CHAPITRE 2 : LES DIFFICULTÉS DE MISE EN ŒUVRE DE LA POLITIQUE ÉCONOMIQUE

Les décideurs publics rencontrent parfois des difficultés dans la mise en œuvre effective des politiques économiques conjoncturelles. La difficulté à définir une fonction de préférence collective rend difficile le choix des objectifs qu'il faut poursuivre en priorité. Le calendrier électoral pousse parfois le décideur à prendre des décisions sous-optimales, surtout lorsqu'il souhaite être réélu ou accroitre sa cote de popularité. Le temps qu'il faut pour que les décideurs actionnent les instruments disponibles et pour que ces instruments agissent sur les objectifs limite l'efficacité des interventions des pouvoirs publics. L'incertitude qui caractérise le comportement des variables économiques et financières poussent parfois les autorités à renoncer aux politiques initialement annoncées et à baser leur action sur la discrétion plutôt que sur des règles. Enfin, l'existence des groupes de pression obligent parfois les pouvoirs publics à renoncer à certaines mesures de politique économique ou à les mettre en œuvre de manière graduelle.

1. L'EXISTENCE DES GROUPES DE PRESSION

Les groupes de pression sont des intérêts constitués qui interviennent tout au long du processus de prise de décision en essayant de se rapprocher des décideurs de politique économique pour influencer leurs décisions. Le nombre et la variété des groupes de pression ont suffisamment augmenté ces dernières années. Ils vont des corporations professionnelles (ordre des médecins, ordre des avocats, ordre des architectes, etc.) aux organisations patronales (GICAM, ECAM, MECAM) et ouvrières (syndicats des travailleurs) en passant par les associations de défense des droits des consommateurs et des droits de l'homme, les institutions financières internationales (FMI, Banque Mondiale), etc. dont certaines ont une proximité certaine avec les partis politiques. Les principales conséquences de la prise en compte des groupes de pression dans l'élaboration et la mise en œuvre de la politique économique sont les suivantes :

- Le contrôle de l'action gouvernementale ne se fait plus uniquement par les électeurs et les parlements, mais aussi par les groupes de pression dont les actions peuvent se révéler aussi stratégiques que les votes des électeurs ;
- Les groupes de pression diversifient les préférences des citoyens face aux décisions potentielles des pouvoirs publics, ce qui rend encore plus difficile le problème du choix collectif ;
- La discussion avec les groupes de pression ne se fait plus en sens unique des groupes de pression vers les décideurs, mais on observe de plus en plus que ce sont les décideurs qui décident d'eux-mêmes de négocier avec les groupes de pression ; car, leur adhésion aux politiques économiques envisagées est une condition nécessaire à leur efficacité ;

Les principaux groupes de pression pris en compte dans l'élaboration et la mise en œuvre des politiques économiques conjoncturelles sont les électeurs, les économistes, les bureaucrates ou fonctionnaires, les syndicats, etc.

2. LE PROBLÈME DE MODÉLISATION DE LA POLITIQUE ÉCONOMIQUE

Pour plus de précision, les mesures que prennent les pouvoirs publics doivent pouvoir être évaluées. Pour se faire, les économistes essayent de se faire une représentation mathématique de

l'économie sous forme de **modèles**. ***Les modèles sont une représentation simplifiée, généralement sous forme d'équations, d'une réalité complexe***. Ces modèles aident les économistes et les décideurs à mieux comprendre le fonctionnement de l'économie et donc à prévoir son évolution future. Le décideur recourt généralement aux modèles pour évaluer les répercussions sur l'économie de l'adoption d'une mesure de politique économique (par exemple la hausse des taux d'intérêt, la baisse du taux d'imposition, l'augmentation des dépenses publiques, etc.), ou d'un choc exogène (par exemple la hausse des cours mondiaux du pétrole, baisse de la croissance économique mondiale, etc.) sans avoir mis effectivement en œuvre la politique ou sans que le choc n'ait été véritablement observé.

2.1. LES DIFFICULTÉS DE LA MODÉLISATION

Mais la modélisation des politiques économiques est souvent confrontée à un certain nombre de difficultés, notamment :

- La classification des variables en variables endogènes, variables exogènes, et données ;
- La définition des relations entre les variables (relations de comportement, relations de contraintes, relations de définition) ;
- Le choix du type de modèle (modèle d'optimisation, modèle économétrique, modèle de simulation).

