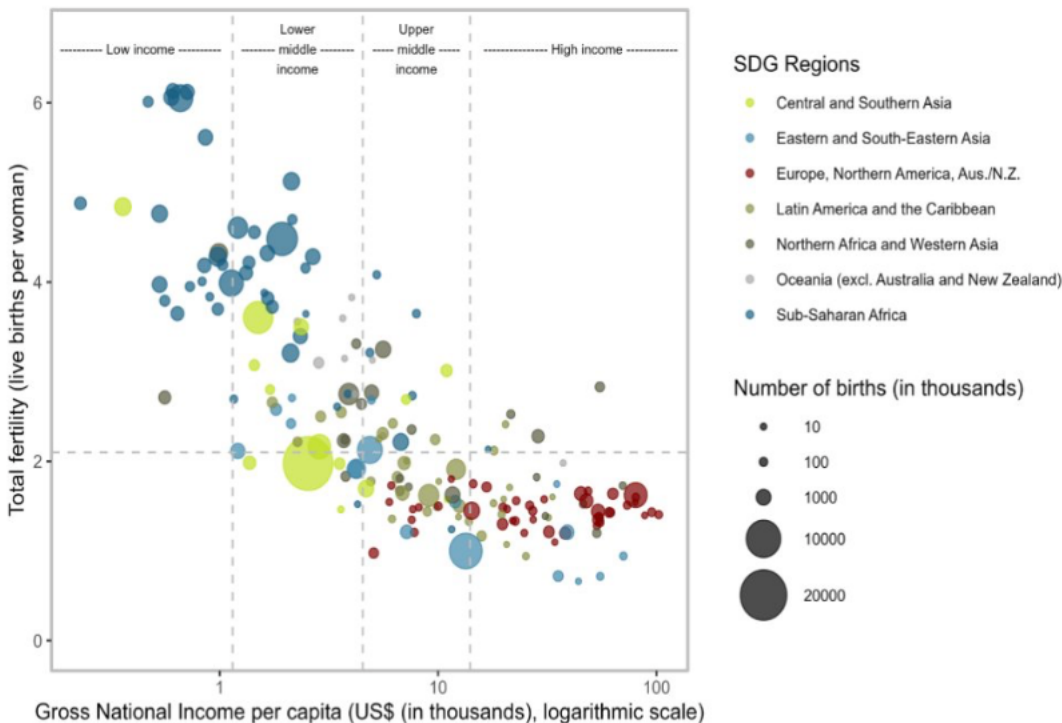
Note : parts salariale et patronale.

Source : DREES, modèle CALIPER.



Ce dernier graphique mériterait à lui seul tout un long commentaire car il exprime l'un des paradoxes les plus saisissants des sociétés occidentales. Mais le graphique suivant montre que le problème est encore plus général. Tous ces schémas révèlent donc que le désir d'enfant s'érode et que donc le problème n'est pas seulement économique mais carrément civilisationnel.

Total fertility by gross national income (GNI) per capita, countries and areas, by region, 2024



Sources: United Nations (2024a), World Bank (2024).
Notes: Countries and areas with at least 90,000 inhabitants in 2024 are represented on the figure. The size of the bubbles is determined by the number of births in 2024. The regional grouping that comprises Australia and New Zealand has been abbreviated as Aus./N.Z. The dashed gray horizontal line indicates the level of replacement fertility. The dashed gray vertical lines indicate the cut-off data points of GNI per capita used in the World Bank country classifications by income level for 2024–2025.

La clarté du post mis sur X le 8 octobre par le chercheur Ben Kaplan m'incite à le publier in extenso :



Le vrai déséquilibre des retraites : trop peu d'actifs pour trop de retraités, et personne ne veut le voir !

La démographie joue désormais contre le système de retraite par répartition. Ce modèle repose sur un principe simple : les cotisations versées par les actifs financent immédiatement les pensions des retraités. Tant que le nombre d'actifs est nettement supérieur à celui des retraités, l'équilibre financier est assuré. Ce n'est malheureusement plus le cas aujourd'hui.

En 1970, on comptait environ quatre cotisants pour un retraité. En 2020, ce ratio était tombé à environ 1,7, et selon les projections de l'INSEE et du Conseil d'orientation des retraites (COR), il devrait se stabiliser entre 1,3 et 1,4 à l'horizon 2040-2050. En clair, il y a de moins en moins d'actifs pour financer des pensions toujours plus coûteuses, en raison du vieillissement de la population et de l'allongement de la durée de vie à la retraite, qui augmentent mécaniquement les dépenses du système.

Chaque année, environ 340 à 400 milliards d'euros sont versés au titre des pensions de retraite, selon que l'on inclut ou non les régimes complémentaires et les régimes spéciaux. En face, les cotisations sociales retraite (part salariale et part employeur) représentent environ 260 à 270 milliards d'euros. La Contribution sociale généralisée (CSG), partiellement affectée au financement des retraites, complète ces ressources à hauteur de 25 à 30 milliards d'euros par an.

Parmi ces cotisations figurent, techniquement, les "surcotisations" versées par certains ministères. Elles sont comptabilisées comme des cotisations employeur dans les comptes du système de retraite, et donc intégrées aux 260-270 milliards d'euros. Pourtant, cette présentation est en partie fictive : l'État se verse à lui-même ces cotisations — un ministère paie un autre service public. En réalité, il s'agit de transferts budgétaires financés par l'impôt, assimilables à des subventions déguisées. Ces surcotisations ne génèrent aucun droit supplémentaire pour les fonctionnaires concernés. Elles permettent simplement de masquer le déséquilibre réel de certains régimes, tout en gonflant artificiellement le niveau apparent des cotisations et du budget de certains ministères.

Le financement par les seules "cotisations" ne suffit donc pas. Le solde est alors comblé par des apports de l'État via le budget général. Ces apports prennent plusieurs formes : subventions directes aux régimes spéciaux ou déficitaires, transferts entre régimes (comme de l'AGIRC-ARRCO vers le régime général), subventions implicites et compensations démographiques entre régimes jeunes et régimes vieillissants. L'ensemble de ces transferts publics représente chaque année environ 50 à 60 milliards d'euros. Les transferts publics vers le système de retraites — de l'ordre de 50 à 60 milliards d'euros par an — représentent donc près de la moitié du déficit budgétaire annuel de l'État, qui doit être financé par l'emprunt sur les marchés. Autrement dit, la solidarité intergénérationnelle repose aussi, de plus en plus, sur la dette.

La situation est particulièrement préoccupante dans certains régimes, comme celui de la Fonction publique d'État (FPE). Le nombre de cotisants y est désormais inférieur au nombre de retraités. Les données les plus récentes indiquent environ un million de fonctionnaires d'État cotisants, pour environ 1,1 million de retraités. Le ratio est donc inférieur à un cotisant par retraité, ce qui constitue un déséquilibre structurel profond. Ce déséquilibre est compensé par des surcotisations élevées versées par les ministères (parfois jusqu'à 78 % du salaire brut pour un enseignant, et 141 % pour un militaire), et par un financement direct via le budget général, c'est-à-dire par l'impôt. Ne pas clarifier et réformer structurellement le financement du système des retraites est un mensonge politique.

9:01 PM · 8 oct. 2025 · 18,2 k vues

Mais l'Etat-employeur a une spécificité : il n'a pas de caisse de retraite séparée. Les budgets des ministères contiennent aussi bien le traitement des fonctionnaires actifs, que les pensions des anciens fonctionnaires.

L'Etat-employeur peut donc manipuler le «taux de cotisations retraite» des fonctionnaires à sa guise. Ainsi, face à une pyramide des âges très défavorable, l'Etat a tranquillement porté ce taux à... 78 % ! Ce qui n'a pas de sens : imagine-t-on un pays où les enseignants verseraient réellement 78 % de leur salaire à d'anciens fonctionnaires ?

C'est absurde, mais c'est possible. La preuve : dans la Défense, ce taux atteint... 126 % pour les personnels militaires.

En 2024, avec 63 milliards d'euros, le budget de l'Education nationale était le plus important de l'Etat.

Mais au moins 25 % du budget du ministère sont consacrés aux pensions.

Le chiffre des «dépenses publiques d'éducation» transmis par l'Etat au Parlement est donc grossièrement exagéré.

Comme l'explique l'Institut des politiques publiques, dans le primaire, là où tout se joue, l'argent réellement dépensé pour les écoliers, n'est que de 8 200 euros par an.

Contre 10 000 euros en Pologne, pays au niveau de vie inférieur au nôtre. Et c'est même 13 600 euros en Suède, et 15 000 euros en Norvège.

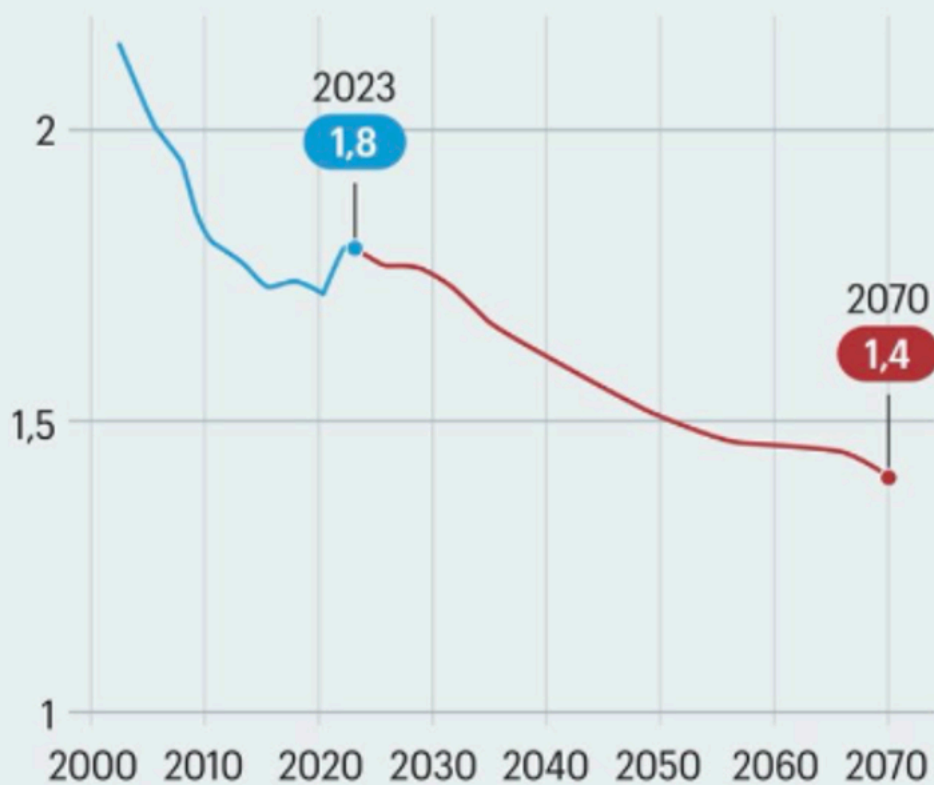
La mise à jour de ces dépenses de retraites "cachées" au sein des comptes des ministères a un grand mérite : elle nous permet de comprendre l'effondrement de nos services publics, en dépit de dépenses très élevées en France.

Le ratio cotisants/retraités en constante diminution

Rapport entre le nombre des personnes en emploi et celui des retraités de droit direct résidant en France

● Observé ● Scénario de référence

Lecture : en 2023, la France comptait 1,8 cotisant par retraité



Source : projections COR - juin 2025 • Le Parisien-Infographie.

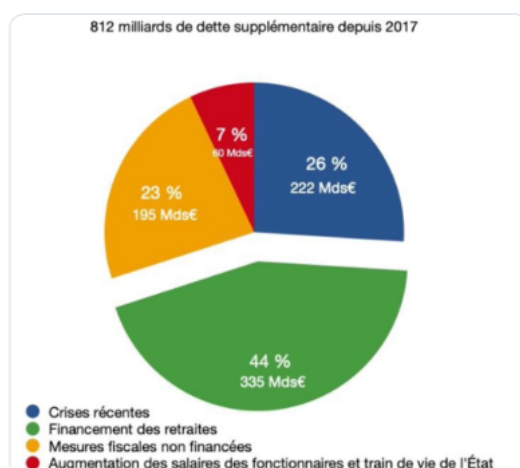
Les dépenses publiques par fonction en % du PIB en 2023

	France	Union européenne	Allemagne	Italie	Espagne	Pays-Bas
Protection sociale	32,3	26,5	27,2	27,6	25,1	23,2
<i>Dont : retraites</i>	14,5	11,8	11,3	16,0	12,4	5,9
<i>Santé</i>	11,7	10,0	10,8	8,2	9,3	11,5
<i>Famille</i>	2,3	1,9	1,8	1,4	1,0	2,0
<i>Chômage</i>	1,6	1,2	1,5	0,9	1,5	0,6
<i>Exclusion sociale</i>	1,3	1,0	0,6	0,9	0,7	2,8
<i>Aides personnelles au logement</i>	0,7	0,3	0,4	0	0	0,4
Aides à la pierre, équipements collectifs	1,3	1,2	0,5	4,3	0,5	0,6
Enseignement	5,0	4,7	4,5	3,9	4,2	4,9
Loisirs, culture et culte	1,5	1,2	1,0	0,8	1,2	1,1
Protection de l'environnement	1,0	0,8	0,6	0,9	1,0	1,5
Affaires économiques	6,3	5,8	5,8	5,8	5,0	5,1
<i>Dont : transports</i>	2,2	2,5	2,5	2,2	1,9	2,1
<i>Énergie</i>	0,9	0,9	1,3	0,7	0,3	1,4
Sécurité intérieure et justice	1,7	1,7	1,6	1,7	1,8	1,8
Défense	1,8	1,3	1,1	1,2	0,9	1,3
Recherche fondamentale	0,7	0,7	1,0	0,6	0,5	0,5
Services généraux	3,7	3,4	4,1	3,0	2,7	2,4
Intérêts de la dette publique	1,8	1,8	1,0	3,8	2,5	0,7
Total des dépenses publiques	57,0	49,0	48,4	53,7	45,4	43,2

Source : Eurostat ; FIPECO.

Les dépenses publiques consacrées à la protection sociale s'élevaient à 32,3 points de PIB en France en 2023, contre une moyenne européenne de 26,5 points (27,2 points en Allemagne et seulement 23,2 % aux Pays-Bas)[1].

44% de l'augmentation de la dette (plus de 800 milliards €) depuis 2017 s'expliquent par le montant de retraites :



**Tableau 2.2 – Structure des ressources du système de retraite en 2024
(y compris produits financiers)**

En 2024	En milliards d'euros	en %
Cotisations hors contribution d'équilibre	269,3	65,1%
Cotisations non-salariés	14,1	3,4%
Cotisations salariés	99,0	23,9%
Cotisations employeurs (hors opérateurs de l'État)	149,4	36,1%
Cotisations des opérateurs de l'État	6,9	1,7%
Contributions d'équilibre (dont cotisations imputées au sens de la CN)*	48,2	11,7%
Subventions équilibre	8,0	1,9%
ITAF et CSG	62,2	15,0%
CSG	21,7	5,3%
ITAF sur revenus d'activité (forfait social et taxe sur les salaires)	16,1	3,9%
ITAF sur la consommation (dont transferts de TVA à l'Agirc-Arrco)	17,2	4,2%
Autres ITAF	7,1	1,7%
Transferts externes	16,4	4,0%
Dont CNAF	11,3	2,7%
Dont Unédic	3,9	1,0%
Autres transferts externes	1,1	0,3%
Produits financiers	8,6	2,1%
Autres produits	0,9	0,2%
TOTAL ressources	413,5	100,0%

* CN = Comptabilité nationale, voir annexe 1.

Note : dans les Itaf sont comptabilisés également les transferts de l'État vers l'Agirc-Arrco au titre de divers dispositifs (apprentissage, aide aux agriculteurs, etc...).

Source : rapport à la CCSS 2024, calculs SG-COR.

