

PHILIPPE
SIMONNOT

L'Erreur économique

*Comment économistes et politiques
se trompent et nous trompent*

DENOËL

Extrait de la publication

L'Erreur économique

DU MÊME AUTEUR

- Le Monde et le pouvoir*, préface de Michel Le Bris,
Jean-Pierre Le Dantec, Jean-Paul Sartre,
Presses d'Aujourd'hui, 1977
- Les Nucléocrates*, Presses universitaires de Grenoble, 1978
- Mémoire adressé à monsieur le Premier ministre
sur la guerre, l'économie et les autres passions humaines
qu'il s'agit de gouverner*, Le Seuil, 1981
- Le Grand Bluff économique des socialistes*,
Jean-Claude Lattès, 1982
- Le Sexe et l'économie*, Jean-Claude Lattès, 1985
- Meir Kahane, le rabbin qui fait peur aux Juifs*,
en collaboration avec Raphaël Mergui, Favre, 1985
- Le Secret de l'armistice, 1940*, Plon, 1990
- Juifs et Allemands, Pré-histoire d'un génocide*, PUF, 1999
- Mitterrand et les patrons*, en collaboration
avec Yvon Gattaz, Fayard 2000
- L'Avenir du système monétaire*, Robert Laffont, 1973
- Clés pour le pouvoir monétaire*, Seghers, 1974
- Homo sportivus. Sport, capitalisme et religion*,
Gallimard, coll. Au vif du sujet, 1988
- Doll'art*, Gallimard, coll. Au vif du sujet, 1990
- 39 leçons d'économie contemporaine*, Gallimard,
Folio Inédit, 1998 (prix spécial 1999 du jury
du Maxim's Business Club)
- 21 siècles d'économie*, Les Belles-Lettres, 2002
(prix Rossi de l'Académie française 2002)
- L'Invention de l'État*, Les Belles-Lettres, 2003

Philippe Simonnot

L'Erreur économique

*Comment économistes et politiques
se trompent et nous trompent*

DENOËL

**Ouvrage publié sous la direction
de Renaud de Rochebrune**

*En application de la loi du 11 mars 1957,
il est interdit de reproduire intégralement ou partiellement
le présent ouvrage sans l'autorisation de l'éditeur
ou du Centre français d'exploitation du droit de copie.*

www.denoel.fr

© 2004, by Éditions Denoël
9, rue du Cherche-Midi, 75006 Paris

INTRODUCTION

La guerre de 1914 n'aura pas lieu, parce qu'elle n'est pas rentable. Au cas où elle aurait lieu, malgré tout, elle serait courte, car trop onéreuse pour dépasser la durée de quelques mois. Voilà ce qu'enseignaient certains économistes et que croyaient nombre de hauts responsables politiques et militaires à la veille d'une guerre mondiale qui devait durer quatre ans – et qui fut effroyablement coûteuse à tous points de vue. Le conflit à peine terminé, une autre erreur économique de taille est commise : en 1925, Winston Churchill, alors chancelier de l'Échiquier, rétablit la parité-or de la livre sterling à son niveau d'avant-guerre, par conséquent à un niveau beaucoup trop élevé pour la devise britannique minée par l'inflation de guerre et d'après-guerre. Peu après, le chômage augmente en Angleterre. Mais Churchill persiste dans l'erreur. Pierre Bérégovoy, soixante ans plus tard, fera suivre à la France le même chemin, avec la même opiniâtreté et les mêmes résultats piteux.

