



# Les prévisions des économistes sont nulles... Et c'est normal

Pourquoi Dieu a-t-il inventé l'économie ? Pour que les prévisions météorologiques soient prises au sérieux ! Bien connue des économistes, cette blague introduit l'un des chapitres les plus intéressants de l'excellent ouvrage Sexe, drogue... et économie, rédigé par deux agrégés d'économie. Aussi didactique que savoureusement iconoclaste, ce livre permet aux profanes de mieux décrypter cette science non exacte mais terriblement sollicitée, ses pratiques froidement logiques et le bon usage de ses outils statistiques, sans complaisance et en tordant le cou à nombre de clichés. Quitte à en révéler les conclusions dérangeantes. De quoi faire autant grincer les charnières des archaïsmes de la pensée mais susciter aussi l'enthousiasme d'un sérail moderniste. C'est particulièrement le cas de ce chapitre que leurs auteurs Alexandre Delaigue et Stéphane Méria nous ont autorisés à reprendre intégralement <sup>(1)</sup>.

1) Les intertitres sont de la rédaction.

**S**eptembre 2007, l'OCDE l'annonce formellement : elle doit réviser à la baisse ses prévisions de croissance pour 2007 sur l'Europe et les Etats-Unis. La France, par exemple, ne doit plus s'attendre qu'à une progression de son P.I.B. de 1,8% contre les 2,2% initialement estimés. Et pourtant : au même moment, la ministre de l'Economie française, Christine Lagarde, réaffirme sa prévision antérieure : elle y croit dur comme fer, la croissance atteindra 2,25% en 2007. En février 2008, l'Insee rend son verdict : la croissance a été de 1,9% en 2007 selon ses premières estimations. Au total, entre mai et décembre 2007, ce ne sont pas moins de 17 prévisions différentes, variant entre 1,5% et 2,25%, qui auront été publiées par divers organismes.

De telles nouvelles rythment l'information économique. Régulièrement, les organismes internationaux (OCDE, FMI, ONU...), nationaux (Insee, etc.) ou les banques publient des prévisions, immédiatement disséminées et commentées dans les médias. On interroge des économistes : comment interpréter la nouvelle prévision ? L'optimisme ministériel est-il justifié ? L'opposition ne manque pas, elle aussi, d'intervenir dans le débat, profitant en général de l'occasion pour rappeler comment les chiffres témoignent de l'inanité des politiques gouvernementales. Les discussions durent un jour ou deux, jusqu'à l'arrivée d'autres estimations à leur tour fiévreusement discutées : dans l'exemple cité, trois jours plus tard, l'Union européenne annonçait

une autre prévision de croissance pour l'économie française.

Cette obsession du chiffre ne s'arrête pas à la croissance, dont l'ampleur exacte est parfois corrigée... bien des années plus tard. L'indice de confiance des consommateurs ou des chefs d'entreprises, l'évolution des ventes de détail au dernier trimestre, des salaires ou de la productivité hors agriculture (pourquoi « hors agriculture » ?), rythment ainsi les actualités des chaînes d'information boursière. La lecture des « bandeaux » défilant en bas d'écran a parfois un caractère presque surréaliste. Comment ainsi interpréter le commentaire suivant : « les inquiétudes concernant la consommation des ménages font baisser l'indice Dow Jones. » Comment savoir ce qui motive les dizaines de milliers d'achats et de ventes quotidiens de titres à la Bourse

fausses, et qui seront invalidées ou oubliées quelques jours après leur annonce ? Pourquoi consacre-t-on tant d'énergie à commenter des chiffres toujours inexacts ? Et surtout, quelle crédibilité accorder à une profession dont les membres passent l'essentiel de leur temps à produire, annoncer de façon péremptoire des prévisions dont ils savent qu'elles n'ont strictement aucune valeur réelle, en utilisant des modèles mathématiques dont la sophistication semble inversement proportionnelle à la capacité à donner des résultats valides ? Tous ces prévisionnistes sûrs d'eux ne seraient-ils que des charlatans ?