2.2. LA CRITIQUE DE LUCAS : CRITIQUE DES MODÈLES ECONOMÉTRIQUES D'ÉVALUATION DE L'IMPACT DES POLITIQUES ÉCONOMIQUES

Dans son article publié en 1976 intitulé « ***Econometric Policy Evaluation : A Critique*** », **Robert Lucas** utilise la théorie des anticipations rationnelles pour développer un argument contre le recours aux modèles économétriques utilisés pour évaluer l'impact des politiques économiques. Pour Robert Lucas, les modèles économétriques qui n'incorporent pas la rationalité des anticipations ne prennent pas en considération l'effet du changement des anticipations sur le comportement des agents et ne peuvent par conséquent pas être fiables pour l'évaluation des politiques économiques.

On suppose par exemple que la banque centrale souhaite évaluer les effets potentiels d'un changement de sa politique monétaire en faisant varier son taux directeur de son niveau actuel (5%), à 4% ou à 6%. Les modèles économétriques pourront prédire comment le taux de chômage et le taux d'inflation vont se modifier sous l'effet de ces deux politiques, et le décideur choisira la politique qui a les meilleurs résultats. Mais selon Robert Lucas, si on s'appuie sur la théorie des anticipations rationnelles, ce raisonnement est erroné car, lorsque le décideur change sa politique, les anticipations des agents changent aussi, de même que les relations du modèle économétrique lui-même (changement des coefficients). L'impact d'une politique particulière dépend donc fondamentalement des anticipations que le public fait sur cette politique.

3. LE PROBLÈME DE LA PRÉFÉRENCE COLLECTIVE

L'un des problèmes majeurs qui se pose aux autorités lors de la mise en œuvre de la politique économique est le choix des objectifs qu'il faut poursuivre avec priorité. Lorsque les objectifs sont complémentaires, cela ne pose pas de problème aux décideurs parce qu'ils peuvent être combinés pour former un objectif unique. Mais lorsque les objectifs sont concurrents (substituables), la poursuite de l'un par les autorités éloigne la réalisation de l'autre ; et le choix par les autorités de ceux qu'il faut poursuivre avec priorité est rendu difficile parce qu'il n'existe pas une règle générale qui permettrait de parvenir à un choix collectif qui préserve les préférences individuelles.

L'une des solutions proposées, depuis l'Antiquité grecque, pour opérer un choix collectif était de procéder à un vote démocratique par un scrutin à la majorité simple. Cependant, en 1785, le mathématicien français **Nicolas de Condorcet** a montré que même un scrutin à la majorité peut ne pas permettre de résoudre le problème du choix collectif. Ce paradoxe a été confirmé par **Joseph Kenneth Arrow** en 1951 d'où le terme « théorème d'impossibilité d'Arrow ».

3.1. LE PARADOXE DE CONDORCET

Le Paradoxe de Condorcet dit qu'il est possible, lors d'un vote où l'on demande aux votants de classer trois propositions A, B et C par ordre de préférence, qu'une majorité de votants préfère A à B, qu'une autre préfère B à C, et qu'une troisième majorité préfère C à A. Le Paradoxe de Condorcet illustre donc le problème que peut poser l'aggrégation des préférences individuelles. Ce paradoxe peut être illustré par l'exemple suivant où trois étudiantes de l'université de Yaoundé II (Ateba, Mukete, et Dipanda) sont amenées à exprimer leurs préférences individuelles sur le plat qui doit être offert au petit déjeuner : l'Okok, le Eru, ou le Ndolè en utilisant une relation de préférence transitive notée $\succ$ et qui signifie *est préféré à*.

Pour Ateba : $\text{Okok} \succ \text{Eru} \succ \text{Ndolè}$;
Pour Mukete : $\text{Eru} \succ \text{Ndolè} \succ \text{Okok}$;
Pour Dipanda : $\text{Ndolè} \succ \text{Okok} \succ \text{Eru}$.