Remarques sur l'aspect macroéconomique des retraites :

a- La question du gâteau

Le système par répartition est souvent perçu comme une simple redistribution d'un revenu global fixe entre actifs et retraités. Mais la taille du « gâteau » — c'est-à-dire le PIB — dépend directement de la structure économique du pays, de sa productivité, de son niveau d'investissement et de ses incitations à travailler et à innover.

Les pays à forte productivité, comme l'Allemagne, la Suède ou les Pays-Bas, parviennent à soutenir des pensions élevées sans explosion du taux de cotisation, parce que leur économie crée davantage de richesses. Les études convergent sur ce point : à long terme, la croissance du PIB par tête explique bien mieux la soutenabilité des retraites que les réformes paramétriques ponctuelles dans des pays à démographie comparable.

Note : « La croissance ne peut pas être décrétée. Elle est créée tous les jours par les gens qui travaillent et investissent. Si ce travail n'est pas rémunéré, il n'y a aucune raison que ce processus fonctionne normalement. Les questions de la taille du gâteau et de sa distribution ne peuvent être séparées. Si vous voulez un gâteau plus gros, il faut rémunérer le pâtissier ». Sylvain Catherine, sur X

b- La question de la productivité

Le système par répartition repose, non seulement sur une démographie dynamique, mais aussi sur une promesse : celle de la productivité future. Ce n'est pas une mécanique comptable, mais un pari collectif sur la capacité du pays à créer de la richesse demain. Si la productivité progresse, la répartition peut être soutenable. Si elle stagne ou recule, le système craque, quelle que soit la redistribution.

Croire que la crise des retraites est seulement une question de rééquilibrage comptable, c'est se tromper de combat. Le vrai enjeu, c'est la renaissance économique et industrielle de la France. Tant que nous refuserons de produire, d'innover et d'investir par angoisse technophobe ou lubies décroissantistes, nous pourrons toujours débattre du partage du gâteau — mais le gâteau, lui, continuera de rétrécir.

Or, comme le montre très bien Patrick Artus dans son Flash Economie de mercredi dernier, « la productivité du travail en France a reculé de 2,2% du 2^{ème} trimestre 2019 au 2^{ème} trimestre 2025. Nous nous demandons comment le coût de ce recul de la productivité a été partagé entre les ménages, les entreprises et l'Etat. Le pouvoir d'achat du revenu disponible des ménages a progressé de 7,5% depuis le début de 2019 ; cela ne vient pas de la progression des salaires par tête (le salaire réel par tête a reculé de 2,5% depuis le début de 2019), mais de celle de l'emploi (+5,9% depuis le début de 2019) et de celle des prestations sociales (+3,4% en 2023 depuis le début de 2019 en termes réels).

Depuis 2019, le taux de marge des entreprises a augmenté, de 36,1% à 36,7%. Enfin, le déficit public s'est creusé de 2,4% du PIB en 2019 à 5,4% du PIB prévus en 2025 pour le déficit total, de 0,9% du PIB en 2019 à 3,2% du PIB en 2025 pour le déficit primaire (hors intérêts sur la dette publique).

Cela montre que le recul de la productivité du travail n'a eu de conséquences négatives que sur l'Etat, sur les finances publiques. En réalité, l'Etat a assuré les ménages et les entreprises contre les effets du recul de la productivité.

Mais ce partage du coût du recul de la productivité ne peut pas être prolongé. Aujourd'hui, le déficit public primaire doit être fortement réduit pour stabiliser le taux d'endettement public; si la productivité ne se redresse pas, il y aura inévitablement recul du revenu réel des ménages et des profits réels des entreprises ».

De toute façon, il faudra réduire la générosité de notre protection sociale, malgré les résistances !

Flash Economie de Patrick Artus du 4/11/2025

« Les dépenses de protection sociale en France représentent 32,3% du PIB, contre 26,5% du PIB dans l'ensemble de l'Union européenne.

Même si ce choix suscite beaucoup de résistances, il va falloir réduire la générosité de la protection sociale en France pour plusieurs raisons :

- le problème de compétitivité que fait apparaître la forte pression fiscale qui finance la protection sociale ;
- l'évolution de la démographie, avec le vieillissement qui va accroître spontanément les dépenses de retraite et de santé ;
- la faiblesse de la croissance qui réduit les ressources fiscales disponibles pour financer la protection sociale ;
- le besoin d'investir davantage (dans la transition énergétique, le numérique, la formation, l'industrie de l'armement) qui amènera à remettre en cause l'affectation de l'argent public en faveur de la protection sociale ».

c- La question du dualisme système général / retraites complémentaires



Sylvain Catherine ✓
@sc_cath

La distinction entre le déficit des régimes complémentaire et général est une abstraction fiscale.

Les deux régimes se nourrissent à la même gamelle : le salaire des actifs. On pourrait très bien, demain, baisser les taux de cotisation des complémentaires et augmenter ceux du régime général du même montant. On serait alors exactement dans la même situation économique, à ceci près que le déficit changerait de nom.

Les taux de cotisation aux régimes complémentaires ont explosé depuis les années 1990. Comme ces taux ont des effets délétères sur le marché du travail, leur hausse limite d'autant la capacité du législateur à financer le régime général de la même manière.

La conséquence d'avoir choisi d'augmenter les taux des complémentaires est que celles-ci n'affichent pas de déficit, mais présentent en revanche des taux de rendement dramatiquement bas (vu que les cotisations sont au dénominateur). Tandis que, pour le régime général, c'est l'inverse : les taux de rendement sont artificiellement gonflés, du fait que les cotisations sont complétées par des apports fiscaux extérieurs (qui ne sont pas au dénominateur du taux de rendement).

La distinction général/complémentaire n'est globalement qu'une abstraction politico-administrative. La France a un système de retraite par répartition avec un pilier unique ; il est simplement scindé administrativement, parce qu'on ne fait jamais simple quand on peut faire compliqué.

d- La question de la suspension de la « réforme Borne » :

Selon Olivier Blanchard (ancien économiste en chef du FMI) :

Suspendre la réforme des retraites, c'est sauter sans parachute.

Étant donné les points de vue très divergents (rappelez-vous comment cela s'est passé la dernière fois), cela signifie des mois, voire des années de marchandage, pendant lesquels la situation se détériore progressivement.

Pourquoi ne pas faire l'inverse ? Construire d'abord le parachute, puis sauter.

Maintenir la réforme en place. Mais ouvrir une discussion/négociation formelle sur une architecture alternative, avec l'engagement du gouvernement que, si et seulement une fois l'accord trouvé, celui-ci remplacera l'architecture existante.

Pour le Conseil *Philippe Goetzmann*, ce n'est pas seulement une question budgétaire :

Notre taux d'emploi est de 69%. L'Allemagne est à 78%, les Pays-Bas à 82! Rappel, ce taux est le % des 15 à 64 ans qui occupent un emploi. Nous sommes très en retrait, du fait notamment d'une retraite plus jeune. Aux Pays-Bas, dont je n'ai pas vu qu'ils étaient malheureux, 8 15-64 sur 10 travaillent. Chez nous c'est 7. Rappel: notre principal problème c'est la décroissance du PIB/habitant par rapport à nos voisins. Les Pays-Bas sont 35% au-dessus de nous, les Allemands 15%. A ce niveau nous n'aurions plus de problème.

Or les classes d'âge qui vont bientôt partir sont plus nombreuses que celles qui vont entrer dans le travail. Donc si la réformette est abandonnée, nous allons doucement mais sûrement réduire la quantité de travail possible en France.

Le choix que nous avons est donc simple:

- 1) Reculer nettement l'âge de départ, comme ailleurs en Europe. 67 ans semble un horizon raisonnable.
- 2) Développer l'immigration de travail.
- 3) La décroissance.

À cela, *Sylvain Catherine* ajoute un autre argument qui est intéressant :

Ce n'est pas la suspension de dix-huit mois qui coûte cher, c'est l'ancrage mental qu'elle va créer. Nous allons vers 66-67 ans, et le processus suit depuis les années 1980 une marche incrémentale de réformes, pour des raisons avant tout d'acceptabilité psychologique et politique. Plus ce processus prend de temps, plus la situation des plus jeunes s'aggrave, vu qu'ils ont la charge financière de cette facture.

La suspension constitue un retour mental à la situation de 2022. Elle ancrera le débat sur 64 ans en 2027, alors que le candidat élu en 2022 proposait 65 ans.

Ce n'est donc pas dix-huit mois de parenthèse que cela risque de coûter, mais plutôt un décalage de cinq ans dans le calendrier des réformes.

De toute façon, cette suspension de la réforme des retraites – comme les polémiques précédentes - révèle une importante inculture économique de trop nombreux responsables et soulève une redoutable difficulté de mise en œuvre :

Alerte de la CNAV (audition de son DG Renaud Villard devant la Commission des affaires sociales du Sénat début novembre 2025) :

Gare à l'embouteillage de demandes si la réforme des retraites est suspendue dans des délais très courts ! C'est la mise en garde qui a été lancée, mercredi 29 octobre, par Renaud Villard, le directeur général de la Caisse nationale d'assurance-vieillesse (CNAV), lors d'une audition par la commission des affaires sociales du Sénat. Pour le moment, il n'y a pas de raison qu'un tel scénario se concrétise, mais le « patron » du plus gros régime de pension en a tout de même parlé, afin de rappeler que ses équipes ont besoin de temps pour appréhender les changements à venir et qu'il est préférable que le législateur en tienne compte.

Durant son intervention, M. Villard a expliqué qu'il faudra environ « *cinq mois* » pour que les agents et le système informatique de la CNAV s'adaptent aux nouvelles règles induites par la suspension du texte d'avril 2023, celle-ci ayant pour effet de réécrire le calendrier sur le report graduel de 62 ans à 64 ans de l'âge légal de départ à la retraite.

« 40 000 dossiers par mois »

Monique Lubin, sénatrice socialiste des Landes, a demandé si ces modifications seront « *simples* » à mettre en œuvre pour les premières personnes concernées, c'est-à-dire celles nées en 1964. La réponse a été « oui », en substance, s'agissant de celles qui relèvent du droit commun : elles auront la possibilité de partir à 62 ans et 9 mois (au lieu de 63 ans) à compter du 1er octobre 2026. Ce qui laisse un délai suffisant à la CNAV, puisque les dossiers auront commencé à être déposés auprès d'elle bien plus tôt dans l'année, dès le premier trimestre, une fois que la nouvelle législation aura été publiée au *Journal officiel*.

En revanche, des difficultés surviendraient « *si, d'aventure, il devait y avoir des mesures entrant en vigueur au 1er janvier [2026]* », a ajouté M. Villard. « *On serait obligés, brutalement, de bloquer [certaines demandes], voire de[les] reprendre en disant : "Désolé, on vous a notifié une retraite, mais on s'est trompés. On n'avait pas les bonnes conditions"* », a-t-il poursuivi, en mentionnant le risque d'un « *bouchon à 30 000 ou 40 000 dossiers par mois* ». Des retraités se retrouveraient sans pension pendant plusieurs mois. « *Ça peut poser des problèmes ensuite (...) pour payer le loyer, etc. (...). Vous imaginez bien le sujet* », a-t-il souligné.

Le directeur général de la CNAV a fait part de ses remarques pour deux cas très spécifiques d'assurés qui peuvent partir à la retraite de façon anticipée : les personnes qui, ayant commencé à travailler jeunes, sont éligibles au système dit « des carrières longues », ainsi que tous ceux qui sont en situation d'inaptitude ou d'invalidité et qui ont, de ce fait, la possibilité de réclamer le versement de leur pension à 62 ans.

M. Villard a soulevé cette hypothèse, car le Parti socialiste avait récemment plaidé pour que la suspension de la réforme bénéficie aussi à ceux qui peuvent prendre leur retraite de manière anticipée. Les députés de cette formation avaient déposé un amendement en ce sens, dans le cadre du débat sur le projet de budget de la Sécurité sociale pour 2026, en cours d'examen à l'Assemblée nationale.

Lors de son audition par les sénateurs, M. Villard n'a pas explicitement fait référence à l'amendement en question, mais c'est bien à celui-ci qu'il pensait, déclare-t-il au *Monde* : « *Mon rôle, c'est d'alerter sur la faisabilité et parfois la non-faisabilité opérationnelle [d'idées de mesures].* »

En définitive, la perspective d'un possible casse-tête s'éloigne, à ce stade. L'amendement susceptible de créer des sacs de nœuds a été déclaré irrecevable du fait de sa non-conformité à l'article 40 de la Constitution, qui interdit aux parlementaires d'émettre des propositions diminuant les recettes ou aggravant les dépenses. Il reste à savoir si la question du sort à réserver aux inaptes, aux invalides et aux individus ayant accompli des carrières longues émergera durant les prochaines discussions sur la suspension de la réforme. Elles devaient avoir lieu vendredi à l'Assemblée nationale ».

Remarque :

Certains graphiques, souvent relayés dans la presse, laissent penser que les retraités français disposent d'un niveau de vie anormalement élevé, voire supérieur à celui des actifs. Mais cette lecture est biaisée.

D'une part, les revenus courants des retraités restent nettement inférieurs à ceux des actifs : selon la DREES, la pension moyenne nette s'élève à environ 1 540 € par mois, contre plus de 2 600 € nets pour les salariés à temps plein. Le taux de remplacement se situe entre 50 et 75 %, selon les carrières.

D'autre part, le niveau de vie médian des retraités est légèrement supérieur à celui de l'ensemble de la population (environ 102 % en 2021, selon l'INSEE), non pas parce qu'ils gagnent plus, mais parce qu'ils dépensent moins : 75 % des retraités sont propriétaires de leur logement (contre 55 % des actifs), n'ont plus d'enfants à charge et consacrent une part beaucoup plus faible de leur budget au logement (10 % contre 25 %). Ce différentiel actifs/retraités s'amenuise d'ailleurs depuis 2015, avec l'arrivée de nouvelles générations de retraités aux carrières plus discontinues et subissant des loyers plus élevés.

e- La question de la capitalisation

La polémique autour des retraites concerne essentiellement la suspension de la réforme Borne mais pas uniquement car s'est ajoutée la discussion autour de la capitalisation.

En avril 2025, deux grands spécialistes ont analysé clairement ce que certains affichent comme étant la seule solution pour sauver notre système de retraite, Jean-Pascal Beaufret et Bertrand Martinot :

Jean-Pascal Beaufret : Un système par capitalisation, obligatoire pour tous, est beaucoup moins inégal qu'un ensemble éclaté entre 6 grandes catégories de régimes, dont les règles de liquidation des pensions, les avantages particuliers et les niveaux de cotisation sont différents les uns des autres comme en France : 1/ régime général des salariés, base et complémentaire, 2/ les régimes de salariés et d'exploitants agricoles, base et complémentaire 3/ les deux régimes des fonctionnaires de l'Etat d'une part, des fonctionnaires des collectivités locales et des établissements hospitaliers publics d'autre part 4/ les multiples autres régimes «spéciaux» d'entreprises ou de professions spécifiques tels que la SNCF, la RATP, les Mines, les Marins 5/ le régime des indépendants, base et complémentaire 6/ les multiples régimes de professions libérales, base et complémentaire .

Les quatre premières catégories de régimes qui représentent plus de 90 % des prestations de retraites en France sont toutes déficitaires et leur besoin de financement est couvert par des subventions de niveau variable de l'Etat, de ses opérateurs, des collectivités locales et des autres branches de la Sécurité sociale (famille, maladie et chômage) ou par des impôts affectés.

Un système obligatoire, capitalisant un effort proportionnel aux revenus et identique pour tous serait un progrès considérable d'égalité, sur la partie des prestations qu'il assurerait à terme aux détenteurs des droits ainsi acquis.