### Le hasard meilleur que les experts

Les économistes connaissent parfaitement la grande faiblesse de leurs

outils de prévisions. Ils ont même poussé le vice à mettre eux-mêmes en évidence leurs lacunes. En 1983, par exemple, une étude montrait qu'aucun modèle de prévision des taux de change ne permettait de prédire valablement la direction dans laquelle telle ou telle devise allait évoluer, encore moins avec quelle ampleur. Jeter



de New York ? Peut-être les épargnants ont-ils tout bêtement vendu parce que le prochain week-end s'annonce beau et qu'ils veulent partir se faire bronzer l'esprit délagé... Pour l'observateur extérieur cet exercice semble à la fois vain et mystérieux. Pourquoi donc paie-t-on (fort cher, si l'on en juge par la coupe impeccable de leur costume) tant d'économistes, pour produire tant de prévisions

une pièce et fonder sa prévision sur le résultat (pile ça va monter, face ça va baisser), ou supposer que la devise va évoluer de la même façon que le mois écoulé, donne de meilleurs résultats qu'appliquer un modèle de prévision, quel qu'il soit. Vingt cinq ans plus tard, ce résultat tient toujours : aucun modèle n'est plus efficace pour prévoir les fluctuations de taux de change qu'une prévision réalisée totalement

une pièce et fonder sa prévision sur le résultat (pile ça va monter, face ça va baisser), ou supposer que la devise va évoluer de la même façon que le mois écoulé, donne de meilleurs résultats qu'appliquer un modèle de prévision, quel qu'il soit. Vingt cinq ans plus tard, ce résultat tient toujours : aucun modèle n'est plus efficace pour prévoir les fluctuations de taux de change qu'une prévision réalisée totalement

au hasard.

Le problème, d'ailleurs, n'est pas limité aux économistes : il concerne tous les types de prévisionnistes. Tout le monde, y compris les plus grands spécialistes, fait des erreurs en cherchant à prévoir l'avenir. Lire un ouvrage des années 50 anticipant « le monde en l'an 2000 » est toujours l'occasion d'une franche rigolade. Et l'histoire est pleine de citations de gens pourtant extrêmement compétents dans leur domaine et se trompant lourdement dans leurs prévisions. Citons au hasard le physicien Lord Kelvin déclara-

nt en 1895

que des machines volantes plus lourdes que l'air étaient une impossibilité physique ; le président de l'entreprise chimique Bayer, qui a refusé de commercialiser l'aspirine lors de son invention, la qualifiant de produit sans intérêt, et considérant que l'héroïne était un analgésique bien plus efficace ; T.

Watson, prési-

dent d'IBM, déclarant en 1943 que le marché mondial des ordinateurs serait définitivement limité à 5 appareils ; le président de la compagnie de cinéma Warner considérant que le public n'a aucune envie d'entendre la voix des acteurs en 1927.

Un psychologue américain, Philip Tetlock, a consacré une recherche de vingt ans à l'évaluation des capacités des experts - ceux qui conseillent les gouvernements et les entreprises, apparaissent à la télévision et dans les journaux, et participent à de savantes tables rondes sur l'avenir du monde - à prévoir les événements futurs. Pour

cela, il en a interrogé plusieurs centaines dans des domaines très divers, en leur demandant, à intervalles de temps réguliers, de formuler des prévisions sur leur sujet de connaissance. Il a comparé ensuite la validité de ces prédictions à deux méthodes alternatives : une méthode parfaitement aléatoire (selon ses propres termes, équivalente à fonder ses prévisions sur l'observation de singes lançant des fléchettes sur une cible comportant plusieurs scénarios) ; une méthode empirique si simple que chacun doit pouvoir l'appliquer (comme supposer



que le mois prochain sera identique au mois précédent). Le résultat de ses analyses est accablant : les experts ont en moyenne, et de façon durable, fait moins bien que les singes lançant des fléchettes, et ce, dans tous les domaines. Certains experts, rares, ont fait mieux que le hasard : mais aucun n'a fait mieux que l'application de règles simples applicables sans connaissance particulière du domaine d'études.