Si on s'appuie sur la règle démocratique de la majorité pour décider du plat que le restaurant universitaire va fournir à ces trois étudiantes pour leur petit déjeuner, on aboutit à un choix collectif qui viole la transitivité des préférences, alors même que les préférences individuelles sont bel et bien transitives, ce qui est un paradoxe. En effet, une première majorité (Ateba et Dipanda) préfère l'Okok au Eru ; une deuxième majorité (Ateba et Mukete) préfère le Eru au Ndolè ; et une troisième majorité (Mukete et Dipanda) préfère le Ndolè à l'Okok. On obtient donc le classement suivant qui est intransitif puisqu'on semble tourner en rond :

$$\text{Okok} \succ \text{Eru} \succ \text{Ndolè} \succ \text{Okok}$$

Si les pouvoirs publics doivent classer les objectifs de politique économique qu'ils doivent poursuivre avec priorité en s'appuyant sur la règle démocratique, ils peuvent aboutir à une indétermination.

3.2. LE THÉORÈME D'IMPOSSIBILITÉ D'ARROW

Le théorème d'impossibilité d'Arrow est une confirmation mathématique, sous certaines conditions, du paradoxe soulevé et décrit analytiquement en 1785 par Nicolas de Condorcet. Dans son ouvrage intitulé *Choix Collectif et Préférences individuelles* publié en 1951, **Kenneth Joseph Arrow**, Prix Nobel d'économie en 1972, s'est attelé à trouver une règle ou un mode de scrutin qui éviterait le risque que le choix collectif exprimé à partir des préférences individuelles soit irrationnel (*paradox of voting*). Cette règle devrait permettre à partir des échelles de préférence individuelles des électeurs, de construire une échelle de préférence collective aboutissant à un choix social démocratique. Malheureusement, il est abouti à la conclusion que cela est impossible, et c'est pourquoi on parle de **Théorème d'Impossibilité d'Arrow**.

Enoncé du Théorème d'impossibilité d'Arrow*: S'il y a plus de 2 individus dans la société, et s'il y a au moins 3 options dans l'ensemble de choix, alors il n'existe pas de règle de décision collective satisfaisant les conditions d'une relation de préférence rationnelle, c'est-à-dire :*

- ***L'universalité*** *: la fonction de choix social doit être définie dans tous les cas de figure, c'est-à-dire déterminer toujours un choix collectif quel que soit le profil de préférences de chaque individu ;*
- ***La non-dictature*** *: il n'existe aucun individu pour lequel la liste de ses choix personnels coïncide avec la fonction de choix social, indépendamment des préférences des autres individus ;*
- ***L'unanimité*** *(optimum social) : lorsque tous les individus préfèrent une certaine option à une autre, la fonction de choix social doit exprimer cette même préférence pour la société ;*

- ***L'indépendance*** *: le classement relatif de deux options ne doit dépendre que de leur position relative pour les individus, et non du classement d'options tierces.*

Pour Arrow, la seule règle qui puisse permettre que l'agrégation des préférences individuelles rationnelles donne des préférences collectives également rationnelles est **la règle dictatoriale**, *qui consiste à prendre pour classement collectif, celui d'un individu particulier et l'imposer au reste de la collectivité.*

Les recherches d'Arrow ont donné naissance à un nouveau champ de la science économique appelé **Théorie du choix social** (*Social Choice Theory*) qui s'intéresse à la manière de définir les préférences collectives d'un groupe à partir des préférences individuelles de chacun de ses individus.

3.3. COMMENT OPÉRER UNE HIÉRARCHISATION DES OBJECTIFS DE POLITIQUE ÉCONOMIQUE ?

Dans la pratique, pour opérer une classification des objectifs de politique économique, les autorités essayent de contourner les difficultés soulevées par Nicolas de Condorcet et Joseph Kenneth Arrow en utilisation soit une fonction de préférence étatique, soit un ordre lexicologique

3.3.1. LA FONCTION DE PRÉFÉRENCE ÉTATIQUE OU FONCTION DE PRÉFÉRENCE DU GOUVERNEMENT

La fonction de préférence étatique est un outil qui permet de mesurer à chaque moment du cycle économique, les préférences des pouvoirs publics sur les objectifs qu'ils poursuivent. Elle est élaborée à partir des bases théoriques de la fonction de préférence du consommateur et du producteur. La fonction de préférence étatique a pour arguments les objectifs que le gouvernement assigne à la politique économique. Pour certains économistes, seuls les objectifs finals de la politique économique doivent être pris en compte. Mais pour d'autres, les arguments de la fonction de préférence du gouvernement doivent regrouper les grandes fonctions économiques de l'Etat de Richard Musgrave (fonction de distribution, fonction de stabilisation et fonction d'allocation).

