

Pierre Cahuc André Zylberberg

**LE
NÉGATIONNISME
ÉCONOMIQUE**

**ET COMMENT
S'EN DÉBARRASSER**



Flammarion

2016

Pierre Cahuc & André Zylberberg

Le Négationnisme économique

et comment s'en débarrasser

Flammarion

TABLE

Introduction

Chapitre premier - Les faux savants

Chapitre II - Ces patrons qui coulent la France

Chapitre III - Mon amie, c'est la finance

Chapitre IV - Y a-t-il vraiment trop d'impôt ?

Chapitre V - Les recettes de Keynes : ça marche, mais pas toujours !

Chapitre VI - Malthus et l'angoisse de la pénurie

Chapitre VII - Comment se débarrasser du négationnisme économique ?

Épilogue

Notes

Remerciements

Flammari on

Présentation de l'éditeur

Des remèdes miracles comme la baisse des impôts, l'augmentation des dépenses publiques, l'arrêt de l'immigration, la semaine de 32 heures, la réindustrialisation des territoires, ou encore la taxation des transactions financières sont censés nous guérir sans coût de tous nos maux.

Ces contre-vérités rabâchées à l'envi par les médias portent un nom : le négationnisme économique. À l'origine de choix stratégiques, il nous appauvrit et se traduit par des millions de chômeurs.

Or aujourd'hui on ne peut affirmer tout et son contraire, car l'économie est devenue une science expérimentale fondée sur une analyse rigoureuse des faits. Cette révolution méconnue produit des connaissances qui heurtent souvent de plein fouet les croyances et les intérêts des grands patrons, des syndicalistes, des intellectuels et des politiques. Ils font tout pour semer le doute, même sur les vérités les plus établies.

Débusquer le négationnisme économique, tel est l'objet du présent ouvrage. Pour arrêter de perdre notre temps avec des débats déjà tranchés et ne pas nous laisser bernier par les impostures et la démagogie.

Pierre Cahuc est professeur à l'École Polytechnique, chercheur au CREST et membre du Conseil d'analyse économique.

André Zylberberg est directeur de recherche émérite au CNRS, membre du Centre d'économie de la Sorbonne et de l'École d'économie de Paris.

INTRODUCTION

Fumer tue. Aujourd'hui, pratiquement plus personne n'en doute. L'Organisation mondiale de la santé (OMS) estime que plus de 100 millions de personnes sont mortes à cause du tabac au xx^e siècle. Pourtant, la nocivité du tabac est restée longtemps ignorée, pour de bonnes mais aussi pour de très mauvaises raisons¹. Dès les années 1930, des scientifiques allemands ont montré que fumer favorisait le cancer du poumon. Les nazis se sont emparés de cette découverte pour mener des campagnes antitabac teintées d'eugénisme. Hitler interdisait de fumer en sa présence ! Cette découverte, discréditée par sa récupération par les nazis, est momentanément tombée dans l'oubli. C'est seulement en 1953 que le *New York Times* a révélé, dans un article intitulé « Le cancer de la cartouche », une expérience montrant que le goudron des cigarettes provoquait un cancer mortel chez des souris². L'industrie du tabac, florissante, inquiète du retentissement médiatique de cette révélation, redoutait de voir ses ventes chuter. Elle élaborait un plan de communication dont une note interne décrivait la logique : « Le doute est ce que nous produisons, car il est le meilleur moyen de rivaliser avec l'ensemble des faits présents à l'esprit du public. Du point de vue du public, le consensus est que les cigarettes sont, d'une certaine manière, nuisibles à la santé... Le doute est aussi la limite de notre produit. Nous ne pouvons malheureusement pas prendre une position qui s'oppose directement aux forces anticigarettes et dire que les cigarettes sont bonnes pour la santé. Nous n'avons pas à notre disposition d'information qui étaye cette affirmation. » En d'autres termes, à partir des années 1950, l'industrie du tabac savait qu'elle fabriquait du poison, mais pour continuer à le vendre elle décida de fabriquer un autre produit tout aussi dangereux : le doute à l'encontre des faits établis.

Ce négationnisme³ fut très efficace. Pour instiller le doute, l'industrie du tabac fustigeait la « pensée dominante » véhiculée par les articles parus dans les revues scientifiques. Pourtant, ces publications ont la particularité d'être passées au crible par les meilleurs spécialistes du domaine. Cette procédure est un des fondements de la démarche scientifique. Elle écarte les contributions incohérentes ou insuffisamment étayées par des faits. Peu importe, l'industrie du tabac affirmait que cette démarche avait surtout pour but de museler toute dissidence. L'industrie du tabac s'érigeait ainsi en rempart contre la « pensée unique » ! Elle soutenait que les scientifiques qui pointaient les dangers du tabac ourdissaient en réalité un complot pour ruiner l'économie américaine et réduire les libertés individuelles. Ces scientifiques n'étaient rien d'autre, selon elle, que des agents ou des complices du communisme international. Elle les discréditait en prétendant qu'ils étaient incapables d'expliquer pourquoi des personnes qui avaient fumé depuis leur plus tendre enfance pouvaient devenir octogénaire, oubliant sciemment que les études avaient « seulement » mis en évidence l'accroissement important du *risque* de développer des maladies graves chez les fumeurs. Elle rémunérait des experts, créait et finançait des centres de pseudo-recherche pour produire de la pseudoscience soutenant que la cigarette n'était pas véritablement

nocive. Comble du cynisme, elle s'est attaquée à l'Organisation mondiale de la santé en mobilisant des petits producteurs de tabac des pays en développement pour renforcer son image d'industrie éthique et responsable.

Dans les années 1990, 46 États américains ont intenté des poursuites en justice pour ces agissements. L'industrie du tabac a accepté de payer plus de 240 milliards de dollars de dédommagement pour y mettre fin. Maintes autres poursuites et condamnations ont suivi. Entre-temps, le négationnisme scientifique abondamment diffusé par l'industrie du tabac a fait des millions de morts.

L'utilisation du terme « négationnisme » pour décrire les agissements des industriels du tabac peut sembler exagérée, voire déplacée. Il n'en est rien. Ce vocable renvoie au déni du génocide perpétré par les nazis à l'encontre des juifs lors de la Seconde Guerre mondiale. Il a aussi été utilisé à propos de la négation du génocide arménien par les autorités ottomanes pendant la Première Guerre mondiale. Dans un cas comme dans l'autre, il s'agit d'un déni des faits et des connaissances abondamment documentés par les historiens. Lorsque ce déni touche un domaine du savoir où la connaissance est établie sur des bases scientifiques, en l'occurrence celui de la médecine pour les dangers du tabac, il est parfaitement approprié de parler de « négationnisme scientifique ».

Les négationnistes de la connaissance scientifique ont des motivations diverses. Ils peuvent être appâtés par les largesses de puissants lobbies, agir sous l'influence de l'idéologie ou de la foi, viser une notoriété médiatique ou simplement vouloir se démarquer. Les exemples pullulent. Des créationnistes qui, à l'instar de Sarah Palin, candidate au poste de vice-président des États-Unis en 2008, affirment que les hommes et les dinosaures cohabitaient sur notre planète il y a quatre mille ans malgré toutes les preuves de leur disparition il y a plus de soixante-cinq millions d'années. L'ancien président sud-africain Thabo Mbeki a empêché l'accès aux traitements antirétroviraux de milliers de personnes séropositives en prétendant qu'il n'y avait aucun lien entre le virus HIV et la maladie du SIDA. Il suspectait un complot initié par les grandes firmes pharmaceutiques occidentales afin d'écouler leurs soi-disant traitements. Il recommandait de se soigner avec des plantes, de l'ail et du citron. Il a été estimé que ce négationnisme médical serait responsable de la mort de 365 000 personnes entre 2000 et 2005⁴. On ne saurait oublier évidemment les climato-sceptiques qui, à contre-courant du consensus des climatologues du monde entier réunis au sein du Groupe d'experts intergouvernemental sur l'évolution du climat (GIEC), sèment le doute sur la responsabilité des activités humaines dans le réchauffement climatique. Claude Allègre, ancien ministre de l'Éducation nationale de Lionel Jospin, est un des plus célèbres d'entre eux. Un jour, dans un accès de colère, Cécile Duflot, qui était alors secrétaire nationale du parti écologiste Les Verts, le traita de « négationniste climatique⁵ ». Elle retira ses paroles estimant qu'elles avaient pu paraître blessantes. Elle n'aurait pas dû se dédire, les climato-sceptiques sont effectivement des négationnistes climatiques.

En réalité, le négationnisme ronge toutes les disciplines : l'histoire, la biologie, la médecine, la physique, la climatologie... Aucun champ n'est épargné. Y compris l'économie. C'est même sans doute la discipline confrontée au négationnisme le plus virulent. Ce n'est pas surprenant : en économie, les enjeux financiers sont plus importants que partout ailleurs, et les médias traitent en permanence de l'actualité économique. Le négationnisme économique peut donc rapporter beaucoup. Mais ses conséquences sont dévastatrices. À l'échelle de la planète, des politiques fondées sur des idées fausses se traduisent par des millions de chômeurs, autant de morts et l'appauvrissement de centaines de millions de personnes. Il n'y a pas que les mensonges sur les effets du tabac qui font des ravages. Le négationnisme économique est un fléau, il faut le combattre.

Peut-on cependant parler véritablement de négationnisme à propos d'économie ? Pour le grand public, un grand nombre d'intellectuels et de journalistes, et même certains économistes « dissidents » ou « hétérodoxes », l'économie ne serait pas une discipline « scientifique » comme la physique, la biologie, la médecine ou la climatologie. Selon eux, l'analyse économique se réduirait à des arguties théoriques, le plus souvent inutilement mathématisées et déconnectées de la réalité.

Ce jugement est erroné. Contrairement à une opinion trop répandue, ce n'est pas le sujet abordé qui permet de qualifier une discipline de scientifique ou pas⁶. Ce n'est pas parce que l'astronomie s'intéresse au mouvement des planètes et l'économie au devenir d'êtres humains que la première serait scientifique et la seconde ne le serait pas. Ce n'est pas l'objet analysé qui importe, c'est la *méthode* employée pour valider les résultats qui distingue le savoir scientifique des autres formes de la connaissance. À ce titre, l'analyse économique est depuis longtemps une « science » comme les autres. Ses méthodes de validation, c'est-à-dire la manière d'accepter ou de refuser une conclusion, sont semblables à celles des autres disciplines scientifiques. Mais surtout, depuis plus de trois décennies, grâce à l'accès à d'immenses bases de données, à une démultiplication des capacités de traitement de l'information et à un profond renouvellement méthodologique, l'économie est devenue une science *expérimentale* dans le sens plein du terme.

Comme toute discipline de ce type, l'analyse économique contemporaine cherche à mettre en évidence des *liens de cause à effet*. Elle ne se contente plus de confronter des points de vue à l'aide de quelques chiffres plus ou moins pertinents (version *soft*) ou de faire des simulations à l'aide de modèles mathématiques plus ou moins sophistiqués (version *hard*). À l'instar de la recherche médicale, l'économie s'attache à bâtir des *protocoles expérimentaux* permettant de connaître les *causes* des phénomènes observés. Pour connaître l'efficacité d'un vaccin ou d'un médicament, la recherche médicale compare ses effets au sein d'un « groupe test » auquel le médicament a été administré à ceux d'un « groupe de contrôle » n'ayant subi aucun traitement (ou ayant subi des traitements à base de placebo). Tel est le protocole expérimental standard pour savoir

s'il y a un lien de causalité entre une intervention médicale et les effets observés.

Aujourd'hui, l'analyse économique procède de la *même* manière. Pour savoir si la dérégulation financière favorise la croissance, si le coût du travail a un effet sur l'emploi, si l'immigration crée du chômage, si les dépenses publiques relancent l'activité ou si la hausse des impôts la déprime ; et plus généralement pour toute question où l'on recherche un lien de cause à effet, l'analyse économique compare des groupes tests au sein desquels ces mesures ont été mises en œuvre, avec des groupes de contrôle où elles n'ont pas été mises en œuvre. Répétons-le, l'économie est devenue une science *expérimentale* dans le sens plein du terme.

Cette révolution expérimentale, largement méconnue, a produit des connaissances sur un grand nombre de sujets. Ces connaissances heurtent souvent de plein fouet les croyances ou les intérêts de partis politiques, mais aussi de syndicalistes, de patrons, d'autorités religieuses, de groupements professionnels, d'intellectuels, d'universitaires... Et beaucoup d'entre eux, comme les industriels du tabac, ont réagi en développant une rhétorique négationniste, propageant le doute sur les connaissances les mieux établies pour essayer de les remplacer par des impostures obscurantistes.

Comme toute rhétorique, celle des négationnistes de l'économie repose sur trois piliers.

Tout d'abord, l'*ethos*, en d'autres termes, la qualité de celui qui s'exprime. Il doit être compétent et afficher des valeurs morales irréprochables. Il est le défenseur du bien commun, des faibles et des opprimés, même si les arguments « scientifiques » n'abondent pas dans son sens. Deux figures émergent : l'intellectuel engagé, bienveillant, magnanime, désintéressé, mais néanmoins médiatisé ; et le grand patron qui connaît la réalité économique, crée des richesses et des emplois. La première partie de ce livre montre comment ces deux figures utilisent leurs autorités « morales » pour dénigrer la connaissance économique la mieux établie. Nombre d'intellectuels engagés, comme Pierre Bourdieu hier ou Michel Onfray aujourd'hui, ont une conception fantasmagorique de l'analyse économique. Ils refusent de s'y intéresser véritablement, persuadés qu'elle ne fait que servir la cause des classes dominantes. Ils prétendent défendre les faibles et les dominés, mais combattent des mesures qui pourraient améliorer leurs conditions.

Le grand patron, l'autre grande figure de l'*ethos*, prétend créer des richesses et des emplois, mais peut aussi à l'occasion s'opposer à toute mesure susceptible de réduire ses profits, très souvent aux dépens des consommateurs et de l'emploi en utilisant la rhétorique négationniste. De grands patrons, appartenant surtout au secteur industriel, savent « démontrer » aux autorités publiques les mérites d'une politique industrielle dont l'État serait le stratège... et eux les bénéficiaires. Ils se protègent par tous les moyens de la concurrence. Ils défendent leur pré carré au détriment de la croissance et de l'emploi.

Le deuxième pilier est la désignation de boucs émissaires. En économie, il y a deux boucs émissaires emblématiques : pour les uns, c'est la finance, qui se gave sur le dos des honnêtes citoyens ; pour les autres, c'est l'État, qui dépouille le contribuable. Désigner des boucs émissaires, c'est mobiliser le *pathos*, en attisant l'émotion. Ce *pathos*, qui constitue la matière de la deuxième partie de ce livre, a évidemment pour but d'inoculer l'idée que l'activité de ces boucs émissaires est nocive. La plupart des hommes politiques, y compris tous les présidents de la V^e République en période électorale, affichent une hostilité sans borne au système financier, surtout si on lui accole l'adjectif « international ». Il en va de même pour les économistes « hétérodoxes », mais aussi pour le pape François. Nous verrons que l'analyse économique s'oppose à cette vision : la finance est utile, même très utile, mais, comme de nombreux autres secteurs, elle nécessite une régulation adéquate. La même conclusion s'applique à l'État et à son système fiscal.

Le troisième pilier est le verbe, le *logos*, c'est-à-dire l'art de construire le raisonnement. Le discours négationniste prend systématiquement l'apparence d'un raisonnement logique, parfaitement structuré, capable de répondre à toutes les objections possibles. En économie, le discours marxiste a longtemps occupé ce créneau. Aujourd'hui, ce créneau se structure autour d'une filiation keynésienne, dans sa version optimiste, ou dans la lignée des prédictions catastrophiques de Malthus dans sa version pessimiste. Pour les keynésiens, les crises économiques se résolvent très simplement. Il suffit d'accroître la demande grâce aux dépenses publiques et des taux d'intérêt faibles. Les recherches récentes montrent que les recettes keynésiennes fonctionnent parfois mais pas systématiquement, leur maniement nécessite beaucoup de doigté et des circonstances favorables.

Le discours malthusien annonce au contraire des crises économiques récurrentes, se traduisant par la disparition inéluctable des emplois et un appauvrissement des masses laborieuses. À l'encontre de tous les résultats accumulés depuis plusieurs décennies par l'analyse économique, il préconise de réduire l'immigration et de partager le travail pour s'en sortir. Ce discours sur l'immigration est aujourd'hui porté principalement par le Front national, mais il était aussi celui du Parti communiste français dans les années 1980. L'idée qu'il faut réduire le temps de travail pour partager les emplois demeure vivace, surtout à gauche de l'échiquier politique. La CGT veut aller vers la semaine de 32 heures et Christiane Taubira a confessé qu'elle en rêvait.

Le négationnisme économique prospère en s'appuyant sur ces trois piliers. Et ses succès sont hélas incontestables. Cet ouvrage débusque les impostures. Il montre comment la révolution expérimentale apporte des connaissances indispensables pour décrypter le monde actuel et ne pas se laisser flouer par l'obscurantisme et la démagogie.

Mais il n'est pas facile de repérer ces connaissances, issues de la démarche scientifique, au sein des nombreux discours contradictoires dont nous sommes

abreuvés. Les « experts » en tout genre, motivés par l'intérêt personnel ou l'idéologie, pullulent. Inutile de compter sur eux. Les médias, sourcilleux de l'équilibre des points de vue, ne nous aident pas toujours. Le fort écho des climato-sceptiques pendant de longues années après que la communauté scientifique a établi l'impact de l'activité humaine sur le climat en témoigne. Il existe pourtant des principes à respecter pour ne pas tomber dans les pièges du négationnisme. Le dernier chapitre les recense et offre un *mode d'emploi* à l'usage de ceux qui veulent démasquer les imposteurs. Les contes de fées nous rassurent, mais la connaissance nous donne les clefs pour comprendre. Sachons d'abord la reconnaître pour agir en conséquence.

Chapitre premier

Les faux savants

En 1929, Trophim Denissovitch Lyssenko n'est qu'un modeste agronome, employé par l'État soviétique sur lequel Staline règne sans partage. Cette année-là, il se fait connaître des autorités en vantant les mérites de ses expériences de « vernalisation » menées au cours de la période 1926-1928. La vernalisation consiste à semer au printemps, plutôt qu'en automne, des céréales hivernales auparavant soumises à de basses températures. Lyssenko se prétend, à tort, l'inventeur de cette technique et lui attribue des effets mirobolants sur le rendement des terres agricoles. Personne n'a eu véritablement accès aux résultats des expériences de Lyssenko, mais les spécialistes sont sceptiques. Ils savent que la vernalisation peut avoir des effets, mais que c'est rarement le cas. Ils s'étonnent qu'elle puisse être un remède miracle pour lutter contre l'inefficacité chronique de l'agriculture soviétique. Pourtant, Lyssenko réussit à convaincre les autorités du contraire en faisant passer ses détracteurs pour des réactionnaires. Adoubé par Staline, il démarre une ascension fulgurante. La vernalisation n'était qu'un tremplin. Lyssenko s'attaque ensuite à l'ensemble de la génétique classique, désormais qualifiée de « bourgeoise ». Celle-ci n'aura plus droit de cité pendant pratiquement trente ans en URSS. Le *lyssenkisme*, qui nie tout rôle aux gènes et aux chromosomes dans l'hérédité, devient la doctrine officielle et se substitue à la génétique classique. Aussi incroyable que cela puisse paraître, le *lyssenkisme*, qui reste jusqu'à aujourd'hui la plus grande imposture officiellement élevée au rang de science, aura eu le soutien d'intellectuels de renom à travers le monde, en particulier en France. Ce n'est pas un hasard, le terreau y était favorable.

Lyssenko ou le triomphe de la science « prolétarienne »

Les premières attaques d'envergure de Lyssenko contre la génétique commencent en 1935. À la génétique « capitaliste », il oppose sa génétique « prolétarienne » qui nie l'existence des gènes et donc leur rôle dans l'hérédité. L'idée que l'espèce humaine peut être transformée par son environnement idéologique devient crédible, ce qui s'intègre parfaitement à la vulgate marxiste dont devait se réclamer toute forme de pensée dans l'URSS de Staline. Selon cette logique, après quelques générations, le fils d'un bon communiste serait lui-même, dès la naissance, un bon communiste ! Le président de l'Académie Lénine des sciences agronomiques, Nikolaï Ivanovitch Vavilov, qui trône sur toute la génétique et la botanique soviétiques, commet l'erreur de ne pas porter aux nues les lubies révolutionnaires de Lyssenko et suggère de ne pas totalement couper les ponts avec la génétique telle qu'elle se développe dans le monde entier. Il est arrêté, jeté dans un cachot et meurt, probablement de faim, en 1943.

À partir de 1938, grâce au soutien de Staline, plus rien ne fait obstacle à l'ascension de

Lyssenko. Il est récompensé plusieurs fois de l'ordre de Lénine, déclaré « héros de l'Union soviétique » et, honneur suprême, il s'installe dans le fauteuil qu'occupa jadis Vavilov. Et le voilà bientôt président de l'Académie Lénine des sciences agronomiques. Dès lors, tous les biologistes classiques sont démis de leur fonction, parfois déportés au Goulag. La génétique, qualifiée de bourgeoise, capitaliste ou réactionnaire, est bannie de l'enseignement et des laboratoires. Seules les élucubrations de Lyssenko y sont autorisées. L'agriculture doit également suivre les lignes édictées par le nouveau génie. L'élevage et les cultures sont soumis à toutes sortes de manipulations de leur environnement devant produire des mutations héréditaires (la vernalisation, entre autres, est de nouveau à l'honneur). Évidemment, rien ne marche, les rendements dans les fermes collectives restent toujours très faibles. Progressivement quelques voix s'élèvent dans l'entourage du maître du Kremlin pour mettre en doute l'efficacité des techniques de Lyssenko, mais Staline continue à le soutenir. Lyssenko reste en place après la mort du dictateur, en 1953, et devient même un des protégés de Khrouchtchev qui, à partir de 1956, dirige seul l'URSS. L'échec de l'agriculture soviétique se fait pourtant de plus en plus évident au fil des années. Il faudra néanmoins attendre 1965 pour que la disgrâce de Lyssenko et de ses idées survienne enfin. La génétique classique retrouve sa place dans l'enseignement et la recherche. Elle y aura été expulsée pendant près de trente ans ! Heureusement pour Lyssenko l'époque des solutions expéditives est passée, il ne finira pas dans un cachot et ne sera pas envoyé au Goulag, il meurt chez lui à Kiev en 1976, oublié et anonyme.

C'est le primat de l'idéologie sur la connaissance rationnelle qui a permis à la supercherie scientifique de Lyssenko de prospérer et de devenir hégémonique pendant trois décennies au sein de la biologie soviétique. Sous le couvert du marxisme léninisme, Lyssenko a pu se dégager de toutes les contraintes de la production scientifique « orthodoxe ». Il a sciemment trafiqué les chiffres issus de ses expériences sans que personne ne puisse les vérifier. Il n'a jamais soumis les publications de ses « découvertes » au jugement des grandes revues scientifiques internationales, car elles y auraient été passées au crible et rejetées par n'importe quel examinateur spécialiste du domaine. Lyssenko n'a relaté ses travaux que dans des publications ou des journaux soumis au pouvoir stalinien dans lesquels tout examen critique était exclu.

Aragon, Sartre et les autres...

En dehors de l'URSS, dans le monde qualifié de « libre », des intellectuels, et non des moindres, ont soutenu le *lyssenkisme*. En particulier en France où, dans la période de « guerre froide » qui succède à la Seconde Guerre mondiale, les intellectuels qui n'adhèrent pas au marxisme-léninisme et à tous les combats du Parti communiste français sont stigmatisés comme des traîtres à la classe ouvrière. Sartre les condamnera d'un jugement définitif : « tous les anticommunistes sont des chiens¹ ». Louis Aragon, grand écrivain, grand poète, mais aussi membre éminent du Parti communiste français,

consacre en 1948 un numéro spécial de la revue *Europe* qu'il dirige à l'édification de la pensée de Lyssenko. Il y signe un article dont le titre – « De la libre circulation des idées » – laisse croire que les idées de Lyssenko seraient ostracisées, voire censurées, dans le monde « libre ». Aragon affirme « que c'est le caractère bourgeois (sociologique) de la science qui empêche en fait la création d'une biologie pure, scientifique, qui empêche les savants de la bourgeoisie de faire certaines découvertes *dont ils ne peuvent, pour des raisons sociologiques, accepter le principe de base* »². En clair, Aragon reprend à son compte l'idée d'une biologie « prolétarienne », la seule qui mérite le qualificatif de « scientifique », qu'il oppose à la biologie « bourgeoise » bridant les cerveaux des savants. Avec les mêmes arguments, le célèbre dramaturge George Bernard Shaw se fera lui aussi le défenseur du *lyssenkisme* au Royaume-Uni. Certains intellectuels reprennent ainsi l'idée stalinienne – déjà présente dans la pensée de Lénine – qu'il n'y a pas de science neutre, que les assertions des scientifiques sont déterminées par leur condition sociale et par l'idéologie dominante qui façonnent leur manière de penser. Jean-Paul Sartre adoptera aussi ce point de vue. C'est sur cette base qu'il définira le rôle de l'intellectuel dans la cité.

Dans trois textes datant de 1965, Jean-Paul Sartre a « théorisé » la différence entre les « vrais » intellectuels, forcément anticapitalistes, et tous les autres, les « faux » intellectuels, complices volontaires ou non du « système »³. Pour Sartre, le vrai intellectuel est un « technicien du savoir » conscient que sa connaissance est façonnée par l'idéologie dominante. Selon les propres termes de Sartre, « l'intellectuel est donc l'homme qui prend conscience de l'opposition, en lui et dans la société, entre la recherche de la vérité pratique (avec toutes les normes qu'elle implique) et l'idéologie dominante »⁴. Dès lors, l'intellectuel doit combattre l'idéologie dominante afin d'être en mesure de produire du vrai savoir. Il en résulte que le technicien du savoir doit *d'abord* extirper l'hydre capitaliste qui lui ronge le cerveau. En toute logique, Jean-Paul Sartre en déduit que l'ennemi le plus direct du (vrai) intellectuel est le faux intellectuel que « Nizan nommait le chien de garde, suscité par la classe dominante pour défendre l'idéologie particulariste par des arguments qui se prétendent rigoureux – c'est-à-dire se présentent comme des produits des méthodes exactes »⁵. L'intellectuel ne peut donc être que *radicalement* anticapitaliste. S'opposer à la classe dominante ou la servir, tel est le choix sartrien auquel se confronte l'intellectuel. Résister ou collaborer en d'autres termes.

La théorie sartrienne continue d'inspirer les intellectuels « critiques » ou anticapitalistes. Telle est dans son principe la démarche des économistes qui s'autodéclarent « hétérodoxes » et prétendent s'opposer aux économistes qu'ils nomment « orthodoxes ». Que faut-il entendre derrière cette distinction ? Les économistes « orthodoxes » représentent l'écrasante majorité des chercheurs dans le monde, même si beaucoup d'entre eux récusent ce qualificatif dont ils sont affublés par une minorité. Ils mènent des travaux théoriques et appliqués publiés dans des revues soumises aux

mêmes règles que celles de toutes les autres disciplines scientifiques. Ils pratiquent l'économie comme une science expérimentale recherchant les causes des phénomènes. Pour savoir, par exemple, si une hausse du salaire minimum a un effet sur l'emploi, ils comparent des groupes de salariés bénéficiant de cette mesure avec des groupes de salariés similaires n'en bénéficiant pas. Les économistes hétérodoxes refusent d'entrer dans ce moule. Ils préfèrent rester fidèles à la conception sartrienne de l'intellectuel engagé et (forcément) anticapitaliste. En France, ils se reconnaissent pour la plupart sous la bannière des « Économistes atterrés ». En novembre 2010, ils ont publié un *Manifeste d'économistes atterrés*⁶, rédigés par Philippe Askenazy, Thomas Coutrot, André Orléan et Henri Sterdyniak, qui recense les « fausses évidences » inspirant la politique des pouvoirs publics (il faut évidemment comprendre les « fausses évidences » inspirées par les économistes orthodoxes). Ces Économistes atterrés, présents quasi quotidiennement dans les médias⁷, accusent les économistes orthodoxes d'intervenir dans le débat public « pour justifier ou rationaliser la soumission des politiques aux exigences des marchés financiers⁸ ».