Détail cruel : les erreurs des experts, loin de se corriger avec le temps, avaient tendance à s'amplifier. Au lieu de modifier leurs prévisions lorsqu'elles ne se réalisent pas, les experts ont

très souvent tendance à considérer que leur échec est une preuve supplémentaire de ce qu'ils vont avoir raison. Autrement dit, les experts abusent de l'auto-persuasion pour rester convaincus de la validité de leur pronostic. Supposez que deux de vos amis tombent mutuellement amoureux ; un autre de vos amis vous dit « cela ne va pas durer ». Au bout de deux mois, ils vivent ensemble : votre ami vous dit « plus dure sera la chute lorsqu'ils se sépareront ». Au bout d'un an, ils se marient : « ils vont divorcer » pourra être la réplique. Avec ce genre de méthode, votre

ami est sûr de n'avoir jamais tort même s'il n'a jamais raison : les experts raisonnent bien souvent de la même façon. Il est pour ainsi dire impossible d'argumenter avec un « décliniste » sur l'économie française. Indiquez lui des atouts de l'Hexagone, il vous répondra inmanquablement « le jour où la France ne pourra plus

compter sur cet atout, elle affrontera des difficultés terribles. »

Si l'on applique les découvertes de Philip Tetlock à la prévision économique, chacun d'entre nous peut sans difficulté devenir un prévisionniste. Vous voulez prévoir l'inflation ou le taux de croissance de l'économie française l'année prochaine, le chômage du mois prochain, l'évolution du cours entre l'euro et le dollar ? Très simple, il vous suffit d'affirmer que le futur proche ressemble à l'actualité. Que la croissance et l'inflation atteindront l'année prochaine les mêmes pourcentages que cette année, que le

chômage et le taux de change évolueront le mois prochain comme ils l'ont fait le mois dernier. Cette prévision sera fautive, bien entendu : mais sans doute pas moins que toutes les autres assises sur des modèles compliqués et des myriades de données.

### **Le poulet prévoit mal l'avenir**

Pourquoi les prévisionnistes se trompent-ils autant ? Au-delà des biais psychologiques qui les poussent à accorder trop de validité à leurs intuitions, la raison se limite à une banalité : il est très difficile, en général, de prévoir l'avenir en dehors de choses parfaitement triviales (comme par exemple : la température moyenne en décembre prochain sera inférieure à celle du mois d'août). Nassim Taleb, un ancien trader consacrant aujourd'hui des livres aux limites de nos capacités à connaître et prévoir l'avenir décrit les limites irrémédiables de la capacité à prévoir en décrivant l'exemple d'un poulet naissant dans un élevage. Pendant les trois premiers mois de sa vie, toutes ses expériences concourent pour lui montrer que le fermier est un individu bienveillant, qui lui apporte quotidiennement une quantité de nourriture en croissance régulière. Pendant 90 jours, sur la base des informations dont il dispose, il peut construire un modèle décrivant et prévoyant fidèlement tous les bienfaits dont il bénéficie (chaque jour, 3 % de grain supplémentaire...). Rien ne lui permet de prévoir ce qui arrive le 91<sup>e</sup> jour, lorsque la ration alimentaire est remplacée par un aller simple vers un lieu d'abattage et de conditionnement. C'est un écueil inévitable de la prévision : aucun élément passé dont on dispose ne permet de prévoir l'occurrence d'un événement dans le futur qui ne s'est jamais encore produit. Tout modèle prédictif fondé sur les informations du passé est donc forcément limité.