Des décisions aboutissant à fixer des prix trop élevés ne concernent pas seulement, hélas ! les taux de change. C'est une erreur malheureusement classique qui est commise dans de nombreux secteurs. En agriculture, par exemple, c'est la fameuse et calamiteuse PAC – la politique agricole commune. En matière pétrolière, c'est le coup de force de

l'OPEP en 1973, que l'on fait apparaître comme une victoire du tiers-monde et qui s'est retourné contre lui. Les prix peuvent aussi être fixés à des niveaux trop bas : l'or en 1945, mais aussi les loyers HLM, les espaces publics envahis par les automobilistes, les sites offerts aux touristes, la santé, l'éducation, entraînant immédiatement une supériorité de la demande sur l'offre, et donc encombrement, baisse de qualité, et marchés parallèles. Dans les deux cas, les lois élémentaires de l'offre et de la demande sont violées.

Autre forme d'erreur : le recours au protectionnisme ou à la planche à billets est une tentation permanente des États soumis aux lobbies, incapables de défendre ce qu'ils appellent eux-mêmes l'intérêt général, censé être leur raison d'existence. Dans ces domaines compliqués, où le bricolage politique est souvent dangereux quand il se met au service d'intérêts particuliers, c'est le fonctionnement de la balance des paiements, la nature même de la monnaie, voire de l'État, mais aussi le vice inhérent à l'existence même de toute banque centrale, qui sont mal compris, mal enseignés, ou tout simplement ignorés. Ce qui aggrave le cas des princes qui nous gouvernent, ou de leurs experts, c'est que souvent ils ne savent pas qu'ils ne savent pas. D'autres fois, ils se raccrochent à des fétiches, confondant par exemple industrialisation et développement, abondance monétaire et prospérité. Il existe aussi des erreurs volontairement commises par les puissants ou par leurs conseillers ou leurs inspireurs, pour tromper le peuple. L'exemple le plus flagrant, qui occupe de manière cyclique le premier plan de l'actualité depuis des décennies, est celui du système de retraite par répartition, qui, on le verra, n'est pas ce qu'on le croit. On ignore généralement qu'il avait été institué... par le maréchal Pétain en 1941 ! Plus courantes, plus connues, plus souvent dénoncées, et pour ainsi dire banales, sont les

Pour Marie Soliès

erreurs de prévisions des économistes, experts et planificateurs en tout genre. L'une des plus énormes a pourtant été oubliée des manuels : celle commise par Irving Fisher prévoyant à la veille du krach géant de 1929 que les cours boursiers se maintiendraient encore à un haut niveau pendant au moins plusieurs mois. Fisher était un des économistes les plus renommés de cette époque !

La liste pourrait être indéfiniment allongée. Comme l'enfer l'est, dit-on, de bonnes intentions, l'histoire économique est pavée d'erreurs. Les deux choses ont parfois quelque rapport. Erreurs de prévision, erreurs d'analyse, erreurs conceptuelles, erreurs de diagnostic, erreurs de jugement, erreurs de raisonnement, elles ont au moins un point en commun : elles auraient pu être évitées, s'il n'y avait eu souvent au départ l'intention de bien faire.

« L'erreur, écrit Descartes, n'est pas une pure négation, c'est-à-dire n'est pas le simple défaut ou le manquement d'une perfection qui n'est point due, mais c'est une privation de quelque connaissance que je devrais avoir » (*Méditations*, IV, 4). Relisons bien ce que nous dit le philosophe. La perfection n'est pas de ce monde – comment pourrait-elle l'être ! Mais le monde irait peut-être un peu mieux si nous ne nous privions pas de la connaissance que nous devrions avoir, souvent par lâcheté, démagogie ou simplement parce que nous ne voulons pas regarder la réalité en face.

Errare humanum est, dit le proverbe, *perseverare diabolicum*. « L'erreur est humaine. » Il faut prendre le sens de cette formule au plus près : l'erreur est le propre de l'homme. Comme le disait si bien Lichtenberg, un savant et aphoriste allemand du XVIII^e siècle : « Faire des erreurs est également *humain* en ce sens que les animaux font peu d'erreurs ou pas du tout, si ce n'est peut-être les plus intel-

ligents d'entre eux ¹. » L'erreur est donc à la fois inévitable et pardnable. Mais, seconde partie du proverbe, il faut bien que le diable se mêle de la reproduction indéfinie de l'erreur. Et ce diable, souvent, est le « démon du bien ».