Comme un régime collectif en capitalisation n'a pas été instauré dans le passé, la transition partielle entre les droits des régimes par répartition et ceux d'un nouveau régime par capitalisation pour tous sera très longue. L'exemple, atypique, du régime obligatoire en capitalisation de la fonction publique assis sur une partie des primes des fonctionnaires depuis 2005 (ERAFP) montre hélas que la montée en puissance d'un complément de retraites significatif ainsi apporté est étalée sur de nombreuses années.

La transition vers une partie substantielle de droits capitalisés est d'autant plus difficile que les ressources déjà utilisées pour équilibrer les régimes actuels en répartition sont élevées (cotisation légale de droit commun de 28 % des revenus bruts d'activité, très supérieure à la moyenne des cotisations supportées dans des pays comparables auxquelles s'ajoutent des ressources publiques additionnelles très importantes de 130 Md€, sous forme d'impôts et de subventions, pour équilibrer des prestations comparativement élevées). En réalité une transition ordonnée vers une part de capitalisation nécessiterait une réduction des besoins de financement actuels du système des retraites donc des prestations en répartition.

Bertrand Martinot : Non, le système par capitalisation n'est pas mécaniquement plus inégalitaire que le système par répartition. Dans un système par capitalisation, il est tout à fait possible d'introduire des mécanismes de solidarité. Une partie des cotisations versées à la capitalisation peut être affectée à des minima, comme les minima vieillesse. Ce n'est donc pas un problème. Dans le système que j'imagine, il n'est même pas nécessaire d'envisager cela, car il sera possible de conserver une partie du système via le modèle par répartition, cela permettrait de prendre en charge tous les éléments de solidarité. Dans mon système, la question ne se pose même pas. Mais même dans un système de capitalisation pure, des mécanismes redistributifs et de solidarité peuvent être introduits. Toutefois, il est aussi possible de ne pas les intégrer. C'est un choix. Ce n'est pas ce qui distingue réellement la capitalisation de la répartition.

Les opposants au système par capitalisation imaginent généralement une capitalisation non obligatoire, où seuls certains cadres de grandes entreprises auraient accès, avec en plus des avantages fiscaux, à des mécanismes d'épargne retraite. Si tel était le cas, effectivement, une telle capitalisation creuserait les inégalités. Cependant, à partir du moment où elle devient obligatoire, cela ne crée pas de différences. Il n'y a aucune raison que cela creuse les inégalités.

Le système par répartition est également porteur d'inégalités. Le Conseil d'orientation des retraites a rédigé des centaines de pages sur ce sujet, que ce soit en ce qui concerne les inégalités entre générations, entre hommes et femmes, entre ceux qui ont des carrières hachées et les autres, ou encore entre les différents types de régimes. Les inégalités sont énormes mais elles restent souvent invisibles. Il suffit de considérer les différents cas types étudiés par le Conseil d'orientation des retraites pour constater que, selon moi, le critère d'équité est le suivant : un euro cotisé doit donner droit à la même retraite. Or, la capitalisation, si elle est totalement contributive, respecte ce principe par nature. En revanche, la répartition, elle, n'a aucune raison de le respecter. Elle ne le respecte pas. Il existe par exemple des inégalités entre les carrières longues et les autres. Les carrières longues bénéficient d'un rendement de retraite beaucoup plus élevé car ces personnes partent plus tôt en retraite et ont une carrière plus longue, avec donc une retraite plus longue. Certes, ces personnes ont cotisé un peu plus mais elles jouissent de quatre ou cinq années d'espérance de vie supplémentaires en retraite, ce qui compense largement. Cela correspond à un exemple d'injustice.

Un système par capitalisation n'est pas inégalitaire par nature car il peut intégrer des éléments de solidarité. De même, un système par répartition peut ne pas être inégalitaire du tout, et c'est d'ailleurs ce que nous constatons actuellement dans notre système.

Les opposants ne comprennent pas bien la proposition du système par capitalisation. Soit, ils ne l'ont pas saisie, soit ils font semblant de croire qu'il s'agirait d'un système non obligatoire. Un système de retraite non obligatoire, cela correspond à de l'épargne. Et jusqu'à preuve du contraire, faire de l'épargne n'est pas interdit en France. Cependant, cela ne constitue pas véritablement un système de retraite.

Un véritable et authentique système de retraite suppose des cotisations obligatoires. À partir du moment où il y a des cotisations obligatoires et où l'on intègre des éléments de solidarité pour ceux qui, par malchance, n'ont pas cotisé suffisamment pour disposer d'une retraite décente, il est possible de corriger cette situation, que ce soit dans un système par capitalisation ou par répartition.

Le système français des retraites est dépendant des réformes qui seront mises en place dans les prochaines décennies. Je ne pense pas qu'il deviendra de plus en plus inégalitaire. Tout dépend de ce que l'on entend par "inégalité", notamment entre hommes et femmes. En revanche, sur l'aspect intergénérationnel, il deviendra de plus en plus inéquitable. En effet, les générations actuelles devront travailler plus longtemps et cotiser davantage pour des retraites plus faibles. Le système, donc, creuse mécaniquement les inégalités entre les générations. Ce problème pourrait être évité avec un système par capitalisation. En cotisant, il est possible d'avoir droit à une pension déterminée, quel que soit le moment où vous êtes né. Après, il peut y avoir des générations qui, en raison d'un rendement du capital plus faible sur l'ensemble de leur vie, pourraient être désavantagées. Cependant, il convient de considérer cela sur une période de 40 à 45 ans. En général, sur une telle durée, le rendement du capital dépasse celui des systèmes par répartition en termes de rentabilité.

Les risques que présentent les deux systèmes ne sont pas les mêmes. Je ne propose pas une capitalisation intégrale, mais l'introduction d'un pilier de capitalisation. Ce n'est donc pas la même chose et il s'agirait d'un pilier relativement minoritaire.

Il y a effectivement un risque financier mais ce risque peut se lisser dans le temps car les placements se font en moyenne sur 20 ans. Sur cette période, les rendements du capital (je ne parle pas du CAC 40 ou de certains indices boursiers spécifiques, mais de l'ensemble du capital coté, non coté, immobilier, obligataire), montrent qu'en moyenne ils progressent plus rapidement que la masse salariale, c'est-à-dire que la croissance de l'économie. Les travaux de Thomas Piketty, qui sont largement reconnus sur ce sujet, montrent clairement cette tendance sur le long terme. D'ailleurs, tous les statisticiens qui ont examiné les rendements du capital sur plusieurs siècles ou plusieurs décennies confirment cette observation. Il n'y a donc aucun doute à ce sujet.

Cependant, bien que les rendements du capital aient tendance à croître plus rapidement, il existe bien sûr un risque financier. Si le rendement du capital est plus faible que prévu, les retraites pourraient alors être moins élevées que prévu, mais ce risque peut se lisser.

Ce qui ne peut pas se lisser, en revanche, ce sont des catastrophes économiques, comme un krach boursier majeur. Par exemple, face à un krach boursier comme celui de 1929, il faudra attendre 20 à 30 ans pour retrouver les niveaux d'avant, voire une guerre mondiale pour retrouver les niveaux précédents. Dans ce cas, un système de capitalisation souffrira certainement. C'est un fait.

Bien qu'un système de capitalisation soit risqué, il ne faut pas exagérer ce risque. Certains journalistes affirment que si la bourse perd 5 % à cause des décisions de Trump, le système de capitalisation se serait effondré. Ce raisonnement est absurde. Les pensions par capitalisation ne sont pas directement indexées sur les indices boursiers. Si la bourse perd 5 %, les pensions ne perdront pas 5 %.

Inversement, si la bourse réalise un gain de 30 % en un an, cela ne signifie pas que les pensions vont augmenter de 30 %. Ce raisonnement est tout aussi erroné. Les rendements peuvent se lisser, mais il existe bien un risque financier, qu'il faut reconnaître. Cependant, ce que ne disent pas les opposants à la capitalisation, c'est que le système de retraite par répartition comporte également des risques. Ces risques sont considérables.

Le premier risque est démographique. Ce n'est pas un risque théorique, mais une réalité avérée. Ce phénomène explique pourquoi, génération après génération, les retraites deviennent de plus en plus faibles. Le second risque est politique, car c'est le gouvernement ou le Parlement qui décide de l'évolution du système de retraite. Or, depuis les années 1990, des réformes ont été effectuées en moyenne tous les quatre ans. Cela signifie que, lorsque je suis entré sur le marché du travail, à la fin des années 1990, on m'a promis 37 ans et demi de cotisation et une retraite à 60 ans. Or, il y a bien eu un impact politique et démographique que j'ai subi, comme l'ensemble de ma génération. Je ne peux donc pas laisser dire que le système de répartition ne comporte pas de risques.

Aujourd'hui, un jeune qui entre sur le marché du travail en 2025 se voit promettre implicitement un certain niveau de retraite, basé sur des calculs et paramètres du système de répartition. Il faudrait qu'il croit sérieusement que pendant les 43 ou 45 ans de sa vie active, les gouvernements respecteront cette promesse. Or, il y aura probablement 25 ou 30 gouvernements différents au cours de cette période et il connaîtra environ neuf législatures. Est-ce que vous croyez vraiment qu'un jeune qui commence sa carrière en 2025 peut être certain que la promesse actuelle de taux de remplacement de retraite, de durée de cotisation, ne changera pas durant ses 43 ou 45 ans de travail ? Je pense qu'il y a peu de Français qui croient en cette stabilité.

Ce risque est moins spectaculaire que l'effondrement généralisé des bourses mondiales, certes, mais il est bien réel. Et c'est un risque avéré, comme on l'a observé à travers les réformes des retraites qui ont systématiquement dégradé la situation des futurs retraités et des actifs d'aujourd'hui, qui seront eux-mêmes des futurs retraités.

Il serait possible d'obtenir le même niveau de retraite qu'aujourd'hui avec moins de cotisations en passant d'un système de répartition à un système par capitalisation. Il y a donc deux solutions. Soit, vous acceptez d'avoir le niveau de retraite prévu par le système actuel, c'est-à-dire un niveau qui diminue, mais dans ce cas, vous paierez moins de cotisations. Soit, vous acceptez de payer un peu plus de cotisations, mais moins qu'aujourd'hui, pour avoir une retraite meilleure. Cela permet de retrouver des marges de manœuvre.

Sur la question de savoir si le système par capitalisation protège davantage du déclin démographique que le système par répartition, **Jean-Pascal Beaufret répond** : oui, le régime par répartition est menacé par la croissance du nombre des retraités par rapport au nombre des actifs et par la faible croissance prévisible

de l'activité dans de nombreux pays développés. Il présente, à cet égard un risque élevé, plus important que celui de perte de rendement sur les investissements dans un régime par capitalisation, qui pourrait être rémunéré par la croissance de l'activité dans le monde entier.

Le système par répartition est vu aujourd'hui à tort comme faiblement risqué parce qu'on s'est habitué à ce que son besoin de financement soit massivement pris en charge, soit par le contribuable d'aujourd'hui (impôts affectés de 14 % du financement total), soit par les contribuables de demain (20 % du financement total) sous forme de dette publique, et ce au détriment des autres besoins de dépenses collectives d'avenir (éducation, recherche, attractivité du territoire, sécurité, compétitivité).

Mais si les retraites étaient financées par des cotisations sur l'activité, ce qui est le principe du régime par répartition (aujourd'hui deux tiers seulement du financement proviennent de cotisations), le risque important de baisse des prestations apparaîtrait clairement du fait de l'augmentation du nombre des retraités.

Ce risque existerait beaucoup moins dans un régime par capitalisation, qui protégerait mieux du déclin démographique dans un pays donné. Le risque de long terme de variation de valeur des investissements que l'on suppose dans les régimes par capitalisation ne s'est pas concrétisé à moyen terme par le passé même en présence de crises financières importantes et ponctuelles.

Bertrand Martinot : Il s'agit de l'une de ses grandes vertus. Un système par capitalisation, ou avec un pilier de capitalisation, permet de supprimer le risque démographique. Cela introduit un risque financier, que nous avons évoqué, mais ce risque peut être limité et géré. En revanche, cela élimine le risque démographique, car cela permet de cotiser pour soi-même. Vous n'êtes donc pas dépendant du nombre de personnes dans les générations futures. Les rendements boursiers ne sont pas liés à la démographie elle-même.

Normalement, la théorie économique prévoit que, dans un pays vieillissant, la productivité, la croissance et les salaires ralentissent. La masse salariale, sur laquelle repose le système, va donc stagner. Le système de capitalisation permet de s'adapter à cela. Cependant, l'intérêt de la capitalisation est que l'économie n'est pas fermée. Vous allez chercher de la croissance ailleurs, en investissant dans des pays plus dynamiques, avec une plus grande productivité, et qui offriront des rendements du capital plus élevés.

Cela revient à chercher de la productivité ailleurs, dans des zones où elle est plus forte, étant donné que la productivité en France est appelée à être relativement faible dans les prochaines décennies. Vous allez donc chercher de la croissance ailleurs. Cela conduit à investir aussi en partie dans l'économie française, ce qui est bénéfique pour les fonds propres des entreprises. Mais clairement, l'idée est de défendre l'intérêt des retraités en ayant un portefeuille diversifié, qui permet d'aller chercher la croissance ailleurs ».

Sur cette question de la capitalisation aussi, **Sylvain Catherine** a fait d'intéressantes réflexions, toujours sur X :



Sylvain Catherine ✓
@sc_cath

Dans le système français, ce ne sont pas que les travailleurs actifs qui payent les pensions actuelles, mais aussi les travailleurs futurs qui auront la charge de la dette.

En ce sens, la France a déjà un système mixte de répartition et capitalisation. Notre capitalisation a juste un signe négatif: c'est de la dette sociale.

Au global, le poids de la répartition est d'environ 125% et la capitalisation -25%.



Renaud Pila @renaudpila · 19h

Le débat sur les retraites est si vif qu'il est utile de rappeler une définition. Dans le système par répartition, ce sont bien les travailleurs actifs qui payent les pensions des retraités. Par ces cotisations, ils acquièrent un droit à retraite financé par les futurs actifs

3:17 PM · 15 nov. 2025 · 38,2 k vues



Sylvain Catherine ✓
@sc_cath

...

Le plan des autres est essentiellement de laisser la situation pourrir:
- forcer les actifs à prêter au système des sommes considérables à un taux de rendement inférieur au taux de marché ;
- emprunter le reste aux marchés financiers sur le dos des futurs actifs ;

Mais ce qui est vrai c'est que la priorité n'est pas la mise en place de la capitalisation qui ne résoudra pas ce problème, sera difficile à mettre en place, et dont les bénéfices mettront vingt ans à se manifester.

La priorité, c'est d'assainir le système par répartition, et en particulier de demander aux retraités actuels d'aligner leurs exigences sur la réalité de la croissance des 40 dernières années pour ne plus étrangler l'économie.



David Cayla @dav_cayla · 18h

Rappel: tous ceux qui parlent de passer à la retraite par capitalisation ou d'introduire une dose de capitalisation qui se substituerait à la répartition n'ont aucun plan politiquement acceptable pour gérer la transition. Donc c'est un projet vain. x.com/FrancoisGeerol...

5:34 PM · 21 nov. 2025 · 31,5 k vues



Sylvain Catherine ✓
@sc_cath

...

Le taux de rendement interne est une bonne métrique pour évaluer un système de retraite par répartition pour au moins deux raisons:

1 le but du système est d'étaler le revenu des gens sur l'ensemble du cycle de vie, donc de déplacer du revenu d'une année à une autre. De la vie active à la retraite. Le prix de marché d'un euro de 2050 en euros de 2025 est déterminé par un taux d'intérêt. La comparaison de ce taux d'intérêt au rendement de la répartition permet d'évaluer si ces transferts sont réalisés à des termes avantageux ou désavantageux relativement aux prix de marché.