A ce problème fondamental s'ajoute celui des informations disponibles et de la capacité de traitement de celles-ci. Les météorologues disposent d'informations étendues sur le

passé immédiat et plus lointain, qui permettent de fournir des prévisions raisonnablement fiables à 5 jours. A plus long terme, la quantité d'informations à traiter est telle qu'il leur devient impossible de faire des prévisions dignes d'intérêt. Pour des prévisionnistes économiques, rien de tel : l'essentiel des données est inconnu sur le moment, et n'est identifié que bien après les événements. Ainsi, les informations sur les entreprises, sur le chômage, ne sont synthétisées que très tard, et doivent être recoupées, traitées et homogénéisées. Ceci explique pourquoi les statistiques macroéconomiques sont corrigées y compris après des années. Par ailleurs, les données macroéconomiques sont plus subjectives que les données physiques. Il y a 5 ans, un téléphone portable vendu 100 € avec abonnement comportait un écran en noir et blanc, pouvait stocker une centaine de numéros en mémoire et était relativement volumineux. Un téléphone vendu le même prix aujourd'hui dispose d'un écran couleur, permet de stocker en plus de plusieurs centaines de numéros de téléphone, une centaine de morceaux de musique, et permet d'accéder à l'Internet. Comment mesurer le gain en pouvoir d'achat des consommateurs (et donc leur enrichissement) avec des produits évoluant aussi vite ? Cela exige d'adopter des règles pour intégrer dans l'évolution du prix ces améliorations techniques. Il existe des méthodes pour cela, mais elles reposent sur une part de convention et d'évaluation subjective des comptes nationaux. Mais dès lors que l'évaluation des changements de prix repose sur des conventions, la croissance économique elle aussi repose sur de telles conventions. Cette subjectivité des données elles-mêmes rend la prévision d'autant plus difficile.

Enfin, les données physiques ne réagissent pas aux prévisions; les nuages ne décident pas de changer de direction pour duper les météorologues. Les données économiques futures, par contre, dépendent des comportements individuels, et ceux-ci sont

modifiés par l'annonce de prévisions. Supposons par exemple que des spécialistes du marché immobilier annoncent une baisse des prix du logement pour l'année prochaine; s'ils sont écoutés et crus, des acheteurs de logements pourront décider de retarder leur achat pour profiter des baisses à venir; dans le même temps, des vendeurs potentiels pourront décider d'anticiper leur vente pour éviter de subir cette baisse. Dès lors, la prévision, en changeant le comportement des acheteurs et des vendeurs, peut précipiter la baisse qui n'aura plus lieu l'année prochaine, mais tout de suite. Le fait que les individus modifient leur comportement suite à la prévision et à cause de celle-ci réduit encore plus la capacité des prévisionnistes à déterminer l'avenir.

### **Réputation des banques, besoin de l'Homme**

En somme, il existe toute une série de bonnes raisons pour que les économistes se trompent dans leurs prévisions. Et ils sont largement conscients du problème. S'ils produisent des prévisions, c'est pour une raison simple : c'est parce qu'on les leur demande. La vraie question est donc la suivante : pourquoi les gens attachent-ils autant d'importance aux prévisions ? Pour le comprendre, nous avons besoin d'utiliser une analyse théorique que nous avons déjà rencontrée : la théorie du signal. Dans un monde où l'information est imparfaite, une énergie considérable est consacrée à essayer d'identifier les caractéristiques des autres, organisations ou individus. Par exemple, lorsqu'on dépose son argent dans une banque, on espère que celle-ci ne va pas fermer boutique le lendemain, emportant toutes nos économies, de la même façon qu'avant de recruter un salarié, l'employeur cherche à savoir s'il est digne de confiance. Pour obtenir ces informations, chacun va développer des stratégies visant à exposer ses qualités tout en dissimulant ses défauts, mais aussi à identifier les qualités des autres.

La théorie du signal nous permet de

comprendre pourquoi tant de banques emploient des économistes prévisionnistes, alors que les prévisions en elles-mêmes n'ont guère d'utilité pratique. Elles bénéficient d'une publicité gratuite lorsque leur équipe d'économistes publie une prévision donnant lieu à l'interview de leurs experts. Elles indiquent par là même à leurs clients qu'elles se préoccupent de l'avenir et qu'elles ont dans leur personnel des gens importants et compétents (ils le sont sûrement, puisqu'on parle d'eux dans les journaux). C'est une façon pour elles d'émettre un signal rassurant ciblé sur la clientèle qu'elles cherchent à atteindre.