Le philosophe Frédéric Lordon, particulièrement en vue lors des « Nuits debout » parisiennes, fait partie de ces Économistes atterrés. Il en est même un des membres les plus radicaux. Il affirme : « de ces économistes qui, ignorant tout de l'idée de critique, rejoignent ouvertement le camp des dominants, il n'y a pas même à dire que ce sont des vendus, car ils n'avaient pas besoin d'être achetés : ils étaient acquis dès le départ. Ou bien ils se sont offerts avec joie [...]. La science-scientifique la plus consacrée a pris le pli de dire d'elle-même des choses qui se trouvent n'offenser en rien les puissances d'argent (et je parle par litote)⁹ ». Traduisons : le cerveau des économistes orthodoxes est tellement pollué par l'idéologie dominante qu'il ne sert à rien de les acheter pour qu'ils en fassent l'apologie, ils s'y livreront naturellement puisque l'idée même de critique a déserté leurs neurones. Ce discours est repris pratiquement mot pour mot par le magazine *Alternatives économiques*, auquel sont abonnés nombre de lycéens et de professeurs de sciences sociales. Sous la plume de Philippe Frémeaux, un des éditorialistes attitrés de ce magazine dont il fut le rédacteur en chef, le lecteur est ainsi averti « que nos experts ne sont pas vendus au système, mais lui sont simplement acquis¹⁰ ».

Pierre Bourdieu, disparu en 2002, est un intellectuel d'un tout autre calibre. Professeur de sociologie au collège de France de 1982 à 2001, il est, à ce jour, le seul sociologue à avoir été récompensé par la médaille d'or du CNRS, la plus haute distinction scientifique française. Soutien et souvent acteur de tous les mouvements sociaux, surtout à partir des années 1990, il est l'archétype de l'intellectuel « engagé ». Son engagement se fonde sur une critique du libéralisme sous tous ses aspects. L'analyse économique orthodoxe n'échappe pas à sa vindicte. Il considère même que c'est sur ce terrain qu'il faut mener le combat. Ainsi, à la fin d'un discours prononcé en décembre 1995 à la gare de Lyon devant des cheminots en grève, il proclame « qu'on ne peut

combattre efficacement la technocratie, nationale et internationale, qu'en l'affrontant sur son terrain privilégié, celui de la science économique notamment, et en opposant à la connaissance abstraite et mutilée dont elle se prévaut une connaissance plus respectueuse des hommes et des réalités auxquelles ils sont confrontés¹¹ ». Selon Bourdieu, l'analyse économique serait ainsi « une science abstraite fondée sur la coupure, absolument injustifiable, entre l'économie et le social¹² ». Il ajoute que les économistes appartiennent à une « profession dans laquelle sont très rares ceux qui s'inquiètent de la réalité sociale ou même de la réalité tout court¹³ ». Il affirme qu'il faudrait que « toutes les forces sociales critiques insistent sur l'incorporation dans les calculs économiques des coûts sociaux des décisions économiques. Qu'est-ce que cela coûtera à long terme en débauchages, en souffrances, en maladie, en suicides, en alcoolisme, en consommation de drogue, en violence dans la famille, etc. [...]. Je crois que, même si cela peut paraître cynique, il faut retourner contre l'économie dominante ses propres armes, et rappeler que, dans la logique de l'intérêt bien compris, la politique strictement économique n'est pas nécessairement économique – en insécurité des personnes et des biens, donc en police, etc.¹⁴ ».

Dans le fond, à l'image de Jean-Paul Sartre, les philosophes anticapitalistes, les Économistes atterrés et Pierre Bourdieu se situent dans le droit fil d'un Lyssenko proclamant que la science « bourgeoise » s'oppose à la science « prolétarienne ». Ils dénoncent une science économique « orthodoxe » au service du (néo, ultra ou ordo) libéralisme, idéologie dominante contemporaine. Cette science ne sert qu'à défendre les intérêts de la classe dominante, composée selon la circonstance des banquiers, des grands patrons, des traders, des 1 % des plus riches... Dans ces conditions, l'utiliser pour améliorer le sort de ceux qui ne font pas partie de la classe dominante est une illusion. Il faut donc s'y opposer.

Ce discours est un parfait exemple de négationnisme scientifique. Tous ces intellectuels qui dénoncent la science économique, semblent ignorer que l'évaluation des coûts sociaux des politiques, y compris en termes de souffrance, maladie, délinquance, etc., est une de ses branches les plus importantes. Ils semblent aussi ignorer que la science économique est enracinée dans les faits. Ce sont les informations, le plus souvent chiffrées, issues du monde réel qui constituent sa matière première. Ils dénoncent une science économique faite d'arguties abstraites au service des nantis. Pourtant, s'ils avaient consulté ne serait-ce qu'une partie de la multitude de travaux publiés dans les revues les plus réputées, ils auraient constaté que le sort des plus démunis est une préoccupation majeure de la science économique. Les évaluations des actions menées en faveur des enfants issus de milieux défavorisés l'illustrent clairement.

Faut-il changer de quartier pour réussir à l'école ?

Promouvoir la mixité sociale est une priorité de nombreux gouvernements qui

postulent qu'elle serait un moyen efficace de lutte contre la « fracture sociale » et la reproduction des inégalités. Vivre dans un quartier défavorisé peut avoir de graves conséquences, notamment à cause d'une criminalité élevée, de plus grandes difficultés à trouver un emploi et d'écoles de moins bonne qualité. Mais vivre dans un quartier riche présente aussi des inconvénients pour un ménage pauvre : la communication avec des voisins d'un milieu social plus favorisé peut être difficile, les commerces sont généralement plus chers et les services sociaux moins présents. L'argument le plus souvent avancé en faveur de la mixité sociale est qu'elle impose la mixité scolaire, ce qui améliorerait la réussite des enfants vivant dans des familles défavorisées. Mais est-ce vraiment le cas ?

Pour répondre à cette question, il faudrait idéalement organiser une gigantesque loterie dans laquelle des ménages résidant dans des quartiers défavorisés pourraient gagner un « bon » pour financer leur déménagement et leur loyer dans un quartier riche. Cette expérience permettrait de comparer le devenir des enfants issus de ménages similaires, mais dont certains auraient eu la chance de pouvoir changer de quartier. En observant les résultats scolaires des enfants, avant et après leur déménagement, on pourrait en déduire l'impact de la mixité sociale sur les parcours scolaires.

C'est exactement ce qu'a fait le ministère du Logement des États-Unis entre 1994 et 1998 en lançant le programme Moving to Opportunity, qui offrait par tirage au sort des bons pour financer une partie du loyer à des familles pauvres vivant dans des logements sociaux ou dans des quartiers défavorisés¹⁵. La très grande majorité des familles éligibles à cette loterie annonçait qu'elle voulait déménager pour fuir la drogue et les gangs. Cette expérience a concerné 15 892 individus à Baltimore, Boston, Chicago, Los Angeles et New York. Leurs parcours sont suivis par des enquêtes depuis près d'une vingtaine d'années.

Les résultats sont inattendus. Les familles qui ont eu la chance d'obtenir un bon ont bien déménagé vers des quartiers plus favorisés, mais leurs enfants n'en ont pas tous retiré des bénéfices. Comparés à leurs homologues n'ayant pas déménagé, les enfants âgés de *moins* de 13 ans au moment du déménagement ont atteint des niveaux d'études plus élevés, perçoivent de meilleurs salaires, sont moins susceptibles de se séparer de leur conjoint et de vivre dans des quartiers défavorisés une fois devenus adultes. En revanche, la réussite scolaire des enfants âgés de *plus* de 13 ans au moment du déménagement a été inférieure à celle de leurs homologues n'ayant pas déménagé. Les enfants plus âgés, plus marqués par leur milieu d'origine, ont vraisemblablement plus de mal à s'intégrer dans leur nouvel environnement.

Cette étude adopte la démarche de l'analyse économique contemporaine. Tout d'abord, elle repose sur un grand nombre d'observations. Contrairement à l'examen de quelques cas plus ou moins emblématiques, l'analyse d'un grand nombre d'observations peut dégager des tendances générales. Mais disposer de cette masse d'informations ne

servirait à rien sans une méthode. Celle qui est adoptée ici est *expérimentale*, comme en physique, en biologie ou en médecine. Pour savoir si un médicament favorise la guérison, la recherche médicale procède de manière très simple : elle compare les effets de ce médicament sur un groupe de personnes l'ayant absorbé – c'est le « groupe test » – à ceux d'un groupe ne l'ayant pas absorbé – c'est le « groupe de contrôle », encore appelé « groupe témoin ». Idéalement, pour évaluer correctement l'effet du médicament, les deux groupes devraient être composés de personnes identiques, afin que la seule différence entre l'état de santé des deux groupes provienne bien du médicament. Comme il est impossible de se dédoubler, cet idéal est irréalisable. Pour s'en approcher, l'expérience doit concerner un nombre suffisant de personnes placées au hasard dans l'un des deux groupes. Dès lors, les deux groupes ont en moyenne les mêmes caractéristiques et la différence entre le groupe test et le groupe de contrôle peut être attribuée à l'action du médicament. L'expérience, si elle est réalisée correctement, assure que la relation entre la prise du médicament et l'état de santé n'est pas liée à des facteurs externes qui n'ont rien à voir avec le médicament testé. C'est ainsi que la médecine résout le problème de la causalité. Aujourd'hui l'analyse économique applique cette méthode. Dans l'étude des effets du programme Moving to Opportunity, le groupe test est constitué des familles ayant déménagé après le tirage au sort, tandis que le groupe de contrôle se compose des familles n'ayant pas déménagé. Dès lors que ces deux groupes sont nombreux et homogènes, ce qui est le cas, on est assuré que les résultats de l'expérience reflètent bien un lien de cause à effet entre le programme Moving to Opportunity et le devenir de ses bénéficiaires. Tout se passe comme si un groupe avait absorbé un médicament de la marque Moving to Opportunity, tandis que l'autre groupe n'avait rien absorbé du tout.

Les résultats issus de l'expérience Moving to Opportunity ne veulent pas dire que ce programme a été négatif pour *tous* les enfants âgés de plus de 13 ans. Ils expriment une tendance générale qui n'exclut évidemment pas une certaine diversité. Ce programme aura sûrement été bénéfique pour des enfants de plus de 13 ans, mais seulement pour une minorité d'entre eux. En économie, toute « loi » est de nature *statistique*. Il ne s'agit que de tendances générales. Dans le cas d'espèce, on peut simplement constater qu'*en moyenne*, le programme Moving to Opportunity a eu des effets plutôt négatifs sur le devenir des enfants de plus de 13 ans.

L'évaluation du programme Moving to Opportunity est emblématique à plus d'un titre de ce que peut apporter la science économique dans les débats de politique économique. Sur un sujet aussi controversé que la mixité sociale, qui serait la pire des solutions pour certains ou au contraire qui s'impose comme une évidence indiscutable pour d'autres, la science économique apporte des réponses nouvelles et utiles. Grâce à un dispositif expérimental simple, elle offre aux décideurs un éclairage dénué de toute idéologie préconçue.

Que faut-il faire

pour les enfants des milieux défavorisés ?

Il existe d'autres moyens que la mixité sociale pour venir en aide aux enfants des milieux défavorisés. Le Perry Preschool Program, mis en place dans l'État du Michigan depuis 1962, propose une voie alternative. Ce programme cible les très jeunes enfants, de 3 à 4 ans, issus de milieux défavorisés. C'est une référence en la matière. Le but de ce programme est de développer leurs capacités intellectuelles et de favoriser leur socialisation. Pour ce faire, les enfants bénéficient d'un encadrement préscolaire quotidien de deux heures et demie du lundi au vendredi inclus, dispensé dans des groupes de petits effectifs (un adulte pour six enfants) et durant deux années. Les intervenants ont, en outre, des entretiens hebdomadaires d'une heure et demie avec les parents, qui se retrouvent aussi en petit groupe une fois par mois.

Les effets du Perry Preschool Program ont été évalués grâce à une expérience impliquant 123 enfants afro-américains issus de milieux défavorisés et possédant un quotient intellectuel faible (entre 70 et 85). Parmi les 123 enfants, 58 ont bénéficié du programme – c'est le groupe test – et 65 ont été affectés à un groupe témoin qui n'en a pas bénéficié. Les enfants participant à l'expérience ont été suivis à intervalles réguliers jusqu'à l'âge de 40 ans. Le coût total du programme pour chaque enfant s'élevait à 16 154 dollars (de l'année 2004). Les bénéfices du programme s'évaluent en comparant le devenir des personnes du groupe test à celui du groupe témoin. Et ils sont spectaculaires. En moyenne, sur toute la durée du suivi de l'expérience, les revenus d'une personne du groupe test dépasse de 40 537 dollars ceux d'une personne du groupe témoin. Mais ce sont les économies réalisées sur la baisse de la criminalité (dépenses d'incarcération, frais de fonctionnement de la justice et dommages aux victimes) qui sont les plus remarquables : elles culminent à 94 065 dollars par personne. Le bilan final de toutes les conséquences économiques et sociales du Perry Preschool Program, y compris ses effets sur les revenus des descendants des bénéficiaires, se résume par un chiffre : chaque dollar investi dans ce programme se traduit par un gain de 9,11 dollars pour la collectivité ! L'efficacité du programme est donc impressionnante. Et l'évaluation de ce programme ne se borne pas à ses aspects monétaires : devenus adultes, les bénéficiaires de ce programme s'occupent mieux de leurs enfants, s'entendent mieux avec leur famille, consomment moins fréquemment des somnifères, des antidépresseurs, de la marijuana et de l'héroïne. Prétendre, comme le soutenait hier Pierre Bourdieu et aujourd'hui les pourfendeurs de l'économie orthodoxe, que l'analyse économique est incapable d'évaluer les gains et les coûts pour la collectivité des politiques économiques et sociales, y compris celles visant à améliorer le sort des plus défavorisés, relève du négationnisme scientifique¹⁶.

Les évaluations disponibles des interventions éducatives en faveur des jeunes enfants indiquent que le succès du Perry Preschool Program est dû à quelques ingrédients présents dans tous les programmes ayant fait la preuve de leur efficacité. Tout d'abord,

il est étroitement ciblé et son budget est élevé : le coût annuel par participant est environ trois fois plus important que celui d'un élève d'une école primaire en France. En second lieu, le Perry Preschool Program s'appuie sur le milieu familial. La participation des parents est une des clefs de la réussite. De plus, il a été constaté que les parents dont les enfants ont bénéficié du Perry Preschool Program dépendent moins des minima sociaux et retournent plus facilement vers l'emploi. Un autre enseignement particulièrement intéressant est que les enfants bénéficiant du Perry Preschool Program n'ont pas amélioré leurs performances aux tests de quotient intellectuel, mais ont obtenu de meilleurs résultats aux tests évaluant les capacités *non cognitives*, telles que la motivation et l'autodiscipline. Les capacités cognitives ne jouent donc pas toujours un rôle déterminant en matière d'insertion sociale et de réussite professionnelle. L'évaluation des systèmes éducatifs ne doit pas être uniquement centrée sur les connaissances acquises, comme c'est souvent le cas, mais aussi sur certaines dimensions de la personnalité au moins aussi importantes pour l'insertion dans la société et sur le marché du travail.

Depuis plusieurs décennies, l'impact des programmes éducatifs est étudié par les économistes « orthodoxes » à l'aide d'approches expérimentales s'appuyant sur des informations chiffrées d'une grande précision. Apparemment, les pourfendeurs de la science économique l'ignorent. S'ils avaient au contraire pris la peine de s'informer, ils auraient appris que des conclusions précises, et utiles pour la mise en œuvre des politiques publiques, ont été dégagées. Tout d'abord, l'efficacité des interventions éducatives est plus élevée pour les enfants dont les capacités d'apprentissage et de socialisation sont faibles que pour ceux dont les capacités sont élevées. En revanche, les vertus de ces interventions diminuent rapidement avec l'âge pour les personnes dotées de faibles capacités. Il est donc souhaitable de concentrer les aides à la formation sur les jeunes enfants issus de milieux socialement défavorisés et/ou dont les capacités d'assimilation sont faibles. Pour les adultes les plus défavorisés, les politiques de formation n'améliorent pas significativement le sort de leurs bénéficiaires. À choisir, il vaut mieux subventionner l'embauche de cette catégorie de travailleurs grâce, par exemple, à des abaissements de charges sociales ou des réductions d'impôts. Apprendre coûte cher et ne rapporte pas toujours beaucoup. Accroître l'intervention publique en matière d'éducation, de formation permanente et de reconversion professionnelle n'est donc pas toujours la meilleure politique. Dans le même ordre d'idées, nous allons voir à présent que les conclusions de la science économique ne sont pas toujours favorables aux entreprises lorsqu'elles abordent le sujet épineux du salaire minimum.

Le salaire minimum favorise-t-il l'emploi ?

Les fast-foods emploient une main-d'œuvre majoritairement peu qualifiée et rémunérée, le plus souvent, au salaire minimum. La rentabilité de ces restaurants dépend ainsi directement de ce niveau de salaire, de sorte que l'emploi dans ce secteur

est particulièrement sensible aux variations du salaire minimum. Or le 1^{er} avril 1992, le salaire minimum a brusquement augmenté de près de 19 % dans l'État du New Jersey. En revanche, il n'a pas bougé dans l'État voisin de Pennsylvanie. David Card et Alan Krueger ont profité de cet événement pour évaluer les effets d'une hausse du salaire minimum sur l'embauche des personnes concernées par ce niveau du salaire. Ils ont considéré que les fast-foods du New Jersey s'apparentaient à un groupe test touché par la hausse du salaire minimum tandis que ceux de l'État limitrophe de Pennsylvanie formaient un groupe témoin non affecté par cette hausse. Ils ont constitué un échantillon de plusieurs centaines de fast-foods proches de la frontière entre les deux États afin de s'assurer que les conditions économiques soient les mêmes pour tous les fast-foods de l'échantillon. Une première enquête auprès de ces restaurants a été menée en février et mars 1992, avant l'augmentation du salaire minimum. Une seconde enquête s'est déroulée en novembre et décembre 1992, soit environ huit mois après l'augmentation du salaire minimum. Card et Krueger ont ainsi pu comparer l'évolution de l'emploi entre les fast-foods de l'échantillon situés au New Jersey et ceux localisés en Pennsylvanie¹⁷. La conclusion délivrée par l'exploitation de ces deux enquêtes ne fait aucun doute : la hausse du salaire minimum n'a pas eu d'impact négatif sur l'emploi dans les fast-foods du New Jersey. Elle a même eu un impact faiblement positif. Un résultat qui a surpris la très grande majorité des économistes, tant l'idée qu'une hausse du salaire minimum ne pouvait se traduire que par une diminution du niveau de l'emploi faisait consensus. La publication de l'étude de David Card et Alan Krueger fut suivie par de très nombreuses autres études visant à tester la validité de leurs conclusions. Cette démarche fait partie du cours normal de la recherche scientifique, elle est depuis plusieurs décennies celle de l'économie. Au bout du compte, la conclusion initiale de Card et Krueger n'a pas été contredite : les hausses du salaire minimum aux États-Unis ne semblent pas avoir entraîné une diminution des embauches¹⁸.

En réalité, les économistes du travail savent depuis longtemps qu'imposer un salaire minimum est susceptible d'avoir un impact positif et durable sur l'emploi. George Stigler, prix Nobel d'économie en 1982, avait expliqué, dans un article fondateur publié en 1946, qu'une hausse du salaire minimum pouvait augmenter les embauches au lieu de les diminuer¹⁹. Comment est-ce possible ? Pour l'expliquer, il faut d'abord rappeler pourquoi le salaire minimum peut réduire l'emploi.

Lorsque la main-d'œuvre est très mobile, les employeurs livrent un combat féroce pour recruter les personnes dont ils ont besoin. Ils sont alors amenés, par le jeu d'une concurrence acharnée, à fixer des salaires pratiquement égaux à ce que rapportent les travailleurs de peur que ces derniers n'aillent frapper à la porte de leurs concurrents. L'écart entre ce que rapporte un travailleur (sa productivité) et ce qu'il coûte (son salaire) est donc insignifiant²⁰. Si, dans cette situation, les autorités publiques imposent un salaire minimum *supérieur* au salaire auquel aboutit le jeu de la concurrence, certains

travailleurs coûteront plus à leurs entreprises qu'ils ne leur rapportent, et elles finiront par s'en séparer. Le salaire (minimum) est bien l'ennemi de l'emploi. Mais la réalité ressemble rarement à cette situation où chaque individu refusant une offre d'emploi peut instantanément se faire embaucher ailleurs. Le plus souvent, l'employeur possède un *pouvoir*²¹ dont il peut tirer parti en fixant un salaire *plus faible* que la productivité du travailleur qu'il embauche. L'écart entre la productivité et le salaire n'est plus négligeable, il y a désormais une « marge » entre ce que coûte et ce que rapporte un employé à son entreprise. Si l'État décide de fixer le salaire minimum très légèrement au-dessus du salaire choisi par l'employeur, celui-ci voit sa marge réduite. Tant que cette marge demeure positive, il n'a aucune raison de se séparer de son personnel. Mais il y a plus. La hausse du salaire minimum peut inciter certaines personnes sans emploi à chercher plus intensément du travail et à s'intéresser à des propositions qu'elles délaissaient auparavant. Il y a donc *plus* de personnes désirant travailler pour percevoir le salaire minimum fixé par l'État qu'il n'y en avait pour accepter le salaire (plus faible) choisi par l'employeur. Comme ce dernier réalise sur chaque travailleur payé au salaire minimum une marge positive, il a intérêt à embaucher ces travailleurs supplémentaires. Le salaire minimum n'est plus l'ennemi de l'emploi !

Hélas, cette opération ne peut être réitérée indéfiniment. Toute nouvelle hausse du salaire minimum attire de nouveaux travailleurs, mais réduit la marge bénéficiaire sur ceux qui sont déjà employés. Si l'État continue d'accroître le salaire minimum, certains travailleurs finiront par coûter plus qu'ils ne rapportent. Ils seront alors licenciés. Le salaire minimum redevient l'ennemi de l'emploi. L'intérêt de cette conception du marché du travail est de nous faire comprendre que les hausses du salaire minimum n'agissent pas toujours dans le *même* sens. Tout dépend du point de départ. Si le salaire minimum est faible, proche des minima sociaux, une hausse du salaire minimum attire de nouveaux travailleurs que les entreprises ont intérêt à embaucher. En revanche, si le salaire minimum est élevé, toute hausse incite les entreprises à se séparer de leurs employés dont la productivité vient d'être dépassée par la nouvelle valeur du salaire minimum, sans embaucher un nombre équivalent de nouveaux travailleurs plus productifs. Le salaire minimum peut donc être bénéfique ou néfaste à l'emploi. Tout dépend de son niveau et du contexte. L'histoire des fast-foods du New Jersey laisse penser qu'aux États-Unis le contexte était favorable au salaire minimum dans les années 1980 et 1990. Ce n'est pas nécessairement le cas partout ailleurs, en particulier en France.

Depuis plus de quatre décennies, l'évolution du salaire minimum est très différente en France et aux États-Unis. En France, le salaire minimum n'a cessé d'augmenter depuis le début des années 1970, tandis qu'aux États-Unis sa valeur était plus faible en 2012 qu'en 1970 ! Ces évolutions divergentes, amplifiées par l'augmentation des cotisations sociales en France, aboutissent aujourd'hui à des coûts du travail de la main-d'œuvre peu qualifiée très différents. En France, en 2012, le coût moyen du travail au niveau du

salaires minimum atteint environ 14 dollars contre 8 dollars aux États-Unis. L'écart est si considérable que l'on peut penser que les États-Unis se trouvent dans la situation décrite plus haut où la hausse du salaire minimum peut créer des emplois tandis que la France se trouve dans la situation inverse.

Une étude confirme cette intuition²². Pour la France, elle compare les trajectoires des personnes dont le salaire a dû être augmenté pendant les années 1980 du fait des hausses du salaire minimum avec celles dont les salaires, légèrement supérieurs, n'ont pas été affectés par ces hausses. Il s'avère que les personnes rattrapées par le salaire minimum ont eu une plus grande probabilité de perdre leur emploi que celles dont le salaire est resté très proche mais n'a pas été dépassé par le salaire minimum.

Ce que font vraiment les économistes

Les évaluations portant sur les effets du salaire minimum ou sur ceux de programmes comme Moving to opportunity et le Perry Preschool ne sont pas des cas isolés. Les économistes s'intéressent depuis longtemps aux programmes en faveur des publics défavorisés. Ils explorent depuis longtemps des sujets à forte composante sociale ; leurs résultats, ancrés dans les faits, reposent, comme en médecine, en biologie ou en physique, sur des expériences, et cette tendance ne cesse de s'affirmer. C'est même une activité en pleine croissance, comme en témoigne la création en 2003 du Poverty Action Lab par Abhijit Banerjee, Esther Duflo et Sendhil Mullainathan, professeurs au MIT, dans le but de lutter contre la pauvreté en se fondant sur des expériences de terrain plutôt que sur des idéologies préconçues. En 2015, 127 professeurs sont affiliés au Poverty Action Lab et 678 expériences de terrain ont été ou sont en train d'être réalisées dans 62 pays. Elles couvrent une grande diversité de domaines comme l'éducation, la santé, la finance, la gouvernance, l'environnement, l'énergie, le marché du travail et l'agriculture.

À l'ère du *big data*, l'économie est devenue une discipline expérimentale. Pour s'en convaincre, penchons-nous sur les lauréats de la très prestigieuse médaille John Bates Clark, une sorte de médaille Fields pour l'économie, décernée par l'American Economic Association à un économiste de nationalité américaine de moins de 40 ans ayant, selon le jury, « réalisé la contribution la plus significative à la pensée et à la connaissance économique ». L'American Economic Association est évidemment au cœur de la production de la connaissance la plus « orthodoxe » qui soit. Or, les travaux couronnés depuis plus de dix ans couvrent une large palette de sujets allant de l'effet de l'incarcération sur la criminalité à l'impact des institutions sur le développement économique, en passant par les conséquences de l'impôt sur l'activité ou encore l'effet des politiques éducatives sur la réussite des jeunes afro-américains²³. Ces travaux mobilisent des bases de données colossales. Ils utilisent des méthodes expérimentales rigoureuses pour produire des conclusions sur des questions ancrées dans le quotidien de toutes les catégories de population. On est bien loin de la défense unilatérale de

l'efficacité des marchés et du soutien aux politiques en faveur des plus riches ! Prétendre le contraire, c'est faire injure aux dizaines de milliers de chercheurs qui sondent le réel pour améliorer le quotidien de ceux qui en ont le plus besoin. Hélas, discréditer la science économique telle qu'elle se fait à peu près partout aujourd'hui dans le monde n'est pas l'apanage de nos intellectuels « critiques ». Nous allons voir dans ce qui suit que grands patrons aux avant-loges des médias font de même dès qu'il s'agit de défendre leurs intérêts.

Chapitre II

Ces patrons qui coulent la France

Depuis le milieu des années 1970, la France ne cesse de perdre des emplois dans l'industrie. C'est une véritable hécatombe. Face à ce drame, bon nombre de grands patrons se mobilisent. Ils veulent sauver des emplois et gagner en compétitivité, ce qui devrait profiter à la nation tout entière. En réalité, ils veulent surtout préserver leurs entreprises de la concurrence.

Dans son ouvrage *La Dynamique du capitalisme*, Fernand Braudel souligne que, tout au long de l'Histoire, les entrepreneurs les plus puissants ont cherché à se protéger de la concurrence avec l'appui du pouvoir en place : « Que ces capitalistes, en islam comme en chrétienté, soient les amis du prince, des alliés ou des exploités de l'État, est-il besoin de le dire ? [...] Ils ont mille moyens de fausser le jeu en leur faveur, par le maniement du crédit [...]. Ils ont la supériorité de l'information, de l'intelligence et de la culture. Et ils saisissent toujours autour d'eux ce qui est bon à prendre. Qu'ils aient à leur disposition des monopoles ou simplement la puissance nécessaire pour effacer neuf fois sur dix la concurrence, qui en douterait ? Écrivant à l'un de ses comparses de Bordeaux, un marchand hollandais lui recommandait de tenir secrets leurs projets ; “autrement, ajoutait-il, il en serait de cette affaire comme de tant d'autres où, dès qu'il y a de la concurrence, il n'y a plus d'eau à boire” !¹ »

Les plus farouches opposants à la dure loi de la concurrence sont le plus souvent des « capitalistes » à la tête de très grandes entreprises qui cherchent à préserver ou à augmenter leurs parts de marché. Leurs salariés ont tout intérêt à les appuyer dans ce combat. Et quand les échéances électorales approchent, les autorités publiques ont tendance à céder à cette pression conjointe. Elles limitent l'émergence d'activités nouvelles ou instaurent des barrières à l'entrée. Les capitalistes deviennent les meilleurs ennemis du capitalisme².