Les réflexions sur la fonction de préférence du gouvernement sont récentes et ont commencé avec des auteurs comme James Buchanan et Gordon Tullock qui ont développé une véritable théorie institutionnelle de l'Etat. La fonction-objectif du gouvernement peut alors s'écrire de la manière suivante où B est la fonction-objectif et b_i un objectif particulier de politique économique pouvant être un désir des mandants (électeurs) ou un désir propre au gouvernement (réélection).

$$B = f\left(b_1, b_2, \cdots, b_{i,} \cdots, b_n\right)$$

En admettant que le gouvernement ait construit une fonction de préférence cohérente et qui rende compte exactement de ses préférences, on peut ramener le comportement de satisfaction du gouvernement à un comportement de maximisation de la fonction-objectif.

3.3.2. L'ORDRE LEXICOLOGIQUE

L'ordre lexicologique traduit une hiérarchie des objectifs plus forte que celle qui peut être exprimée dans une fonction de préférence étatique puisqu'il évacue toute possibilité de la part des autorités de procéder à des arbitrages. Si l'on considère le carré magique de Kaldor, et que l'ordre lexicologique est donné par : $\left(y_1, y_2, y_3, y_4\right)$ avec y_1 le plein emploi, y_2 l'équilibre extérieur, y_3 la croissance, et y_4 la stabilité des prix, cela veut dire que les responsables de la politique économique sont prêts à réaliser le plein-emploi à n'importe quel prix, c'est-à-dire quelles que soient les conséquences que cela aura sur les autres objectifs. Une fois que l'objectif de plein-emploi est atteint, les décideurs vont chercher à réaliser l'équilibre extérieur quel que soit le niveau de la croissance économique et de la stabilité des prix.

4. LE PROBLÈME DE LA RATIONALITÉ POLITIQUE : LE CYCLE POLITICO-ÉCONOMIQUE

Le cycle politico-économique désigne les fluctuations du niveau de l'activité économique (niveau de la production et de l'emploi) causées par des manipulations de l'économie par les hommes politiques à des fins purement électoralistes. La représentation la plus connue du cycle politico-économique est celle de l'économiste américain de l'Ecole des Choix Publics, **William NORDHAUS**, Prix Nobel d'économie en 2018. Mais avant William Nordhaus, les prémices d'un cycle politico-économique ont été posées par l'économiste keynésien polonais **Michael Kalecki** qui s'est appuyé sur les concepts marxistes.

4.1. LES HYPOTHÈSES DU MODÈLE DE NORDHAUS

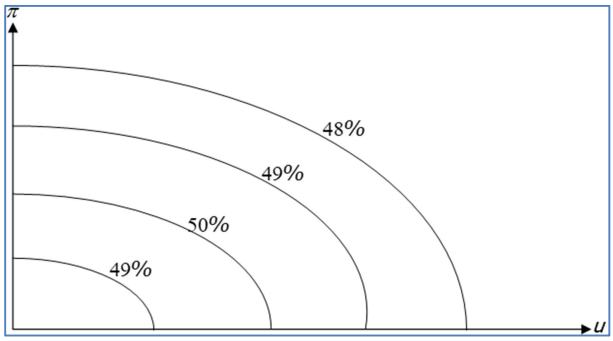
H1 : Les hommes politiques ont un comportement non partisan et cherchent à maximiser la fonction de bien-être de l'électeur représentatif ou électeur médian.

H2 : Les électeurs forment leurs anticipations d'inflation de manière adaptatives. La courbe de Phillips est donc décroissante à court terme et exploitable par les autorités. Mais, on admet qu'à long terme les agents anticipent correctement l'inflation de telle sorte que la courbe de Phillips devient verticale.

H3 : Les électeurs sont supposés être politiquement myopes, c'est à dire qu'ils ignorent les motivations purement électoralistes des hommes politiques. On dit qu'ils sont naïfs, car leurs intentions de vote dépendent uniquement des niveaux observés de l'inflation et du chômage au moment du vote.