De la même façon, les organisations internationales publient des prévisions économiques pour envoyer des signaux aux gouvernements qui les financent. Une prévision de croissance réduite constitue ainsi un avertissement aux autorités du pays.

Pour un gouvernement, publier régulièrement des prévisions est une façon de signaler que l'administration et les dirigeants sont fermement aux

commandes. Pour le dirigeant politique, cela constitue même une façon implicite de prendre un engagement auprès des électeurs. Si jamais au bout du compte la prévision est largement invalidée, sa gestion pourra être mise en cause. Il ne manquera pas de prétextes pour se justifier, par exemple la conjoncture internationale, devenue brutalement défavorable, ou l'action des dirigeants précédents dont il a bien fallu corriger l'incurie. Néanmoins, toutes les discussions sur les prévisions économiques donnent au bout du compte l'occasion d'un débat sur la qualité du travail du pouvoir. Et il n'y en a pas tant d'autres.

On pourrait bien sûr imaginer d'autres formes de « signaux ». Mais il semble bien que prévoir l'avenir, bien que ce soit fondamentalement impossible, constitue un besoin de l'esprit humain. Le psychologue américain Daniel Gilbert montre ainsi que l'une des caractéristiques distinguant l'Homme de toutes les autres espèces animales est sa propension à penser à l'avenir - et à construire de nom-

breuses illusions sur celui-ci. Nous semblons avoir un besoin irrésistible d'envisager le futur et de chercher à le contrôler - le plus souvent sans succès. Car malheureusement pour nous, l'avenir est pour l'essentiel imprévisible et dépend de facteurs largement hors de notre contrôle. C'est à ce besoin que répond notre fascination pour les prévisions et les prévisionnistes, même si chacun, confusément, sait que les experts ne peuvent lire dans leur boule de cristal. Nous avons besoin de nous rassurer, et de penser que quelque part, certaines personnes connaissent l'avenir.

Alors lorsque sa belle-mère lui demande : « le dollar va-t-il continuer à dégringoler ? Et comment vont évoluer les prix de l'immobilier ? », l'économiste soucieux d'honnêteté intellectuelle devrait reconnaître son impuissance à répondre. Mais peut-on lui reprocher de profiter des rares occasions de briller auprès de sa belle-famille ?

Alexandre **Delaigue**  
Stéphane **Ménia**



## Sexe, drogue... et économie

Pas de sujet tabou pour les économistes !



### **Pas de sujet tabou pour les économistes**

*Vous pensez que la vie privée de tout un chacun ne regarde personne ?*

*Détrompez-vous : depuis quelques années, les économistes se passionnent pour elle et la décortiquent méthodiquement. Ils fouillent sans relâche les comportements, analysent les interactions, vont même jusqu'à les tester en laboratoires. Leçon de ces trois dernières décennies : l'économie est moins un ensemble de recettes (douteuses) pour faire prospérer un pays qu'une manière particulière de poser des questions avec une seule finalité : vérifier que les choix réalisés correspondent à la meilleure affectation possible des ressources de l'individu et de la société. Pour lui, par exemple, les prix astronomiques atteints par certains avatars numériques n'ont rien de stupéfiant. Et il en est persuadé : la polygamie, dans une démocratie libérale, serait plutôt favorable... aux femmes !*

*Avec son regard froid et rationnel, l'économiste contribue à renouveler la réflexion dans bien des domaines. Et tant pis si ses conclusions se révèlent souvent aussi instructives... que dérangeantes ! comme le montre le livre paru aux éditions Pearson d'Alexandre Delaigue et Stéphane Ménia, anciens élèves de l'Ecole Normale Supérieure de Cachan et agrégés d'économie et de gestion. Enseignant à l'Ecole Spéciale Militaire de Saint-Cyr pour le premier, au lycée Marie Curie à Marseille et à l'Université de la Méditerranée pour le second, ils ont créé en 1999 le site [econoclaste.org](http://econoclaste.org) dont le blog est désormais l'un des plus réputés dans le monde francophone.*