Depuis une quinzaine d'années, des rapports inspirés ou rédigés par quelques grandes figures du patronat préconisent toujours la même recette : l'État doit être l'architecte d'une véritable « politique industrielle » qui subventionnerait judicieusement la création de puissantes filières à la pointe du progrès. Pour s'imposer dans l'économie mondialisée qui ne respecte aucune règle, ces filières doivent être protégées de la concurrence. Elles doivent aussi reposer de préférence sur de très grandes entreprises ou groupes d'entreprises, seuls à même de résister au rouleau compresseur des mastodontes étrangers. C'est à ces conditions que l'industrie redeviendra le moteur de la croissance française comme elle le fut au cours des Trente Glorieuses. Nous allons voir que ces affirmations n'ont aucun fondement.

Des grands patrons

qui n'aiment pas la concurrence

Aux élections présidentielles de 2000, George W. Bush a conquis l'État de Virginie-Occidentale, où étaient localisées de grandes entreprises sidérurgiques dont les salariés votaient traditionnellement pour le Parti démocrate, en promettant de limiter les importations d'acier. Une fois élu, George W. Bush a tenu sa promesse, alors que son prédécesseur démocrate, Bill Clinton, s'était toujours refusé à prendre ce genre de mesures. Entre 1980 et 2004, la productivité moyenne de la sidérurgie aux États-Unis avait pratiquement triplé sous la pression de la concurrence internationale³, mais les grands conglomerats producteurs d'acier comme U.S. Steel étaient restés largement à la traîne de ce mouvement. Au début des années 2000, ils n'étaient plus capables de faire face à la concurrence des importateurs étrangers, mais aussi d'entreprises américaines plus petites (les *mini-mills*), nettement plus efficaces et parfaitement à même de s'opposer aux firmes européennes ou asiatiques⁴. George W. Bush s'aligna sur les doléances des dirigeants des grands conglomerats et d'une partie de leurs 150 000 salariés, qui menèrent quelques actions fortement médiatisées en décidant de limiter les importations d'acier⁵.

Le comportement de George W. Bush est emblématique d'une tendance des autorités publiques à céder aux pressions les poussant à protéger des entreprises en déclin. Dans de nombreuses circonstances, les acteurs du jeu politique peuvent retirer des bénéfices substantiels à les protéger grâce à une réglementation adaptée. Telle était la stratégie adoptée par George W. Bush. Ce choix a contribué à lui faire gagner les élections dans l'État de Virginie-Occidentale. Certes, les barrières tarifaires ont préservé environ 3 500 emplois chez les producteurs d'acier, mais elles en ont détruit entre 12 000 et 43 000 chez les entreprises utilisatrices de ce produit devenu plus cher⁶. Ces conséquences étaient prévisibles, et c'est pour cette raison que Bill Clinton avait refusé de céder à la pression des salariés et des dirigeants des grandes usines traditionnelles. Cette pression était d'autant plus forte que ces derniers avaient *individuellement* beaucoup à perdre de la nouvelle donne. En revanche, les 9 millions de travailleurs dont l'emploi actuel dépendait peu ou prou de la fourniture d'acier avaient *individuellement* peu à y gagner. De plus, les travailleurs qui auraient pu être embauchés par l'accroissement du marché permis par la baisse des prix de l'acier auraient pu gagner beaucoup, mais leurs voix étaient seulement virtuelles. Parmi les gagnants, il y aurait eu aussi tous les consommateurs qui achètent des produits à base d'acier. Mais, pour ceux-là, le gain individuel est faible et la plupart n'en ont pas véritablement conscience. La concurrence améliore le sort de la plupart des gens, mais modestement pour chacun ; en revanche, elle peut causer des dommages considérables à d'autres, nettement moins nombreux mais forcément plus déterminés. C'est pourquoi on ne voit que ces derniers sur le devant de la scène.

Le consommateur est le premier bénéficiaire de la concurrence entre les entreprises.

Mais celles qui sont bien en place voient d'un mauvais œil les nouveaux venus contester leurs parts de marché. Elles ont intérêt à s'entendre afin de gonfler les prix et ériger des barrières à l'entrée en réclamant des subventions et une réglementation plus sévère. Mais les autorités chargées de réguler la concurrence (l'Autorité de la concurrence en France, la Commission européenne à l'échelle de l'Europe) veillent au grain. Les ententes sur les prix et les parts de marché sont interdites. Les grands patrons n'aiment pas ces gendarmes qui les surveillent en permanence et n'hésitent pas à leur infliger de lourdes amendes. En France, Jean-Louis Beffa, actuellement président d'honneur de Saint-Gobain, se trouve souvent à la pointe de la guérilla contre la politique de la concurrence soi-disant imposée par Bruxelles. Il faut dire que son expérience en la matière est douloureuse puisque Saint-Gobain, entreprise qu'il a dirigée de 1986 à 2007, a écopé en 2008 d'une amende de 880 millions d'euros infligée par la Commission européenne pour s'être entendue avec d'autres grandes entreprises afin de fixer les prix et se partager les marchés de la fourniture de verre à l'industrie automobile entre 1998 et 2003⁷. Le communiqué de la Commission précise laconiquement qu'il s'agit de l'amende la plus élevée jamais infligée à une entreprise. En Allemagne, l'alter ego de Jean-Louis Beffa s'appelle Gerhard Cromme. Il a dirigé ThyssenKrupp de 1999 à 2001. Avant de se faire détrôner par Saint-Gobain, ThyssenKrupp détenait en 2007 le record du montant de l'amende la plus élevée infligée par la Commission. De 1998 à 2005, en violation flagrante des règles européennes sur la concurrence, ThyssenKrupp, Otis, Schindler et Koné échangeaient des informations commerciales confidentielles sur l'installation et l'entretien des ascenseurs et des escaliers mécaniques en Belgique, en Allemagne, au Luxembourg et aux Pays-Bas, truquaient les appels d'offres, s'entendaient sur les prix et se partageaient les marchés.

Ces condamnations n'ont pas empêché François Hollande et Angela Merkel de commander à Jean-Louis Beffa et Gerhard Cromme un rapport devant proposer des pistes « pour redynamiser la compétitivité en Europe ». Vu les antécédents de ces deux personnalités, on aurait pu se douter que leur rapport ne chanterait pas les vertus de la concurrence. Il fut remis en 2013. Réalisé en trois mois, en concertation avec les organisations patronales concernées, ce rapport était volontairement succinct « pour que les propositions prennent le pas sur les constats⁸ ». Sans surprise, il préconisait d'accroître les aides publiques en faveur de l'industrie et de faire « évoluer » la politique de la concurrence pour favoriser l'émergence de grandes entreprises industrielles européennes. Une conclusion qui répondait probablement aux vœux du couple franco-allemand. Ce rapport soutenait aussi que « les autorités de la concurrence doivent encourager activement les efforts des entreprises pour se conformer aux règles de la concurrence, moyennant par exemple une réduction des amendes⁹ ». MM. Beffa et Cromme voulaient sans doute nous faire comprendre qu'ils auraient mieux respecté les règles de la concurrence... si les amendes avaient été moins élevées ! Décidément, la psychologie des grands capitaines d'industrie est très différente de celle du commun des mortels.

À quoi sert la politique industrielle ?

La politique dite « industrielle » consiste à favoriser de nouvelles industries ou à protéger certaines activités domestiques contre la concurrence étrangère à l'aide de fortes subventions, voire des barrières à l'entrée. Elle est à l'agenda de tous les gouvernements français au moins depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale. Ainsi, le général de Gaulle a fortement soutenu l'aéronautique, avec les programmes Concorde et Airbus, et l'informatique en instaurant le « Plan Calcul » et en créant un « champion national » CII-Honeywell-Bull. Dans la même ligne, lors de la campagne pour les élections présidentielles de 2007, Nicolas Sarkozy promettait de mettre en œuvre « une politique industrielle, en choisissant les secteurs stratégiques sur lesquels concentrer nos efforts ». Il ajoutait que notre pays devait « garder des usines » afin de mettre un terme aux délocalisations. François Hollande n'a pas dérogé à la tradition. Lors du célèbre meeting du Bourget du 22 janvier 2012, il proclame : « Ce qui est en cause, c'est la souveraineté de la République face aux marchés et à la mondialisation [...]. La réindustrialisation de la France sera ma priorité. Je créerai une banque publique d'investissement qui, en complément des fonds régionaux, accompagnera le développement des entreprises stratégiques. »

La volonté réitérée de mettre en œuvre une politique industrielle pilotée par l'État est en réalité une marque de défiance vis-à-vis du marché. En France, l'idée que, sans un guide suprême, le marché irait à l'encontre des intérêts de la nation fait quasiment l'unanimité de la classe politique. Seul un État « stratège » et visionnaire serait capable de nous mettre sur la bonne direction. Les économistes Augustin Landier et David Thesmar assimilent cette conception à celle du « dessein intelligent » en biologie : il faut la volonté d'un être supérieur – en l'occurrence l'État – pour orienter le « darwinisme » du marché¹⁰. La création du ministère du Redressement productif confié par François Hollande à Arnaud Montebourg symbolise on ne peut mieux cette volonté missionnaire. Mais le dessein de l'État stratège est-il si intelligent que cela ? Ne coïncide-t-il pas plutôt avec les intérêts de certains groupes bien placés pour l'influencer ? L'État fait-il mieux que le supposé darwinisme du marché ? Rien n'est moins sûr...

En janvier 2005, Jean-Louis Beffa, alors P.-D.G. de Saint-Gobain, remet au président Jacques Chirac un rapport intitulé *Pour une nouvelle politique industrielle*¹¹. Il préconise la création d'une Agence de l'innovation industrielle afin que la politique industrielle s'organise « autour de la promotion par l'État de programmes technologiques industriels de long terme ». La puissance publique doit s'engager « à financer la moitié du montant de la dépense de Recherche et Développement, sous forme de subventions et d'avances remboursables ». Dès le mois d'août 2005, un décret crée cette Agence. Elle est dotée de 2 milliards d'euros et Jean-Louis Beffa préside son conseil de surveillance. Elle sera dissoute et fondue dans une structure plus large de financement des PME le 1^{er} janvier 2008, après avoir distribué 1,5 milliard d'euros d'aide

publique pour financer des projets souvent soutenus par les plus hautes sphères de l'État. Par exemple, le 6 janvier 2006, Jacques Chirac annonce dans ses vœux aux forces vives de la Nation que l'Europe va « relever le défi mondial des géants américains Google et Yahoo » grâce au lancement du moteur de recherche Quaero (« je cherche », en latin) qui sera « véritablement multimédia, c'est-à-dire intégrant, outre les textes, le son et l'image ». Pour atteindre cet objectif, le programme Quaero a reçu 90 millions d'euros de l'Agence de l'innovation industrielle. Ce programme s'est achevé le 31 décembre 2013 et, aux dernières nouvelles, on ne trouve pas trace de ce moteur de recherche révolutionnaire sur Internet. Quaero est un échec patent. Les avocats de l'Agence de l'innovation industrielle pourraient aisément rétorquer qu'un investissement est toujours risqué, surtout dans le domaine des nouvelles technologies, et que le secteur privé n'aurait pas fait mieux. Pas si sûr.

Un raisonnement simple, voire simpliste, suggère que les gestionnaires de fonds publics pourraient parfois choisir des projets trop risqués et mal expertisés puisque ce ne sont pas leurs propres deniers qui sont engagés. L'Allemagne a connu une expérience corroborant ce raisonnement¹². En juillet 2001, une décision de justice a mis soudainement fin à un système de garanties publiques des prêts octroyés par certaines banques. Ces garanties ont été considérées non conformes à la réglementation européenne car elles étaient assimilées à des subventions indirectes faussant la concurrence. Par ce biais, les entreprises obtenaient effectivement des lignes de crédit à moindre coût, puisque les banques ne supportaient pas tout le risque d'un éventuel défaut de paiement. Les banques ont changé de comportement lorsque leurs prêts n'ont plus été garantis. Elles ont accordé des crédits moins risqués et de moindre volume. La fin des garanties publiques a concentré les ressources sur les projets jugés les plus performants et a éliminé des projets plus douteux financés jusque-là par le contribuable allemand. Ainsi, l'intervention publique visant à faciliter l'accès au crédit a eu tendance à faire survivre quelques canards boiteux sans améliorer la condition des entreprises les plus prometteuses. Ce constat concorde avec celui fait à la suite de la réforme du système bancaire français menée par Pierre Bérégovoy en 1984 qui mit un terme au système d'encadrement du crédit¹³.

En règle générale, la puissance publique, même épaulée par des chefs d'entreprise talentueux, n'est pas mieux à même que les investisseurs privés de choisir les bons projets. Lorsqu'il s'agit d'investissement dont les enjeux sont principalement commerciaux, comme la création d'un moteur de recherche sur Internet, ou la télévision mobile – un autre projet financé pour un montant de 37 millions d'euros par l'Agence de l'innovation industrielle –, il est préférable de laisser la main à des investisseurs avisés, responsables des fonds qu'ils engagent, plutôt que de distribuer des ressources publiques puisées dans la poche du contribuable. Dans le meilleur des cas, ces ressources financent des projets trop risqués et insuffisamment expertisés.

Mais un autre argument est avancé pour justifier les aides publiques à l'industrie :

elles faciliteraient la création de synergies entre des acteurs qui seraient incapables de se coordonner en leur absence. En France, cette politique s'est incarnée dans le lancement en 2005 des « pôles de compétitivité ». En 2016, on en compte 71 répartis dans l'ensemble de l'Hexagone. Ces pôles ont pour but de rassembler, sur une thématique ciblée et sur un même territoire, des entreprises, des centres de recherche et des établissements de formation afin d'accroître les capacités d'innovation et la compétitivité. Depuis leur création, ils ont bénéficié de 2,3 milliards d'euros d'aides publiques¹⁴. L'évaluation de l'efficacité des pôles de compétitivité nécessiterait une approche expérimentale aboutissant à une estimation de ce que seraient devenues les entreprises associées à ces pôles, et bénéficiant donc des aides publiques, si ces pôles n'avaient pas existé. On pourrait par exemple songer à comparer des entreprises *a priori* semblables, certaines ayant bénéficié des avantages des pôles de compétitivité et d'autres pas. L'objectif ultime étant de savoir si les ressources investies dans ces pôles se matérialisent effectivement par une amélioration de la productivité. Ces évaluations auraient pu être confiées à des économistes rompus à ces techniques, mais l'État a préféré faire appel à des cabinets de conseil. Or, ces derniers ne se livrent pas à ce genre d'exercice et, surtout, ils sont juges et parties. Peut-on imaginer qu'un cabinet de conseil, dont toutes les composantes des pôles de compétitivité (collectivité territoriales, grandes entreprises et organismes de formation) sont des clients potentiels, émette un avis susceptible de remettre en cause les financements de ces pôles ? Pour s'acquitter de leurs tâches, les cabinets de conseil se contentent pour l'essentiel d'auditionner les divers intervenants et de collecter quelques statistiques sur les investissements et les dépenses. Au final, crédibilité oblige, ils critiquent parfois certains aspects du fonctionnement des pôles de compétitivité, mais ils recommandent systématiquement de continuer à les financer. Par exemple, le rapport remis par le Boston Consulting Group et CM International en juin 2008 souligne l'implication des acteurs et constate que « la plupart des pôles font preuve à ce jour d'un dynamisme prometteur ». Le rapport des cabinets BearingPoint, Erdyn et Technopolis Group-ITD, réalisé en 2012, recommande de prolonger l'expérience des pôles de compétitivité, car « la politique des pôles est considérée par beaucoup d'acteurs nationaux et d'acteurs en région comme étant en pratique la seule véritable politique industrielle française » et aussi parce que « les pôles de compétitivité se sont affirmés comme un moteur de concentration et de fédération des ressources sur des filières régionales, un facteur puissant d'attractivité des territoires et un élément clé du marketing territorial ». Bref, tout est parfait ou presque dans le monde merveilleux des pôles de compétitivité. Au-delà des quelques critiques qu'on peut y trouver ici ou là, la véritable fonction de ces rapports est de légitimer l'existence des pôles de compétitivité aux yeux de l'État, qui peut ainsi persévérer dans sa mission de « stratège » de la politique industrielle.

Malgré l'absence d'évaluations dignes de ce nom des pôles de compétitivité, les travaux des économistes recèlent des enseignements pertinents sur l'efficacité des regroupements d'entreprises. Fondés sur l'exploitation de bases de données de très

grande taille et couvrant de nombreux pays, ces travaux concluent que la concentration territoriale des entreprises d'un même secteur est une source de gains de productivité, surtout pour les hautes technologies. Une synthèse de ces études suggère que le doublement du nombre d'emplois sur un même territoire se traduit par des gains de productivité de l'ordre de 3 % à 8 %¹⁵. En France, selon une autre étude très détaillée, ce gain serait de l'ordre de 5 %¹⁶. Voilà qui semble apporter de l'eau au moulin des promoteurs des pôles de compétitivité, sauf que la même étude montre aussi que la plupart des entreprises ont parfaitement conscience des bénéfices à s'agglomérer sur un même territoire avec d'autres firmes de leur secteur d'activité. Elles n'ont pas besoin qu'on les incite à se rapprocher géographiquement. Cela signifie que les mouvements de concentration territoriale des entreprises se réalisent « spontanément », sans que l'intervention de la puissance publique soit vraiment nécessaire. La politique des pôles de compétitivité n'a donc au mieux qu'un effet très marginal sur la composition du tissu industriel français. De plus, ces chiffres globaux masquent de grandes différences selon les secteurs. En France, certains secteurs bénéficient effectivement de la concentration géographique (comme la chimie ou l'automobile), tandis que d'autres, au contraire (comme l'industrie du plastique)¹⁷, retirent un avantage de la *dispersion* géographique qui leur permet de se localiser dans des zones d'emploi où les coûts de la main-d'œuvre sont plus faibles. Le choix des secteurs et des entreprises pour lesquels les aides publiques seraient les plus efficaces n'a donc rien d'évident.

Par ailleurs, les élus locaux font tout pour attirer les entreprises et récupérer le plus d'aides possible pour leur territoire. Les influences politiques et les réseaux jouent un rôle central dans la désignation des heureux bénéficiaires, sans lien avec les vrais besoins des territoires. La recherche de l'efficacité des ressources investies n'est pas la préoccupation principale. C'est effectivement ce que font apparaître les études en la matière. Par exemple, les « systèmes productifs locaux », lancés en 1999, avaient le même objectif que les pôles de compétitivité. Ils subventionnaient des projets collaboratifs d'entreprises d'un même secteur localisées sur un même territoire, généralement le département ou la zone d'emploi. Leur impact a été évalué en comparant les performances d'entreprises qui ont bénéficié des subventions avec celles d'entreprises similaires qui n'en ont pas bénéficié¹⁸. Il apparaît tout d'abord que ce sont des entreprises *en déclin* qui ont bénéficié le plus souvent des systèmes productifs locaux. Rien d'étonnant à cela, les entreprises en déclin sont celles qui se mobilisent le plus pour percevoir des aides publiques. Il y va de leur survie. Malheureusement, il est aussi apparu que les subventions octroyées n'ont pas permis à ces entreprises de surmonter leurs difficultés.

Une synthèse des travaux d'évaluation des politiques volontaristes de regroupements d'entreprises (les politiques dites de « grappes » ou de *clusters* lorsque l'on préfère la terminologie anglo-saxonne) confirme ces conclusions : l'intervention des pouvoirs publics *via* la subvention et la sélection de projets spécifiques n'améliore pas

véritablement les performances des entreprises¹⁹. Cela ne signifie pas que les pouvoirs publics ne doivent pas agir. Mais au lieu de verser des subventions à des projets spécifiques, ils devraient plutôt créer un environnement favorable à la mobilité des entreprises, de la main-d'œuvre et des organismes de formation et de recherche, par des politiques appropriées dans les domaines du transport, de l'immobilier et du logement.

Les fables de l'industrie

Les grands patrons de l'industrie cherchent à se protéger de la concurrence en guerroyant contre Bruxelles ou en défendant avec ardeur le besoin d'une « politique industrielle » dont ils seraient les champions (et les bénéficiaires). Ils peuvent aussi à l'occasion tenter d'accroître leurs marges sur leurs concurrents en détournant à leur profit les politiques de baisse du coût du travail initiées par les pouvoirs publics. En 2012, Louis Gallois, président du conseil de surveillance de PSA Peugeot-Citroën, s'est illustré dans cette voie en remettant au Premier ministre de l'époque, Jean-Marc Ayrault, un rapport intitulé « Pacte pour la compétitivité de l'industrie française », connu sous le nom de « rapport Gallois ». La proposition la plus importante voulait créer un « choc de compétitivité » en diminuant d'environ 30 milliards d'euros les cotisations sociales pesant sur les salaires inférieurs à trois fois et demie le Smic. À la suite du rapport Gallois, Jean-Marc Ayrault a mis en place le CICE (Crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi) qui, *via* un mécanisme effroyablement complexe de crédit d'impôt, vise à abaisser les charges des entreprises uniquement sur les salaires inférieurs à *deux* fois et demie le Smic, et non sur les salaires inférieurs à *trois* fois et demie le Smic comme le préconisait le rapport Gallois. Mais 2,5 au lieu de 3,5 change passablement la donne pour le secteur industriel, dont beaucoup de salariés sont payés *entre* deux fois et demie et trois fois et demie le Smic. Pour ce secteur, la manne des milliards d'abaissement de charges s'annonçait nettement plus maigrichonne que prévue.

Hélas pour Louis Gallois, le consensus de la recherche économique est sans ambiguïté : afin d'obtenir un maximum de créations d'emplois, les abaissements de charge doivent être concentrés au voisinage du salaire minimum, c'est-à-dire sur les travailleurs peu qualifiés dont le taux de chômage est élevé. Et certainement pas sur les salaires sensiblement éloignés du Smic qui sont les plus fréquents dans le secteur industriel. Baisser les charges sur les hauts salaires des employés qualifiés, dont les taux de chômage sont faibles, se traduit essentiellement par un accroissement de leurs salaires²⁰. Ce résultat se comprend aisément : un salarié pouvant retrouver un emploi sans grande difficulté est en position de force pour « transformer » une baisse des cotisations sociales pour l'employeur en hausse de salaire pour lui. L'essentiel pour l'employeur est que le coût du travail, c'est-à-dire l'addition des cotisations sociales et du salaire, n'augmente pas.

Pour essayer de convaincre de cibler le CICE sur une large plage de salaires, Louis Gallois s'est appuyé sur La Fabrique de l'industrie, un think tank créé en 2011 par

l'Union des industries et métiers de la métallurgie (UIMM). Cette dernière est une des organisations les plus importantes du Medef. Son ex-président, Denis Gautier-Sauvagnac, a été condamné en 2014 à trois ans de prison dont un ferme, peine réduite en appel à deux ans avec sursis, pour avoir détourné entre 2000 et 2007 près de 19 millions d'euros. Ces sommes étaient reversées en grande partie aux syndicats de salariés afin, selon les propres termes de Denis Gautier-Sauvagnac, de « fluidifier le dialogue social ». En 2016, La Fabrique de l'industrie est co-présidée par Louis Gallois et un autre poids lourd de l'industrie française, Denis Ranque, président du conseil d'administration d'Airbus Group. Elle se présente comme un « laboratoire d'idées créé pour que la réflexion collective sur les enjeux industriels gagne en ampleur et en qualité ». Les réalités du monde moderne étant comme chacun le sait « complexes et nuancées », La Fabrique de l'industrie propose d'organiser « la confrontation des points de vue et des analyses » afin, bien évidemment, de « rendre intelligibles » ces réalités complexes et nuancées. Derrière ces belles paroles où pointent déjà les ingrédients habituels de la rhétorique négationniste, se cache le but véritable de cette organisation : promouvoir les intérêts du secteur industriel.

La production d'une pseudoscience mettant en doute le consensus établi par la communauté des chercheurs est une constante de la stratégie négationniste. Le but est toujours de faire croire qu'il y a un débat, alors qu'il n'y en a pas. En 1954, les industriels du tabac ont ainsi créé un « Conseil de la recherche de l'industrie du tabac », le TIRC (Tobacco Industry Research Council), rebaptisé CTR (Council for Tobacco Research) dix ans plus tard. Il a disparu en 1998, mais entre-temps il aura produit beaucoup d'« études » sur les effets du tabac et financé des centaines de programmes de recherche dans les universités américaines et étrangères. Des organismes de ce type ne sont en réalité que des structures de lobbying utilisant les oripeaux du discours scientifique pour influencer l'opinion publique et donc les décideurs politiques. Leurs productions servent avant tout à alimenter les médias en « informations » d'apparence crédible et susceptibles de semer le doute sur le consensus scientifique établi par la communauté des chercheurs.

Pour tenter de récupérer la manne du CICE, La Fabrique de l'industrie a mis en place une stratégie digne de celle de l'industrie du tabac au siècle dernier, consistant à contester les résultats de la recherche économique « standard » à l'aide d'une étude de commande ayant toutes les apparences d'un travail scientifique et réalisée par un universitaire. Contrairement à la science standard, la pseudoscience n'a pas besoin d'un grand nombre d'études soumises aux critiques minutieuses de chercheurs compétents et indépendants pour parvenir à une conclusion. Au contraire, il vaut même mieux mettre en exergue un seul « expert », ou une seule étude, pour défier le consensus. Il apparaît ainsi comme le chevalier blanc qui, tout seul, a le courage d'affronter le « politiquement correct » ou l'« orthodoxie dominante ». Cette mission est confiée à un maître de conférences de l'IUT de Tours, Gilles Koléda. En 2015, il publie sous l'égide de La

Fabrique de l'industrie, une longue étude intitulée « Allégements du coût du travail : pour une voie favorable à la compétitivité française ». Cette étude compare les effets d'un allégement de charges sur les salaires inférieurs à 1,6 fois le Smic à ceux d'un allégement sur les salaires compris entre 1,6 fois et 3,5 fois le Smic. À l'inverse du consensus établi, elle conclut que les deux scénarios créent à peu près autant d'emplois, mais trouve que le ciblage sur les salaires compris entre 1,6 et 3,5 Smic s'avère plus favorable à la croissance et à la compétitivité à long terme. Voilà de quoi ravir le secteur industriel.

La préface de cette étude est signée par les deux co-présidents de La Fabrique de l'industrie, Louis Gallois et Denis Ranque. On peut y lire entre autres que le « remarquable » travail de Gilles Koléda, « casse le consensus et a le mérite considérable de relancer un débat nécessaire ». Briser le consensus, relancer le débat,... nos deux préfaciers récitent les mantras habituels du négationnisme scientifique. Dans la foulée de la publication du rapport de Gilles Koléda, de nombreux médias ouvrent leurs portes à Louis Gallois. Dans le quotidien *Les Échos* du 23 juin 2016, il déclare ainsi qu'« il existe un consensus mou entre les économistes et les politiques sur les allégements de charges ». Qualifier un consensus de « mou » est étrange. Un consensus scientifique n'est ni dur ni mou, il ne fait que rapporter l'état des connaissances à un moment donné. L'emploi de cet adjectif vise à connoter négativement l'idée même d'un consensus. Il s'oppose à viril, transgressif, courageux... autant de qualités qu'il est nécessaire d'avoir pour combattre la pensée unique. Le même jour, Louis Gallois confie au journal *Le Figaro* que, lors de la rédaction de son rapport de 2012, il avait déjà eu « une intuition différente » de celle du consensus des économistes et qu'il lui semblait « plus efficace de porter l'effort sur les salaires intermédiaires » mais à l'époque il n'avait pas « d'analyse scientifique à l'appui de cette opinion ». Et Louis Gallois s'exclame pour conclure : « Aujourd'hui, je l'ai ! »

Louis Gallois est un grand visionnaire. Seul dans son bureau, il a eu « l'intuition » que le consensus de la recherche économique était erroné. Heureusement, sa route a croisé celle d'un audacieux universitaire à qui il a donné les moyens de réaliser une « remarquable » étude réduisant en poussière le consensus des économistes. Volontairement, nous ne ferons ici aucune critique sur le travail de Gilles Koléda, car c'est précisément ce que vise l'offensive de La Fabrique de l'industrie : laisser croire qu'il y a un débat de fond entre une étude, celle de Gilles Koléda, et le consensus des économistes. Le chevalier blanc seul contre la machine à broyer les esprits de la « pensée unique ». Seulement le débat scientifique ne fonctionne pas de la sorte. Pour être admise dans ce débat, la contribution de Gilles Koléda devrait faire l'objet d'un article publié dans une revue internationale, où se trouvent précisément les articles ayant permis d'aboutir au consensus. Cette contribution serait alors évaluée de manière approfondie par les meilleurs spécialistes de la question. Toutes les études n'ayant pas suivi cette procédure de « validation par les pairs » n'ont aucune valeur dans le débat

scientifique, elles n'ont donc pas à être prises en considération dans un sens ou dans un autre. Ce serait tomber dans le piège de la rhétorique négationniste en science que de commenter une étude commanditée par un groupe de pression, publiée par ce même groupe de pression et ayant court-circuité le parcours de la « validation par les pairs ».