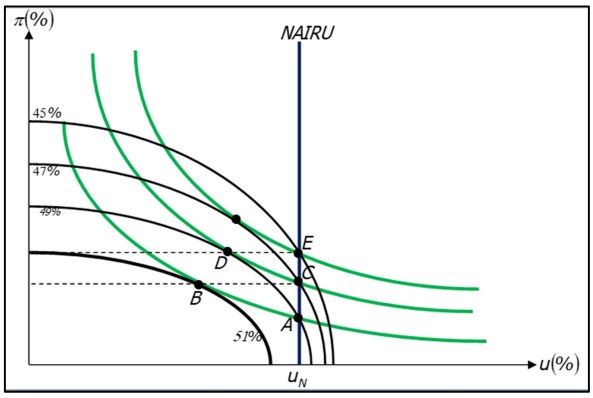
4.2. LES COURBES D'ISO-VOTE

On suppose ici que la satisfaction de l'électeur dépend du niveau de chômage et du niveau d'inflation. La courbe d'iso-vote représente donc l'ensemble des combinaisons inflation-chômage qui garantissent au décideur un même pourcentage d'intentions de vote.



Cela veut dire que le long d'une courbe d'iso-vote, la satisfaction de l'électeur vis-à-vis de l'action des pouvoirs publics est constante, et les chances pour le candidat au pouvoir d'être réélu sont les mêmes. Plus une courbe d'iso-vote est proche de l'origine des axes, plus la probabilité de remporter l'élection est élevée. Puisque les intentions de vote des électeurs en faveur du candidat au pouvoir dépendent du taux d'inflation et du taux de chômage, plus ces taux sont élevés, plus l'électeur subit des pertes de bien-être et moins il est disposé à voter pour le candidat au pouvoir. Les courbes d'iso-vote peuvent donc être assimilées à des courbes d'iso-pertes.

4.3. L'ÉQUILIBRE POLITICO-ÉCONOMIQUE



Sur le graphique ci-dessus, on a représenté à la fois les courbes d'iso-vote, les courbes de Phillips à court terme, et la courbe de Phillips à long terme correspondant au taux de chômage naturel ou NAIRU u^*. On suppose que juste avant les élections, l'économie se situe au point A. A ce point, le candidat au pouvoir n'est pas certain d'être réélu car, ce point est situé sur une courbe d'iso-vote dont le pourcentage des intentions n'est que de 49%, ce qui signifie que les électeurs ne sont pas satisfaits de la situation actuelle de l'économie notamment du point de vue du chômage.

Le décideur va donc chercher à influencer le vote des électeurs en déplaçant l'économie de son niveau actuel vers celui qui lui procure au moins 51% des intentions de vote. Il va essayer de profiter de l'arbitrage que lui offre la courbe de Phillips a mettant en œuvre des mesures qui vont créer l'inflation et réduire le chômage au-dessous de son taux naturel. Les anticipations des électeurs étant naïves, ils ne se percevront pas immédiatement que le taux d'inflation est élevé et l'économie va se déplacer vers le point B où la Courbe de Phillips initiale est tangente à la courbe d'iso-vote qui procure 51% d'intentions. Au point B la réélection du candidat sortant est assurée car, les électeurs ne se rendront compte de la supercherie du gouvernement qu'avec un retard et accorderont plus d'importance à la baisse du chômage.

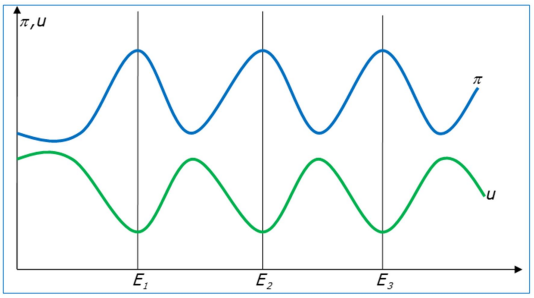
Une fois les élections passées, si les politiques qui ont contribué à relancer l'économie restent inchangées, les agents économiques vont revoir leurs anticipations d'inflation à la hausse, et vont se retrouver sur une courbe de Phillips plus haute correspondant à leurs nouvelles d'anticipations d'inflation. Les effets expansionnistes de la politique initiale vont progressivement disparaitre, et à la prochaine élection, l'économie pourrait par exemple se situer au point C où le taux de chômage est revenu à son taux naturel mais avec une inflation plus élevé qu'au moment de la précédente élection. Les chances du candidat au pouvoir d'être réélu seront davantage réduites puisque qu'il ne sera crédité que de 47% d'intentions de vote. Au point *C*, toute tentative pour le candidat au pouvoir de jouer la même stratégie que lors de la précédente élection serait vouée à l'échec, car l'arbitrage inflation-chômage le conduirait tout au plus au point D où le pourcentage d'intentions de vote n'est que 49%.