2 Cela permet de contrôler le système et de détecter des anomalies. C'est assez simple de démontrer que le rendement naturel d'un système par répartition est égal à la croissance économique du pays. Donc si le système verse un rendement au dessus de ce taux de croissance, les personnes qui en bénéficient le déstabilisent. Les générations nées autour de 1950 ont un taux de rendement interne de 2,5% alors que la croissance depuis leur entrée sur le marché du travail est plutôt de l'ordre de 1,6%. Sur une période d'investissements d'environ 35 ans ils récupèrent donc $(1,025/1,016)^{35} - 1 = 36,2\%$ de pensions en plus du fonctionnement normal du système, étant donné la croissance économique qu'ils ont générée.

La différence entre le TRI et la croissance économique mesure à quel point les cotisations sociales doivent augmenter plus rapidement que le PIB pour satisfaire les demandes des retraités, donc l'absence de stabilité du système (vu que le système de retraite ne peut croître durablement plus rapidement que le PIB).

Le propos tenu ci-dessus de Sylvain Catherine peut être élargi : le TRI est a priori un critère de *comparaison possible entre la rentabilité des deux systèmes de retraite, en répartition et en capitalisation.*

Le 4 octobre 2025, Boursorama publie un article d'Anne Lavigne, professeur de Sciences économiques à l'Université d'Orléans, qui tente de faire une telle comparaison (cet article est issu du site The Conversation) :

« (...) Comparer le rendement de la retraite en répartition ou en capitalisation revient à se demander : pour chaque euro cotisé pendant ma vie active, combien d'euros obtiendrai-je sous forme de pension une fois à la retraite ?

Évaluer le rendement de la capitalisation est en théorie simple, plus délicat en pratique. En théorie, pour un cotisant, le rendement de la capitalisation est le rendement obtenu sur les placements effectués tout au

long de sa carrière à partir des cotisations versées. Bien sûr, ces cotisations sont périodiques : celles de début de carrière seront capitalisées sur un temps très long, celles effectuées en fin de carrière sur un temps plus court. Et personne ne connaît avec certitude le nombre des années passées à la retraite, de sorte que le rendement de l'épargne retraite dépend de la durée probable de survie au départ à la retraite. En définissant le taux de rendement interne (TRI) comme le taux qui égalise la somme (actuelle probable) des cotisations versées et des pensions reçues, le rendement de la capitalisation correspond au taux de rendement des placements dans lesquels ont été investies les cotisations, sous l'hypothèse que les pensions reçues sont actualisées à ce taux.

En pratique, on présente souvent le rendement de la capitalisation comme le rendement moyen observé sur des placements financiers. Pour cela, on calcule le rendement moyen, par exemple sur une durée de quarante ans, d'un indice boursier, par exemple le CAC 40 et on affirme "Si on avait introduit la capitalisation en 1982, les retraités toucheraient 300 euros de plus que la pension offerte par l'actuel système en ayant cotisé deux fois moins".

Cette expérience de pensée est en réalité fallacieuse. Aucun fonds de pension (a fortiori un épargnant individuel) ne place la totalité de ses actifs dans des actions. D'une part, pour diversifier les risques financiers ; d'autre part, parce qu'au départ à la retraite, il faut convertir le capital de cotisations accumulées en flux de pension. Et cette phase de décumulation nécessite d'avoir des actifs suffisamment liquides et dont la valeur de revente n'est pas (trop) volatile.

Évaluer le "rendement" de la répartition est aussi discutable, puisque la répartition n'est pas une opération financière intertemporelle. Sur un plan individuel, calculer un taux de rendement interne n'a pas grand sens, puisque précisément, on ne cotise pas pour soi-même. On peut néanmoins s'intéresser au rendement collectif d'un régime par répartition.

La capacité d'un système de retraite par répartition à assurer un bon niveau de pension aux retraités dépend de manière cruciale du nombre de travailleurs effectivement employés et de leur productivité. Si le taux d'emploi augmente, cela fait plus de cotisants et si la productivité des travailleurs augmente, cela se traduit généralement par des rémunérations plus élevées, et donc une assiette de cotisations plus importante.

Schématiquement, la croissance démographique et le progrès technique jouent le même rôle dans le rendement implicite de la répartition. Pour x euros cotisés en répartition quand ils sont actifs, les salariés "récupèrent" lorsqu'ils partent à la retraite les x euros revalorisés de la somme du taux de croissance de la population (supposée employée pendant toute sa vie active) et du taux de croissance de la productivité.

On comprend donc que la capitalisation est plus rentable que la répartition si le taux de rendement du capital est supérieur au taux de croissance cumulé de la population et de la productivité, qu'on peut assimiler au taux de croissance économique en première approximation. Qu'en est-il dans les faits ?

Même si la crise financière de 2007 a ébranlé quelques certitudes, il ressort des études historiques sur longue période que le rendement réel des placements financiers est supérieur au taux de croissance économique dans les principaux pays industrialisés.

Dans une vaste fresque historique, Jordá et al. ont calculé que l'écart entre le taux de rendement de la richesse et le taux de croissance économique s'élevait à 2,68 % en moyenne pour un ensemble de 16 pays sur la période 1950-2015. En très longue période (1870-2015), leur étude montre que le rendement réel de la richesse est supérieur au taux de croissance réel dans tous les pays, sauf pendant les sous périodes de guerre.

Cette étude confirme, par ailleurs, un résultat observé par de nombreuses contributions antérieures : en moyenne, le rendement réel des actions est supérieur au rendement réel des actifs sans risque (obligations et actifs monétaires). La prime de risque, qui mesure l'écart entre rendement des actions et des actifs sans risque, s'élevait à environ 4 % en moyenne avant la Première Guerre mondiale, pour devenir légèrement négative lors de la grande dépression, puis s'envoler jusqu'à 14 % au début des années 1950 et revenir à son niveau séculaire autour de 4 % depuis 2000. Cette évolution tendancielle se retrouve dans tous les pays, à des niveaux de taux de rendement différents d'un pays à l'autre. Entre 1980 et 2015, la prime de risque en France se situe légèrement en dessous de la moyenne globale, à 2,14 %.

Pour autant, pour les individus, ce n'est pas le rendement moyen du système en longue période qui importe, mais le montant de la rente viagère qu'ils pourront obtenir chaque mois lorsqu'ils seront à la retraite. Observer qu'en moyenne, chaque année, sur une très longue période, le rendement du capital est

supérieur à la croissance économique n'implique pas qu'il faille choisir la capitalisation pour couvrir le risque vieillesse, pour au moins trois raisons.

La première raison, c'est que, pour un individu donné, ce n'est pas le rendement moyen du système en longue période qui importe, mais le montant de la rente viagère qu'il pourra obtenir chaque mois lorsqu'il sera à la retraite. Et c'est là qu'intervient la notion de risque d'un placement financier. Chacun peut constater que le cours d'une action cotée varie jour après jour. Cette variation peut être mesurée par des indicateurs statistiques, tels que la variance ou l'écart-type ; grosso modo, ces indicateurs mesurent « de combien s'écarte le cours d'une action par rapport à sa tendance sur une période donnée ? ». Ce qu'on peut montrer théoriquement, et ce qu'on observe dans les faits, c'est que plus une action est détenue pendant une période de temps longue, plus la variation de son rendement autour de la tendance moyenne se réduit. Pour autant, cela ne signifie pas que détenir des actions pendant une longue période, par exemple jusqu'à la retraite, ne soit pas risqué. En effet, pour quelqu'un qui souhaite financer sa retraite par un placement financier, ce qui importe, ce n'est pas le rendement annuel moyen de son placement sur trente ans, mais bien le rendement total qu'il obtiendra au bout de trente ans quand il partira à la retraite. Et il est possible que le rendement annuel moyen sur vingt-neuf ans soit favorable, mais qu'il soit anéanti par un krach boursier l'année suivante.

La deuxième raison, c'est que les rendements des actions tels qu'ils peuvent être calculés à partir des cotes officielles sont bruts de frais. En pratique, si on souhaite financer sa retraite par capitalisation, on doit utiliser les services d'un intermédiaire (fonds de pension, gestionnaire d'actifs, banque, entreprise d'assurance) et ces services sont facturés. Pour un individu donné, le rendement des actions doit s'apprécier « net de frais ». Or, ces frais peuvent s'avérer élevés lorsque la concurrence entre les intermédiaires est faible.

La troisième raison, c'est qu'à la base, financer sa retraite, c'est se couvrir contre les risques liés à la vieillesse (être dans l'incapacité physique ou mentale de travailler à âge élevé et ignorer combien de temps on passera à la retraite). Dans cette optique, il serait paradoxal de couvrir un risque (le risque vieillesse) en en prenant un autre (le risque financier).

Ce dernier argument ne suffit pas, toutefois, à disqualifier la capitalisation, d'autant que la répartition comporte aussi des risques ».

Le 25 octobre, Sylvain Catherine avait publié le post suivant, important à mes yeux :

La retraite par répartition vous donne des droits sur les salaires futurs.

La retraite par capitalisation sur les profits futurs.

Le ratio profits/salaires est relativement stable historiquement. Il n'y a pas de raison que la valeur actuarielle de l'un bouge et pas l'autre. Lorsque les perspectives de croissance, les taux d'intérêt ou la prime de risque change, la valeur présente des futurs salaires varie dans la même direction que celle des futurs profits.

Cette réflexion entre en résonance avec l'explication que je donnais à mes étudiants sur la grande proximité que je vois entre le système par répartition et le système par capitalisation du point de vue macroéconomique. Car, dans les deux cas, les paiements des pensions aux retraités d'une année donnée correspondent à des prélèvements sur le PIB de cette année-là, prélèvements au travers des cotisations versées en cas de répartition, donc à partir du facteur travail, prélèvements au travers des profits distribués en cas de capitalisation, donc à partir du facteur capital (remarque au passage : les profits distribués par les fonds de pension ne proviennent pas seulement de leur propre pays mais aussi de tous ceux où ils ont fait des placements). Autrement dit, la viabilité des deux systèmes repose sur la démographie et sur la croissance, par conséquent sur la taille du gâteau et sur la productivité, et on retrouve les deux thèmes abordés plus haut.

À propos d'enseignement, notons que Oksana Smirnova, de la London Business School, montre à partir de l'exemple suédois, dans un article de janvier 2024 (« Learning About the Stock Market : Asset Allocation Spillovers from Defined Contribution Pension Plan Access » ; complété par un article de mai 2025), que la capitalisation a des effets positifs sur la culture financière des ménages et que grâce à cela ils préfèrent davantage les actifs risqués, ce qui est favorable au financement de l'économie.

Dans le contexte du capitalisme financiarisé actuel, cette culture financière occupe une place importante dans la culture économique, au sens large. C'est malheureusement ce qui manque cruellement aux citoyens français, à commencer par ceux la classe dirigeante.

Pour finir sur ce thème des retraites, voici deux autres réflexions importantes (le hasard veut qu'elles soient faites par deux enseignants de l'Université de Pennsylvanie) :

- La première est faite fin 2025 par Sylvain Catherine :

« Un système par répartition doit verser des pensions en ligne avec la croissance économique du pays. Les pensions versées à la génération de 1950 correspondent à ce que pourrait financer le pays si la croissance des 40 dernières années avait été de 2,5%, contre 1,6% en réalité.

Même si on pouvait magiquement ajouter 2 points de croissance au rythme actuel, il faudrait des décennies pour rattraper le retard du PIB relativement aux pensions (actuelles).

Mais surtout, un des obstacles à la croissance, c'est justement le niveau des pensions. La croissance est créée par les gens, qui doivent y consacrer leur effort et prendre des risques. Pour qu'ils le fassent, il faut que leur initiative soit rémunérée. Or plus de la moitié de leurs revenus marginaux sont captés par la collectivité, et en particulier la Sécurité Sociale dont les retraités sont de très loin les principaux bénéficiaires. (...)

Lorsque les retraites sont payées à proportion des cotisations, et que le taux de cotisation est stable, chaque génération reçoit en pension les cotisations qu'elle a payées, augmentées du taux de croissance de l'économie.

Faisons des mathématiques :

La génération n paye : **Cotisations(n) = taux * Salaires(n)**, Salaires(n) représente la masse des salaires qu'elle reçoit.

Cela permet de payer les pensions de la génération n-1, notons P(n-1).

Trente ans plus tard, la génération n est à la retraite et touche : **Pensions(n) = taux * Salaires(n+1)**. Salaires(n+1) représente la masse des salaires de la génération suivante.

Donc son taux de récupération est : **Pensions(n)/Cotisations(n) = Salaires(n+1) / Salaires(n) = 1+G_n**. C'est-à-dire ce qu'elle a payé, augmenté du taux de croissance de la masse salariale de l'économie.

En pratique, il s'écoule environ 30 ans entre l'euro moyen de cotisation (payé à 45 ans) et l'euro moyen de pension (payé à 75 ans).

Depuis 40 ans, le taux de croissance de l'économie a été d'environ 1,6% par an. Le système, dans son fonctionnement normal, permet donc de financer un taux de récupération de $(1+1,6\%)^{30} = 1,6x$.

Donc, ils récupéreraient leurs cotisations augmentées de 60%, net d'inflation. Or les retraités actuels demandent à récupérer plus de 2x leurs cotisations. L'écart vient pour partie du montant de leur pension, mais aussi de la durée, puisqu'ils sont partis très tôt. Si le taux de récupération était à 1,6x au lieu de 2x, les pensions seraient de $400 \text{ mds} * 1,6/2 = 320 \text{ mds}$. Soit 80 mds de moins par an, ce qui représente les deux tiers du déficit public ».

- La seconde est faite par Jesus Fernandez-Villaverde qui annonce la publication en anglais d'un article qui synthétise des réflexions déjà parues en espagnol, « Systèmes de sécurité sociale par répartition : quand le TRI ne correspond pas » (https://www.sas.upenn.edu/~jesusfv/Pensions_English.pdf).

L'auteur présente ainsi son travail : « La conclusion ne surprendra personne ayant lu l'article classique de Samuelson (1958), mais il est important de la rappeler. La pérennité d'un système de sécurité sociale par répartition repose sur le fait que le taux de rendement interne (TRI) perçu par les participants doit être égal au taux de croissance des recettes du système. Dès lors, presque tout le reste devient secondaire. Une baisse de la fécondité implique simplement un taux de croissance des recettes plus faible. Dans le même ordre d'idées, des salaires plus élevés n'améliorent pas nécessairement le système si le TRI est déjà trop élevé. En réalité, ils peuvent aggraver la situation, car un TRI excessif est alors appliqué à une base plus large. Chose assez surprenante, lorsque j'ai expliqué ce point à plusieurs économistes de renom, beaucoup m'ont avoué n'y avoir jamais pensé sous cet angle. Ce qui favorise réellement un système de répartition, c'est une croissance salariale plus rapide, car elle accélère la croissance des recettes. Tout repose sur le

résultat, et non sur le niveau. Les effets de l'immigration sont également beaucoup plus nuancés qu'on ne le suppose souvent. Si le TRI est trop élevé, l'arrivée de nouveaux immigrants risque d'aggraver le solde actualisé du système, même si elle améliore la trésorerie disponible ».

D- La polémique autour de la taxation de l'héritage

C'est la Présidente de l'Assemblée nationale, Yaël Braun-Pivet, qui a lancé cette polémique mi-octobre en proposant que l'on taxe davantage l'héritage, en soutenant que l'héritage est « un truc qui tombe du ciel et il y a un moment où ça suffit ! ». Suite aux nombreuses réactions qu'elle a eues, elle a prétendu qu'elle menait une réflexion non idéologique mais fondée sur la justice et la lucidité et que l'héritage mérite un « vrai débat, serein et constructif ». Mais en réalité, elle relève plutôt d'un idéologisme technocratique et d'un moralisme comptable, comme le dit Kâplan, qui est dans l'enseignement supérieur et la recherche ; et il poursuit :

Son discours s'inscrit dans une vision de la société où l'État se substitue à la famille, à la communauté et à la responsabilité individuelle, conception profondément contraire à l'esprit du libéralisme humaniste, qui repose sur la liberté, la responsabilité et la transmission.