Ce qui frappe en effet, dans l'histoire des erreurs économiques – on le verra, exemples à l'appui –, c'est la manière dont elles s'enchaînent les unes aux autres. Comme si chaque erreur était non pas redressée par une autre erreur, en sens contraire, ainsi que le veut le tâtonnement classique de l'expérimentation, mais aggravée par la suivante dans une dérive effroyable dont, au seuil du nouveau millénaire, nous ne verrions toujours pas la fin. L'erreur commise dans la gestion du krach de 1929 est, en partie, engendrée par l'erreur monétaire de Churchill en 1925. Le faux prix donné à l'or en 1945 est une répétition d'une semblable erreur commise en 1922. Une politique censée protéger les agriculteurs conduit à chasser nombre d'entre eux de leurs terres après avoir empoisonné celles-ci de toutes sortes de produits chimiques. D'où en hâte l'application du « principe de précaution », lui-même source d'autres erreurs. La protection généreuse des bas salaires contribue au sous-emploi, contre lequel on lutte ensuite par des moyens fallacieux. L'aide au tiers-monde permet le maintien de dictatures qui meurtrissent leurs peuples, qu'il faut ensuite secourir. Et tout cela se termine, souvent, trop souvent, par des millions de chômeurs, de miséreux, d'affamés, de morts.

Or, le plus surprenant résultat de cette histoire d'erreurs économiques, ce n'est pas qu'elles soient commises par des hommes politiques – on s'y attendait, et les exemples ne manquent pas : du Régent Philippe

1. Georg Christoph Lichtenberg, *Aphorismen, Schriften, Briefe*, Munich, Hanser, 1974. Cité par Albert Hirschman dans *Bonheur privé, action publique*, traduit de l'américain par Martine Leyris et Jean-Baptiste Grasset, Paris, Fayard, 1983.

d'Orléans à Lénine, Churchill, Roosevelt, Pétain, de Gaulle ou Bérégovoy. L'étonnant c'est qu'elles viennent parfois de très grands philosophes, comme Platon, Aristote, Montaigne, dont nous traînons encore le lourd héritage en matière d'idées économiques. Et aussi, des économistes eux-mêmes. Au point que l'on pourrait soutenir le paradoxe que moins on pense l'économie, mieux elle se porte. Après tout, la « science économique » est une discipline relativement neuve (elle n'a pas trois siècles), et il a bien fallu s'en passer pendant des millénaires.

Les économistes auraient manqué à leur tâche s'ils ne s'étaient pas penchés sur la question. Bien peu en ont pris le risque. Et ils ont commencé à chercher l'erreur chez les non-économistes, autrement dit chez l'individu ordinaire n'ayant pas reçu d'enseignement économique. Ainsi le Suisse Bruno Frey est l'un des rares économistes contemporains à s'être demandé pourquoi étaient si mal comprises les lois de l'offre et de la demande, centrales dans toute réflexion économique. Il vaut la peine d'étudier ici les cinq arguments qu'il donne pour expliquer cette faible compréhension¹. L'argument cognitif : les gens souffrent d'un déficit de connaissance sur les lois du marché. L'argument socio-politique : syndicats et lobbies font pression sur l'État pour fausser le système des prix en leur faveur. L'argument de justice : les gens sont réfractaires à ce système de fixation des prix, car ils estiment qu'il mène à des situations inéquitables. L'argument psychologique : il y a un coût psychologique à entrer dans un processus d'échange, et ce coût joue à l'encontre de l'extension des échanges marchands, et par conséquent génère une méfiance à l'encontre du système des prix. L'argument moral : l'extension des échanges à certains

1. B. Frey, « Economists Favour Price System – Who Else Does? », dans *Kiklos*, vol. 39, n° 4, 1986, p. 537-563.

domaines constituerait une menace pour des valeurs morales intrinsèques ; du coup le système des prix serait perçu comme immoral. Ces arguments sont discutables.