La meilleure stratégie pour le candidat qui vient d'être élu serait donc de changer immédiatement de cap après l'élection, en forçant une récession postélectorale pour faire baisser l'inflation à son niveau pré-électoral et pouvoir de nouveau exploiter la courbe de Phillips à l'approche des prochaines élections. Il s'agira alors de ramener l'économie du point C vers le point A. Puisque les électeurs ont la mémoire courte et qu'ils sont naïfs et myopes, les manœuvres électorales pourront de nouveau être réamorcées avant les prochaines élections.

4.4. LE CYCLE POLITICO-ÉCONOMIQUE

Les manœuvres politiques des décideurs publics créent donc un cycle économique caractérisé par une diminution du chômage et une accélération de l'inflation avant les élections, suivies par une récession et un ralentissement de l'inflation tout au moins pendant la phase initiale du nouveau mandat. A la fin du mandat, le desserrement de la politique macroéconomique débouchera sur des politiques expansionnistes avant les élections et ainsi de suite. Le cycle économique n'est

donc pas dû aux phénomènes purement économiques, mais est influencé par les manœuvres de l'homme politique.



5. LE PROBLÈME DE L'INCERTITUDE

5.1. DISTINCTION ENTRE RISQUE ET INCERTITUDE

Les analyses économiques de l'incertitude remontent aux travaux de **Franck Knight** en 1921, qui, dans un article intitulé « ***Risk, Uncertainty and Profit*** » faisait la distinction entre l'incertitude et le risque.

- ***Une situation est risquée*** quand sa prévision peut se faire à partir des « probabilités mathématiques » (nombre de cas favorables/nombre de cas total) calculées *a priori* comme dans les jeux de hasard ; ou à partir des « probabilités fréquentistes » qui sont calculées à partir d'un grand nombre d'observations d'un événement qui se répète avec une certaine fréquence.
- Par contre, ***une situation est incertaine*** (**incertitude radicale**) lorsqu'elle n'est pas probabilisable, c'est-à-dire qu'on ne peut pas attribuer des probabilités aux différents résultats possibles. C'est pourquoi on définit le risque comme l'incertain probabilisable.

5.2. LES MANIFESTATIONS DE L'INCERTITUDE EN POLITIQUE ÉCONOMIQUE

En matière de politique économique, l'incertitude peut se manifester de deux principales manières. Le décideur peut d'une part ne pas connaitre le modèle de l'économie, et d'autre part, ne pas connaitre la vraie valeur des paramètres.

(i) **En premier lieu**, *l'incertitude peut traduire un défaut d'information du décideur ou une méconnaissance par le décideur des principales fonctions qui constituent le cœur du modèle économique.* Par exemple, le décideur peut ne pas savoir si la consommation finale des ménages du taux d'intérêt ou si les fonctions de consommation, d'investissement, et d'importations sont linéaires ou non ;

(ii) **En second lieu**, une fois le modèle choisi, *l'incertitude peut traduire une instabilité des relations macroéconomiques dans le temps* et dans ce cas, elle porte sur les paramètres du modèle.