Le problème français, ce n'est pas la rente des 0,1 % les plus riches, mais l'incapacité croissante des nouvelles générations des classes moyennes et populaires à constituer un patrimoine.

En France, la fiscalité sur le capital — immobilier, successions, plus-values, donations — frappe déjà les petits et moyens détenteurs d'actifs, étouffant toute capacité d'accumulation.

Cette situation bloque l'ascenseur social : comment transmettre un bien, une entreprise, un capital de départ à ses enfants, lorsque tout est érodé par l'impôt au fil d'une vie de travail ?

Le discours sur les "super-héritages" fonctionne ici comme un écran rhétorique : il désigne une réalité marginale pour justifier une politique de défiance envers la transmission, au détriment de la majorité laborieuse.

Paradoxalement, Madame la Présidente prétend défendre l'égalité, mais renforce le décrochage intergénérationnel : les jeunes ne peuvent plus accumuler, et les anciens ne peuvent plus transmettre.

Plus profondément, le raisonnement qu'elle propose s'inscrit dans une logique faussement égalitariste : celle du partage des parts d'un gâteau supposé fini.

Or, le véritable enjeu n'est pas de diviser autrement le gâteau, mais d'en accroître la taille — c'est-à-dire de favoriser la création, l'innovation, l'investissement, la prospérité.

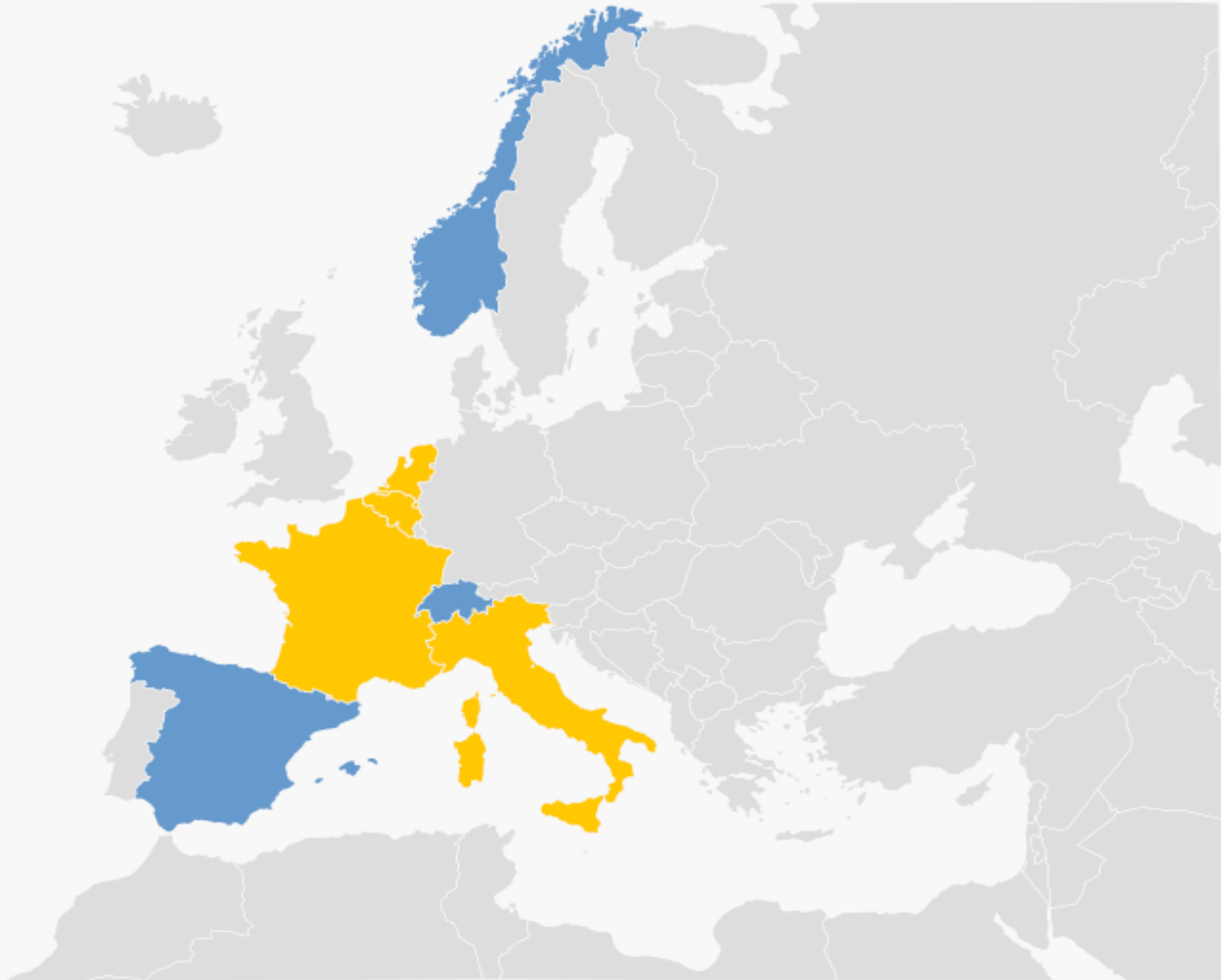
Une société obsédée par la répartition sans création finit toujours par appauvrir tout le monde, sauf ceux qui savent contourner le système.

La vraie justice sociale n'est pas dans l'égalisation des résultats, mais dans l'égalité des conditions de réussite, dans la liberté de créer, d'innover, de transmettre et d'espérer.

Wealth Taxes in Europe

Net Wealth Taxes and Wealth Taxes on Selected Assets in EU Member States and European OECD Countries, 2024

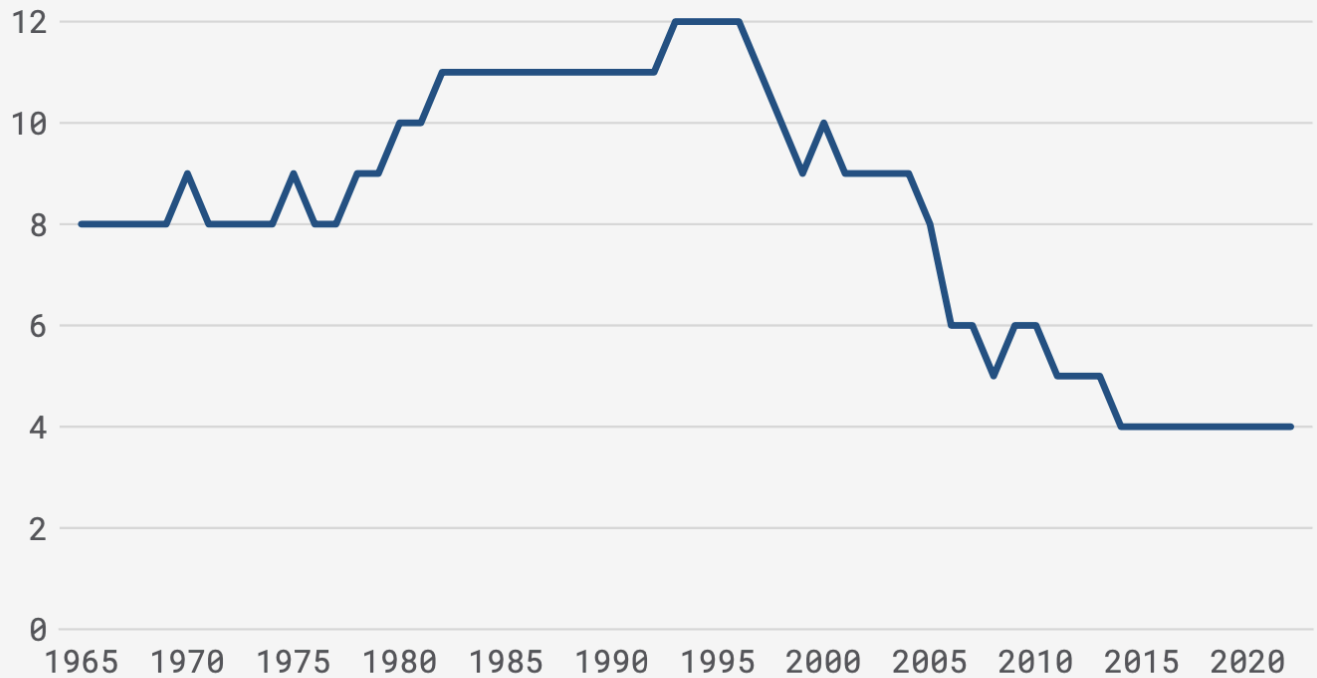
■ Net Wealth Tax ■ Wealth Tax on Certain Assets



Note: While net wealth taxes are levied on all wealth an individual owns (net of debt), wealth taxes on selected assets cover only part of an individual's wealth (e.g., financial assets).
Source: EY, "Worldwide Estate and Inheritance Tax Guide 2023"; and PwC, "Worldwide Tax Summaries."

Many OECD Countries Adopted and Then Later Repealed Their Net Wealth Taxes

Countries with Revenues from Individual Net Wealth Taxes, 1965-2022



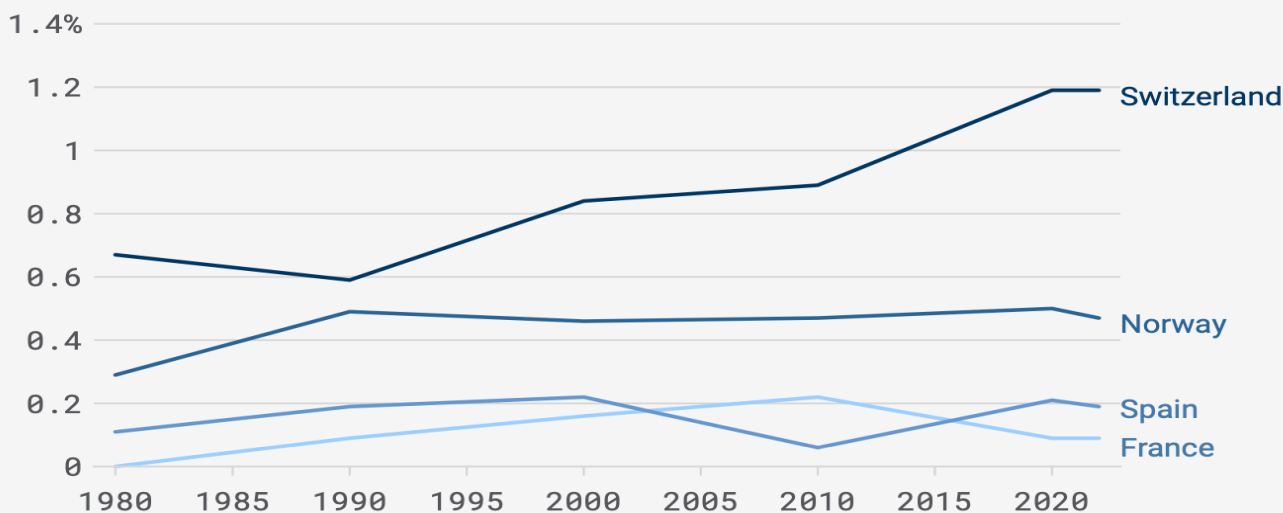
Source: Author's calculations using OECD, *Global Revenue Statistics Database*.



L'une des raisons pour lesquelles la Suède a aboli son impôt sur la fortune est la fuite des capitaux et des personnes fortunées. Il a été avancé que le traitement particulier des actions d'entreprises rendait cet impôt régressif – taxant le patrimoine de la classe moyenne et exemptant les actifs des plus riches (entreprises non cotées) – et qu'il était responsable de l'incitation à l'évasion fiscale, notamment la fuite des capitaux vers les paradis fiscaux.

Wealth Taxes Have Never Been an Important Source of Revenue

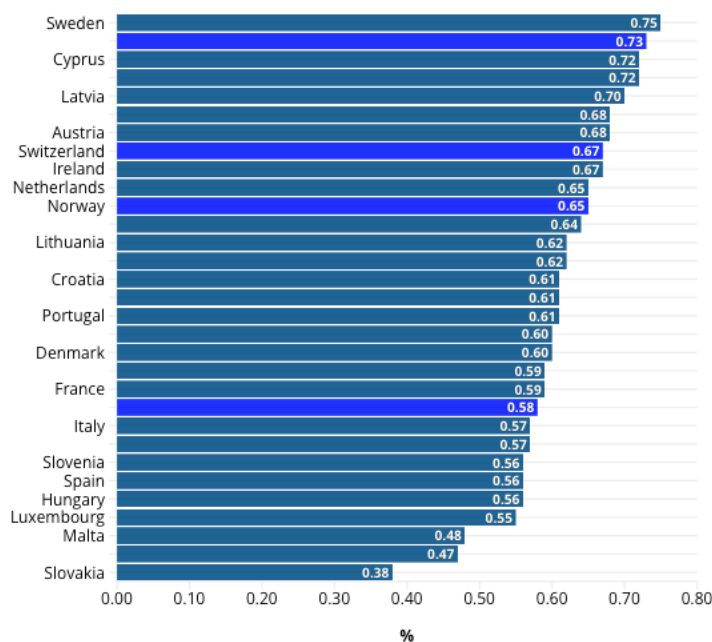
Revenues from Individual Net Wealth Taxes as a Share of GDP in France, Norway, Spain, and Switzerland



Source: OECD, Global Revenue Statistics Database.



Wealth inequality: Gini coefficient (2024)



Source: UBS Global Wealth Report 2025 • Non-EU in blue. Higher Gini coefficient reflects larger wealth inequality, with 0 being complete equality





Soulignons que Christian Gollier a été, avec le Prix Nobel Jean Tirole, le fondateur de « Toulouse School of Economics » et qu'il a en a été le directeur général ; laquelle école vient d'être classée 15^{ème} dans le Classement mondial de Shanghai pour l'économie, 1^{er} établissement français ; les deux autres établissements français suivants dans le classement sont Sciences-Po Paris (80^{ème}) et Paris School of Economics (81^{ème}). L'université de Pennsylvanie où enseigne Sylvain Catherine est classée 14^{ème} ...

Enfin, notons que le 28 novembre, le site « Les électrons libres » publie une étude pertinente de Benjamin Dard, « Malgré l'impôt, une France d'héritiers » : <https://lel.media/malgre-limpot-une-france-dheritiers/>

ANNEXES

ANNEXE 1 : ON PEUT FAIRE DIRE CE QUE L'ON VEUT AUX CHIFFRES !!!

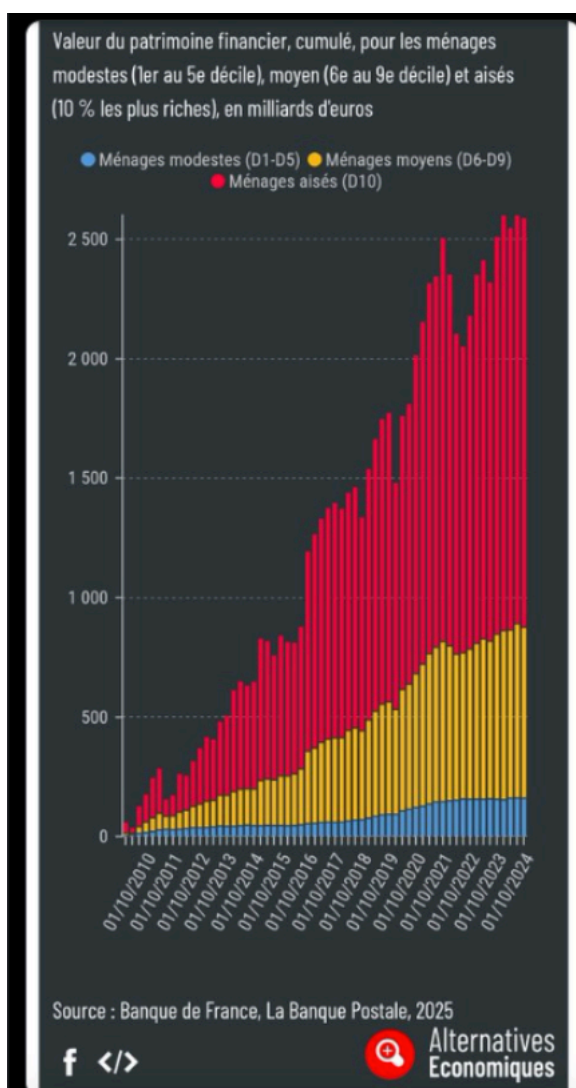
Thread sur X sur le risque d'un « enfumage politico-journalistique » de « Guillaume Neld », qu'il faut remercier pour la clarté de l'explication et pour son humour contenu :

« Les données viennent de la Banque de France et, par « patrimoine financier », il faut entendre la somme des dépôts, des titres de créance, des actions cotées, des OPC (les fonds), des assurances vie et du patrimoine professionnel financier.