L'argument cognitif est fragile pour une raison bien simple : même des économistes, et parmi les plus célèbres, se méfient de la loi du marché comme mode d'allocation des ressources. Il n'en reste pas moins vrai que beaucoup de principes économiques ne sont pas à la portée de la compréhension des non-économistes. Il est très difficile de faire comprendre, par exemple, que le blocage des loyers se retourne à terme contre les locataires, que le SMIC peut être facteur de chômage, que le blocage des prix n'enraye pas l'inflation, etc. Maints résultats de l'analyse économique sont contre-intuitifs. Le bon sens est souvent trompeur en économie. Ce qui aggrave son cas, si l'on peut dire, c'est que, parfois, il est un bon guide – s'il trompait toujours, ce serait plus simple, on pourrait s'en méfier systématiquement. À cela s'ajoutent les effets de la simplification médiatique. Il serait périlleux pour l'audimat d'exposer la théorie des « avantages comparatifs » ou celle de l'« utilité marginale » devant les caméras, alors même que peu d'économistes s'y risquent dans la presse écrite. de peur de n'être pas lus. En outre, l'individu ne trouve pas d'intérêt à en savoir plus dans un domaine qui paraît abscons et contradictoire, les économistes ayant la réputation de n'être d'accord sur rien, une réputation souvent vérifiée. Milton Friedman, qui est sans aucun doute l'un des économistes qui a le plus marqué la pensée et la pratique économiques au xx^e siècle, rapporte lui-même ce dicton : « Laissez trois économistes ensemble et vous êtes sûr d'avoir au moins quatre avis sur la politique à suivre ¹. » D'où la méfiance des hommes politiques au

1. Milton Friedman, *Inflation et système monétaire*, traduit de l'américain par Daisy Caroll, Paris, Calmann-Lévy, 1969 (titre original : *Dollars and Deficits*, New Jersey, USA, 1968), p. 19.

plus au niveau de l'État (Charles de Gaulle par exemple, ou encore François Mitterrand) à l'encontre de ces experts qui leur donnent l'impression de discuter du sexe des anges dans un jargon incompréhensible. Dans certaines circonstances, pour certains champs, du reste, il est rationnel d'être ignorant. C'est ce que les économistes enseignent eux-mêmes sous le titre d'« ignorance rationnelle ». Il est rationnel pour le conducteur d'une automobile ou pour l'utilisateur d'un ordinateur personnel de ne pas investir dans la connaissance des mécanismes qui permettent à sa machine de fonctionner. De même est-il rationnel pour un individu de ne pas investir dans la connaissance des mécanismes économiques pour la conduite de sa vie ordinaire, libérant ainsi du temps pour d'autres acquisitions culturelles plus utiles ou plus agréables.

L'argument politique a plus de solidité. Les enjeux autour desquels se disputent les groupes de pression sont tels que l'économiste se trouve comme désarmé : il ne fait pas le poids. Mais là encore, l'argument n'explique pas tout. Car à un certain niveau de décisions (celui où l'on fixe les taux d'intérêt ou le taux de change, mais aussi telle politique commerciale ou pénale ou étrangère, etc.), l'incidence de telle mesure est trop incertaine pour que tel groupe puisse être assuré d'en bénéficier uniquement. Voilà pourquoi expliquer la guerre contre l'Irak par le pétrole, c'était, bien sûr, un peu court. Au niveau d'un pays, le système des prix retrouve alors en partie son rôle de référence. Même en Union soviétique, les prix étrangers, qu'il était facile de connaître, tenaient ce rôle non seulement dans les relations entre les grandes entreprises, mais aussi dans les calculs des planificateurs centraux.