Louis Gallois fut invité à exposer sa position dans de nombreux médias, et les conclusions de l'étude de Gilles Koléda furent reprises et commentées dans quelques grands journaux en les opposant, le plus souvent de manière neutre, à celles du consensus des économistes. Le débat sur les abaissements de charges était bien ouvert. C'était exactement le but visé par l'offensive de Louis Gallois et de l'UIMM : faire en sorte que l'industrie récupère la plus grande part possible des 20 milliards du CICE. Aux dernières nouvelles, il est prévu de transformer intégralement le CICE en un dispositif classique d'abaissement des cotisations sociales à partir du 1^{er} janvier 2017. En guise de hors-d'œuvre, les cotisations d'allocations familiales ont été diminuées de 1,8 point depuis le 1^{er} avril 2016 sur les salaires allant de 1,6 fois à... 3,5 fois le Smic. Louis Gallois peut envisager l'avenir avec sérénité.

Chapitre III

Mon amie, c'est la finance

La finance rend d'immenses services aux hommes politiques, surtout pendant les campagnes électorales et les périodes troublées. En la jetant en pâture à la vindicte populaire, le succès est garanti. Personne n'a oublié les paroles définitives prononcées au meeting du Bourget le 22 janvier 2012 par François Hollande lors du lancement de sa campagne présidentielle : « dans cette bataille qui s'engage, je vais vous dire qui est mon adversaire, mon véritable adversaire. Il n'a pas de nom, pas de visage [...] et pourtant il gouverne. Cet adversaire, c'est le monde de la finance ». Quelque quarante ans auparavant, François Mitterrand avait utilisé la même antienne pour conquérir le Parti socialiste lors du congrès d'Épinay de juin 1971. Dans un style plus littéraire mais tout aussi violent, il s'était exclamé que « le véritable ennemi, j'allais dire le seul », est incarné par « toutes les puissances de l'argent, l'argent qui corrompt, l'argent qui achète, l'argent qui écrase, l'argent qui tue, l'argent qui ruine, et l'argent qui pourrit jusqu'à la conscience des hommes ».

La mise au pas de la finance n'est pas l'apanage de la gauche. En plein dans la tourmente financière de l'année 2008, Nicolas Sarkozy déclarait : « Une certaine idée de la mondialisation s'achève avec la fin d'un capitalisme financier qui avait imposé sa logique à toute l'économie et avait contribué à la pervertir [...]. » Lors de la campagne présidentielle de 1995, Jacques Chirac avait émis un jugement encore plus sévère : « depuis près de quinze ans, le fonctionnement du système conduit à privilégier la spéculation, les placements sans risques, les rentes de situation au détriment du travail, de l'investissement, des forces vives de la nation [...]. On a sacrifié l'économie réelle au profit de l'économie financière, ne cherchez pas ailleurs la cause principale du chômage¹ ».

La finance est accusée d'être déconnectée de l'économie « réelle », celle des usines, des travailleurs ; de tourner en vase clos, de n'être qu'un casino où ce qu'un joueur perd l'autre le gagne. Pour Chirac, elle est même la cause principale du chômage. L'État doit donc prendre le pouvoir et « domestiquer » la finance. Concrètement, cela signifie que l'État doit piloter l'allocation des ressources financières à la place des établissements financiers privés. Dans le fond, c'est le pape François qui exprime le mieux cette position. Évoquant l'accroissement des inégalités, il affirme que ce « déséquilibre procède d'idéologies qui défendent l'autonomie absolue des marchés et la spéculation financière. Par conséquent, elles nient le droit de contrôle des États chargés de veiller à la préservation du bien commun. Une nouvelle tyrannie invisible s'instaure, parfois virtuelle, qui impose ses lois et ses règles, de façon unilatérale et implacable » et il ajoute : « l'argent doit servir et non pas gouverner² ».

Pour une large partie du personnel politique, des intellectuels de renom, même l'Église par la voix du Saint Père, la condamnation de la finance et le besoin d'une reprise en main par l'État semblent s'imposer. Mais cette position a-t-elle réellement quelque chose à voir avec nos connaissances ? Sommes-nous sûrs des effets néfastes de la finance ? Surtout, a-t-on de vraies raisons de croire que les pouvoirs publics feraient mieux ?

La révolution « libérale » de Pierre Bérégovoy

Jusqu'au début des années 1980, le système financier français était piloté par le Trésor³, c'est-à-dire par l'État. Officiellement, le Trésor avait pour but de diriger l'épargne et les crédits vers des secteurs jugés prioritaires par la puissance publique. Pour cela, il définissait une gamme de prêts à taux privilégiés, ce sont les prêts dits « subventionnés », et disposait d'un réseau d'établissements – comprenant les banques de dépôt, les services financiers de la Poste, la Banque française du commerce extérieur et quelques grandes banques coopératives – ayant le monopole de la distribution de ces prêts subventionnés. À cela s'ajoutaient les nationalisations de l'après-guerre : celles de la Banque de France, du Crédit lyonnais, de la Société générale, de la Banque nationale pour le commerce et l'industrie, du Comptoir d'escompte de Paris, nationalisations qui avaient déjà octroyé à l'État un pouvoir déterminant dans le système bancaire français. Ce pouvoir s'est encore accru en 1976 par la mise en place de « l'encadrement du crédit » qui fixait mensuellement, pour chaque banque, une limite au volume de ses crédits, sauf pour les crédits subventionnés distribués par les établissements faisant partie du réseau du Trésor ! Le résultat fut évidemment d'accroître le poids des crédits subventionnés dans l'ensemble des crédits et donc de renforcer encore un peu plus le poids de l'État. En 1979, la moitié des prêts accordés au secteur privé étaient des prêts subventionnés.

En 1982, juste après son arrivée au pouvoir, François Mitterrand nationalise les 39 principales banques de dépôt et 2 compagnies financières (Paribas et Suez). Le contrôle de l'État sur les flux financiers devient quasiment total. Alors que certains secteurs de l'économie se dégradent, les banques du réseau du Trésor sauvent les entreprises en perdition en leur octroyant de nouveaux prêts subventionnés, le tout au nom de la « préservation » de l'emploi. En 1984, on compte 250 programmes différents de prêts subventionnés dont les taux d'intérêt respectifs sont fixés de manière opaque, en fait sous l'influence du lobbying des groupes de pression économiques et politiques. Piloté de manière centralisée et tatillonne par le Trésor, miné par des coûts de gestion faramineux, le système devient ingérable et, de plus, il n'a aucunement fait la preuve d'une quelconque efficacité. Au contraire, la balance des paiements se détériore dramatiquement. François Mitterrand décide alors de changer de cap, il donne raison aux partisans de la « rigueur », comme Jacques Delors, contre ceux d'une « autre politique », comme Jean-Pierre Chevènement. En juillet 1984, le Premier ministre,

Pierre Mauroy, est remplacé par Laurent Fabius qui nomme Pierre Bérégovoy ministre de l'Économie, des Finances et de l'Industrie. Il le restera jusqu'en mars 1986.

De nombreux observateurs, familiers du manque d'audace dont font souvent preuve les hommes politiques, s'attendent alors à des modifications d'ampleur modérée du système financier français. On évoque, en premier lieu, un assouplissement de l'encadrement du crédit. À la surprise générale, Pierre Bérégovoy, secondé par son directeur de cabinet Jean-Charles Naouri, passé par la Harvard Business School et futur P.-D.G. du groupe Casino, réforme de fond en comble le système financier. À partir de 1985, la plupart des prêts subventionnés disparaissent et ceux qui demeurent en vigueur ne sont plus sous le monopole du réseau du Trésor. L'encadrement du crédit est aboli. Le régime de contrôle des capitaux qui avait été mis en place dès 1981 pour défendre le franc est progressivement éliminé. Le tournant est décisif. La France passe en peu de temps d'un système financier totalement régulé par l'État à un système où les établissements bancaires sont en concurrence.

La finance :
casino ou facteur de croissance ?

Quelles ont été les conséquences de cette réforme ? S'est-elle traduite par plus d'emplois ou de croissance ? Pour répondre à ces questions, une étude a comparé l'évolution des entreprises qui bénéficiaient des crédits bancaires subventionnés avec celles qui n'en bénéficiaient pas⁴. *A priori*, la réforme n'a pas eu d'impact sur ces dernières (c'est le groupe témoin), tandis qu'elle a pu en avoir sur les premières puisqu'elle a modifié profondément les règles d'allocation des crédits (celles-ci forment le groupe test). L'enjeu revient alors à comparer les performances des deux groupes. Pour cela, les chercheurs s'appuient sur une grande quantité d'informations issues des fichiers du ministère des Finances desquels ils ont extrait un échantillon représentatif d'environ 350 000 observations couvrant les années 1978-1999. Ils peuvent ainsi suivre le devenir des entreprises, cotées et non cotées, avant et après la réforme bancaire.

Que s'est-il passé pour les entreprises qui étaient les plus dépendantes des crédits bancaires subventionnés (le groupe test) ? Ce sont celles dont les disparitions furent les plus fréquentes ; mais, parmi elles, celles qui sont restées en activité sont aussi celles qui se sont le plus restructurées à la suite de la réforme, et leurs performances se sont nettement améliorées. Comparées aux autres entreprises, elles ont limité la hausse de leur masse salariale et accru leur rentabilité. Premier effet donc : si la survie est plus difficile pour les entreprises dépendantes des crédits bancaires subventionnées, on voit émerger, parmi les rescapées, des entreprises plus performantes et mieux portantes. Globalement, la réforme a permis aux entreprises les plus rentables de croître encore plus, tandis que les entreprises les moins rentables sont devenues plus petites. Les ressources ont été réallouées vers les meilleurs projets. D'autre part, on observe que les *entrées de nouvelles entreprises* se sont intensifiées après la réforme. La distribution

laxiste et politiquement orientée des crédits avant la réforme fonctionnait ainsi comme une *barrière à l'entrée*. De nombreuses opportunités de créations d'entreprise ne se sont pas matérialisées parce que leurs porteurs ont été découragés ; la concurrence était biaisée, favorisant des entreprises en place, peu performantes, mais bénéficiant de conditions de crédit privilégiées. Cette étude tord le cou à l'idée que la finance ne serait qu'un casino sans véritable impact sur l'économie réelle et la croissance.

La réforme bancaire de Pierre Bérégovoy a donc remis en marche le processus de « destructions créatrices » qui est le moteur de la croissance. Ce processus, mis au jour il y a plus de soixante ans par l'économiste autrichien Joseph Schumpeter, fait de l'innovation le moteur de la croissance. De nombreuses études chiffrées réalisées depuis ont confirmé les intuitions de Joseph Schumpeter. On constate ainsi qu'en tout temps et en tout lieu tous les emplois sont soumis à de perpétuelles innovations, marginales ou révolutionnaires, ayant pour but ultime d'améliorer leur productivité. Par exemple, l'introduction des codes-barres dispense les caissières de saisir manuellement les prix. En une heure de travail, une caissière peut, grâce aux codes-barres, faire défiler devant elle deux ou trois fois plus de caddies qu'auparavant. La productivité de la caissière a été ainsi multipliée par deux ou trois. Tous les secteurs de l'économie sont soumis en permanence à de grandes ou petites innovations et à des modifications de leur environnement. Pour améliorer ou simplement maintenir leur rentabilité, les entreprises doivent donc sans cesse innover, en essayant de nouvelles méthodes de production et de gestion du personnel, ou en proposant de nouveaux produits. Certaines innovations sont fructueuses, d'autres échouent. Les entreprises innovantes prennent des parts de marché aux autres. C'est dans ces essais et ces erreurs que la croissance de la productivité trouve sa source et se solde par des réallocations d'emplois entre les entreprises, mais aussi au sein des entreprises. En ce sens, les destructions d'emplois sont bien l'expression d'une création de valeur supplémentaire : des emplois sont détruits dans une entreprise parce que d'autres, plus productifs, sont créés dans cette entreprise ou ailleurs. Telle est la logique du processus de destruction créatrice. Une autre manière d'énoncer la conclusion de Joseph Schumpeter revient à dire que nous serions collectivement beaucoup moins riches sans l'incessant mouvement de créations et de destructions d'emplois. La prospérité provient en grande partie des réallocations d'emplois.

Le rôle de la finance est de favoriser ce mouvement. Lorsque chaque banque tente de sélectionner les projets les plus porteurs d'avenir, de les contrôler et de les accompagner, la finance joue son rôle. Après la réforme bancaire de 1984, dès lors que les prêts n'étaient plus massivement subventionnés selon des critères peu transparents, les banques sont entrées en concurrence ; elles ont davantage accordé leurs crédits en fonction de la qualité estimée des projets. Toutes les entreprises n'ont pas eu accès au crédit, et les entreprises les plus performantes se sont vu proposer des taux attractifs, ce qui a permis de développer encore plus leurs activités – et a contribué à la sélection. À

l'inverse, les firmes peu performantes qui ne survivaient que par l'entremise de crédits subventionnés en dehors de toute logique économique ont mis la clef sous la porte. Le marché financier a donc opéré un tri parmi les multitudes de demandes émanant de tous les secteurs. Certes, les acteurs des marchés financiers peuvent se tromper, et bien sûr certains projets seront des échecs. Ils se trompent même assez souvent. Néanmoins, cette cohabitation de succès et d'échecs aboutit à une meilleure répartition des crédits et à une meilleure allocation de l'épargne qu'un système financier centralisé guidé, dans le meilleur des cas, par des objectifs louables mais intenable – comme la préservation des emplois dans les secteurs en déclin – mais hélas, le plus souvent, par des objectifs clientélistes et électoraux, et des considérations de politique partisane.

Les États-Unis ont également connu une réforme d'envergure de leur secteur bancaire en 1994. Jusqu'à cette date, il était difficile pour une banque enregistrée dans un État d'ouvrir une succursale dans un autre État. L'adoption en 1994 de l'Interstate Banking and Branching Efficiency Act a levé cette barrière en autorisant l'ouverture de succursales dans tout le pays. Le changement de législation de 1994 fournit ainsi le cadre d'une « expérience naturelle » permettant d'évaluer les effets de l'ouverture du secteur bancaire. Une concurrence accrue entre les établissements s'est ensuivie, qui s'est traduite par une répartition sensiblement différente des crédits et des gains de productivité, en particulier pour les plus petites entreprises et les start-ups⁵. Ce constat corrobore celui de l'expérience française de libéralisation du secteur bancaire initiée par Pierre Bérégovoy : la concurrence entre les établissements de crédit a conduit à sélectionner les projets des entreprises les plus performantes au détriment des entreprises en déclin artificiellement protégées par des règlements empêchant l'entrée de nouveaux opérateurs⁶. Il ne faudrait cependant pas en conclure que toute « dérégulation » est bonne en soi. La très grave crise financière des années 2007-2008 est là pour nous le rappeler.

Dangereuses dérégulations

« Je crois que quelqu'un qui possède sa propre maison réalise le rêve américain. Et nous l'avons vu hier à Atlanta, lorsque nous sommes allés visiter les maisons des nouveaux propriétaires. Nous avons tout d'abord constaté la fierté d'un homme annonçant : bienvenue dans ma maison. Il n'a pas dit bienvenue dans la maison du gouvernement, il n'a pas dit, bienvenue dans la maison de mon voisin ; il a dit, bienvenue dans ma maison. Il était un homme fier. Et je veux que cette fierté existe partout dans notre pays. » Ce discours de George W. Bush prononcé en 2002 reflète la politique du logement des États-Unis qui s'est employée, dès les années 1980, à faciliter l'accès au crédit des ménages modestes pour leur permettre de devenir propriétaires⁷. L'État fédéral a financé deux établissements publics, Fannie Mae et Freddie Mac, afin de garantir les emprunts des ménages modestes dont le risque de non-remboursement était élevé : ce sont les fameux emprunts « subprimes ». Ces prêts étaient accordés par les

banques et les caisses d'épargne. Fannie Mae et Freddie Mac jouaient le rôle de compagnies d'assurance en couvrant les risques de non-remboursement. Comme Fannie Mae et Freddie Mac se montraient peu exigeants sur les critères de solvabilité des emprunteurs, certaines banques sont allées jusqu'à fournir des informations erronées sur leurs clients. Les banques ont prêté à grande échelle, sans tenir suffisamment compte de la solvabilité des emprunteurs puisqu'elles anticipaient que Fannie Mae et Freddie Mac les rembourseraient quoi qu'il advienne. Sous la pression des élus qui faisaient de l'accès au logement des ménages modestes une priorité, l'administration a exercé un contrôle très laxiste sur les activités de crédit. Tout concordait à former une gigantesque montagne de crédits immobiliers de plus en plus risqués qui ne pouvait que s'effondrer. Le responsable n'est pas le « marché » dans lequel les banques se seraient livrées à une lutte effrénée pour octroyer coûte que coûte des crédits douteux, le responsable est la *dérégulation* de ce marché. Dès lors que l'État jouait le rôle de prêteur en dernier ressort, peu regardant de surcroît, il n'y eut plus de limite à l'expansion des crédits immobiliers. La « bulle » immobilière a fini par éclater marquant le début de la crise financière de 2007.

L'Espagne a connu une importante vague de libéralisation du secteur bancaire qui a accru les possibilités d'offrir des crédits pour les banques de dépôt dans les années 1980. Ces banques étaient dirigées par des conseils d'administration composés de représentants des salariés, des épargnants, des investisseurs publics et privés ainsi que des collectivités locales. La plupart des membres des conseils d'administration n'engageaient pas leurs ressources personnelles et ne subissaient aucune perte de richesse en cas de faillite. L'État couvrait ces éventuelles faillites. Par ailleurs, il avait donné comme objectifs aux banques de promouvoir l'épargne au sein des classes populaires et de l'investir pour contribuer au développement régional et socioculturel. Que l'investissement soit rentable n'avait qu'une importance secondaire. La libéralisation s'est traduite par une très forte expansion des banques de dépôt. Elles ont accordé de plus en plus de prêts aux entreprises de construction, aux promoteurs immobiliers et aux ménages. Le nombre de leurs salariés a augmenté de 60 % entre la fin des années 1980 et 2008, et l'économie espagnole a connu une période d'expansion tirée par le secteur immobilier qui a fait passer le chômage de 24 % à 8 %. En l'absence de garde-fou, les banques ont octroyé des prêts de plus en plus risqués, qui étaient de moins en moins remboursés. Cet enchaînement était plus fréquent lorsque les représentants des collectivités locales avaient un poids plus important dans les conseils d'administration⁸. Tout cela s'est traduit par une expansion incontrôlée des crédits et une allocation catastrophique de l'épargne. Le système bancaire espagnol a explosé lors de la crise financière qui débuta en 2007.

La régulation est un art difficile, surtout quand de puissants lobbies ont tout intérêt à s'y opposer. Ils préfèrent échapper à la pression de la concurrence et bénéficier de la protection de l'État. L'Espagne et les États-Unis en sont une bonne illustration. Ils

montrent que le marché financier n'est capable de distribuer efficacement les crédits que si les acteurs engagent leurs propres ressources. Dans le cas contraire, il conduit invariablement à la catastrophe. « Marché » n'est donc pas synonyme d'absence de réglementation. Au contraire, le marché financier ne peut remplir correctement son rôle d'allocation de l'épargne que s'il est supervisé par des autorités indépendantes du pouvoir politique chargées de contrôler scrupuleusement la solvabilité des intervenants et de vérifier que la concurrence n'est pas factice.

Finance et croissance :
un vrai lien ou une « fausse évidence » ?

Le *Manifeste d'économistes atterrés*⁹, dont il a déjà été question au premier chapitre, répertorie ce qu'il nomme les « fausses évidences » véhiculées par la pensée économique « dominante ». Parmi ces dernières, il y a celle qui prétend que « *les marchés financiers sont favorables à la croissance économique* ». Le *Manifeste* ne cite aucune étude, mais il développe un raisonnement censé expliquer pourquoi la finance est *in fine* défavorable à la croissance. La prémisse du raisonnement se trouve dans le pouvoir de la finance et son exigence de rendements de l'ordre de 15 % à 25 % sur les capitaux investis. De telles exigences de rentabilité sont irréalistes, elles freinent les investissements et exercent une pression à la baisse sur les salaires. Le *Manifeste* conclut alors que le « freinage simultané de l'investissement et de la consommation conduit à une croissance faible et à un chômage endémique ».

Que penser de ce raisonnement ? Examinons tout d'abord les ordres de grandeur annoncés pour les exigences de rendement qu'on prête à « la finance ». En rassemblant simplement les données concernant les 3 500 plus grosses sociétés cotées aux États-Unis sur l'année 2011, il apparaît que 27 % d'entre elles ne font aucun profit et que 56 % ont une rentabilité inférieure à 10 %¹⁰. Par ailleurs, l'Autorité des marchés financiers (AMF) a calculé qu'un investissement en actions françaises réalisé en 1998, conservé pendant vingt-cinq ans en réinvestissant tous les dividendes, a eu un rendement annuel moyen de 5,81 %¹¹. C'est un chiffre appréciable mais très éloigné des rendements mirobolants de 15 à 25 %. Admettons néanmoins que, sans atteindre de telles valeurs, les rendements attendus soient, pour une raison ou une autre, trop élevés. Dans cette hypothèse, faute d'être suffisamment rentables, de nombreux projets n'auraient pu se réaliser. Les investissements étant en panne, les embauches se seraient ralenties et l'économie aurait été ainsi entraînée dans une spirale négative conduisant à une croissance faible et à une hausse du chômage. Le raisonnement n'est pas *a priori* incohérent. Mais la cohérence d'un raisonnement ne prouve rien quant à la validité de ses conclusions. Seules des vérifications expérimentales utilisant les méthodes adéquates que nous avons décrites auparavant permettent d'invalider ou de valider les conclusions. Or, le consensus actuel s'appuyant sur plus de quarante années de recherche sur la question va exactement à l'encontre du jugement des *Économistes atterrés*¹². Il aboutit à

la conclusion qu'un marché financier concurrentiel supervisé par des autorités de régulation indépendantes du pouvoir politique, avec des acteurs privés responsables de leurs ressources, constitue un moyen efficace d'allouer l'épargne et de favoriser la croissance. Rejeter les conclusions de multiples études sans produire d'études alternatives comparables en termes de validation des résultats relève, là encore, d'une forme de négationnisme.

Tout cela serait sans importance si cette disqualification systématique du travail de production de connaissances de l'économie « orthodoxe » n'avait aucune influence. Mais, comme les climato-sceptiques en leur temps, les économistes « hétérodoxes » exercent une influence disproportionnée, activement relayée par quelques-uns de nos intellectuels qui ne craignent pas les discours démagogiques. Michel Serres, philosophe et membre de l'Académie française, termine son livre *Temps des crises* paru en 2012 en nous confiant : « voici donc le secret du livre et de la crise ; les écarts qui, béants, s'ouvrent entre le casino de la Bourse et l'économie réelle ». Régis Debray va encore plus loin. Interrogé par le journal *La Croix* immédiatement après les attentats sanglants qui frappèrent Paris en janvier 2015, il juge que le principal défi à relever est désormais celui de la reconquête de l'unité nationale et il ajoute : « Le diabolique est ce qui divise. Le capitalisme financier est diabolique. »

Pour lutter contre les « errements » de la finance, de nombreuses organisations militent pour une taxe sur les transactions financières. En France, cette vue est partagée par les partis de gauche, mais aussi par le Front national et certaines organisations dites souverainistes comme celle de Nicolas Dupont-Aignan. Le sénateur Bernie Sanders en a fait un axe majeur de sa campagne en vue de représenter le parti démocrate à l'élection présidentielle américaine de 2017, et sa rivale finalement victorieuse, Hillary Clinton, n'a pas exclu de s'y rallier. Les dysfonctionnements du système financier sont réels, nous les avons évoqués dans ce qui précède, mais est-on vraiment sûr qu'il faille imposer les transactions financières pour que tout s'améliore miraculeusement ?

Faut-il taxer les spéculateurs ?

En France, le premier promoteur d'une taxe sur les transactions financières fut... Nicolas Sarkozy ! Ce dernier a fait voter par l'Assemblée nationale, en février 2012, une loi prévoyant une taxe de 0,1 % sur la vente des actions. Cette loi n'entrera en vigueur qu'en mai 2012 sous la présidence de François Hollande. Au passage, pour bien montrer sa différence avec son prédécesseur, le taux sera relevé à 0,2 %.

Les économistes hétérodoxes font bien évidemment partie des plus fervents défenseurs d'une taxe sur les transactions financières. L'Église s'y déclare également favorable. Dans une note du conseil pontifical « Justice et Paix » datant du 21 octobre 2011, on peut lire « il apparaît opportun de réfléchir, par exemple, sur des mesures de taxation des transactions financières [...]. Une telle taxation serait très utile pour promouvoir le développement mondial et durable selon les principes de justice sociale

et de solidarité ». L'opinion publique soutient aussi majoritairement une taxe de ce type. Selon l'Eurobaromètre du printemps 2014, 52 % des citoyens de la zone euro y sont favorables, ce chiffre s'élève à 56 % en France et à 72 % en Allemagne ; en revanche, il n'est que de 26 % au Royaume-Uni, l'activité de la City n'est probablement pas étrangère à cette différence.

Un tel engouement pour taxer les transactions financières est-il justifié ? Pour répondre à cette question, il faut d'abord rappeler l'objectif d'une telle taxe. La plupart de ses partisans l'ont oublié. Ils y voient surtout une manne quasi illimitée pour financer, selon les priorités des uns ou des autres, la transition énergétique, la lutte contre des maladies graves ou encore le développement des pays les plus pauvres. Mais tel n'était pas le but initial. À l'origine, il s'agissait de rendre les marchés financiers plus efficaces en diminuant leur « volatilité », c'est-à-dire les variations erratiques de la valeur des produits qui s'y échangeaient. La paternité d'une taxe sur les transactions financières revient à l'Américain James Tobin, qui reçut le prix Nobel d'économie en 1981. C'est vers le milieu des années 1970 qu'il suggéra d'appliquer une taxe sur les transactions portant sur les devises et, quelques années plus tard, sur l'ensemble des transactions financières, d'où l'appellation de « taxe Tobin » utilisée depuis lors¹³. Cependant, James Tobin n'a cessé de répéter que la récolte de ressources financières n'était pas l'objet de sa proposition. Il considérait que tous ceux qui mettaient ce point en avant se livraient à un détournement de sa pensée. Il s'est d'ailleurs ouvertement opposé à tous les mouvements altermondialistes qui se faisaient les hérauts de sa proposition. Contrairement à ces mouvements, l'objectif de James Tobin n'était pas de lutter contre les marchés financiers, il était de les rendre plus efficaces ! C'est Joseph Stiglitz, prix Nobel d'économie en 2001, lui aussi plébiscité par les mouvements altermondialistes, qui, dans un article paru en 1989, a expliqué le plus clairement pourquoi la taxe Tobin était susceptible d'améliorer l'efficacité des marchés financiers¹⁴. Suivons son raisonnement.