5.3. INCERTITUDE ET JUSTIFICATION DES POLITIQUES DISCRÉTIONNAIRES

La politique discrétionnaire est celle dans laquelle le décideur adapte ses choix à chaque période en fonction de ce qu'il pense de la situation actuelle de l'économie, de la situation à venir et de la manière dont les instruments sont susceptibles d'agir sur les objectifs. C'est pourquoi on parle également de **politique active** parce qu'elle réagit au coup par coup en fonction des informations qui parviennent au décideur. Les politiques discrétionnaires permettent de peaufiner la conjoncture économique, d'où le terme anglais « **fine tuning** ». Dans certaines conditions, l'incertitude à laquelle sont confrontés les décideurs peut les conforter à employer des politiques discrétionnaires pour au moins deux raisons :

- **Le théorème de l'équivalent certain**. Cette raison s'applique lorsque l'incertitude à laquelle fait face le décideur public est probabilisable. Dans ce cas, il s'agit du risque au sens de Knight qu'on peut réduire à une situation de certitude grâce à l'**espérance mathématique**. Lorsque l'incertitude est probabilisable, on peut considérer que le décideur connait parfaitement la relation entre les objectifs et les instruments, ce qui lui donne la possibilité de les modifier de manière discrétionnaire surtout lorsque le nombre d'instruments est supérieur au nombre d'objectifs ;
- **La nécessité des politiques diversifiées**. En situation d'incertitude, les responsables de politique économique ont intérêt à employer un nombre d'instruments diversifiés supérieur à celui des objectifs. La diversification des instruments peut être efficace parce qu'elle implique d'utiliser chaque instrument moins intensément que s'il était employé à titre exclusif. Lorsque les instruments sont diversifiés, il est difficile de baser la politique économique sur des règles car, chaque instrument sera utilisé en fonction de la situation présente.

5.4. INCERTITUDE ET JUSTIFICATION DES POLITIQUES DE RÈGLE

La politique de règle signifie que le décideur public s'engage à ne pas modifier ou à modifier le moins possible le niveau des instruments de politique économique qu'il manipule. Selon la théorie économique dominante (la théorie néoclassique) ou « **mainstream economics** », la politique économique doit être basée sur des règles strictes et non permettre aux pouvoirs publics de mener des interventions discrétionnaires qui surprennent les agents sur les marchés et augmentent leur incertitude. Pour les partisans de ce type de politiques, notamment **Barro et Gordon (1983)**, en laissant au décideur le choix de modifier intempestivement le niveau de l'instrument, cela génère une instabilité des agrégats macroéconomiques. En matière de politique monétaire, les principales règles ont été édictées par l'Ecole monétariste et l'Ecole des anticipations rationnelles. Il s'agit notamment de la règle à *k%* de Milton Friedman, la règle de McCallum ou règle du PIB nominal, et la Règle de Taylor.

5.5. INCERTITUDE ET COMPORTEMENT DE PRUDENCE

Si les décisions de politique économique étaient graduelles et que leurs conséquences sur l'économie étaient irréversibles, le décideur public aurait la possibilité de s'adapter à chaque instant à l'évolution de l'économie en revenant sur ses choix passés. Mais dans la pratique, une fois que les décisions ont été mises en œuvre, **leurs conséquences sont irréversibles** et il peut être rationnel pour le décideur d'adopter un **comportement de prudence** pour avoir toute les informations nouvelles sur les coûts et les avantages éventuels des politiques envisagées. Le comportement de prudence ou d'attente du décideur a donc une valeur, et c'est pourquoi on parle de ***valeur d'attente***. La définition d'une règle ou d'un principe de précaution est cependant rendue difficile pour plusieurs raisons :

- En premier lieu, la manière de mesurer les coûts et les avantages des politiques économiques ne fait pas l'unanimité ;
- En second lieu, puisque la prudence nécessite une comparaison entre le présent et le futur, le choix du taux d'actualisation ou taux de préférence pour le présent qui doit s'appliquer aux coûts et aux avantages est source de discorde.

6. LE PROBLÈME DES DÉLAIS DE POLITIQUE ÉCONOMIQUE

Lorsque la banque centrale essaye de stimuler l'activité économique au moyen de la politique monétaire en baissant par exemple les taux d'intérêt, il peut s'écouler jusqu'à 18 mois avant que toute amélioration de la conjoncture économique ne se manifeste. Si le gouvernement change la

politique budgétaire en choisissant d'augmenter les dépenses publiques par exemple, il faudra peut-être plusieurs mois avant que les mesures de relance budgétaire aient un effet sur l'économie. Ainsi, les mesures prises par les pouvoirs publics mettent du temps pour produire les effets escomptés sur les objectifs. *On dit alors que la politique économique a des* ***délais d'action***.