L'argument de justice est sans doute très puissant. Mais il mérite d'être regardé d'un peu plus près. Quand on répartit la pénurie par des files d'attente plutôt que par

des hausses des prix, comme c'était le cas en France sous l'Occupation allemande ou en Russie sous le régime soviétique, ou comme c'est encore le cas pour les rentrées de week-end sur des autoroutes saturées, ou devant une salle cinéma qui passe un film à succès, il n'est pas sûr que prédominent des considérations de justice. La répartition par la capacité à faire la queue n'est pas plus juste que la répartition par les prix, elle est seulement, dans certains cas, plus commode.

L'argument psychologique est le plus faible de tous. Depuis la nuit des temps, l'homme cherche à échanger. Et il continue à le faire même dans les pires situations, les plus dangereuses, les plus contrôlées par l'État ou une autorité extérieure. À preuve, l'existence de marchés noirs quand les échanges sont entravés par des droits de douane prohibitifs, des quotas, des interdits (l'alcool sous le régime de la Prohibition aux États-Unis, les drogues un peu partout dans le monde). L'échange est recherché même quand le « délit économique » du marché noir est puni de mort (régimes totalitaires, temps de guerre). On pourrait montrer que l'État lui-même, quand il cherche à rationner, préfère agir directement sur les niveaux des prix par des taxes plutôt que de recourir à des restrictions quantitatives beaucoup plus compliquées et coûteuses à mettre en œuvre – un hommage involontaire à l'efficacité des lois du marché.

L'argument éthique est intéressant. L'amour, l'affection, l'amitié, la dignité, l'honneur, le respect sont des « biens » qui doivent, prétend-on, échapper aux lois du marché sous peine d'être détruits. Cet argument a souvent été employé pour théoriser la tendance à l'autodestruction du capitalisme : ce régime aurait besoin pour fonctionner d'un environnement éthique (confiance et franchise étant supposées indispensables pour permettre l'échange le plus élémentaire) qu'il corroderait lui-même par son amora-

lisme intrinsèque. Cette thèse a un long passé qui remonte à Aristote. Mais son antithèse est tout aussi vénérable, qui considère que le commerce adoucit les mœurs (Montesquieu, Robertson, Condorcet, Thomas Paine) et qu'il secrète lui-même une morale. Une troisième thèse (celle de Mandeville dans *La Fable des abeilles*) prétend que les vices privés font le bienfait public... Il est évidemment impossible de trancher ici entre ces affirmations non démontrées. Nous verrons en tout cas les risques mortels que l'on court à faire trop confiance à l'économie et à sa rationalité pour juguler la passion de la guerre.

Dans le vécu quotidien des relations familiales, on peut s'interroger sur le rôle de l'argent et sur les dégâts éventuels qu'il peut causer. Prenons l'exemple d'un enfant prêt à rendre des services à ses parents¹. Si ces derniers prennent l'habitude de le récompenser par de l'argent, la motivation de l'enfant cesse d'être intrinsèque et devient pécuniaire. Du coup, si les parents suspendent la récompense, l'enfant réduit l'offre de ce service. On pourrait en déduire que le recours au système des prix crée des motivations pécuniaires à l'action de l'individu, qui sont mises à la place des « motivations intrinsèques », lesquelles sont ainsi détruites. De même, observera-t-on, si un contrat de mariage fixe les devoirs de chaque partenaire dans chaque circonstance, alors l'amour et la confiance qui sont à la base de la relation conjugale deviennent inutiles et tendront à disparaître. On trouve une semblable rivalité entre motivations intrinsèques et motivations économiques dans la théorie du contrat de travail. Mais aussi dans la théorie du crime. Lorsque la sanction publique du crime est relativement faible, le désir de ne pas commettre de crime incite à développer des motivations intrinsèques. Par contre, si le « prix » du crime (la sanction) est élevé, les individus qui ne veulent

1. B. Frey, *art. cit.*

pas devenir criminels ont moins besoin de développer des motivations intrinsèques. Dès lors, si pour une raison ou pour une autre, on est amené à rendre les lois moins sévères, les crimes augmentent à cause de la faiblesse des motivations intrinsèques. *Idem* pour les problèmes d'environnement. Apparemment, la motivation intrinsèque ne suffisait pas à obliger les promeneurs parisiens de chiens à ramasser les déjections de leurs animaux, et donc une sanction a fini par être imposée. En fait, c'est ici tout le rapport de l'individu à la loi qui est en cause ¹.