Pour Joseph Stiglitz, il y a d'un côté des professionnels qui passent leur temps à recueillir le plus d'informations objectives sur l'état présent et futur des marchés des biens et services, et sur celui des firmes qui y opèrent ; et, de l'autre, des opérateurs nettement moins informés qui cherchent à faire des « coups » en misant au jour le jour sur des opportunités improbables, mais qui peuvent rapporter gros – Joseph Stiglitz les appelle les *noise traders*, littéralement « les opérateurs qui font du bruit ». Or, plus il y a de *noise traders* sur les marchés, moins la cote d'une société révèle sa valeur de long terme puisque les informations objectives perdent de leur importance. Pour Stiglitz, une taxe de faible ampleur devrait peu toucher les transactions effectuées par les professionnels informés qui se calent sur la valeur de long terme des sociétés ; en revanche, elle devrait freiner les transactions erratiques et beaucoup plus fréquentes des *noise traders*. La taxe Tobin devrait ainsi accroître le poids des opérateurs informés, qui raisonnent plus sur les valeurs de long terme. Stiglitz, comme Tobin, se déclare partisan

d'une taxe sur les transactions financières non pas pour « prendre de l'argent là où il y en a », mais pour améliorer le fonctionnement des marchés financiers. Cette position les situe tous deux, en fait, à l'opposé des convictions de la plupart des thuriféraires de la taxe Tobin.

Le raisonnement de Joseph Stiglitz est *a priori* convaincant, mais seules les études empiriques peuvent nous éclairer sur sa pertinence à décrire la réalité du comportement des opérateurs sur les marchés financiers. Idéalement, de telles études devraient distinguer un groupe test qui subirait une modification de la fiscalité, et un groupe témoin qui serait affranchi de cette modification. Si l'on raisonne sur la place financière parisienne par exemple, il faudrait disposer de deux Bourses jumelles, sans aucune communication entre elles, et où seraient inscrites les mêmes sociétés. On appliquerait une taxe sur les transactions dans l'une des Bourses et pas dans l'autre, puis on comparerait l'évolution de la volatilité des cours entre ces deux Bourses. Il est évidemment impossible de mettre en place un tel dispositif expérimental, mais, aussi étrange que cela puisse paraître, la Chine a connu une période de cohabitation entre des Bourses jumelles, isolées l'une de l'autre, dont les taxes sur les transactions financières étaient différentes.

La Chine présente la particularité d'avoir des mêmes firmes enregistrées à la Bourse de Hong Kong et dans les deux Bourses de la Chine dite continentale, à savoir Shanghai et Shenzhen. Par ailleurs, il existe un contrôle rigoureux des mouvements de capitaux entre Hong Kong et la Chine continentale, isolant *de facto* la Bourse de Hong Kong de celles de la Chine continentale. Enfin, et surtout, la fiscalité s'appliquant aux transactions financières a évolué différemment entre ces deux entités géographiques. Ainsi les « droits de timbre », qui sont des taxes sur les transactions, ont été modifiés sept fois entre 1996 et 2009 dans la Chine continentale, alors que ces droits n'ont pratiquement pas bougé à Hong Kong sur la même période. Hong Kong et la Chine continentale fournissent une expérience « naturelle » permettant d'analyser la réaction des cours des actions à une taxe sur les transactions financières.

L'échantillon de l'étude¹⁵ se compose de 53 sociétés chinoises cotées à la fois à Hong Kong et sur la Chine continentale. Le groupe test suit les sociétés cotées en Chine continentale – ce sont elles qui ont subi les modifications de la législation sur les droits de timbre –, tandis que le groupe témoin suit les sociétés cotées à Hong Kong qui n'ont donc pas connu ces modifications. En moyenne, sur l'ensemble de la période 1996-2009, une hausse des droits de timbre diminue plus la volatilité des cours boursiers dans le groupe test que dans le groupe témoin, ce qui est en accord avec l'effet attendu d'une taxe Tobin. Cependant, ce résultat masque de nettes différences selon les époques. Jusqu'en 2005, période où les investisseurs institutionnels étaient peu présents sur le marché, une hausse des droits de timbre se traduit bien par une diminution de la volatilité. Mais cette hausse accroît au contraire la volatilité à partir de 2006, année où les investisseurs institutionnels prennent une place prépondérante. Ce qui va à l'encontre

de l'effet attendu d'une taxe Tobin. Ces résultats précisent les conditions de validité des théories développées par les économistes : lorsque les professionnels informés sont peu nombreux comparés aux *noise traders*, une taxe sur les transactions financières diminue les agissements inefficaces, ce qui est conforme aux prédictions de Stiglitz. En revanche, dans la phase de maturité, où le marché est dominé par les professionnels informés, la taxe Tobin réduit le volume des transactions des professionnels informés plus que celui des *noise traders*, et la volatilité augmente ; c'est ce qu'envisageaient les analyses ultérieures à celle de Stiglitz.

L'analyse économique ne plaide donc pas unilatéralement en faveur d'une taxe Tobin, surtout si elle devait s'appliquer à des marchés financiers dominés par les investisseurs institutionnels, ce qui est le cas sur les places financières les plus importantes. Pourtant, à la suite de la COP 21, la grande conférence mondiale sur le climat qui s'est tenue à Paris en décembre 2015, une taxe de ce type reste officiellement à l'ordre du jour. Le président François Hollande a déclaré que la France souhaitait que ces sommes soient dédiées à la lutte contre le réchauffement climatique et contre de grandes pandémies comme le sida. Mais d'autres pays souhaitent que ces sommes servent simplement à augmenter leurs recettes fiscales et que chacun conserve la liberté de les utiliser à sa guise.

Quelle que soit la forme que prendra finalement cette taxe Tobin, son objectif se réduit à récolter de l'argent en promettant dans le meilleur des cas de l'affecter à de nobles causes. Une taxe « Robin des bois » comme on l'appelle parfois. La raison d'être de cette taxe, à savoir la diminution de la volatilité des transactions pour améliorer l'efficacité des marchés financiers, a complètement disparu. Ce sujet n'est plus évoqué. Or, nous avons vu plus haut que l'analyse économique n'excluait pas que cet objectif de baisse de la volatilité soit finalement atteint, mais elle n'excluait pas non plus que ce soit l'inverse qui se produise. C'est peut-être même l'éventualité la plus probable sur des marchés matures. Dans ce cas, la perte d'efficacité de ces marchés pourrait être dommageable à l'économie dans son ensemble. Elle pourrait même dépasser le montant des recettes prévues par l'application de la taxe Tobin, d'autant que cette dernière introduira une distorsion de concurrence en faveur des places financières qui n'ont pas adopté la taxe Tobin. Mais cette perte pour la collectivité, diffuse et invisible, sans victime clairement identifiable, n'a aucun avocat pour la porter sur le devant de la scène. Elle n'entre pas en ligne de compte dans le processus des décisions politiques. Il est électoralement bien plus payant de donner des gages montrant qu'on a « domestiqué » la finance.

Le côté obscur de la force

Le bilan des études sur la finance souligne que l'État ne sait pas se substituer aux établissements financiers pour allouer efficacement les ressources issues de l'épargne des particuliers et des entreprises. Une économie développée a besoin d'un secteur

financier sophistiqué dans lequel les acteurs agissent selon leurs propres intérêts. Cela ne veut pas dire que les marchés financiers ne doivent pas être régulés, ils doivent l'être... au même titre que tous les marchés ! Le véritable défi est de trouver la régulation adéquate pour chaque marché. Un bon moyen d'y parvenir est de multiplier les études conduites selon les protocoles expérimentaux adoptés depuis plus de vingt ans par la communauté des chercheurs. Leurs conclusions sont bien résumées par Luigi Zingales, actuellement professeur à l'université de Chicago, supposée être l'antre de l'orthodoxie économique la plus dure. Dans son allocution de président de l'Association américaine de finance pour l'année 2014, il affirme qu'« il n'y a pas de preuve théorique ou empirique permettant de penser que *tous* les développements qu'a connus le secteur financier au cours des quarante dernières années ont été bénéfiques à l'ensemble de la société¹⁶ ». Il soutient que l'analyse économique et les recherches appliquées n'ont pas, pour l'heure, montré que des produits financiers aux noms parfois exotiques, comme le *private equity market*, les *junk bonds*, le marché des *futures*, les *swaps* de taux d'intérêt ou encore les innombrables produits dérivés, aient eu un effet significativement positif sur l'activité économique.

On trouve le même constat dans le numéro spécial du *Journal of Economic Perspectives* du printemps 2013, édité par l'American Economic Association, autre grand temple de l'orthodoxie en économie selon ses détracteurs. Des propos aux antipodes d'un libéralisme débridé ! En fait, c'est le pragmatisme qui prévaut. La meilleure manière de penser la régulation des marchés financiers est donc de s'appuyer sur les résultats des recherches conduites selon les protocoles expérimentaux décrits dans ce chapitre. Ces résultats se trouvent dans les articles parus dans les grandes revues scientifiques internationales. La sélection des publications y est contrôlée par les meilleurs spécialistes, ce qui certifie leur qualité. Les possibilités de conflit d'intérêt y sont aussi vérifiées. Malgré cela, des résultats erronés, voire manipulés, sont quand même publiés, et des situations de conflit d'intérêt peuvent perdurer. Les mailles du filet ne sont jamais assez serrées. Il n'en demeure pas moins que le fonctionnement propre aux disciplines scientifiques, qui impose des règles toujours plus contraignantes en matière de conflit d'intérêt et d'expertise des publications, constitue aujourd'hui le meilleur rempart contre la production de fausses connaissances.

En fin de compte, le constat porté sur la finance n'est pas très différent de celui porté sur d'autres secteurs essentiels pour le bien-être de la société, comme celui de la santé par exemple. Ces deux secteurs sont utiles, mais ils ont des aspects obscurs – voire néfastes. Le secteur de la santé est aussi le lieu d'innovations permanentes dont les bienfaits ne sont pas toujours avérés. Certains médicaments n'ont aucun principe actif supérieur aux anciens ; ils trompent donc les consommateurs comme certains produits financiers sophistiqués trompent un public peu compétent. Bien qu'utiles à la société, ces deux secteurs sont contaminés par les conflits d'intérêt, les fraudes et les abus. Madoff est-il pire que Servier ? Dans ces deux secteurs, le progrès viendra de plus de

recherches appliquées rigoureuses, plus d'évaluations indépendantes et plus de sanctions sur les conflits d'intérêt. Pourtant, on imagine mal un candidat à la présidence de la République monter à la tribune et s'exclamer : « Dans cette bataille qui s'engage, mon véritable adversaire c'est l'industrie du médicament. » Cessons donc de prêter attention aux discours démagogiques sur la finance. Mieux vaut écouter les chercheurs compétents sur le sujet, ils ont beaucoup à nous apprendre.

Chapitre IV

Y a-t-il vraiment trop d'impôt ?

Les contestations de l'impôt émaillent l'histoire de France depuis le Moyen Âge. Sans remonter aussi loin, rappelons à quel point la mise en place d'un impôt sur le revenu fut difficile. Celui-ci fut entériné par une loi du 15 juillet 1914 après une longue bataille débutée en 1880, au cours de laquelle plus de 200 projets différents virent le jour. Paul Leroy-Beaulieu, professeur au Collège de France et figure de proue du libéralisme, fut un des plus farouches opposants. Dans un article de la *Revue des Deux Mondes* paru en 1907, il écrivait que l'impôt sur le revenu « réunit le maximum de l'inégalité (à cause des dissimulations et des fuites) au maximum de l'arbitraire et de l'inquisition [...]. L'impôt personnel et progressif sur le revenu, quelle qu'en soit la forme, quel qu'en soit le taux initial, doit être implacablement combattu et résolument rejeté [...] jamais on ne devra inoculer à notre démocratie le *virus* de l'impôt personnel et progressif sur le revenu ». Finalement, la loi du 15 juillet 1914 instaure un impôt progressif sur le revenu avec un taux de prélèvement maximal égal à... 2 % ! Un chiffre qui laisse songeur selon nos standards actuels où le taux marginal d'imposition sur la tranche supérieure du revenu atteint 45 %². À l'orée de la Première Guerre mondiale, les prélèvements obligatoires (la somme de tous les impôts et des cotisations sociales) représentaient environ 11 % du PIB³, depuis ils ont considérablement augmenté et se situent à plus de 44 % du PIB. Mais cela ne s'est pas fait sans heurts.

Au début des années 1950, en France, les contrôles du fisc sur le petit commerce se multiplient. Les amendes pleuvent, les faillites se succèdent, les suicides aussi. La révolte éclate le 22 juillet 1953 lorsque Pierre Poujade, conseiller municipal de Saint-Céré dans le Lot et papetier-libraire de son état, s'interpose physiquement avec 23 autres commerçants de sa ville à l'entrée des agents du fisc dans leurs magasins, rendant impossible tout contrôle de leur comptabilité. Les incidents de Saint-Céré sont le début d'une longue série. Très rapidement, plus de la moitié des départements français connaissent des incidents similaires. La population prend fait et cause pour les petits commerçants. Pierre Poujade devient le symbole et le chef d'une jacquerie fiscale d'une ampleur inégalée jusqu'à ce jour. Il multiplie les meetings aux quatre coins de l'Hexagone. Ces talents d'orateur font merveille. Il éructe contre « l'État vampire » et sa « Gestapo fiscale ». En 1955, il décrète une « grève de l'impôt », un acte grave au regard du droit français ; ses troupes ne le suivent pas. La grève est un échec, ce qui ne l'empêche pas de faire rentrer le 2 janvier 1956 à l'Assemblée nationale 52 députés sous la bannière « Union et fraternité française », le parti qu'il vient de créer. Parmi ces 52 députés, se trouve un certain Jean-Marie Le Pen. Pierre Poujade fait partie des très rares hommes politiques ayant donné son nom à un mouvement de pensée. Le *poujadisme* désigne encore aujourd'hui un mélange d'antiparlementarisme et de revendications corporatistes en faveur des « petits » contre les « gros », au premier rang desquels l'État,

qui étrangle l'initiative privée avec sa volonté de toujours prélever et contrôler plus, fait figure d'épouvantail. Ce mouvement commence à s'éteindre en 1958 avec l'arrivée au pouvoir du général de Gaulle. Le gaullisme chasse le poujadisme. Les prélèvements obligatoires continuent à croître jusqu'à aujourd'hui.

La dénonciation de l'impôt est un leitmotiv des groupes de pression. Ils réclament sans cesse de nouvelles exonérations au prétexte de relancer l'activité et ils ont souvent gain de cause. En témoignent les centaines de « niches fiscales ». Le projet de loi de finance pour 2015 en recense 453, pour un coût de 82 milliards, soit 4 % du PIB. Un coût plus élevé que l'impôt sur le revenu qui s'élève à 3,4 % du PIB. Que penser de « l'exonération des bénéficiaires forfaitaires issus de la culture d'arbres truffiers pendant quinze ans à compter de la plantation » (coût : 1 million d'euros) ? De « l'exonération, dans la limite de 14,5 % du plafond de la Sécurité sociale, des sommes perçues par les arbitres et juges sportifs » (coût : 27 millions d'euros) ? Du « crédit d'impôt en faveur des maîtres-restaurateurs » (coût : 4 millions d'euros) ? De la « détaxe applicable aux supercarburants et essences consommés en Corse » (coût : 1 million d'euros) ? Du « taux réduit de taxe intérieure de consommation pour les carburants utilisés par les taxis » (coût : 26 millions d'euros) ? Du « crédit d'impôt en faveur des débiteurs de tabac » (coût : 3 millions d'euros) ? L'impôt serait-il à ce point nocif à l'activité économique pour justifier l'existence de ces 453 « niches fiscales » ?

Quand l'Islande supprime l'impôt sur le revenu

L'Islande a changé son mode de prélèvement de l'impôt sur le revenu à la fin de l'année 1986. Jusque-là, à l'instar de ce qui existe en France, chaque individu acquittait au cours d'une année les impôts correspondant aux revenus gagnés l'année précédente. Ainsi, en 1986, les Islandais ont payé leurs impôts calculés sur la base des revenus perçus en 1985. À partir du 1^{er} janvier 1988, ce système a été abandonné au profit d'un prélèvement à la source. Dès lors, les revenus étaient tous les mois amputés de l'impôt relatif au gain du mois écoulé. Par conséquent, en 1988, les Islandais ont payé leurs impôts sur la base de leurs gains de 1988. En 1987, c'est l'ancien système qui perdure ; les Islandais ont donc payé cette année-là des impôts calculés sur la base de leurs revenus de 1986. Que deviennent alors les revenus de 1987 et surtout comment les imposer ? Le gouvernement islandais a opté pour la solution la plus simple : aucun impôt n'était dû sur les revenus perçus en 1987. Cette décision radicale n'est pas synonyme d'un « trou » dans les recettes de l'État. Il y a des rentrées fiscales en 1987, ce sont les impôts payés sur la base des revenus perçus en 1986. Par ailleurs, la continuité des recettes est assurée pour 1988 avec la mise en place dès le 1^{er} janvier de cette année du prélèvement à la source.

Si l'impôt décourage l'activité, on doit s'attendre à ce que les Islandais aient plus travaillé en 1987, lorsque aucun revenu n'était imposable, qu'en 1986 et en 1988, années où les revenus étaient taxés. Le suivi d'un échantillon de 9 724 personnes représentatif

de la population active islandaise montre que le nombre de semaines travaillées en 1987 s'est effectivement accru de 6,7 % comparé à la moyenne des années 1986 et 1988⁴. Une baisse de l'impôt correspondant à un gain de 2 % du salaire net annuel s'accompagne en moyenne d'une demi-semaine de travail supplémentaire sur l'année. Cela signifie qu'une personne dont le revenu passe de 2 000 euros à 2 040 euros par mois à la suite d'une baisse de la fiscalité travaille une demi-semaine de plus dans l'année⁵. Une baisse mensuelle de 40 euros de l'impôt sur le revenu l'incite donc à travailler une demi-semaine de plus dans l'année. Et l'effet est encore plus marqué pour les personnes dont les revenus étaient taxés à plus de 40 %. La quantité de travail effectuée est donc sensible à une modification du barème de l'impôt. On ne peut pas dire ou faire comme si la pression fiscale n'avait pas d'effet sur l'activité.

Moins d'impôt sur les revenus incite à travailler plus. Tel est le bilan de l'expérience islandaise. Mais l'impôt sur le revenu n'est qu'un prélèvement parmi d'autres. En France, par exemple, il ne représente que 20 % des recettes fiscales. L'expérience islandaise ne donne pas d'indication sur les effets d'une modification d'autres composantes de la fiscalité, comme la TVA ou l'impôt sur les sociétés. Jusqu'à ce jour, il n'existe pas d'« expérience naturelle » se rapportant à l'ensemble du système fiscal. Faute de mieux, on pourrait songer à comparer les trajectoires de pays qui modifient peu leur fiscalité avec celles de pays qui la modifient souvent. Mais les systèmes sociaux, qu'ils touchent au fonctionnement du marché du travail, à l'ampleur du secteur public ou encore à la structure du système éducatif par exemple, sont tellement différents d'un pays à l'autre qu'il serait impossible d'isoler ce qui revient à la fiscalité et ce qui tient à tout le reste.

Il est difficile en effet de déceler un lien de cause à effet entre une mesure fiscale et l'activité économique dès lors que cette mesure est prise en fonction de l'état présent ou anticipé de la conjoncture. Dans ce cas, c'est l'état de la conjoncture qui influence la politique fiscale et non l'inverse. Pour repérer les mesures fiscales qui ne sont pas prises en fonction de la conjoncture, les économistes américains Christina et David Romer ont initié une approche « narrative » qui consiste à analyser tous les documents officiels répertoriant les modifications du système fiscal de 1945 à 2007⁶. Ces documents émanent de multiples sources, en particulier de la Maison Blanche, du Congrès, du Sénat et des archives de la Sécurité sociale. Les mesures fiscales sont classées selon les *motifs* de leur mise en œuvre (les textes officiels détaillent précisément ces motifs). Au cours de ce travail de *bénédictin*, ils ont systématiquement écarté toutes les mesures fiscales dont les motifs étaient dictés de près ou de loin par la conjoncture. Entrent principalement dans cette catégorie toutes les mesures prises à cause d'une récession présente ou prévisible et celles prises explicitement pour accroître les dépenses publiques. Seules sont conservées les mesures, de nature « idéologique », parce que ceux qui étaient aux commandes pensaient par exemple qu'elles réduiraient les inégalités ou qu'elles accroîtraient la compétitivité des entreprises. Ainsi, Ronald Reagan a baissé les impôts au début des années 1980 en pensant que cela serait favorable à la croissance

à long terme, tandis que Bill Clinton a au contraire augmenté les impôts en 1993, car il croyait que réduire le déficit public serait aussi favorable à la croissance à long terme. En fin de compte, Christina et David Romer obtiennent une série exhaustive des changements de taxes « idéologiques », qu'ils préfèrent appeler changements « exogènes » pour les opposer aux changements « endogènes » directement liés à la conjoncture.

Une hausse de la pression fiscale « exogène » n'a pratiquement aucun effet à l'horizon de deux trimestres. En revanche, elle a des effets très importants à moyen terme : une hausse de la fiscalité équivalente à 1 % de PIB se traduit au cours des trois années qui suivent par une baisse de 3 % du PIB. Ensuite, les effets commencent à s'estomper. L'application de la même méthode au Royaume-Uni donne des résultats similaires⁷ : une hausse de la fiscalité équivalente à 1 % de PIB au cours d'une année se traduit au bout de trois ans par une baisse de 2,5 % du PIB (c'était 3 % de PIB aux États-Unis).

Par curiosité, appliquons ces résultats à la politique fiscale récente de la France. Sur quatre ans, entre 2010 et 2014, les Français ont vu leurs impôts s'accroître de 60 milliards d'euros, soit 0,75 point de PIB par an. Cela signifie que chaque année, en votant un alourdissement des impôts de cette ampleur, nos représentants votaient en même temps pour une perte de croissance de 2,25 points de PIB cumulée sur les trois années suivant leur vote⁸.

Ces études indiquent que la pression fiscale a un impact négatif sur la croissance à moyen terme. Mais elles s'intéressent à la fiscalité dans son ensemble ; elles ne distinguent pas les réactions des diverses catégories de contribuables. Celles des « riches » présentent un intérêt tout particulier puisque ce sont eux qui, en principe, sont les plus taxés. Ce sont donc eux qui contestent le plus l'impôt sur le revenu et qui menacent de s'expatrier s'il devient trop élevé. Ces menaces sont-elles crédibles ? Oui, si l'on en croit l'exemple des footballeurs professionnels et de certains cadres supérieurs.

Pourquoi les footballeurs changent-ils de club ?

Jean-Marc Bosman est né le 3 octobre 1964 à Liège. Sélectionné dans l'équipe de Belgique de football des moins de 18 ans, il y porta le brassard de capitaine. Il fit ensuite une honorable carrière de footballeur professionnel comme milieu de terrain au Standard de Liège puis au Royal Football Club de Liège, deux clubs de première division du championnat belge. Sa vie bascule en 1990. En fin de contrat avec le Royal Football Club de Liège, il lui est proposé une prolongation, mais assortie d'une forte baisse de salaire. Jean-Marc Bosman refuse cette proposition et trouve un accord avec un club évoluant en deuxième division du championnat de France, l'Union sportive du littoral de Dunkerque. Selon le règlement de l'époque, tout transfert, même pour un joueur en fin de contrat, nécessite l'autorisation du club de départ et, de plus, le club d'accueil doit verser une indemnité au club de départ. Mais les négociations entre les clubs d'accueil et de départ n'aboutissent pas et finalement le Royal Football Club de

Liège refuse que Jean-Marc Bosman rejoigne l'Union sportive du littoral de Dunkerque. Ce dernier se retrouve sans club et donc dans l'impossibilité d'exercer son métier. Il se tourne alors vers la justice belge puis, après quelques péripéties, il porte l'affaire devant la Cour de justice des communautés européennes (CJCE) – devenue la Cour de justice de l'Union européenne à la suite du traité de Lisbonne entré en vigueur en 2009 – en arguant que les règles régissant les transferts ne sont pas conformes au droit communautaire. Le système des quotas instauré par l'instance dirigeante du football européen, l'Union of European Football Association mieux connue sous son acronyme d'UEFA, fait partie de ces règles. Or, ce système interdisait à tous les clubs européens de posséder plus de trois joueurs étrangers ressortissants de la Communauté européenne dans leurs effectifs. Si ce système était déclaré illégal par la CJCE, tout l'édifice du football professionnel européen s'en trouverait ébranlé. Et c'est ce qui arriva.

Le 15 décembre 1995, la CJCE rend son verdict à travers une décision de jurisprudence immédiatement baptisée « Arrêt Bosman ». Elle donne raison sur toute la ligne à l'ancien joueur du Royal Football Club de Liège. La Cour juge que le règlement de l'UEFA n'est pas compatible avec la libre circulation des personnes au sein de l'Europe telle qu'elle est prévue par le traité de Rome de 1957. À la suite de cette jurisprudence, les joueurs en fin de contrat sont désormais libres de rejoindre le club de leur choix, sans demande d'autorisation au club de départ et sans versement d'indemnité. En même temps, et surtout, l'arrêt Bosman abolit le système des quotas : le nombre de ressortissants de l'Union européenne dans les effectifs des clubs n'est plus limité à trois joueurs. C'est une révolution. Un club de football européen peut désormais compter autant de joueurs étrangers qu'il le désire. Quelques années plus tard, on verra même deux clubs de première division anglaise, Arsenal et Chelsea, aligner sur le terrain des équipes sans aucun joueur britannique.

Zinédine Zidane, Cristiano Ronaldo ou Franck Ribéry doivent leur gloire sportive – et leur fortune matérielle – à leur talent, mais aussi au combat d'un modeste joueur belge contre les règlements de l'UEFA. Tragique ironie de l'histoire, Jean-Marc Bosman ne bénéficiera jamais personnellement du combat qu'il a mené. Au contraire, après la rupture avec le Royal Football Club de Liège sa vie se transforme en une longue descente aux enfers. Pour avoir attaqué son club devant la justice, il est devenu un « mouton noir » dans le milieu du football. Les portes se ferment devant lui. Il trouvera néanmoins refuge dans quelques clubs peu huppés comme Saint-Quentin, Charleroi ou Saint-Denis de La Réunion avant de définitivement raccrocher ses crampons. Il traverse alors une sombre période où l'alcool et la dépression sont ses compagnes quotidiennes. En 2015, il vivait seul, sans travail, avec moins de 600 euros par mois d'allocation.

Quels sont les motifs des choix de localisation pour un footballeur de haut niveau ? Si l'on en croit les interviews de quelques stars, les conditions financières sont toujours moins importantes que le « projet » proposé par le club et l'attrait de jouer dans un championnat prestigieux. C'est peut-être vrai pour certains joueurs, mais quelle est la

tendance générale ? Les montants des transferts concernent plus les clubs que les joueurs. Ces derniers sont principalement intéressés par leurs revenus et la fiscalité qui s'y rapporte. Cette fiscalité aurait-elle une influence sur la décision de rejoindre tel ou tel club ? D'ailleurs, certains pays n'ont-ils pas modifié leur fiscalité dans le but affiché d'attirer les meilleurs joueurs ? L'Espagne est le cas le plus emblématique. En 2005, ce pays promulgue le décret royal n° 687 permettant aux résidents étrangers travaillant dans le royaume et percevant plus de 600 000 euros par an de bénéficier d'un taux d'imposition de 24 % au lieu de 43 % pour les Espagnols. Ce décret royal est plus connu sous le nom de « loi Beckham » car ce fut la star de Manchester, David Beckham, qui en bénéficia le premier à l'occasion de son transfert au Real Madrid. Ce dispositif sera abrogé en 2010.

La comparaison des décisions de localisation des joueurs évoluant dans la première division des 14 championnats européens les mieux cotés avant et après l'arrêt Bosman montre que la fiscalité joue effectivement un rôle dans le choix d'un club⁹. Ce rôle est même important : en moyenne, un pays réduisant de 10 % son taux d'imposition sur les très hauts revenus augmente de 2 % le nombre de joueurs étrangers évoluant dans son championnat. Cette augmentation atteint même 5 % pour les joueurs étrangers du championnat espagnol ayant été sélectionnés au moins une fois dans leur équipe nationale. Les différences de fiscalité expliquent une part non négligeable de la mobilité des joueurs professionnels. Une part aussi importante que le « projet » du club d'accueil ? Pas impossible...