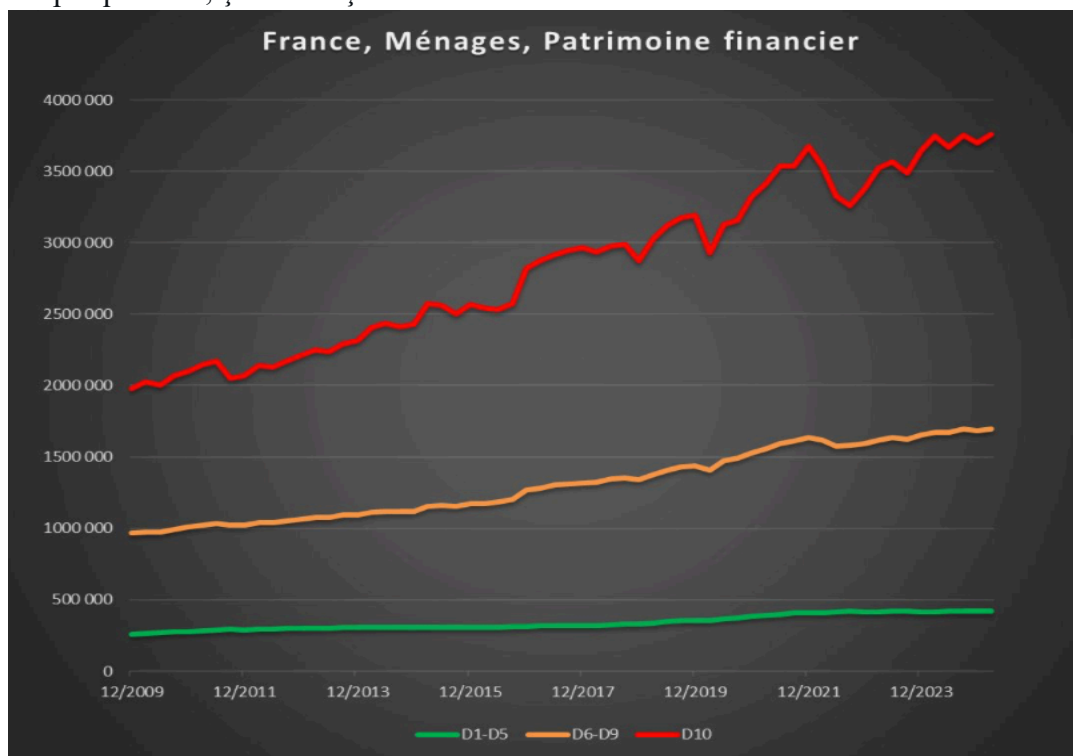
Source :

https://webstat.banque-france.fr/fr/catalogue/dwa1/?publication_status=up_to_date,upcoming,discontinued&sort=-greatest_updated_at,title_fr&DWA1.unit_measure=EUR&DWA1.instr_asset=F_NNA,F2M,F3,F511,F51M,F52,F62,NUB,NUN&DWA1.dwa_grp=B50,D10,D6,D7,D8,D9

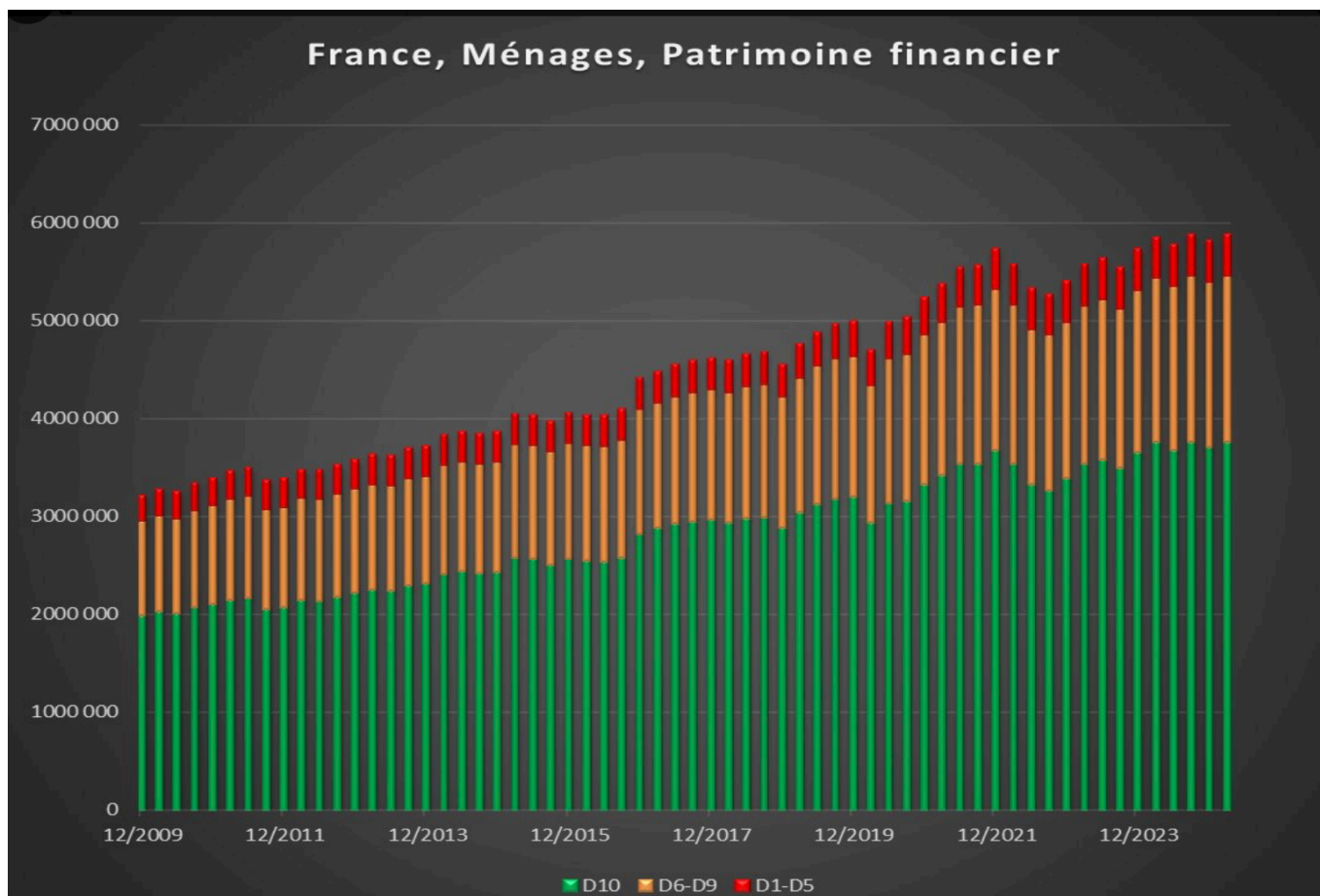
Document mis en cause :



On compare donc l'évolution du patrimoine financier des ménages classés par déciles de patrimoine net : D10 correspond au 10% les plus riches, D1-D5 aux moins fortunés et D6-D9 à ceux du milieu. Graphiquement, ça donne ça :

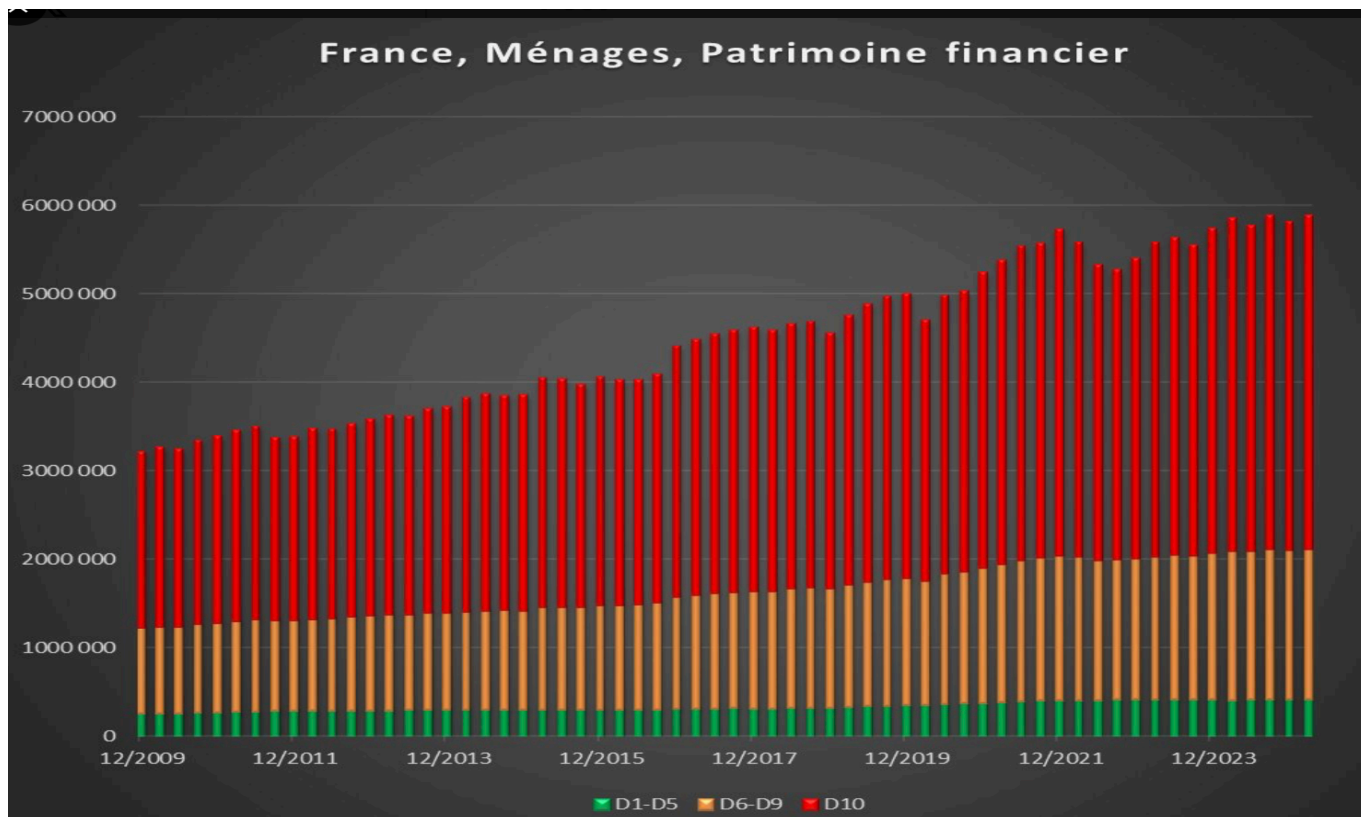


Attention au choix des couleurs (pauvre = bien = vert ; riche = mal = rouge) et, surtout, à l'ordre des séries. Bref, ne faites surtout pas ça :

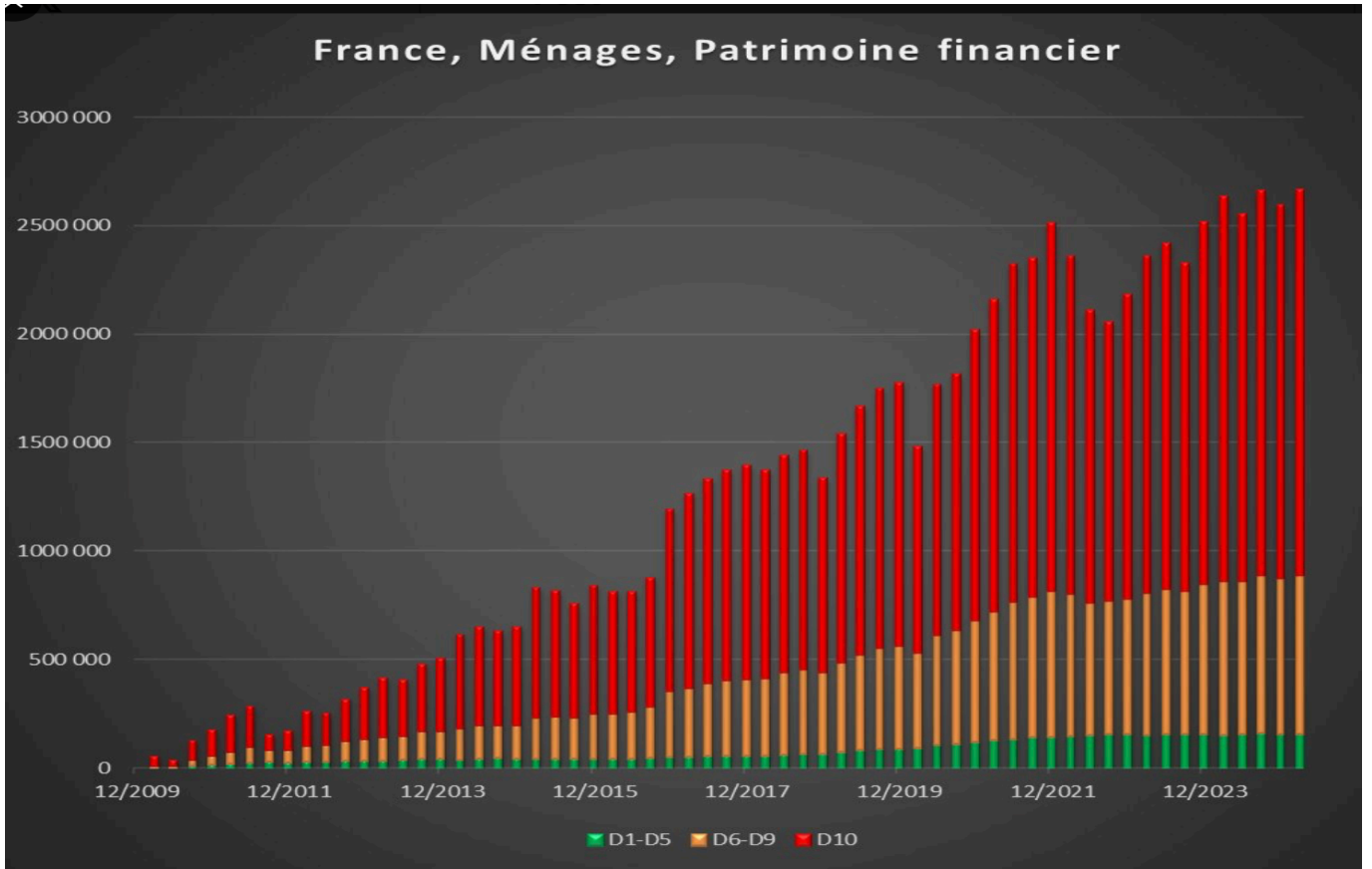


Sauf que, présenté comme ça, ça n'est pas très impressionnant.