Au sens large, le délai de politique économique est défini comme le temps qui s'écoule entre le moment où l'économie est secouée par un choc tel qu'une récession ou une hyperinflation, et le moment ou la mesure prise pour contrecarrer le choc produit son effet. **Au sens étroit**, le délai de politique économique désigne le temps nécessaire pour qu'une mesure de politique économique ait l'impact escompté sur l'activité économique.

6.1. LES TYPES DE DÉLAI EN POLITIQUE ÉCONOMIQUE

Selon la distinction faite par Milton Friedman, les délais de politique économique peuvent être regroupés en deux grandes catégories : les délais internes et les délais externes.

6.1.1. LES DÉLAIS INTERNES

Le délai interne désigne le temps qui s'écoule entre le moment où l'intervention du décideur aurait objectivement dû être déclenchée, et le moment où elle l'a été effectivement. Le délai interne est lui-même décomposé en plusieurs sous-délais :

- **Le délai des données :** C'est le temps nécessaire qu'il faut pour que l'autorité publique obtienne les données et les statistiques devant être analysées pour déceler un l'existence d'un problème ou d'une anomalie dans l'économie.
- **Le délai de reconnaissance :** C'est le temps nécessaire pour que l'autorité publique puisse interpréter les données mises à sa disposition et reconnaitre qu'une intervention est nécessaire pour traiter le problème.
- **Le délai décisionnel ou délai administratif :** C'est le temps qu'il faut aux autorités pour décider de la meilleure façon de traiter un problème économique qui a été identifié sur la base de l'interprétation des données de l'économie.
- **Le délai de mise en œuvre de la politique :** C'est le temps qui s'écoule entre le moment où les autorités prennent la décision d'agir et le moment où les instruments sont effectivement modifiés. En effet, il peut s'écouler des semaines ou des mois pour que les agences et structures gouvernementales concernées par la mise en œuvre d'une mesure de politique économique qui a été décidée à la suite de la reconnaissance d'un problème, soit effectivement mis en branle.

6.1.2. LES DÉLAIS EXTERNES

Le délai externe désigne le temps qui s'écoule entre le moment où les décisions de politique économique sont effectivement mises en œuvre, et le moment où elles produisent leurs effets sur les variables objectifs de la politique économique.

- **Le délai intermédiaire :** C'est l'intervalle de temps qui sépare la modification des instruments de politique économique et la modification des variables intermédiaires.
- **Le délai d'efficacité :** C'est le laps de temps nécessaire pour que l'action sur les variables intermédiaires produise des effets sur les objectifs finals.

6.2. DÉLAIS DE POLITIQUE ÉCONOMIQUE ET EFFICACITÉ RELATIVE POLITIQUES MONÉTAIRE ET BUDGÉTAIRE

La longueur des délais de politique économique constitue une pomme de discorde entre les économistes keynésiens qui croient en l'efficacité de la politique budgétaire, et les monétaristes qui croient en l'efficacité de la politique monétaire. Cette controverse tourne autour de deux principales questions :

- Le délai d'action de la politique budgétaire est-il plus long que celui de la politique monétaire ?
- Lequel des deux délais est plus stable dans le temps ?

La stabilité du délai d'action de la politique économique signifie que ce délai est prévisible. Pour **John Taylor**, parce que la vitesse de circulation de la monnaie est constante, le délai d'action de la politique monétaire est relativement plus court et plus stable dans le temps que celui de la politique budgétaire ; car, pour modifier le taux directeur de la banque centrale, il suffit de convoquer le comité de politique monétaire en charge de l'open-market et de procéder à un vote. En revanche en matière de politique budgétaire, le temps nécessaire pour modifier les dépenses ou les taxes d'un montant qui aurait le même effet sur la demande que la modification des taux d'intérêt par la banque centrale est plus long. Un projet de loi doit être soumis au parlement, qui en retour doit engager des débats, adopter, modifier, ou rejeter le projet de loi.

Pour les keynésiens par contre, la propension marginale à consommer étant constante, la fonction macroéconomique la plus stable est la fonction de consommation, et par conséquent, c'est la politique budgétaire qui exerce un impact direct sur la consommation des ménages qui serait la plus efficace.