Pourquoi les cadres supérieurs changent-ils (parfois) de pays ?

Le comportement des footballeurs n'a rien d'exceptionnel. Les différences de fiscalité entre les pays influencent les choix de localisation de tous les travailleurs ayant des compétences leur permettant de prétendre à de fortes rémunérations. Le Danemark en a fait l'expérience. En 1992, ce pays a adopté une fiscalité particulière pour les travailleurs étrangers ayant signé un contrat après le 1^{er} juin 1991. Elle prévoyait un taux moyen d'imposition sur les revenus de 30 % pendant trois ans, puis le taux de 55 % commun à tous les travailleurs danois s'appliquait. Pour bénéficier du taux préférentiel de 30 %, il fallait de plus que les revenus dépassent un seuil très élevé. Approximativement, l'employé étranger dont les revenus franchissaient ce seuil faisait partie du 1 % des salariés les mieux payés du pays.

Entre 1980 et 1990, donc avant l'introduction d'une fiscalité préférentielle en leur faveur, le nombre de travailleurs étrangers gagnant des revenus situés au-dessus du seuil des 1 % des revenus les plus élevés est resté stable par rapport au nombre de travailleurs étrangers dont les revenus étaient situés juste sous ce seuil¹⁰. En revanche, après 1991, le nombre de travailleurs étrangers dont le revenu est situé au-dessus du seuil croît relativement à celui des travailleurs étrangers situés juste sous le seuil.

L'impact de la fiscalité est considérable : il y a près de quatre fois plus de travailleurs étrangers ayant de très hauts revenus après la réforme fiscale. La part des étrangers parmi les 0,5 % de personnes percevant les revenus les plus élevés est passée de 4 % à 7,5 % sous l'influence de ce dispositif.

Les pérégrinations des footballeurs et des travailleurs hautement qualifiés illustrent bien l'influence de la fiscalité sur les choix de localisation. Ces professionnels peuvent exercer leurs talents là où la fiscalité est la plus avantageuse, évitant ainsi d'acquitter leurs impôts dans leur pays d'origine. La crainte de ces pertes de recettes justifie-t-elle d'« aménager » la fiscalité des hauts revenus ?

La fuite devant l'impôt...

La sensibilité du revenu imposable des contribuables français les plus riches aux variations de leur taux d'imposition a fait l'objet d'une étude de Thomas Piketty datant de 1999¹¹. Dans cette étude, les contribuables les plus riches s'identifient au 1 % des foyers fiscaux situés au sommet de la distribution des revenus. Piketty a utilisé les modifications du quotient familial engendrées par les réformes fiscales de 1981 et 1986 pour bâtir des groupes test touchés par les réformes et des groupes de contrôle, similaires aux groupes test, mais n'ayant pas été touchés par les réformes. Par exemple, certaines familles monoparentales aisées ayant 1,5 ou 2 parts de quotient familial et se situant dans une tranche avec un taux d'imposition de 40 % en 1980 se sont retrouvées dans une tranche à 55 % en 1981. Dans le même temps, les célibataires dont le revenu était identique mais ne possédant qu'une part de quotient familial n'ont pas vu leur impôt changer.

Les recettes fiscales issues de l'imposition du 1 % des foyers les plus aisés apparaissent peu sensibles aux changements de barème. Taxer les plus riches resterait donc un bon moyen d'accroître les recettes fiscales. Les pertes de recettes provoquées par diverses formes d'évasion et d'optimisation fiscale à la suite d'une hausse des impôts pesant sur les plus riches seraient donc largement compensées par le surcroît de recettes extraites des contribuables de cette catégorie qui n'ont pas la possibilité d'échapper à la hausse des impôts ou qui s'en accommodent. On pourrait ainsi être tenté de pousser de plus en plus la pression fiscale afin d'accroître les recettes. Sauf que la masse des revenus imposables diminue lorsque le taux d'imposition s'élève et qu'au-delà d'un certain seuil « l'impôt tue l'impôt ». Cet adage a été remis au goût du jour par Arthur Laffer, un des conseillers économiques du président Reagan, au point que l'on parle aujourd'hui d'« effet Laffer » pour signifier qu'une hausse des taxes, poussée au-delà d'une certaine limite, finit par diminuer les recettes fiscales. Pour la France, on est vraisemblablement très loin de cette situation. En exploitant toutes les données rassemblées pour son étude, Thomas Piketty a calculé que l'effet Laffer commencerait à jouer si le taux marginal d'imposition dépassait 80 %, ce qui est très au-delà du taux de 45 % qui s'appliquait en 2015 à la tranche supérieure de l'impôt sur le revenu.

De nombreuses études menées depuis plusieurs décennies ont fait progresser nos connaissances sur la pertinence de ce fameux « effet Laffer¹² ». Par exemple, comme les réductions d'impôts introduites par l'administration Reagan dans les années 1980 n'ont pas touché toutes les tranches de revenus de la même manière, il est possible de repérer leur impact en comparant l'évolution des revenus des personnes ayant profité de faibles réductions d'impôts avec celle des personnes qui ont joui de réductions plus fortes¹³. Il apparaît que les personnes gagnant plus de 100 000 dollars par an paient *moins* d'impôts lorsque leur taux marginal d'imposition devient supérieur à 63 %. L'effet Laffer existe bel et bien aux États-Unis, mais il ne se manifeste que pour des taux d'imposition très élevés.

Une recette scandinave

La sensibilité des revenus imposables au niveau des taxes est-elle la même dans tous les pays ? L'analyse des réformes du système fiscal danois apporte une réponse éclairante à cette question : au Danemark, la sensibilité du revenu imposable se révèle *4 à 5 fois plus faible* qu'aux États-Unis¹⁴ !

Ces résultats sont intrigants. Quand les taux d'imposition augmentent, les Danois (et les habitants des pays du nord de l'Europe en général) ne semblent pas, ou très peu, enclins à dissimuler leurs revenus, à « optimiser » leurs déclarations, voire à pratiquer l'évasion fiscale. Les Scandinaves seraient-ils plus moraux que les autres peuples ? Probablement pas. Un contrôle fiscal drastique sur 20 000 ménages danois sélectionnés aléatoirement¹⁵ révèle qu'il n'y a pratiquement aucune évasion fiscale lorsque les revenus sont déclarés par un tiers (l'employeur par exemple) : la part des revenus non déclarés ne dépasse pas 1 %. En revanche, les revenus « autodéclarés » font l'objet d'une forte évasion : 42 % de ces revenus ne sont pas déclarés ! Il semblerait que les Danois réagissent... comme des Américains (ou des Latins). Ils « trichent » à peu près dans les mêmes proportions s'ils en ont la possibilité et ils ne trichent pas, ou très peu, s'ils savent qu'ils vont être sanctionnés ou qu'ils risquent de l'être.

Ce ne seraient donc pas d'hypothétiques vertus morales supérieures qui expliqueraient la très faible sensibilité du revenu imposable au taux d'imposition au Danemark. La raison essentielle est que 95 % des revenus sont déclarés par des tiers : les employeurs reportent vers le fisc les gains de leurs salariés, le secteur financier fait de même avec les revenus du capital. Pour 95 % des revenus, il y a donc très peu de possibilités de dissimulation ou d'évasion fiscale. La déclaration par un tiers est un système très efficace de lutte contre l'évasion fiscale et, de plus, beaucoup moins coûteux que des contrôles *a posteriori* par des agents du fisc.

La deuxième raison est qu'il y a très peu de possibilités de réduire son impôt *via* des « niches fiscales¹⁶ ». Dans un système autorisant beaucoup de déductions fiscales, toute hausse du taux d'imposition incite à exploiter les possibilités d'exonération, par exemple en gonflant les frais professionnels non imposables, les dons aux œuvres ou les

avantages en nature, en investissant dans des projets immobiliers bien choisis, etc.

Récapitulons : les hausses d'impôt ont bien un effet négatif sur la croissance, cet effet est même loin d'être négligeable. Cela ne veut pas dire que l'impôt doit être supprimé. L'impôt est indispensable au financement d'un grand nombre de biens collectifs, mais il se « paye » par une moindre croissance. Il faut donc bien réfléchir à l'utilité de toutes les dépenses publiques avant de les engager. Le « consentement » à l'impôt en dépend. Aujourd'hui, les enquêtes sur l'état d'esprit des Français montrent que ce consentement ne va pas de soi. De nombreux Français ne sont pas convaincus de l'utilité d'une grande part de nos dépenses publiques.

Le consentement à l'impôt est aussi fortement entravé par toutes les formes d'évasion fiscale dont jouissent les hauts revenus par le biais des diverses exonérations ou niches fiscales, ou par la possibilité de se délocaliser afin de payer moins d'impôts. Un des principaux obstacles au consentement à l'impôt est l'évasion fiscale, légale et illégale. Les pays scandinaves ont surmonté cet obstacle en imposant la déclaration à l'administration de la quasi-totalité des revenus par des tiers et un nombre limité de niches fiscales. La France ferait bien de s'en inspirer. Pour être vraiment efficace, cette solution nécessiterait une harmonisation des fiscalités nationales et la coopération de tous les pays afin de mettre en place un système ouvert d'information comptabilisant l'ensemble des transactions à travers la planète¹⁷. L'importance et la multitude des comptes cachés révélées par l'affaire des « Panama Papers », après celle des « Luxembourg Leaks », montrent qu'on en est encore loin.

Chapitre V

Les recettes de Keynes : ça marche, mais pas toujours !

Le 17 février 2009, devant l'ampleur de la récession consécutive à la crise financière, Barack Obama signe le Recovery Act, soit un chèque de 787 milliards de dollars. Plus de 5 % du PIB américain ! Le Recovery Act finance des infrastructures, l'éducation, la santé, la production d'énergie ; il contient de nombreuses incitations fiscales et augmente diverses aides sociales. Ces dépenses doivent aider les plus démunis à passer le cap de la plus grave récession depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale, mais aussi relancer l'économie. Le Recovery Act s'inspire directement de la doctrine keynésienne : en période de récession, il faut augmenter la dépense publique afin de créer des débouchés pour les entreprises. Ces débouchés stimulent les embauches et les investissements. Ces derniers engendrent des revenus créant à leur tour de nouveaux débouchés. Le cercle vertueux du « multiplicateur keynésien » est ainsi enclenché. C'est ce fascinant mécanisme multiplicateur qui justifie les politiques de relance par la demande publique. En fin de compte, 1 euro de dépense publique supplémentaire devrait se traduire par une hausse du PIB de *plus* de 1 euro. Relance par la dépense publique et déficit budgétaire sont devenus les piliers de la doctrine keynésienne¹.

Le Recovery Act a suscité d'intenses débats. Paul Krugman, lauréat du prix Nobel d'économie en 2008, le juge utile mais très en deçà des attentes car il « ne couvre même pas un tiers du trou² ». En d'autres termes, Paul Krugman reproche au Recovery Act de ne pas aller assez loin dans la relance par les dépenses publiques. À l'inverse, dans un tribune financée par le Cato Institute, un puissant think tank libéral, et publiée dans le *New York Times* et le *Wall Street Journal*, 200 économistes dont trois prix Nobel, James Buchanan, Edward Prescott et Vernon Smith, déclarent « ne pas croire qu'un surcroît de dépenses publiques soit un moyen d'améliorer la performance économique » mais que « pour améliorer l'économie les décideurs politiques devraient se concentrer sur les réformes qui lèvent les obstacles au travail, à l'épargne, à l'investissement et à la production. Une baisse des taxes et une diminution du poids de l'État sont les meilleures politiques fiscales pour favoriser la croissance ».

À première vue, les économistes ne sortent pas grandis de ce débat. Comment peut-on leur faire confiance si même des prix Nobel ont des avis aussi opposés face à une récession mettant en péril des millions d'emplois ? En matière d'économie, les connaissances seraient donc si fragiles qu'en définitive tout serait affaire d'opinion ? En général la réponse à cette question est plutôt non – ce livre essaye d'en témoigner dans tous ses chapitres –, mais pour ce qui concerne les conséquences du Recovery Act, la réponse était, à l'époque, plutôt oui. Aussi étrange que cela puisse paraître, il n'y avait pas au moment de ce débat de travaux véritablement convaincants sur les conséquences des dépenses publiques lors des récessions³. Les positions des partisans et des

opposants du Recovery Act reposaient effectivement plus sur des opinions que sur des connaissances étayées par des faits.

Mais, depuis 2009, les connaissances ont progressé... précisément grâce à la « Grande Récession » consécutive à la crise financière. Cet épisode d'une ampleur exceptionnelle a permis d'étudier sous un jour nouveau les effets des politiques de relance par les dépenses publiques. On sait mieux aujourd'hui sous quelles conditions ces politiques ont un effet multiplicateur sur l'activité et aussi sous quelles conditions elles peuvent, au contraire, devenir défavorables.

Dépenses publiques et croissance : une histoire d'œuf et de poule

Repérer l'effet des dépenses publiques sur l'activité économique est une tâche ardue. Lorsque l'activité économique s'améliore, les recettes fiscales sont en hausse et, en règle générale, les dépenses publiques augmentent. En période de reprise, on observe ainsi une corrélation *positive* entre les dépenses publiques et le PIB. Mais cette relation n'a rien à voir avec un quelconque impact des dépenses publiques sur l'activité. C'est même le contraire, puisque c'est le surcroît d'activité qui nourrit la dépense publique. De manière symétrique, lorsque l'économie ralentit, le sous-emploi augmente, ce qui accroît mécaniquement les allocations chômage et les transferts en faveur des publics défavorisés. En période de ralentissement, on observe ainsi une corrélation *négative* entre les dépenses publiques et le PIB. Mais cela ne traduit pas plus que précédemment un quelconque impact des dépenses publiques sur l'activité. Là encore, c'est le contraire puisque c'est la baisse de l'activité économique qui augmente les dépenses publiques.

Dans ces deux derniers cas de figure, ce sont les variations du niveau de l'activité qui sont à l'origine des variations de la dépense publique. Mais c'est l'existence d'une relation de sens *inverse* – de la dépense publique vers l'activité – qui intéresse le gouvernement. Il est très difficile de mettre en évidence une relation de cause à effet allant dans ce sens, car la dépense publique est un élément parmi de nombreux autres (le fonctionnement du marché du travail, les règles de la concurrence, les fluctuations des cours du pétrole, pour n'en citer que quelques-uns) qui agissent sur le niveau de l'activité économique. Comment apprécier ce qui revient en propre à la dépense publique au milieu de ces multiples facteurs ? En principe, pour répondre à cette question, il faudrait connaître, lorsqu'un pays modifie ses dépenses publiques, sa situation s'il ne les avait pas modifiées. Ce qui est évidemment impossible. Pour pallier cette impossibilité, on pourrait mettre en œuvre des expériences. Par exemple, en allouant aléatoirement un surcroît de dépense publique entre les 2 054 cantons du territoire français. Avec un échantillon de cette taille, les effets des particularismes locaux se compenseraient et l'on pourrait avoir alors une assez bonne idée de l'impact d'une hausse de la dépense publique en comparant l'évolution de l'activité des cantons qui auraient bénéficié de la manne publique avec celle des cantons qui n'en auraient pas

bénéficié. On saurait ainsi combien 1 euro de dépense publique supplémentaire engendre de revenu additionnel. Hélas pour la science, mais heureusement pour la démocratie, les pouvoirs publics ne sont pas prêts à mettre en place ce type de transferts... sauf si les circonstances les y obligent. Et c'est ce qui s'est passé non pas en France, mais aux États-Unis.

Aux États-Unis, l'État fédéral transfère des ressources à chaque comté au prorata de sa population. Ces ressources financent des salaires dans le secteur public, des pensions de retraite, des dépenses de santé, des minima sociaux, la construction et l'entretien des infrastructures. Pour allouer ces ressources, il faut bien entendu connaître la population de chaque comté. Or, cette tâche n'est pas aussi aisée qu'on pourrait le penser au premier abord. *A priori*, la source la plus fiable est le recensement, mais ce dernier n'a lieu que tous les dix ans. Dans l'intervalle, la population d'un comté est évaluée chaque année à partir des relevés de l'administration fiscale. Mais cette estimation annuelle est très imparfaite, car les personnes dont les revenus sont trop faibles pour être imposables ne sont pas systématiquement répertoriées. En 1980, le recensement décomptait 5 millions d'Américains de plus que l'estimation de l'administration fiscale ; 1,5 million de moins en 1990 et 6,8 millions de plus en 2000. Ainsi, tous les dix ans, lorsque les chiffres du recensement sont connus, l'administration fiscale réévalue la population de chaque comté, ce qui entraîne mécaniquement un changement des ressources allouées aux comtés. Ces réévaluations de la taille de la population active offrent la possibilité de connaître les effets des dépenses publiques sur l'activité. Voyons comment.

Les réévaluations de la taille des populations, et donc les changements des dépenses publiques qui en découlent, sont de purs redressements statistiques sans aucun rapport avec la conjoncture économique ou politique des comtés. Par conséquent, si ces changements modifient systématiquement l'activité du comté, on est assuré qu'il s'agit bien d'une relation de cause à effet allant des dépenses publiques vers l'activité et non l'inverse. La réévaluation décennale des populations locales constitue ainsi une « expérience naturelle » caractérisée par une redistribution imprévue (et donc indépendante de la conjoncture) d'une partie des dépenses publiques entre les 3 144 comtés des États-Unis. L'expérience que nous avons imaginée quant à une distribution aléatoire de la dépense publique entre les 2 054 cantons du territoire français existe *de facto* aux États-Unis entre ses 3 144 comtés !

Cette expérience naturelle nous apprend que l'injection d'un dollar supplémentaire de dépenses publiques est associée en moyenne à une augmentation du revenu de 1,6 dollar⁴. Les dépenses publiques ont donc un effet multiplicateur : elles entraînent un accroissement de revenu supérieur au montant injecté. L'impact des dépenses publiques est par ailleurs plus élevé dans les comtés où le revenu par habitant est le plus faible : le multiplicateur est de l'ordre de 3. Mais dans les comtés les plus riches, il est pratiquement nul. La relance par les dépenses publiques est donc plus efficace dans les zones les plus défavorisées.

D'autres études aboutissent à des résultats concordants. L'une des plus intéressantes part du constat que de nombreuses collectivités locales ont été confrontées à des pertes liées à leurs placements financiers pendant la grande récession de 2008 aux États-Unis. Une proportion importante des collectivités locales détient des portefeuilles de titres. Ce qui leur a apporté environ 15 % de leurs ressources entre 1958 et 2010. Lors de la récession de 2008, marquée par un effondrement des rendements de la plupart des titres, certaines collectivités locales ont connu des chutes très importantes de leurs revenus, tandis que d'autres, plus chanceuses, ont été confrontées à une chute faible, voire à une augmentation de leurs revenus. Tout dépendait de la composition du portefeuille de titres. Cette composition n'est évidemment pas liée à la conjoncture économique de la collectivité locale. Les variations des dépenses publiques induites par les variations des revenus financiers des collectivités locales peuvent donc être considérées comme des événements indépendants de la conjoncture. Cette configuration est analogue à celle de l'expérience des comtés consécutive aux réévaluations de leurs populations. La même méthode d'analyse peut lui être appliquée. Il apparaît qu'une diminution de 1 dollar des dépenses publiques d'une collectivité locale en 2008-2009 a provoqué une contraction de 1,6 dollar du revenu sur son territoire. Et chaque fois que la dépense publique a baissé de 22 000 dollars, un emploi dans le secteur marchand a été détruit.

Les dépenses militaires et la Mafia

Les États-Unis sont les premiers producteurs et acheteurs d'armement dans le monde. En 2015, les dépenses militaires représentent 600 milliards de dollars, soit 4 % du PIB américain (plus d'un quart du PIB français). Ces dépenses augmentent lorsque les États-Unis sont engagés dans des conflits militaires. Les régions « chanceuses », où l'industrie d'armement est très présente, bénéficient alors d'un accroissement de la demande plus important que celles où le poids de cette industrie est moins fort. Ainsi, lorsque les dépenses militaires augmentent de 1 % pour l'ensemble des États-Unis, elles accroissent la consommation de 3 % en Californie et de moins de 0,5 % dans l'Illinois⁶. Ces variations du poids des dépenses militaires selon les régions sont indépendantes de l'état de la conjoncture locale. Elles résultent uniquement des décisions d'engagements militaires des autorités fédérales. L'examen de la relation entre les dépenses militaires et les revenus sur la période 1966-2006 montre qu'un dollar supplémentaire de dépenses militaires dans une région y accroît le revenu de 1,5 dollar. Les dépenses militaires ont donc des effets multiplicateurs : l'accroissement de production dans l'industrie d'armement engendre des revenus qui augmentent la demande de biens et services de tous les autres secteurs. Et ces effets multiplicateurs varient selon le niveau du chômage. Dans les régions où le chômage est le plus élevé, 1 dollar de dépense militaire supplémentaire engendre environ 3 dollars de revenu additionnel, tandis que dans les régions où le chômage est le plus faible, ce même dollar supplémentaire n'engendre pratiquement aucun revenu additionnel.

Depuis les années 1970, l'Italie a décentralisé de nombreuses décisions en matière de dépenses publiques. La Mafia en a profité pour infiltrer des collectivités locales et détourner des fonds à son profit. Ces détournements ont constitué une de ses activités les plus lucratives, notamment dans le secteur des travaux publics. Depuis 1991, pour contrer ces agissements, une loi permet au gouvernement de révoquer les élus jugés corrompus et de les remplacer par des administrateurs externes qui assurent la gestion de la collectivité locale pendant une période de dix-huit mois. Les gouvernements successifs ont fait un large usage de cette possibilité : 214 conseils municipaux ont été révoqués entre 1992 et 2012.

Les administrateurs nommés par le gouvernement commencent par passer en revue l'ensemble des dépenses de la municipalité et n'hésitent pas à couper dans celles pour lesquelles ils soupçonnent une collusion avec la Mafia. Par exemple, le conseil municipal de la cité de Pompéi a été révoqué le 11 septembre 2001 après que les liens entre le maire et le patron de la Mafia locale furent établis. Le conseil municipal avait voté un budget de l'ordre de 4 millions d'euros pour les travaux publics, couvrant des dépenses de maintenance « exceptionnelles » pour l'éclairage public et le réseau d'adduction d'eau, pour l'achat de matériel divers, pour des dépenses, toujours exceptionnelles, de démolition et d'entretien des parcs et jardins, etc. Les administrateurs ont réduit ces dépenses de 80 %. En règle générale, l'intervention des administrateurs se traduit par une diminution drastique des dépenses publiques.

A priori, les interventions des administrateurs, et donc les baisses de dépenses publiques qui en résultent, ne sont pas liées à l'état de la conjoncture dans les collectivités locales. Elles se fondent uniquement sur des preuves de collusion avec la Mafia. Ces baisses peuvent donc servir pour estimer l'effet des variations des dépenses publiques sur l'activité sans crainte de se tromper sur le sens de la causalité. Cependant, l'estimation est un peu plus délicate que dans les exemples américains précédents, car il faut tenir compte du fait qu'un administrateur externe gère probablement mieux une commune qu'un conseil municipal corrompu et que l'éviction de la Mafia a aussi une influence sur le niveau d'activité. Toutes ces précautions étant prises, il a été calculé que les effets multiplicateurs sont similaires à ceux observés aux États-Unis⁷ : 1 euro de réduction des dépenses publiques consécutive à l'intervention d'administrateurs nommés par le gouvernement entraîne une réduction du revenu des habitants des communes concernées de 1,5 euro.

Ces études sur les États-Unis et l'Italie montrent que le multiplicateur keynésien n'est pas qu'une vue de l'esprit. Il existe vraiment. Selon ces études, il serait de l'ordre de 1,5 ou 1,6. Mais d'autres travaux aboutissent à des conclusions très différentes. Dans certaines circonstances, le multiplicateur pourrait même devenir *négatif*, une hausse de la dépense publique entraînant alors une *baisse* du revenu. Comment cela est-il possible ?

Les ratés de la politique keynésienne

En 1997, Richard Shelby, sénateur républicain de l'Alabama, a été nommé à la tête de la Commission sénatoriale pour l'information, dédiée au contrôle des agences fédérales qui produisent des informations et des analyses pour le gouvernement et le Congrès. Cette nomination n'a rien à voir avec le talent de Richard Shelby, puisque ce poste prestigieux échoit systématiquement au sénateur du parti au pouvoir le plus âgé dans la Commission. Peu après cette nomination, les dépenses du Sénat en faveur de l'Alabama ont crû *deux fois plus* que dans les autres États. Cette augmentation n'est pas fortuite. Chaque nouvelle nomination à la tête d'une commission sénatoriale est généralement suivie par un accroissement significatif des dépenses du Sénat en faveur de l'État représenté par le nouveau chef de ladite Commission⁸. Le surcroît des dépenses publiques dont bénéficie un État par le jeu de ces nominations n'a ainsi aucun lien avec sa situation économique, puisque les nominations à la tête des commissions sénatoriales suivent simplement la règle de l'ancienneté. C'est exactement la même configuration que celle due, par exemple, à la révision de la taille de la population des comtés. Tout se passe comme si certains États avaient reçu de manière fortuite des rallonges dans leurs ressources publiques. Comme dans le cas de la révision de la taille de la population des comtés, cette configuration permet d'évaluer les effets des hausses des dépenses publiques.

L'examen des conséquences de 232 nominations à la présidence de commissions sénatoriales de 1967 à 2008 aboutit à un constat surprenant. Loin de favoriser l'investissement et l'emploi comme l'aurait laissé prévoir le mécanisme du multiplicateur keynésien, ces dépenses *dépriment* l'activité économique. Lorsque le représentant d'un État accède à la présidence d'une commission sénatoriale, dans l'année qui suit, les entreprises réduisent leur investissement, diminuent leurs dépenses en recherche et développement, et augmentent les dividendes de leurs actionnaires. Ces effets négatifs sont d'autant plus importants que l'État est proche d'une situation de plein emploi. Ils persistent tant que le sénateur représentant l'État en question conserve son poste de président et s'estompent lorsqu'il le perd.

L'impact négatif des dépenses publiques est lié à leur nature et à la façon dont elles sont utilisées. Les ressources allouées par les sénateurs ont tendance à favoriser des entreprises, des collectivités locales ou des associations ayant de bonnes « connexions politiques », mais qui sont loin d'être les plus efficaces. Par exemple, l'année suivant la nomination de Richard Shelby à la présidence de la Commission sénatoriale pour l'information, le chiffre d'affaires du fabricant de mobil-homes Homes Inc a chuté de 40 % parce que les commandes publiques pour loger les familles pauvres dans des habitats « en dur » ont considérablement augmenté grâce au budget alloué par le Sénat. Il s'est ensuivi une réallocation des emplois et des investissements dont le bilan final fut une *baisse* de l'activité économique. Le clientélisme joue contre l'efficacité des dépenses

publiques.

Cet examen des conséquences des dépenses des commissions sénatoriales aux États-Unis montre que les dépenses publiques ne sont pas systématiquement favorables à l'activité, même lorsqu'elles s'apparentent à une manne n'ayant pas besoin d'être financée par ceux qui en bénéficient. D'autres expériences confirment ce constat. Le Fonds européen de développement régional vise à réduire l'écart entre les niveaux de développement des diverses régions de l'Union européenne. Il finance des aides aux investissements des entreprises, aux infrastructures liées notamment à la recherche et l'innovation, aux télécommunications, à l'environnement, à l'énergie et au transport. Il finance aussi des fonds de capital-risque et des fonds de développement local. Seules les régions les moins développées, dont le PIB par habitant est inférieur à 75 % de la moyenne européenne, sont éligibles à toutes ou partie de ces aides. La comparaison des régions ayant bénéficié des transferts du Fonds européen de développement régional parce qu'elles étaient situées juste en dessous du seuil de 75 % avec les régions qui n'en ont pas bénéficié parce qu'elles étaient situées juste au-dessus de ce seuil permet de repérer l'impact des aides européennes⁹. Ces aides ont rarement les effets multiplicateurs escomptés. L'examen méticuleux de plus de 600 programmes d'investissement de 1993 à 2006 révèle un effet positif sur le revenu par habitant seulement dans 30 % des cas. Les aides européennes améliorent le revenu dans les régions où le niveau d'éducation et la qualité des services publics en matière d'éducation, de justice et de santé sont élevés. Dans la grande majorité des régions aidées, la qualité des services publics et le niveau d'éducation sont trop faibles pour que les dépenses publiques enclenchent un cercle vertueux favorable à l'investissement, à l'emploi et à la consommation. Les dépenses publiques n'ont donc pas systématiquement des effets multiplicateurs positifs dans les zones avec un sous-emploi important ; il faut aussi que ces zones disposent de services publics de qualité et que la population ait un bon niveau d'éducation.