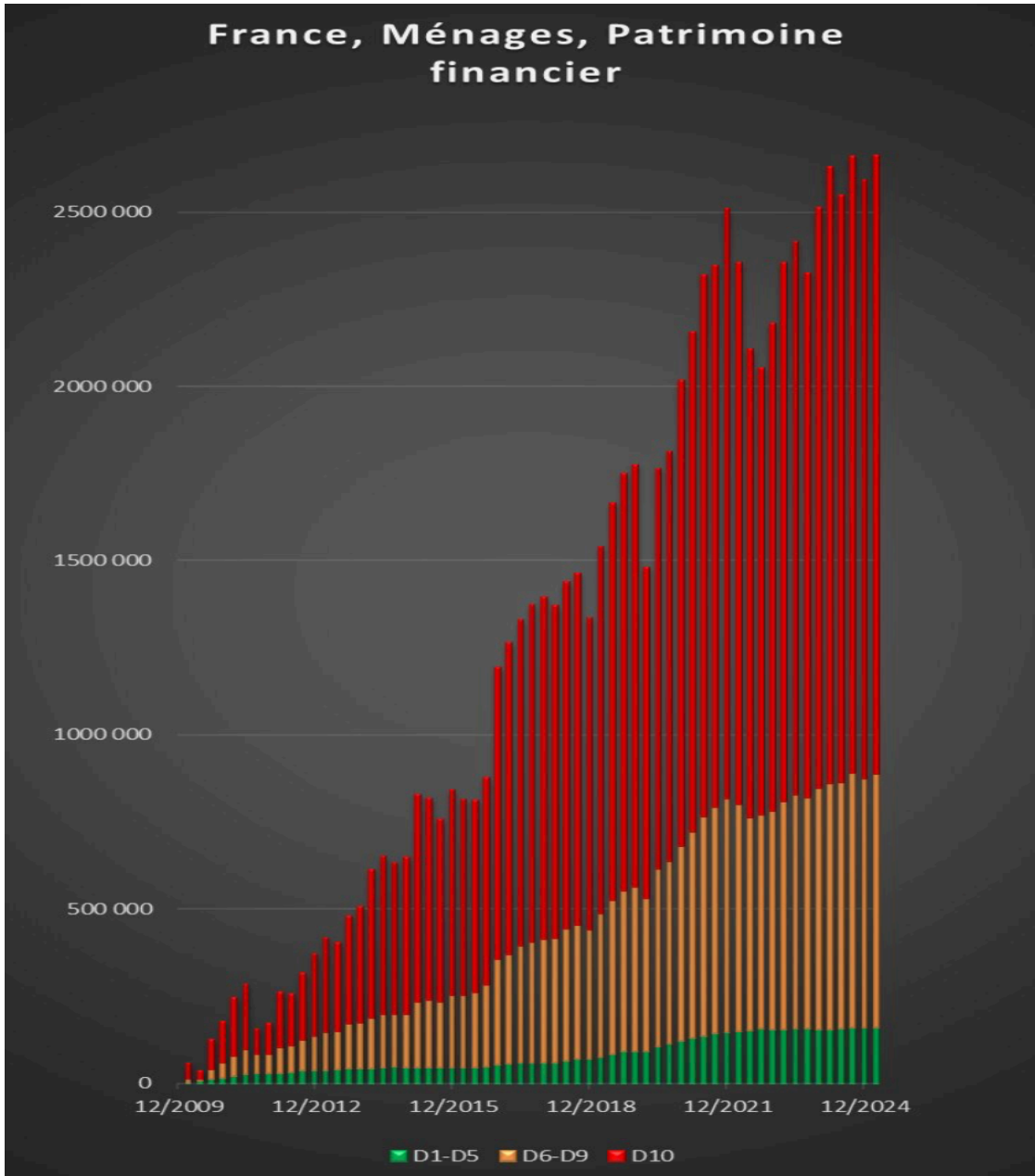
Le truc, c'est d'empiler des histogrammes pour que D10, visuellement, profite aussi de l'accroissement du patrimoine des autres déciles.



Mais si vous êtes un vrai pro du marketing politique, vous présentez ça en « évolution cumulée » (c'est juste la différence entre le patrimoine d'une année donnée avec celui de l'année de départ). C'est déjà mieux non ?



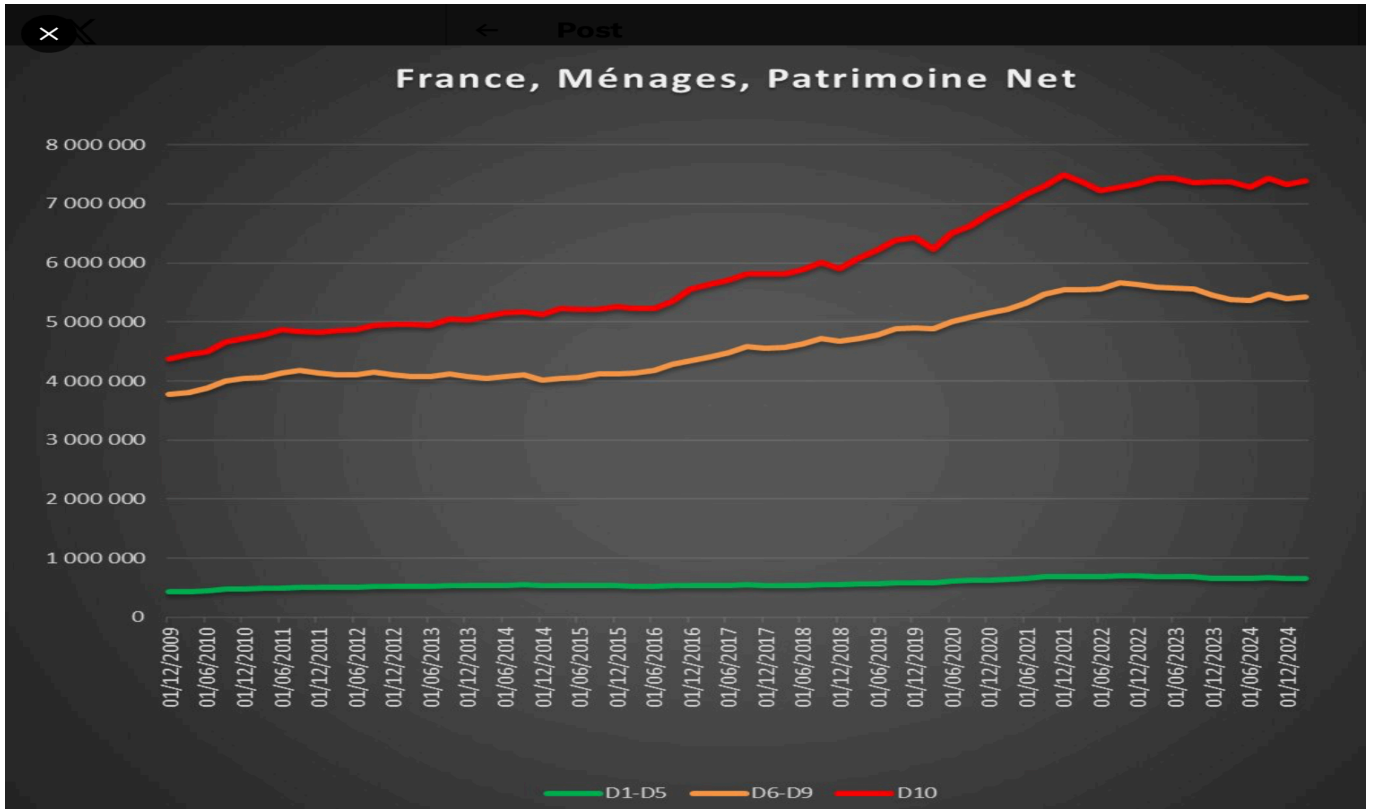
Et ce n'est pas fini : avec une bonne compression latérale du graphique et un petit ajustement des ordonnées (ici, le max est à 2'700'000), vous maximisez l'effet waou.



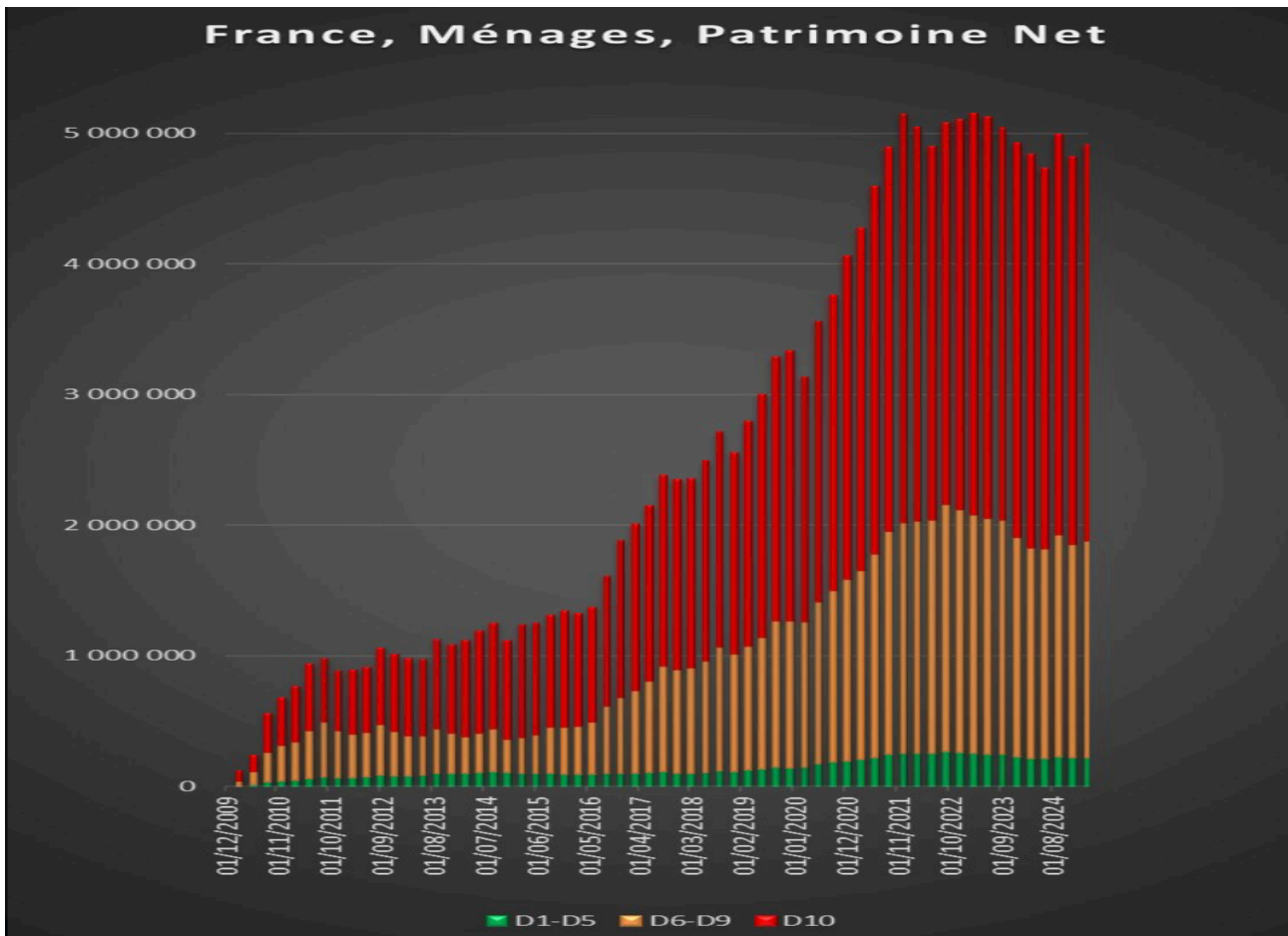
Mais pourquoi ne parler que du patrimoine financier ? Après tout, c'est loin d'être l'essentiel du patrimoine des Français. Au dernier pointage, par exemple, c'est 33.9% du patrimoine de D1-D5, 27.3% de D6-D9 et 48.4% de D10.

En général, quand on parle de patrimoine, on s'intéresse plutôt au patrimoine net (tout ce que vous possédez, moins vos dettes).

Même source, même découpage :



Ou, en version « drama queen » :



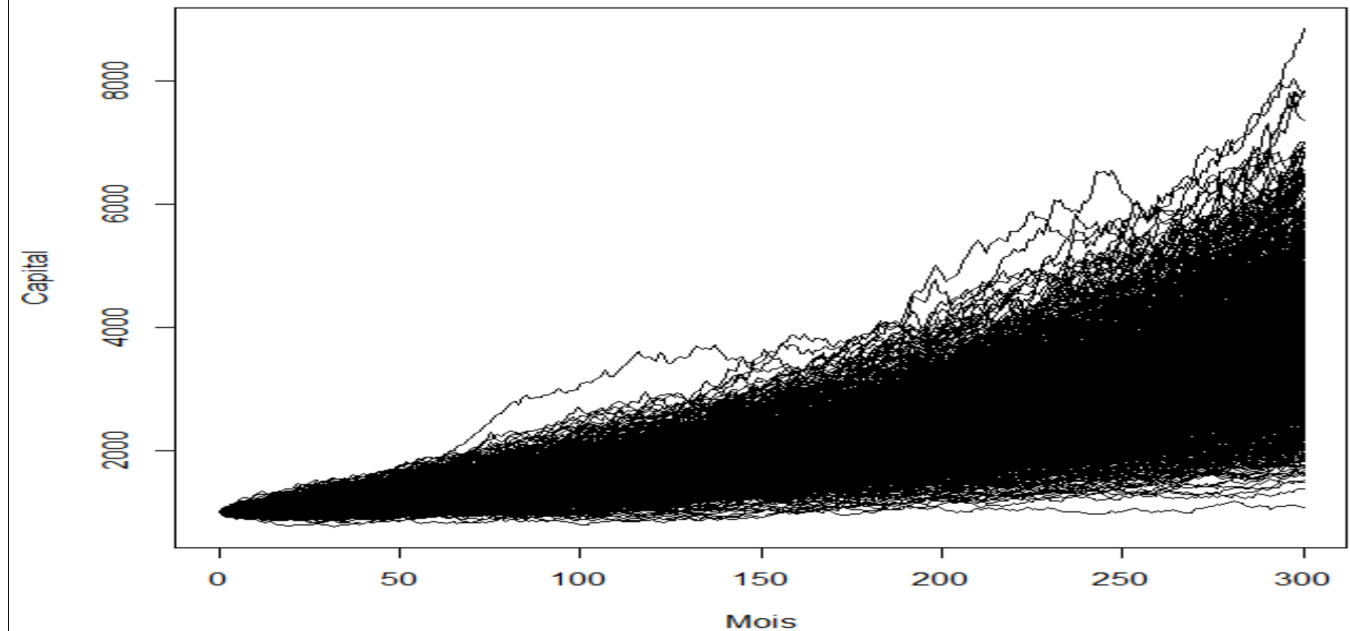
Enfin, il n'est pas inutile de se demander comment la Banque de France construit ces séries.

En l'occurrence, chaque trimestre, elle évalue le patrimoine des ménages français et les classe en déciles de patrimoine net *à la fin du trimestre considéré*.

C'est-à-dire que nous observons l'évolution du patrimoine des déciles d'un trimestre à l'autre mais ça ne signifie *absolument pas* que nous parlons des mêmes personnes. De 2009 à aujourd'hui, vous êtes très nombreux à avoir changé de décile.