Une autre manière de poser l'argument éthique est de se demander si les économistes eux-mêmes n'ont pas un penchant particulier pour l'égoïsme et la rationalité, et seraient donc fauteurs d'amoralisme voire d'immoralisme. Des études ont été faites à ce sujet ², et comme on pouvait s'y attendre, elles concluent que l'égoïsme et la rationalité sont spécifiques à la nature humaine, et non aux économistes. Il faudrait plutôt considérer la rationalité comme une compétence. À ce moment-là, on pourrait considérer que l'économiste, par métier, disposerait de facultés plus performantes à identifier les opportunités de profit. Mais si c'était vrai, cela se saurait, foi d'économiste !

Bref, aucun de ces cinq arguments n'emporte une conviction pleine et entière. Il nous faut donc trouver d'autres explications à la réticence que l'on observe à admettre les lois du marché et à les appliquer.

Une piste de recherche pourrait être dans l'archaïsme des mentalités et des pratiques. On peut en effet démon-

1. Se reporter à Eric A. Posner, *Law and Social Norms*, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts, et Londres, 2001.

2. G. Marwell et R. Ames, « Economists Free Ride, Does Anyone Else? », dans *Journal of Public Economy*, n° 15, juin 1981, p. 295-310. J. Carter et M. Irons, « Are Economists Different, and If So, Why? », dans *Journal of Economic Perspectives*, vol. 5, n° 2, 1991, p. 171-177.

trer que dans les conditions d'une économie primitive, le contrôle des prix, le plafonnement du taux d'intérêt, la redistribution obligatoire, les pratiques de don et de contre-don hors marché, et même la loi du talion, peuvent s'expliquer tout à fait rationnellement, par des coûts très élevés de droit de propriété, d'accumulation, d'information, de transport, de négociation et d'exécution des contrats. Mais si ces archaïsmes peuvent à la rigueur excuser les idées économiques d'Aristote – encore que l'économie athénienne était beaucoup plus sophistiquée et marchande que toute une historiographie a cherché à nous le faire croire¹ –, ils devraient avoir disparu aujourd'hui.

Une autre piste de recherche nous mettrait sur la voie des intellectuels, qu'on dirait par nature ou par fonction « anti-économiques », qui en tout cas n'aiment pas les choses liées au négoce et manifestent un certain scepticisme à l'égard de la « science économique », traitée traditionnellement par eux de *dismal science* (science lugubre)². De fait, comme l'ont montré trois économistes américains, Coase³, Director⁴ et Stigler⁵, au cours des deux derniers siècles les intellectuels, en général, se sont opposés à la liberté du commerce alors qu'ils ont été favorables à la libre circulation des idées et à la libéralisation des mœurs. Ne dit-on pas pourtant que la liberté est indi-

1. Pour une remise en cause du schéma habituel sur les économies anciennes, se reporter à Alain Bresson, *La Cité marchande*, Ausonius Publications, Diffusion De Boccard, 2000.

2. Souvent répétée, l'expression est originellement de Thomas Carlyle, un auteur anglais du XIX^e siècle, qui passait pour le prototype du puritain à l'époque victorienne.

3. R. Coase, « The Market for Goods and the Market for Ideas », dans *American Economic Review*, 1974, p. 384-391. Ronald Coase a obtenu le prix Nobel d'économie en 1991.