L'importance de l'accès au crédit et des taux d'intérêt

Dans la décennie 1990, les entreprises japonaises ont été confrontées à d'importantes dépréciations de leurs actifs et à des dysfonctionnements du système bancaire qui limitaient leur accès au crédit. En toute logique, la relance de l'activité par les dépenses publiques devrait être plus faible lorsque les entreprises ont plus de difficultés à se financer pour honorer leurs carnets de commande. C'est bien ce qui est survenu au Japon¹⁰ : les effets multiplicateurs des dépenses publiques furent d'ampleur limitée et nettement plus faibles dans les régions où les entreprises avaient de plus grandes difficultés d'accès au crédit. Seules les mesures directement ciblées sur les entreprises, et qui par conséquent desserraient leurs contraintes de financement, eurent des effets multiplicateurs conséquents. En revanche, les mesures en faveur des ménages déprimaient l'activité. Elles avaient tendance à accroître les exigences salariales et

aggravaient les problèmes de rentabilité des entreprises, réduisant ainsi leur investissement et leurs embauches.

L'impact des difficultés de financement des entreprises sur la valeur du multiplicateur est une question débattue depuis fort longtemps. C'était même un sujet de réflexion central de la *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie* publiée par Keynes en 1936. Ce dernier soulignait que les déficits publics absorbaient une partie de l'épargne initialement destinée à financer l'investissement privé. En l'absence d'une politique monétaire dite « accommodante », c'est-à-dire facilitant l'accès des entreprises au crédit grâce à des taux d'intérêt faibles, l'endettement public évince l'investissement privé, ce qui réduit les effets multiplicateurs des dépenses publiques. Ainsi, les augmentations des transferts sociaux décidées par certains gouvernements arrivant au pouvoir aux États-Unis de 1952 à 1991 n'ont pas enclenché la réaction en chaîne du multiplicateur keynésien, car les autorités monétaires américaines ont réagi en augmentant les taux d'intérêt, ce qui a freiné les embauches et l'investissement, et annihilé les effets expansionnistes¹¹.

Quand faut-il administrer les remèdes keynésiens ?

Les études sur les effets des modifications des dépenses publiques fondées sur des méthodes expérimentales sont encore peu nombreuses, elles apportent néanmoins des enseignements convergents. La médecine keynésienne traditionnelle, faite de relance par les dépenses publiques financées par du déficit budgétaire, peut être adaptée en période de récession et de sous-emploi. Un des antikeynésiens les plus virulents, Robert Lucas, prix Nobel d'économie en 1995, aurait ainsi déclaré que « dans les tranchées, tout le monde est keynésien¹² ». Et en dehors des tranchées, c'est-à-dire quand l'économie ne traverse pas une crise grave ? Les études présentées dans ce chapitre montrent que l'accroissement des dépenses publiques n'est pas une panacée en toutes circonstances. Il faut en particulier que le tissu économique soit réactif pour que le succès soit au rendez-vous. Des dysfonctionnements sur les marchés financiers, mais aussi sur ceux du travail et des produits, une mauvaise gestion publique, le clientélisme politique (sans parler de la corruption) et des réactions inadaptées des autorités monétaires sont autant d'obstacles à la réussite des politiques de relance keynésienne. Ces obstacles peuvent même créer des situations où un surcroît de dépenses publiques déprime l'activité. L'efficacité de la médecine keynésienne nécessite un réglage fin, les dépenses ne doivent être engagées que dans des domaines bien identifiés (infrastructures, transferts vers les plus défavorisés, par exemple). Les études disponibles suggèrent que ce fut bien le cas pour le Recovery Act de l'administration Obama. Toutes les conditions étaient réunies : une économie très réactive, une politique monétaire qui a facilité l'accès au crédit et des dépenses publiques bien ciblées. Mais au moment où le président Obama a signé le chèque de 787 milliards de dollars, les économistes n'avaient pas une vue très claire des conditions nécessaires à la réussite du Recovery Act, ce qui explique, en grande partie,

leurs divergences de vues.

Le Recovery Act fut un pari réussi, et c'est tant mieux. Mais on ne peut en déduire que la médecine keynésienne est efficace en toute circonstance et en tout lieu. Les études disponibles plaident plutôt pour une grande précaution dans son application. On peut alors s'étonner que la relance par les dépenses publiques soit toujours privilégiée alors que les réformes du marché du travail ou des biens et services soient constamment brocardées par une partie de la classe politique et par l'ensemble des économistes hétérodoxes. Comment expliquer ce soutien inconditionnel aux remèdes keynésiens ? La raison est simple : les remèdes keynésiens semblent indolores et universels. Leurs prescripteurs nous disent qu'il n'y a rien à changer dans le fonctionnement de notre économie, il suffit juste d'augmenter la dépense publique pour que tout aille mieux. Inutile de bousculer notre histoire, notre culture, nos institutions. Inutile de s'interroger sur les effets du coût du travail, de la législation sur le licenciement ou sur la meilleure manière de gérer l'assurance chômage et la formation professionnelle. Tout cela relève d'une chirurgie brutale irrespectueuse du patient. Au contraire, la médecine keynésienne est vendue comme une thérapie douce qui évite tous les conflits liés aux réformes dites « structurelles ». Tout le monde préfère s'enduire de pommade ou avaler quelques pilules plutôt que passer sur la table d'opération. Il se trouve hélas que la dernière éventualité peut être plus efficace que la première. Mais pas toujours. L'analyse économique contemporaine aide à faire de meilleurs diagnostics qu'auparavant. Il faut s'en servir.

Chapitre VI

Malthus et l'angoisse de la pénurie

La Radio-télévision libre des mille collines a joué un rôle notoire dans le génocide des Tutsis au Rwanda. Dès avril 1994, après l'assassinat du président rwandais d'origine hutu, Juvénal Habyarimana, elle appelait la population à exterminer les Tutsis, assimilés à des envahisseurs et à des « cafards ». Elle indiquait les lieux où résidaient ceux qui devaient être éliminés et félicitait ensuite les persécuteurs.

L'utilisation des médias dans les projets génocidaires n'est pas nouvelle. Joseph Goebbels, ministre de l'Éducation du peuple et de la Propagande du Troisième Reich, affirmait que la radio était l'outil d'influence des masses le plus efficace qui ait jamais existé¹. Mais comment mesurer les conséquences des incitations à la haine déversées par les ondes ? La Radio-télévision libre des mille collines a-t-elle vraiment accru la violence ? Pour répondre à cette question, il faudrait être capable de savoir quel aurait été le déroulement des événements si ce média n'avait pas existé. Comme c'est impossible, un économiste de l'université de Harvard a eu l'idée d'exploiter le fait que le relief très accidenté du Rwanda empêchait la Radio-télévision libre des mille collines de couvrir l'ensemble du territoire². Seules certaines régions captaient les appels au génocide. L'impact de la Radio-télévision libre des mille collines peut alors être évalué en comparant l'ampleur des persécutions dans les zones couvertes et non couvertes. Il en ressort que les populations ont nettement plus participé au massacre dans les zones captant la Radio-télévision libre des mille collines : cette radio aurait accru le nombre de persécuteurs d'environ 10 %, ce qui correspond à 50 000 meurtriers supplémentaires. Par ailleurs, en amplifiant les persécutions dans certaines zones, la Radio-télévision libre des mille collines a modifié le cours de la vie économique de ces zones. Les recherches menées sur ces modifications ont confirmé la pertinence des mécanismes mis en avant par Thomas Malthus au XVIII^e siècle.

La logique de la pénurie

La « loi de Malthus » prédit que, dans une économie où l'agriculture constitue la principale activité, la population a tendance à augmenter plus vite que les ressources. La surpopulation réduit le revenu par habitant, ce qui favorise l'apparition de famines et d'épidémies. Ces dernières agissent alors comme des « stabilisateurs naturels » qui réduisent la taille de la population et accroissent en contrepartie le revenu des survivants. Dans la logique malthusienne, toute diminution de la population se traduit par un accroissement du revenu par habitant. Si cette loi s'applique aux épisodes qui suivent les famines et les épidémies, il n'y a aucune raison qu'elle ne s'applique pas à ceux qui suivent les génocides. C'est ce que confirme le cas du Rwanda. Six années après la fin du génocide, les survivants ont des revenus plus élevés dans les zones qui

furent couvertes par la Radio-télévision libre des mille collines, là où les massacres furent les plus massifs³. Ils cultivent des exploitations plus grandes, ont plus de bétail, de biens durables et consomment plus. La « loi de Malthus » selon laquelle la chute de la population accroît le revenu par habitant se vérifie donc bien.

Le monde a fonctionné selon la logique malthusienne du néolithique jusqu'à la révolution industrielle du XVIII^e siècle⁴. Au Rwanda, elle est toujours d'actualité. Mais la logique malthusienne ne s'applique pas en tout lieu et en toute circonstance, loin s'en faut. En réalité, elle n'est valable que lorsque l'agriculture joue un rôle de premier plan. Les économies modernes, où la production de biens non agricoles et de services est la source essentielle de la croissance, fonctionnent très différemment. Dans ces économies, la production n'est plus limitée par la surface de terre cultivable. Un accroissement de la population n'entraîne plus nécessairement une diminution du revenu par habitant. Pourtant, la pensée malthusienne reste encore très influente, voire dominante, quand il s'agit de préconiser des remèdes à une situation de pénurie. Aujourd'hui, c'est de pénurie d'emplois qu'il s'agit. La force de la pensée malthusienne vient de sa simplicité puisqu'elle recommande tout bonnement de diminuer la taille de la population active ou de partager le travail disponible, ce qui semble frapper du sceau du bon sens. L'immigration est probablement le sujet où les idées de Malthus restent les plus vivaces.

Limiter l'immigration ne réduit pas le chômage

Aux abords de la campagne pour les élections présidentielles de 1981 qui devaient voir la victoire de François Mitterrand, le maire communiste de Vitry-sur-Seine, Paul Mercieca, se rendit tristement célèbre en assumant la destruction à coups de bulldozer d'un foyer de travailleurs maliens. Devant les protestations du recteur de la mosquée de Paris, le secrétaire général du Parti communiste français, Georges Marchais, également candidat à ces présidentielles, lui répondit par l'intermédiaire d'une lettre publiée dans le journal *L'Humanité* du 7 juin 1981. Cette lettre est un parfait condensé de ce que véhicule la pensée malthusienne à l'égard de l'immigration. On peut y lire que les patrons et le gouvernement « recourent à l'immigration massive, comme on pratiquait autrefois la traite des Noirs » et que cette main-d'œuvre « d'esclaves modernes » leur permet « de réaliser des profits plus gros et d'exercer une pression plus forte sur les salaires ». Georges Marchais préconise de « stopper l'immigration officielle et clandestine » car cette politique « constitue pour les patrons et le gouvernement un moyen d'aggraver le chômage, les bas salaires, les mauvaises conditions de travail ».

Plus de trente ans plus tard, le programme défendu par le Front national pendant la campagne des présidentielles de 2012 reprend pratiquement mot à mot la lettre de Georges Marchais au recteur de la mosquée de Paris. Ce programme relie explicitement immigration, baisse du salaire des résidents et hausse du chômage. On y découvre ainsi que « la progression très sensible de l'immigration professionnelle est particulièrement

condamnable en pleine crise économique, alors que le chômage explose dans notre pays et que le pouvoir d'achat des salariés s'effondre ». On y apprend aussi que l'immigration est une arme « utilisée par les puissances d'argent et le grand patronat pour peser à la baisse sur les salaires » et qu'elle n'est pas un projet humaniste mais « une arme au service du grand capital ».

Ni Georges Marchais ni Marine Le Pen ne se réclament de la pensée de Thomas Malthus. C'est plutôt un marxisme primaire, prétendant que les patrons utilisent l'arme de l'immigration pour accroître l'exploitation des travailleurs, qui semble les inspirer. Pourtant, l'idée selon laquelle l'arrivée d'immigrants réduit le salaire et les perspectives d'emploi des résidents fait directement écho aux idées de Malthus : il y aurait une limite au nombre d'emplois disponibles sur un territoire et une main-d'œuvre de plus en plus nombreuse y réduirait le salaire. Au-delà de cette limite, certaines personnes ne trouveront plus d'emplois, comme d'autres auparavant succombaient aux famines. C'est ce que prédisent Georges Marchais et Marine Le Pen. Pour y remédier, la solution « malthusienne » s'impose par son évidence : il faut diminuer la quantité de travail disponible en stoppant l'immigration. Pourtant, toutes les études qui reposent sur des approches expérimentales, seules à même de mettre en évidence des relations de cause à effet, réfutent les explications et les solutions malthusiennes à première vue si séduisantes. L'immigration cubaine aux États-Unis en fournit une illustration éclairante.

Le 20 avril 1980, à la suite d'un conflit diplomatique, Fidel Castro a annoncé l'ouverture du port de Mariel afin que toute personne le désirant puisse quitter l'île de Cuba. Cette annonce a suscité un véritable raz de marée : près de 90 000 Cubains quittèrent leur pays pour les États-Unis dès le mois de mai. On estime à plus de 125 000 le nombre de Cubains ayant émigré avant la fermeture du port de Mariel, en septembre de la même année. La moitié s'était installée à Miami, y entraînant une hausse de 7 % de la population active. À l'échelle d'un pays comme la France, un chiffre de cette ampleur signifie que la population active aurait brusquement augmenté de près de 2 millions de personnes.

Le principe de la méthode expérimentale consiste à comparer des zones affectées par les mouvements migratoires avec des zones *similaires* mais n'ayant pas été touchées par ces mouvements. Dans cette optique, la comparaison de Miami avec 43 villes des États-Unis dont la situation en termes d'emplois et de salaires était semblable à celle de Miami, mais qui ne furent pas touchées par des vagues d'immigration, montre que l'immigration massive des cubains a été absorbée *sans effet négatif* sur les résidents⁶. En particulier, les salaires et le chômage des populations résidentes peu qualifiées n'ont pas été modifiés par le choc migratoire. L'afflux de la main-d'œuvre cubaine à Miami n'a eu aucun effet négatif, même à court terme, sur la population la plus exposée à la concurrence des nouveaux réfugiés.

Moyennant quelques nuances, cette conclusion reste globalement vérifiée en dehors

des États-Unis⁷. En particulier, l'analyse des vagues migratoires ayant suivi les conflits de Bosnie et du Kosovo à la fin du siècle dernier montre que l'ampleur des effets de l'immigration sur la situation des résidents dépend du fonctionnement du marché du travail et de l'ouverture à la concurrence sur le marché des produits. En Suisse, entre 1994 et 1997, les personnes issues de l'ex-Yougoslavie formaient le groupe le plus important parmi les travailleurs nés en dehors de l'Union européenne. Elles occupaient la deuxième place en Suède, après les Finnois. L'Autriche a accueilli 100 000 réfugiés bosniaques entre 1992 et 1995. Ces vagues d'immigration ont eu un effet très faible sur les salaires et l'emploi des populations d'origine. Il était néanmoins plus important dans les pays d'accueil dont les législations étaient moins favorables à la concurrence et à la mobilité du travail⁸.

Les études consacrées aux effets de l'immigration contredisent formellement l'idée que l'accroissement de la population en âge de travailler ferait systématiquement baisser les salaires et créerait du chômage. Les économies industrialisées ne fonctionnent pas selon la logique malthusienne. Ce constat est conforme à l'intuition lorsque les tâches pour lesquelles les immigrants sont employés ont été délaissées par les résidents, parce qu'elles étaient très pénibles par exemple. Dans ce cas, le travail des immigrants n'évince pas celui des résidents. En revanche, un tel constat s'oppose au bon sens lorsque le travail que peut fournir un immigrant est *substituable* à celui d'un résident. Or, dans l'épisode de l'exode de Mariel, les immigrants cubains, majoritairement peu qualifiés, ont fait directement concurrence à une importante population également peu qualifiée et bien implantée à Miami. En toute logique (malthusienne), on aurait dû constater une baisse du salaire et une montée du chômage. Or, ce ne fut pas le cas. Pour comprendre ce résultat peu intuitif, il faut faire intervenir un autre facteur de production que le travail, il s'agit du « capital ».

Dans une économie évoluée, chaque travailleur est rémunéré – ou se rémunère s'il est indépendant – proportionnellement à sa capacité qui dépend de ses caractéristiques personnelles (son niveau d'éducation, son expérience professionnelle, son âge, sa motivation, son intelligence, etc.) *et* du « capital » mis à sa disposition (machines, bureaux, ordinateurs, infrastructures de transport et de communication, système de soin, etc.)⁹. Contrairement à la terre, ces moyens de production n'existent pas en quantité limitée. Un entrepreneur a alors intérêt à investir dans de nouveaux moyens de production afin d'embaucher de nouveaux arrivants sur le marché du travail. En les rémunérant selon leurs capacités, il fera plus de profit qu'auparavant. Si la législation permet aux entrepreneurs d'investir et d'embaucher rapidement¹⁰, l'emploi des résidents n'a pas de raison de diminuer, il y a simplement plus de personnes au travail.

En réalité, il faut un certain temps pour que les moyens de production et les infrastructures s'adaptent à un afflux important et inattendu de main-d'œuvre. Une augmentation de la population active peut alors se traduire par des baisses de salaire ou une hausse du chômage si les salaires ne peuvent pas diminuer. La faculté à adapter

rapidement les moyens de production et leur législation sur le coût du travail – dans certains pays, le salaire minimum peut être un obstacle à l'emploi des travailleurs peu qualifiés – est donc la clef de l'intégration économique des immigrés. Dans le cas de l'exode de Mariel, les investissements se sont rapidement dirigés vers le secteur textile, localement très dynamique, et qui a rapidement absorbé une grande partie de la main-d'œuvre cubaine.

De nos jours, limiter l'immigration (ou la participation des femmes au marché du travail) est une solution au problème du chômage prônée par les personnes les plus à droite du spectre politique. Les personnes plus à gauche proposent plutôt de « partager le travail » en réduisant la durée de travail de chacun ou en avançant l'âge du départ à la retraite. Ces solutions relèvent l'une et l'autre de la logique malthusienne et elles sont toutes aussi inefficaces.

Réduire le temps de travail ne crée pas d'emplois

En présentant son plan pour l'emploi le 15 septembre 1981, Pierre Mauroy, Premier ministre de François Mitterrand, déclarait que « la réduction du temps de travail constitue de loin la mesure la plus efficace contre le chômage¹¹ ». Plus de deux décennies après, Martine Aubry, architecte des lois sur les 35 heures promulguées par le gouvernement de Lionel Jospin, affirmait que le principal objectif des 35 heures « était de faire retrouver un emploi à un maximum de personnes¹² ». À un moment, la droite gaulliste sembla aussi se convertir aux vertus supposées de la réduction du temps de travail puisque la « loi Robien », votée en juin 1996, sous le gouvernement d'Alain Juppé, avait institué des incitations financières en faveur des entreprises qui aménageaient et réduisaient le temps de travail de façon négociée afin de favoriser l'emploi.

À première vue, l'idée selon laquelle la baisse de la durée du travail est un moyen de partager les emplois semble aller de soi : dans un monde où la production des entreprises serait une donnée intangible, il faudrait un nombre fixe d'heures de travail pour atteindre ce niveau de production. Il suffirait alors que chacun travaille moins longtemps pour que les entreprises embauchent des personnes supplémentaires leur permettant d'honorer leurs carnets de commande. Mais nous ne vivons pas dans un tel monde¹³. L'environnement économique est toujours très incertain et une proportion massive des emplois se réalloue sans cesse entre les entreprises. Certaines d'entre elles ont bien un carnet de commande à honorer à l'horizon de quelques semaines, voire de quelques mois, et peuvent donc être incitées à embaucher des personnes supplémentaires. Mais ces embauches seront temporaires, car c'est la capacité à conserver leurs clients et à en conquérir de nouveaux qui détermine la survie et le développement des entreprises. En dernière analyse, l'impact de la réduction du temps de travail sur l'emploi dépend de la manière dont elle affecte la *compétitivité* des

entreprises. Les pouvoirs publics en sont conscients, puisque aussi bien les lois Aubry qu'avant elles la loi Robien ont accordé aux entreprises réduisant leur temps de travail de généreuses baisses de charges.

Reste à savoir si la réduction du temps de travail favorise la compétitivité. Ce peut être le cas si elle incite les entreprises à adopter une organisation plus performante et si elle pousse les salariés à travailler plus efficacement, sans trop accroître le coût de la main-d'œuvre. Pour les défenseurs des 35 heures, ce scénario était le plus vraisemblable¹⁴, mais seules les études fondées sur la comparaison de groupes tests avec des groupes témoins sont susceptibles de nous indiquer si la réalité s'est conformée à ce scénario. Les travaux les plus rigoureux comparent ainsi des entreprises ayant bénéficié de cette mesure avec des entreprises similaires n'en ayant pas bénéficié. À notre connaissance, il existe des études de ce type pour trois pays. Il s'agit de l'Allemagne, de la province du Québec au Canada et de la France. Elles aboutissent toutes à la même conclusion : la réduction du temps de travail ne crée pas d'emplois.

En Allemagne, des réductions de la durée du travail ont été négociées au niveau des branches dans les années 1980 et 1990. Au-delà d'une durée dite « conventionnelle » et propre à chaque branche, les employeurs doivent payer des heures supplémentaires généralement majorées au taux de 25 %. Par exemple, la durée hebdomadaire conventionnelle dans l'industrie est passée en moyenne de 40 heures en 1984, à 38,8 heures en 1988 et à 37,7 heures en 1994. L'objectif explicite de ces accords de réduction de la durée du travail était d'accroître l'emploi en favorisant le partage du travail. Les différences dans les durées conventionnelles négociées permettent de construire des groupes d'entreprises dont certains vont faire office de groupes témoins et d'autres de groupes de contrôle. Il devient alors possible d'évaluer les conséquences des mesures de réduction de la durée du travail sur les heures effectivement travaillées, sur les salaires et sur l'emploi. Ces évaluations montrent que la durée effective du travail a décliné dans une proportion similaire à celle de la durée conventionnelle¹⁵. En revanche, il n'y a eu aucun effet significatif sur le salaire mensuel et sur le niveau global de l'emploi. En d'autres termes, les diminutions de la durée du travail négociées entre les partenaires sociaux se sont réalisées avec une compensation salariale mensuelle à peu près totale et sans effet positif, ne serait-ce que transitoire, sur l'emploi, alors que l'objectif initial des négociations sur la durée du travail était pourtant le partage du travail et donc la création d'emplois.

Entre octobre 1997 et octobre 2000, la province du Québec a progressivement réduit sa durée légale de travail de 44 heures hebdomadaires à 40 heures. Au-delà de la durée légale, un taux de majoration de 50 % s'appliquait aux heures supplémentaires. Là encore, la motivation explicite de cette baisse de la durée légale était la création d'emplois. La nouvelle législation ne s'appliquait qu'aux travailleurs payés sur une base horaire et qui n'étaient pas couverts par une convention collective. Ces travailleurs représentaient environ 30 % de l'emploi salarié de la province du Québec. La

comparaison de la situation des travailleurs québécois affectés par la baisse de la durée du travail avec celle des salariés mensualisés de la même province et celle des travailleurs de l'Ontario¹⁶ – ces deux derniers ensembles de travailleurs forment le groupe de contrôle – montre que la réduction de la durée légale a entraîné une baisse importante de la durée hebdomadaire effective, de l'ordre de 20 %, parmi les travailleurs concernés par la réduction de la durée légale. Cette baisse concerne surtout les personnes qui faisaient des heures supplémentaires au-delà des 44 heures. En revanche, la réduction de la durée légale n'a eu aucun impact positif sur l'emploi.

En France, la durée hebdomadaire légale du travail est passée de 40 à 39 heures en 1982. La comparaison¹⁷ des taux de perte d'emplois des salariés qui travaillaient de 36 à 39 heures avant 1982 – ces salariés ne sont pas *a priori* concernés par la baisse de la durée légale du travail, ils forment le groupe de contrôle – avec ceux qui travaillaient exactement 40 heures – ils forment le groupe test – montre que les travailleurs ayant effectivement bénéficié de la réduction de la durée hebdomadaire ont perdu *plus fréquemment* leur emploi que ceux dont la durée du travail était déjà inférieure à 39 heures en 1981. C'est vraisemblablement le surcoût du travail induit par la réduction de la durée hebdomadaire du travail à salaire mensuel inchangé qui a conduit les entreprises à supprimer des emplois dont le temps de travail devait être réduit.

L'analyse du passage aux 35 heures encadré par les lois Aubry¹⁸ en 1998 et 2000 aboutit à la même conclusion. Thomas Piketty juge ainsi que « la mise en place des 35 heures en 1997-1998 constitue une erreur majeure de politique économique et sociale¹⁹ ». De nombreux observateurs créditent pourtant ces lois d'un succès appréciable, mais ils le font sur la base d'extrapolations douteuses n'émanant d'aucune étude expérimentale. Les lois Aubry auraient ainsi créé 350 000 emplois entre 1998 et 2002²⁰. Au-delà de ce chiffre hautement hasardeux, le véritable enjeu est de connaître ce qui revient à la réduction du temps de travail et ce qui revient aux *autres éléments* des lois Aubry (aides et subventions, modération salariale, réorganisation du processus productif) dans cette hypothétique hausse de l'emploi. Pour évaluer l'effet *spécifique* de la réduction du temps de travail, la seule méthode pertinente consiste à comparer des groupes d'entreprises dont certains auraient bénéficié de la réduction du temps de travail et d'autres non. Une illustration en est fournie grâce au statut particulier dont jouit l'Alsace-Moselle quant à la réglementation du temps de travail²¹. Contrairement au reste de la France, le 26 décembre, jour de la Saint-Étienne, et le vendredi saint sont des jours fériés en Alsace-Moselle. Lorsque les 35 heures ont été introduites, il a été décidé de compter ces jours de congé comme faisant partie de la réduction du temps de travail. En conséquence, la durée hebdomadaire du travail a diminué d'environ vingt minutes de moins en Alsace-Moselle que dans les départements limitrophes. Il n'y eut pourtant aucune différence en matière d'évolution de l'emploi : la plus forte réduction de la durée légale du travail dans le reste de la France n'a pas permis de créer plus d'emplois qu'en Alsace-Moselle.

La réduction du temps de travail : une efficacité toute politique

Comme la réduction du temps de travail a constitué la mesure phare du gouvernement de Lionel Jospin, son évaluation est en France un sujet politiquement très sensible. Les 35 heures restent un marqueur de la « vraie » gauche. À l'instar des climato-sceptiques niant la responsabilité humaine dans le réchauffement de la planète, beaucoup sont prêts à nier, par idéologie ou intérêt, les résultats que nous venons de rappeler. Ainsi, Michel Onfray nous éclaire de ses lumières en affirmant qu'il faudrait « baisser le temps de travail sans baisser le salaire et le répartir de façon plus flexible sur une base autogestionnaire avec des comités créés pour l'occasion sur les lieux de travail²² ». La CGT de son côté a lancé à la fin de l'année 2015 une campagne pour le passage aux 32 heures de travail hebdomadaire, à laquelle s'est joint le Parti communiste français. Selon le premier syndicat de France, cette mesure devrait créer 4,5 millions d'emplois. Christiane Taubira confiait aussi qu'elle « rêvait » d'un monde où l'on ne travaillerait que 32 heures par semaine, et Gérard Filoche, le truculent et médiatique inspecteur du travail membre de la direction du Parti socialiste, estime même qu'on pourrait aller vers les 30 heures.