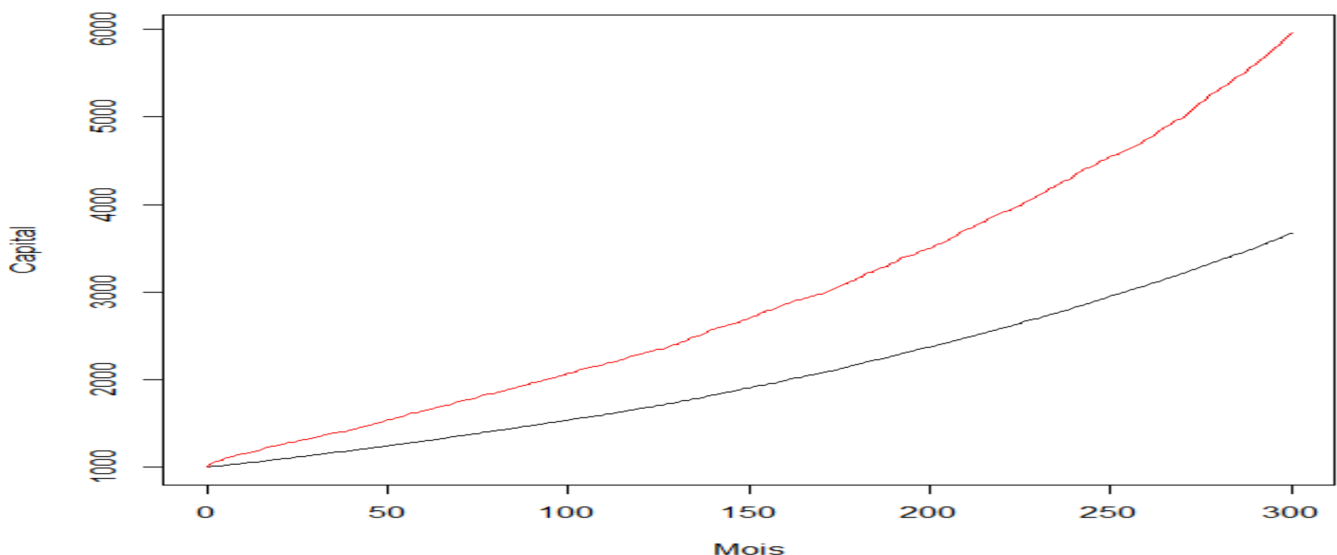
Or, voilà : comparer la somme (ou la moyenne) du D10 avec les autres, ça introduit mécaniquement un biais. Vous calculez systématiquement la somme (ou la moyenne) des cas les plus favorables.

Graphiquement, ça donne un truc comme ça :



Supposez une population de 1'000 ménages qui disposent tous d'un patrimoine de 1'000 euros. Pendant 25 ans, le rendement de leurs 1'000 euros de départ est tiré au hasard, tous les mois, dans une distribution normale de moyenne 5% (annuels) et un écart-type (annuel) de 6%.

Ci-dessous, le capital moyen de nos 1'000 ménages en noir et celui du D10 en rouge. Vous aurez beau multiplier les tirages aléatoires et changer les paramètres, vous obtiendrez *toujours* ce genre de résultat.



Notes techniques :

- Nous utilisons bien sûr des rendements logarithmiques et l'hypothèse de normalité des rendements mensuels n'a aucune importance puisque le Théorème Central Limite nous garantit le résultat.
- Si vous voulez éviter que D10 s'enrichisse plus vite que la moyenne, il faut réduire le rendement moyen et l'écart-type.

C'est-à-dire créer un modèle économique stationnaire, un peu comme ceux de l'ancien régime : les riches sont des rentiers qui restent riches sans prendre le moindre risque et les pauvres restent pauvres. Autrement dit D10 qui progresse plus vite que la moyenne c'est un excellent signe : ça signifie que les pauvres peuvent s'en sortir et que la fortune des riches peut s'évaporer ».

ANNEXE 2 : APRES LE « CONSENSUS DE WASHINGTON », LE « CONSENSUS DE LONDRES »

Dans un article qu'il vient de publier dans The New Yorker, John Cassidy note : « Sur quoi les économistes peuvent-ils s'accorder ces temps-ci ? Un nouvel ouvrage, "Le Consensus de Londres", propose un cadre pour repenser la politique économique dans une ère de fractures, d'inégalités, de populisme et de crises politiques ».

Voici l'introduction de cet important ouvrage (<https://press.lse.ac.uk/books/e/10.31389/lsepress.tlc>) :

« La célèbre maxime de John Maynard Keynes, "Ce sont les idées, et non les intérêts particuliers, qui sont dangereuses pour le bien ou pour le mal", prend une résonance particulière lorsqu'on s'interroge sur le rôle des approches et des paradigmes politiques dans la construction du monde actuel. Les nouvelles idées en matière de politique économique ne reposent que partiellement sur des preuves, car elles tentent de façonner un monde encore à créer et s'appuient donc sur une combinaison de logique, de données et d'imagination. Il n'existe pas de "grand concepteur" traçant le cours de l'évolution du monde, où l'expérimentation et l'erreur façonneraient le changement. Le hasard joue également un rôle : les sociétés n'ont pas encore réussi à empêcher les aléas de déterminer leur destin.

Aujourd'hui, les nouveaux défis sont faciles à énumérer : changement climatique, perte de biodiversité, pandémies, inégalités diverses, effets indésirables des technologies, fragmentation de l'économie mondiale, populisme et polarisation, guerres sur le continent européen, déclin du soutien à la démocratie libérale dans de nombreux pays. Il est beaucoup plus difficile d'identifier l'ensemble des nouvelles idées qui nous permettront de relever ces défis.

Tout exercice de ce type se situe inévitablement dans l'ombre des efforts similaires déployés par le passé. De nombreux historiens des idées identifient un consensus d'après-guerre qui mettait l'accent sur le rôle des entreprises publiques, la régulation des marchés, les institutions de l'État-providence et la gestion keynésienne de la demande.

Transposé aux pays en développement, ce consensus impliquait un soutien étatique important (voire une prise de contrôle) des industries naissantes, protégé par des barrières commerciales et des taux de change contrôlés. Cette approche a suscité des critiques, mais jusqu'aux années 1970, elle est restée largement incontestée comme modèle de développement privilégié, promue par le Fonds monétaire international (FMI) et la Banque mondiale. Elle a porté ses fruits au Japon, à Singapour, à Taïwan et en Corée du Sud, mais les résultats ailleurs ont été mitigés. En Amérique latine, la croissance s'est essoufflée après une période d'industrialisation "facile" par substitution aux importations.

Les années 1970 ont été une décennie tumultueuse. La stagflation qui a frappé les démocraties occidentales a conduit à des interrogations critiques sur le paradigme dominant. Le bilan mitigé de ce modèle dans les pays en développement est devenu de plus en plus évident. Des penseurs, comme Anne Krueger, qui allait bientôt devenir économiste en chef de la Banque mondiale, ont souligné les possibilités de recherche de rente.

La réglementation et la protection qui en ont découlé ont engendré un changement d'attitude. L'élection de Thatcher et de Reagan a conduit à une approche différente (bien qu'aux États-Unis, ce changement ait déjà commencé sous Carter). La déréglementation et la libéralisation des échanges sont devenues la norme.

Une brève histoire intellectuelle du siècle dernier affirme que le keynésianisme a dominé le monde industrialisé après la Grande Dépression, avant d'être supplanté par le néolibéralisme à la fin des années

1970 ou au début des années 1980. Les idées néolibérales ont trouvé leur expression la plus concise dans les Dix Commandements publiés par un autre économiste anglais, John Williamson, sous l'appellation "Consensus de Washington" en 1990.

Cette histoire simpliste de l'évolution des paradigmes économiques est quelque peu trompeuse. Selon la vision classique, le keynésianisme était progressiste et le néolibéralisme, conservateur – privilégiant les avantages des marchés au détriment de tout le reste. Or, le keynésianisme était principalement axé sur la macrogestion. Il a coexisté avec les marchés libres aux États-Unis et les marchés fortement réglementés en Europe. Le néolibéralisme, dans la mesure où il constituait un paradigme cohérent, reposait principalement sur la déréglementation microéconomique. Il a coexisté avec des politiques expansionnistes et d'importants déficits budgétaires aux États-Unis sous Reagan, et avec l'austérité budgétaire au Royaume-Uni sous Thatcher.

Ces réserves mises à part, il ne fait aucun doute que le Consensus de Washington de Williamson a exercé une influence considérable. Au début des années 1990, il représentait la conception dominante d'une politique efficace de développement. Soutenu par le FMI et la Banque mondiale, qui avaient alors rompu avec le consensus d'après-guerre, l'assainissement budgétaire, la réduction des droits de douane et la déréglementation sont devenus les nouvelles conditions préalables à l'aide à l'ajustement. La chute du mur de Berlin a attiré de nouveaux acteurs dans cette expérience politique.

Le Consensus de Washington a posé de nombreuses idées importantes, dont certaines ont résisté à l'épreuve du temps. Il a contribué à la diffusion de la mondialisation, créant de nombreuses opportunités : il est difficile de contester l'idée que la forte baisse de la pauvreté mondiale qui a suivi était due, au moins en partie, à une plus grande ouverture économique. La baisse de l'inflation mondiale qui s'est maintenue jusqu'à récemment doit beaucoup à l'idée – très bien exprimée par Williamson – que la politique monétaire doit servir à ajuster la demande globale (idéalement sous l'égide d'une banque centrale indépendante), et non à financer d'importants déficits budgétaires. Ces avancées furent importantes, mais le Consensus de Washington a également soulevé une multitude de questions cruciales, restées sans réponse, quant à la nature de la société à venir. Ces questions sont devenues d'autant plus urgentes que le temps passe.

Afin d'explorer ces questions, nous avons réuni en mai 2023 un groupe d'auteurs et d'experts et leur avons demandé de donner leur avis sur ce qui constituerait un nouveau consensus économique pour le XXI^e siècle. Le groupe s'étant réuni à la London School of Economics (LSE), notre projet a été baptisé Consensus de Londres. Nous n'avons imposé aucune approche ni aucun paradigme prédéfini, mais nous espérions que des principes généraux et des enseignements en découleraient. Les articles et les commentaires issus de cette réunion de 2023 sont rassemblés dans ce volume.

Entre le Consensus de Washington et le Consensus de Londres, le monde a connu des transformations fondamentales. L'effondrement de l'Union soviétique et de sa zone d'influence, l'ascension de la Chine comme puissance économique et la reconnaissance croissante du changement climatique d'origine humaine ne sont que trois exemples importants. Aujourd'hui, nous avons l'avantage de pouvoir juger quelles recommandations du Consensus de Washington ont résisté à l'épreuve du temps et lesquelles se sont révélées incomplètes, voire erronées.

La discipline économique a elle aussi évolué, notamment par son intégration de l'économie politique et son recours à la psychologie pour élaborer des modèles plus riches des comportements individuels et des processus de décision collectifs. La disponibilité des données et de nouvelles méthodes a également permis la réalisation d'une multitude d'études empiriques novatrices, tant microéconomiques que macroéconomiques, sur lesquelles les praticiens peuvent s'appuyer pour comprendre les conséquences de différentes politiques. Nombre des auteurs et intervenants de cet ouvrage ont vécu cette transformation et ont joué un rôle majeur dans le remodelage de la discipline économique.

(...)

Il existe au moins quatre raisons pour lesquelles un nouveau consensus peut rassembler des connaissances utiles aux décideurs politiques.

La première est l'importance d'identifier ce qui ne fonctionne pas. L'expérience nous apprend que certaines approches politiques aboutissent à des résultats désastreux, quel que soit le contexte ou les circonstances. Identifier ces approches inefficaces et les inscrire sur une liste de politiques à éviter absolument peut permettre d'économiser beaucoup de temps et d'efforts.

La deuxième raison tient à la différence entre principes et politiques. L'analyse politico-économique peut dégager des principes généraux – pouvant constituer un paradigme – qui aident à comprendre les enjeux du développement et à orienter la recherche de solutions. En s'appuyant sur ces principes, chaque nation peut déterminer les politiques les plus appropriées, compte tenu de son histoire et de sa situation spécifiques. Comme l'affirme Jean Pisani-Ferry dans sa contribution à cet ouvrage : “L'un des grands avantages des paradigmes politiques réside dans leur orientation. Lorsqu'il s'agit d'explorer de nouvelles pistes politiques, les gouvernements s'engagent dans un processus d'apprentissage par l'expérience, tirant des leçons des succès et des échecs d'autres gouvernements”.

Troisièmement, afin d'éviter l'écueil d'une approche uniforme, les conseils utiles peuvent se présenter sous forme de propositions conditionnelles, telles que : “Si telle est votre situation, faites ceci” et “Si telle est votre situation, faites autre chose”. Cette approche doit comporter une technique de diagnostic permettant d'identifier la situation pertinente et une taxonomie prescriptive recensant les politiques adaptées aux différentes circonstances.

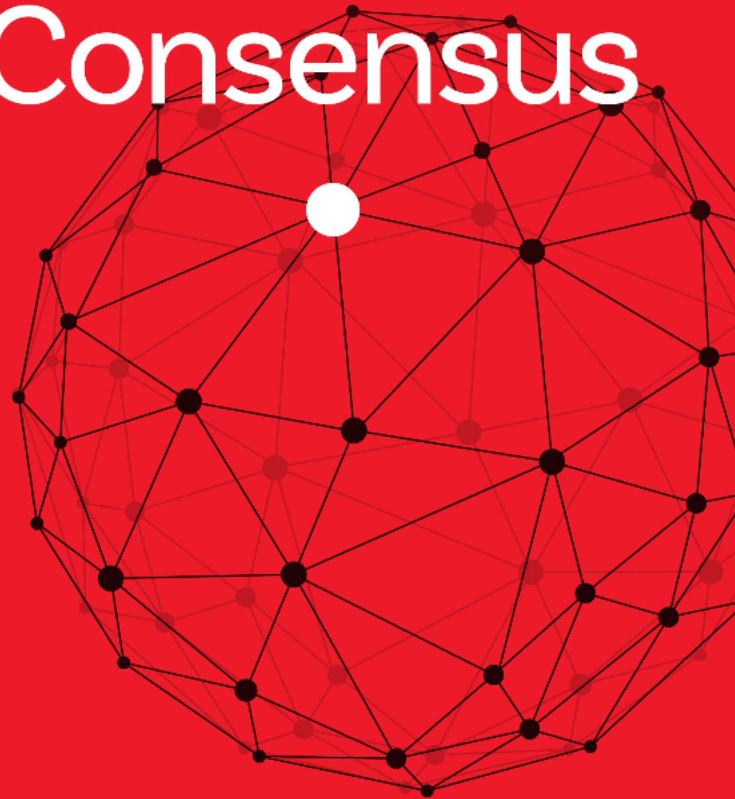
Quatrièmement, il convient de souligner l'importance des récits dans les débats politiques et économiques. Les psychologues soutiennent depuis longtemps que le raisonnement humain est prédisposé à traiter l'information par le biais de récits. Les spécialistes des sciences sociales s'intéressent de plus en plus au pouvoir des récits d'influencer les politiques publiques. Les paradigmes constituent une forme de récit : ils structurent la réflexion sur les politiques appropriées. De plus, en démocratie, il est essentiel de convaincre les électeurs de l'intérêt de telle ou telle approche politique. Ces débats ne portent pas sur les avantages techniques d'une politique donnée, mais sur le paradigme auquel elle appartient et sur les valeurs qu'elle incarne. Les décideurs politiques qui s'engagent dans la bataille politique sans paradigme sont fortement désavantagés.

Dans cette introduction, nous nous concentrons sur les éléments centraux qui, selon nous, peuvent constituer le fondement d'un nouveau consensus politique susceptible de remplacer le Consensus de Washington. Nous commençons par exposer quelques principes fondamentaux qui façonnent les politiques publiques, puis, en nous appuyant sur les contributions de cet ouvrage, nous montrons comment les combiner pour former un cadre intellectuel cohérent pour une nouvelle approche ».

Cet ouvrage pose dès le départ cinq principes fondamentaux :

- 2) Il ne s'agit pas que d'argent : le bien-être est essentiel.
- 3) La croissance compte, mais le territoire aussi.
- 4) Renforcer la résilience : l'État comme garant ultime.
- 5) Il n'y a pas de bonne économie sans bonne politique.
- 6) Un État compétent : le complément indispensable à tout.

The London Consensus



ECONOMIC PRINCIPLES
FOR THE 21st CENTURY

LSE Press

EDITED BY TIM BESLEY, IRENE BUCELLI
AND ANDRÉS VELASCO

Outils Fenêtre Aide