4. A. Director, « The Parity of the Economic Market Place », dans *Journal of Law and Economics*, octobre 1964.

5. G. Stigler, *The Intellectual and the Market Place. The Free Press*, 1963, chapitre 12. Stigler a obtenu le prix Nobel d'économie en 1982.

visible? Deux explications peuvent être données de ce libéralisme sélectif et peu cohérent.

La première est que les qualités d'une idée sont plus difficiles à observer et à vérifier que celles des biens ordinaires. À la rigueur, une administration peut prétendre réguler le marché des carottes par le contrôle de leur qualité. Une telle tâche est infiniment plus ardue et délicate en matière d'idées, même si certains États s'y risquent. Il est significatif que même les États totalitaires, s'ils contrôlent plus ou moins l'industrie et le commerce, ne parviennent pas à réguler complètement le marché des idées.

La deuxième explication, soutenue particulièrement par Coase, est que les intellectuels ont intérêt à promouvoir la liberté d'expression par rapport au libre commerce des biens et services ordinaires, car cette différenciation fait de l'idée, qui est le produit de l'activité intellectuelle, un bien à part méritant un statut spécial à cause de sa « noblesse ». Du même coup, ils associent « une valeur morale de grandeur et de magnificence à leur fonction dans la société ¹ ».

Dernière piste de recherche des causes de l'erreur économique : chez les économistes eux-mêmes, invités ici à balayer devant leurs portes. Ils sont particulièrement responsables, pour au moins trois raisons.

D'abord, beaucoup se croient obligés de faire leur révérence aux grands philosophes, quelle que soit la méconnaissance de ces derniers en matière économique.

Ensuite, le célèbre Adam Smith, qui passe communément pour le père fondateur de la science économique, a imposé en 1776, nous le dirons, au sujet de la valeur travail, une sorte de dérivation par rapport au courant de pensée venu du Moyen Âge et de l'Âge classique. Cette

1. Saïd Rohaine, *Un paradoxe : réticence au système des prix chez les économistes. Faits et explications*, thèse de doctorat de l'université de Paris-II, ronéo, 1995, p. 243.

Les économistes et les politiques sont peu portés à l'autocritique. Pourtant, la liste de leurs erreurs en matière économique est édifiante. Et l'impact de ces erreurs souvent considérable.

Huit jours avant l'effondrement de Wall Street en octobre 1929, le célèbre économiste Irving Fischer était formel : pas de krach boursier en vue, tout va bien ! Quant aux prédictions apocalyptiques du Club de Rome dans son célèbre rapport « Halte à la croissance » à la fin des années 1970 ou, plus récemment, aux certitudes des uns sur les immenses vertus du « franc fort » et de tant d'autres sur l'essor irrésistible de la « nouvelle économie », qui ne s'en est moqué... après coup ?

Erreurs de prévision, bien sûr, mais aussi erreurs de diagnostic, erreurs de jugement, erreurs de raisonnement, voire erreurs volontaires pour tromper l'opinion... L'histoire ancienne ou récente fourmille d'exemples frappants de ces « ratages » des gouvernants, des experts et même des théoriciens dès qu'il est question d'économie. Comment et pourquoi se trompe-t-on si souvent dans un domaine où l'on prétend découvrir des lois et cultiver la rigueur ? Ce livre d'enquête et de réflexion raconte et analyse les grandes erreurs économiques et met en cause bien des idées reçues.

Philippe Simonnot, docteur ès sciences économiques, chroniqueur régulier au Monde et au Figaro, enseigne aux universités de Paris-X et de Versailles. Il est l'auteur d'une vingtaine d'ouvrages, dont Mémoire adressé à Monsieur le Premier ministre (Le Seuil, 1981), Le Grand Bluff économique des socialistes (Lattes, 1985), Doll'art (Gallimard, 1990) ou 39 leçons d'économie contemporaine (Folio actuel, 1998).

MÉDIATIONS

B 25314.7  09.03
ISBN 2.207.25314.7
22 €



Extrait de la publication