Le mensuel *Alternatives économiques* n'est pas très connu du grand public. Sa diffusion à plus de 90 000 exemplaires²³ lui permet néanmoins d'être massivement lu par les professeurs de sciences économiques et sociales du secondaire et par leurs élèves. Or, ce magazine est un des plus constants et ardents défenseurs des 35 heures. Son numéro de mai 2016 y consacre un dossier spécial intitulé sans ambiguïté « Pourquoi il faut réduire le temps de travail ». Dans ce dossier, on peut lire sous la plume du rédacteur en chef, Guillaume Duval, qu'entre 1997 et 2001 les 35 heures ont fait « deux millions d'heureux qui ont trouvé un emploi grâce à elles ». On comprend que, face à un bilan aussi extraordinaire, *Alternatives économiques* ait aussi publié dans ce même dossier un manifeste intitulé « Ensemble, remettons la réduction du temps de travail au cœur du débat public ». Dans ce manifeste signé par 150 personnalités d'horizons les plus variés (parmi lesquelles Michel Rocard, Daniel Cohn-Bendit et de nombreux « Économistes atterrés »), on peut lire que si l'on veut éviter d'avoir un vaste secteur de « travailleurs pauvres » tout en faisant reculer le chômage, « il faut travailler moins pour travailler tous et mieux ». Le message est limpide : c'est par le partage du travail que le problème du chômage sera résolu. Alors que toutes les études publiées dans les revues académiques dignes de ce nom montrent que le partage du travail ne crée pas d'emplois, *Alternatives économiques* prétend le contraire et s'en fait même le propagandiste le plus zélé ! Nos professeurs et leurs élèves sont victimes à leur insu du négationnisme économique.

Tout cela n'est guère rassurant sur l'état du débat dans notre pays, mais quand un rapport officiel émanant de l'Assemblée nationale va dans le même sens, il y a lieu de

s'inquiéter encore plus. Le rapport²⁴ rédigé par la députée socialiste du Doubs Barbara Romagnan en 2014, au nom de la Commission d'enquête de l'Assemblée nationale chargée d'évaluer l'impact des 35 heures – et pour lequel le rédacteur en chef d'*Alternatives économiques* ne tarie pas d'éloge –, constitue en effet un parfait exemple de négationnisme.

Ce rapport réussit l'exploit de ne citer aucune des études fondées sur des données expérimentales que nous venons d'évoquer et qui toutes concluent à un effet nul de la réduction du temps de travail sur la création d'emplois²⁵. À rebours de ces études, ce rapport n'hésite cependant pas à affirmer que « la réduction du temps de travail a constitué un outil pertinent et efficace de lutte contre le chômage ». Barbara Romagnan n'ignore pas que les mesures d'abaissement des charges sociales prévues par les lois Aubry auraient pu aussi favoriser la création d'emplois. Seulement, ces mesures qui visent à diminuer le coût du travail font partie des marqueurs de droite. C'est pourquoi on peut lire dans le rapport de Barbara Romagnan que la politique d'abaissement de charges incluse dans les lois Aubry est « une porte de sortie » commode pour les économistes qui ne veulent pas reconnaître les effets positifs de la réduction du temps de travail ! On baigne en plein négationnisme économique : toutes les évaluations crédibles montrent que des politiques bien ciblées de baisse du coût du travail créent des emplois²⁶ alors que la réduction du temps de travail n'en crée pas. Le rapport parlementaire rédigé par Barbara Romagnan affirme exactement le contraire. À l'aune d'une lecture aussi perspicace des études économiques, le rapport préconise évidemment de poursuivre plus avant la politique de réduction du temps de travail. De la désinformation pure et simple.

Lors de son audition devant la commission d'enquête ayant donné lieu au rapport rédigé par Barbara Romagnan, Lionel Jospin s'est bien évidemment livré à une défense des 35 heures que son gouvernement avait instaurées. Plus intéressant est la forme qu'a pris cette défense. En substance, Lionel Jospin met en exergue, qu'entre 1997 et 2002, période pendant laquelle il fut Premier ministre et où, selon lui, « l'effet des 35 heures jouait à plein », un grand nombre d'indicateurs économiques (taux de croissance, créations d'emplois, endettement, balance commerciale, entre autres) se sont nettement améliorés. Il conclut que les 35 heures ont évidemment contribué à ces résultats positifs et même qu'elles ont été un instrument d'une « grande et efficace » politique de l'emploi. On retrouve souvent ce raisonnement chez les défenseurs des 35 heures, y compris d'ailleurs dans le rapport de Barbara Romagnan. Il s'agit simplement de faire ressortir une corrélation positive entre la mise en place des 35 heures et l'amélioration de certains indicateurs économiques. Mais, comme nous l'avons déjà souligné à maintes reprises dans cet ouvrage, une corrélation positive ne signifie nullement l'existence d'un lien de cause à effet. Une corrélation négative n'aurait pas plus signifié que les 35 heures étaient responsables de la dégradation de la situation économique. Ce fut d'ailleurs le discours des partis de droite par la suite. Lorsque la conjoncture se retourna, ils imputèrent tous

les maux de l'économie française aux 35 heures. Tous ces raisonnements n'ont aucune valeur. Les liens de cause à effet doivent être mis en évidence par les méthodes expérimentales qui sont celles de l'analyse économique moderne.

Les séniors à la retraite, les emplois pour les jeunes !

Le 8 avril 1992, Pierre Bérégovoy vient d'être nommé Premier ministre par François Mitterrand. Il expose les principales orientations de sa politique devant l'Assemblée nationale : « Plus rare est l'emploi, plus précieuse est la solidarité. Nous ne réduirons pas le chômage si nous ne nous engageons par résoluement dans le partage du travail. Disant cela, je ne fais pas de théorie, je fais de la pratique. Et la pratique du partage, ce sont des décisions concrètes... C'est l'encouragement aux formules de préretraites progressives avec tutorat des jeunes, sur le modèle de ce qui s'est fait chez Renault. » Les départs en préretraite ont été utilisés massivement en France dans les années 1970 et 1980 pour aider les secteurs en déclin, comme la métallurgie ou le textile, à diminuer leurs effectifs. De nos jours, les salariés qui ont suffisamment cotisé à l'assurance chômage peuvent avancer de fait leur départ à la retraite de trois années en devenant allocataire de l'Unedic pendant cette période. C'est une forme déguisée de préretraite. Dès que des difficultés surgissent dans une entreprise ou un secteur, la tentation est grande de commencer par se séparer des travailleurs les plus âgés. Ces derniers y sont globalement favorables dès lors qu'ils peuvent partir à la retraite plus tôt et dans de bonnes conditions. Pour les partenaires sociaux, c'est souvent la manière la moins conflictuelle de gérer la rotation des effectifs. Mais à quel prix ? Toutes les mesures qui écartent les séniors du marché du travail coûtent très cher aux contribuables, elles ne se justifient que si elles facilitent en même temps l'accès des jeunes à l'emploi. Est-ce le cas ?

Lorsque Pierre Bérégovoy prononçait son discours, les préretraites étaient utilisées massivement depuis plus de deux décennies en France, mais aussi dans d'autres pays d'Europe comme le Danemark et l'Allemagne. Pourtant, aucune étude sérieuse n'avait montré que les emplois libérés par les séniors profitaient aux jeunes. L'efficacité des préretraites relevait du bon sens, illustré par les exemples de quelques grandes entreprises, généralement subventionnées, qui s'étaient engagées à embaucher des jeunes en contrepartie de départs de séniors. En réalité, ces engagements étaient peu contraignants. Comme il y a en moyenne 40 embauches par an pour 100 salariés en emploi, il n'est pas très coûteux pour des entreprises de plusieurs dizaines de milliers de salariés de s'engager à embaucher rapidement quelques centaines de jeunes, qui auraient de toute façon été embauchés à plus ou moins brève échéance du fait de la rotation de la main-d'œuvre.

Ce n'est que récemment que l'impact sur l'emploi des préretraites ou des changements de l'âge de départ en retraite a fait l'objet d'évaluations précises. Les difficultés d'accès

aux données expliquent en grande partie ce retard. Néanmoins, un ensemble d'études coordonnées en 2010 par deux universitaires nord-américains rassemblant une équipe d'une trentaine de chercheurs de douze pays de l'OCDE, dont la France, comble en partie cette lacune. Ces études analysent l'évolution du chômage et de l'emploi des jeunes consécutivement à des programmes de préretraites ou à des changements de l'âge légal de départ à la retraite. Elles montrent que l'emploi des jeunes ne s'améliore pas lorsque les seniors se retirent du marché du travail²⁷. C'est le constat inverse qui semble prévaloir : la baisse de l'emploi des seniors induite par les interventions publiques est plutôt associée à une diminution de l'emploi des jeunes. Aucune étude ne vient étayer l'idée que le retrait des seniors du marché du travail puisse avoir un impact positif sur l'emploi des jeunes²⁸.

Pour que le retrait des seniors soit compensé par des embauches de jeunes, il aurait fallu que nous vivions dans un monde où le nombre d'emplois fût fixe. Mais ce n'est pas le cas. Le nombre d'emplois dépend du fonctionnement des divers marchés, en particulier celui du travail. Ainsi, abaisser l'âge de la retraite a pour premier effet de diminuer la taille de la population active. Il y a alors moins de personnes au travail pour subvenir aux besoins d'un plus grand nombre d'inactifs. La conséquence est une hausse des prélèvements sur les ménages et les entreprises. Le poids accru des prélèvements pèse sur le coût du travail et la compétitivité des entreprises, ce qui ne favorise pas les embauches en général et celles des jeunes peu qualifiés en particulier. Il y aura finalement moins de seniors et moins de jeunes en emploi, donc moins d'emplois au total, comme l'indiquent les études évoquées auparavant.

En voulant lutter contre le chômage par le partage du travail, Pierre Bérégovoy disait : « je ne fais pas de théorie, je fais de la pratique ». En réalité, il faisait l'inverse. Il restait bel et bien accroché à la théorie malthusienne qui prône une politique de réduction ou de partage de la quantité de travail disponible. Toutes les évaluations réfutent qu'une telle politique soit une « pratique » de lutte contre le chômage, qu'elle prenne la forme d'une limitation de l'immigration, d'une réduction de la durée du travail ou d'un retrait des seniors de l'emploi.

La fin du travail

Les adeptes de la théorie malthusienne prédisent aussi la « fin du travail » : bientôt les machines et des robots feront tout à notre place. La seule solution est de partager le travail. Cette prédiction se fonde sur le constat que le progrès technique réduit irrémédiablement le nombre d'heures de travail nécessaire pour offrir n'importe quel produit ou service. Si ces gains de productivité ne sont pas compensés par une demande accrue de l'ensemble des produits ou des services, moins d'heures de travail seront nécessaires pour satisfaire tous les besoins. Le partage du travail semble incontournable si l'on ne veut pas voir exploser le nombre de chômeurs.

Effectivement, le progrès technique détruit massivement des emplois dans de

nombreux secteurs. Des ouvriers sont remplacés par des robots et des logiciels se substituent progressivement aux tâches routinières. Le processus est engagé depuis longtemps. Les distributeurs de billets ont remplacé les guichetiers des banques, les ordinateurs personnels les secrétaires dactylo, les caisses-enregistreuses automatiques commencent à se substituer aux caissières des grandes surfaces et les répondeurs aux téléconseillers.

Depuis la fin des années 1990, le progrès technique détruit surtout des emplois associés à des tâches routinières susceptibles d'être réalisées ou reproduites pratiquement sans limites par des moyens numériques²⁹. À terme, le nombre de comptables risque d'être insignifiant... tout comme celui des enseignants. Mais à l'inverse les personnes capables d'utiliser ou de développer les nouvelles technologies qui se substituent aux tâches des comptables et des enseignants voient leur productivité augmenter, ce qui se traduit par des rémunérations élevées. Un bon exemple de cette tendance est donné par le géant du web, Google, classé meilleure multinationale où travailler dans le monde en 2014 par l'Institut Great Place to Work³⁰. Cette entreprise offre un salaire moyen annuel de 94 000 euros, la restauration gratuite, la possibilité de consacrer 20 % de son temps de travail au développement de projets personnels, et le versement pendant dix ans du salaire au conjoint ou concubin en cas de décès, ainsi que maints autres avantages. Les patrons de Google et des entreprises de l'économie numérique procèdent exactement comme Henri Ford au début du xx^e siècle : ils offrent d'excellentes conditions de travail et d'alléchantes rémunérations afin d'attirer des personnes les plus efficaces... ce qui leur permettra d'engranger des profits très importants. Ces personnes sont très efficaces car elles savent utiliser les technologies qui remplacent les tâches routinières effectuées autrefois par plusieurs employés.

Les salaires et les profits des secteurs à haute valeur ajoutée génèrent donc de nouvelles demandes de produits et de services, et créent de nouveaux emplois. Mais de quel côté finira par pencher la balance ? Les destructions d'emplois surpasseront-elles inéluctablement les créations ? Si l'on en croit le Forum économique mondial qui réunit chaque année à Davos les dirigeants des plus grandes entreprises et des personnalités politiques de tout premier plan, le pire est à craindre. Le Forum de Davos a diligenté en 2015 une vaste enquête auprès de DRH de ces très grandes entreprises dans 15 pays parmi les plus importants afin de connaître leurs estimations de l'évolution de l'emploi dans leur secteur. Selon cette enquête, 7,1 millions d'emplois devraient être détruits dans ces pays entre 2015 et 2020, principalement des emplois dont les tâches sont routinières, tandis que 2 millions d'emplois devraient être créés, surtout dans les secteurs de haute technologie. Au total, 5,1 millions d'emplois seraient donc appelés à disparaître entre 2015 et 2020³¹. Le Forum économique mondial prévoit ainsi que les gouvernements des grands pays de la planète devront faire face à un « chômage sans cesse croissant ». Ces prévisions catastrophistes, abondamment relayées par les médias au début de l'année 2016, reflètent-elles autre chose qu'une tendance au pessimisme des DRH interrogés ?

Vraisemblablement non.

Une approche expérimentale consistant à comparer des zones géographiques où des entreprises à haute valeur ajoutée créent des emplois avec les zones qui ne bénéficient pas de telles créations apporte des réponses très différentes de celles du Forum de Davos³². Il a été montré qu'aux États-Unis la création d'un emploi hautement qualifié génère localement 2,5 nouveaux emplois. Ce qui est considérable. Ces nouveaux emplois apparaissent principalement dans le secteur des services à la personne, de la restauration, du commerce, de la santé et de l'éducation. Ils correspondent parfois à de nouveaux métiers. Par exemple, en 2015, le réseau professionnel LinkedIn répertorie dix métiers s'étant imposés alors qu'ils émergeaient à peine cinq ans auparavant. Certains sont directement liés aux technologies numériques comme : « Data Scientist », « Cloud Services Specialist », « IOS Developer », « Android Developer », « Social Media Intern » ou « Big Data Architect ». Mais d'autres n'ont *a priori* rien à voir avec les nouvelles technologies, comme professeur de zumba ou coach de plage. Ils sont apparus car ils répondent à des demandes de personnes gagnant très bien leur vie, notamment grâce au développement du secteur numérique. Ces nouveaux métiers reposent sur des relations en « face à face ». Ils se développent car ils sont pour l'instant difficilement remplaçables par des procédés numériques. Ils peuvent nécessiter une forte qualification ou pas de qualification du tout et offrent un large éventail de rémunérations. De plus, les titulaires de ces nouveaux emplois vont à leur tour susciter de nouvelles demandes de biens et services qui généreront elles-mêmes de nouveaux emplois. La création d'emplois en un point du territoire a donc un *effet multiplicateur*. Son ampleur dépend des caractéristiques du marché du travail. En particulier, le « multiplicateur d'emploi » est plus important lorsque la main-d'œuvre est plus mobile. La forte mobilité de la main-d'œuvre aux États-Unis expliquerait ainsi que le multiplicateur d'emploi y soit plus élevé qu'en Suède³³.

Le progrès technique n'entraîne donc pas nécessairement de pénurie d'emplois, mais il force à leur recomposition. Il modifie les qualifications requises et bouleverse la localisation des activités. Chaque innovation se traduit, au départ, par des gagnants et des perdants, mais globalement elle permet de créer plus de richesse. Le progrès technique n'entraîne pas une rareté des emplois. Il crée des conflits sur la répartition des pertes et des gains qu'il engendre. Les chiffres et les études à notre disposition ne donnent guère de poids à la thèse de « la fin du travail³⁴ ». Plutôt que d'ériger des barrières face aux bouleversements inéluctables que provoquent les nouvelles technologies – comme on l'a vu dans le conflit opposant Uber aux taxis traditionnels –, les pouvoirs publics seraient mieux inspirés d'accompagner ces changements par des compensations financières et des formations intensives destinées à acquérir de nouvelles compétences.

Chapitre VII

Comment se débarrasser du négationnisme économique ?

Si on donne le choix aux clients d'un supermarché entre :

- une baisse de 35 % sur le prix d'un litre de jus de fruits ;
- 50 % de jus de fruits supplémentaire pour le même prix ;

la plupart préfèrent la seconde offre. Ils ont pourtant tort ! Le prix du litre est plus élevé dans le second cas¹. L'erreur provient du fait que 50 % est plus grand que 35 %, mais ces pourcentages ne s'appliquent pas à la même quantité. Les spécialistes de marketing savent exploiter nos faiblesses psychologiques en nous présentant les promotions de la façon la plus séduisante. Et nous tombons souvent dans leur piège, car l'intuition première et les apparences nous poussent à faire de mauvais choix². De la même manière, les négationnistes du savoir scientifique exploitent notre ignorance pour réfuter la connaissance établie lorsqu'elle entre en contradiction avec nos intuitions. Ainsi, certains « savants » affirmaient que la Terre ne pouvait tourner autour du Soleil car, si on laisse tomber une pierre du haut d'une tour, elle en tombe précisément au pied, ce qui contredit le fait que la tour se déplace. Grâce à Isaac Newton et sa théorie de la gravitation, nous savons que cet argument est faux, mais il est pourtant très convaincant à première vue, car il exploite des intuitions issues de notre vécu quotidien. Nous ne pouvons pas nous fier uniquement à l'intuition et au « bon sens » pour comprendre le monde dans lequel nous vivons, nous devons nous en remettre à d'autres.

Le meilleur repère est la connaissance produite par la communauté scientifique. Pour savoir ce qu'il advient du climat, il est préférable de faire confiance aux climatologues avérés plutôt qu'à des voyants ou même à des géochimistes, comme Claude Allègre, dont le climat n'est pas la spécialité. Pour connaître la meilleure façon de guérir un cancer, il est préférable de faire confiance aux chercheurs en médecine plutôt qu'aux médiums, aux rebouteux ou aux acupuncteurs. Faire confiance à une communauté constituée de milliers de chercheurs reste la meilleure option pour avoir une opinion éclairée sur les sujets que nous ne connaissons pas. C'est néanmoins une forme de pari, car même si la science constitue le moyen le plus fiable de produire des connaissances, elle peut se tromper. Mais douter systématiquement des résultats obtenus par les scientifiques spécialistes de la question posée, et préférer se fier à des experts autoproclamés, est bien plus risqué.

Ombres et lumières
de la production scientifique

En science, c'est le consensus de la communauté des chercheurs, lorsqu'il existe, qui constitue la meilleure approximation de la « vérité ». Ce consensus repose sur des articles publiés dans des revues scientifiques. Concrètement, une revue scientifique est dirigée par un comité éditorial composé de chercheurs prestigieux de différentes nationalités. Il réceptionne chaque article envoyé à cette revue et demande ensuite à des spécialistes de rédiger des rapports anonymes sur sa pertinence et ses apports. Le comité éditorial décide alors de publier ou non l'article, après avoir éventuellement demandé au préalable des révisions. Cette procédure de « critique par les pairs » est la marque de fabrique de la production scientifique.

Les revues scientifiques les plus réputées font appel aux meilleurs chercheurs pour évaluer la qualité des articles et, par conséquent, leurs publications sont les plus crédibles. Toutes les disciplines scientifiques possèdent des « classements » (*ranking* en anglais) qui reflètent la réputation des revues. Plus une revue se trouve en haut des classements, plus la sélection des articles y est sévère, plus la crédibilité de ce qui est publié est élevée. Le classement d'une revue est principalement basé sur la fréquence des citations des articles qu'elle publie (appelée « facteur d'impact »). Les classements des revues propres à chaque discipline constituent une information publique, disponible sur les sites des institutions scientifiques de cette discipline (CNRS, Académie des sciences ou de médecine, etc.). On trouve les classements des revues d'économie en se rendant par exemple sur le site de l'Association française de science économique (AFSE)³ ou sur le site IDEAS⁴ qui propose des classements pour près de 1 700 revues d'économie.

Dans tous les domaines scientifiques, un consensus se dégage lorsque plusieurs articles publiés dans les meilleures revues aboutissent à des résultats convergents. Lorsque les résultats reposent sur des données chiffrées, ces dernières doivent être disponibles afin que d'autres chercheurs puissent en vérifier la validité. L'élaboration du savoir est une œuvre collective où chaque chercheur produit des résultats dont la robustesse est testée par d'autres chercheurs. La « connaissance scientifique » est la photographie de cette œuvre collective à un moment donné. C'est l'image la plus fiable de ce que nous savons sur l'état du monde. Cette image n'est pas fixe, elle est même en constante évolution.

Dans ce contexte, la carrière d'un scientifique consiste à chercher... et à publier. Un scientifique qui ne publie pas, ou très peu, n'a guère de crédibilité, et les meilleurs chercheurs publient dans les meilleures revues. Il existe ainsi des classements des chercheurs principalement fondés sur les classements des revues dans lesquelles ils publient. Le site IDEAS répertorie les publications et les classements de plus de 45 000 chercheurs en économie. Leur prestige et leur carrière dépendent de ces classements. Publier dans des revues prestigieuses est donc un enjeu très important. Une seule publication dans une de ces revues peut s'avérer très lucrative lorsqu'elle ouvre l'accès à un emploi, à une promotion... ou à une rémunération provenant d'un puissant lobby.

Autant de raisons pour que certains manipulent leurs données ou leurs expériences afin d'obtenir des résultats « novateurs ». Par ailleurs, des comités éditoriaux peuvent aussi favoriser des chercheurs qui leur sont proches en publiant des articles dont le contenu n'a pas été correctement expertisé par les pairs. Néanmoins, un chercheur qui triche a peu de chance de conserver une bonne réputation dans une communauté scientifique composée de plusieurs milliers de personnes. Les résultats importants sont minutieusement examinés. Les erreurs et manipulations finissent par être détectées.

Par exemple, en 1998, le Dr Wakefield et son équipe ont publié, dans le prestigieux journal scientifique *The Lancet*, un article mettant en évidence un lien entre l'autisme et le vaccin contre la rougeole, les oreillons et la rubéole (RRO). Ce résultat a été abondamment repris par les médias. Mais l'article en question reposait sur l'examen de seulement 12 patients souffrant de maladies inflammatoires chroniques intestinales et d'autisme. La faible taille de l'échantillon et l'absence d'un protocole expérimental consistant à comparer un groupe traité avec un groupe de contrôle ont éveillé l'attention de la communauté scientifique⁵. Des chercheurs ont tenté de reproduire ses résultats sur différents échantillons et n'y sont jamais parvenus. Ces échecs ont suscité des investigations qui ont abouti à la conclusion que le Dr Wakefield avait manipulé les résultats. En conséquence, *The Lancet* a annoncé en 2010 que cet article était sans fondement et qu'il avait été publié à tort. Le Dr Wakefield a perdu l'autorisation de pratiquer la médecine en 2011. Il s'est investi depuis dans l'activisme antivaccination.

La production scientifique n'est cependant pas à l'abri de manipulations sophistiquées. Une enquête diligentée par la revue *Sciences*⁶ a révélé que des agences, basées en Chine, offraient à tout un chacun la possibilité de cosigner des articles scientifiques auxquels ils n'avaient pas contribué pour des prix allant de 1 600 à 26 300 dollars. Certaines de ces agences sont même allées jusqu'à pirater des sites de revues scientifiques pour que les articles qui y étaient envoyés en vue d'une publication soient expertisés par des complices, voire par les propres auteurs des articles.

La production scientifique n'est donc pas parfaite. Des articles contenant des erreurs ou des résultats manipulés peuvent être publiés dans des revues prestigieuses. C'est pour cette raison qu'il est souvent prudent d'attendre la publication de plusieurs articles dans des revues différentes, écrits par des chercheurs différents, pour s'assurer de la pertinence d'un résultat. Malgré tous ses défauts, la démarche scientifique constitue la façon la plus fiable de produire des connaissances. Le regard croisé de nombreux chercheurs, spécialistes d'un même sujet, incités à produire des résultats novateurs et vérifiables, constitue le meilleur moyen de minimiser les fraudes et les erreurs. C'est cette connaissance qui est la plus digne de confiance. Elle fait cependant l'objet de critiques incessantes, souvent très convaincantes en apparence. Ces critiques s'appuient toujours sur la même stratégie négationniste qui fut celle de l'industrie du tabac pour contrer la révélation des dangers de la cigarette sur la santé, celle des climato-sceptiques pour nier la responsabilité des activités humaines dans le réchauffement climatique ou

encore celle d'officines cherchant à minimiser l'ampleur des dégâts dus aux pluies acides. Cette stratégie vise à décrédibiliser la connaissance scientifique lorsqu'elle dérange, elle se retrouve dans le négationnisme économique. Nous allons à présent la décrypter⁷.

Semer le doute et fustiger « la pensée unique »

Lorsque la communauté des chercheurs parvient, sur une question précise, à un consensus, le principe de base de la stratégie négationniste consiste à semer le doute sur sa pertinence. Un angle d'attaque très efficace consiste à rappeler qu'en matière de science rien n'est jamais vraiment sûr et, par conséquent, « que plus de recherches sont nécessaires ». Il s'agit d'un détournement de la démarche scientifique qui joue sur le fait qu'il est impossible d'affirmer que le consensus scientifique actuel ne sera jamais remis en cause. Par exemple, le dernier rapport du GIEC (Groupe d'experts intergouvernemental sur l'évolution du climat) témoigne du consensus des chercheurs sur les origines du réchauffement climatique, *à la date de sa publication*. Mais les recherches ne s'arrêtent pas pour autant. À l'avenir, elles pourront renforcer le consensus établi ou l'affaiblir. Dans cette dernière éventualité, le consensus sera modifié, voire abandonné. Avancer, sans passer par le crible de l'évaluation par les pairs, des explications « différentes » de celles du consensus au prétexte que « rien n'est jamais sûr » et donc que « plus de recherches sont nécessaires », revient à décrédibiliser le fondement même de la démarche scientifique.

Très souvent, ceux qui avancent ces explications « différentes » critiquent le consensus scientifique en le qualifiant de « pensée unique » ou d'« opinion dominante ». Aller à l'encontre d'une position établie joue de façon valorisante sur la psychologie des individus⁸. Personne n'aime vraiment être dans la moyenne. En magnifiant des croyances différentes du consensus, voire transgressives, la rhétorique négationniste donne l'illusion d'une supériorité intellectuelle à ceux qui s'y réfèrent. Les théoriciens du complot jouent sur cette corde, ceux qui les écoutent sont convaincus de ne plus faire partie de la masse des naïfs. Là encore, il s'agit d'un détournement de la démarche scientifique. Cette dernière se construit dans la concurrence des hypothèses, mais elle valorise le consensus. Elle aimerait aboutir à une « pensée unique »... et c'est un succès quand elle y parvient !

Il est frappant de constater à quel point la plupart des discours critiques sur l'économie « orthodoxe » se coulent dans cette stratégie. En 2015, les économistes hétérodoxes se regroupent autour d'un texte intitulé *À quoi servent les économistes s'ils disent tous la même chose ? Manifeste pour une économie pluraliste*⁹. La recette principale du négationnisme scientifique apparaît d'emblée dans le titre : « dire la même chose » est forcément négatif, et le salut ne peut venir que du « pluralisme ». Au fil des pages, ce *Manifeste* ressasse que « seul un véritable pluralisme peut constituer un

rempart contre l'obscurantisme¹⁰ », que l'intérêt collectif se construit dans « la confrontation des opinions¹¹ », ou encore que sur des questions essentielles, comme les inégalités et le chômage par exemple, « il importe de pouvoir disposer de diagnostics contradictoires et informés. Sans cela pas de démocratie¹² ». L'argumentaire ressemble furieusement à un copié-collé de celui des industriels du tabac. Le *Manifeste* omet simplement de dire que c'est précisément le rôle de la démarche scientifique que d'opérer un tri parmi les « diagnostics contradictoires ». Elle n'interdit nullement la diversité des opinions ou des théories, au contraire, mais la logique de la production scientifique n'a rien à voir avec le fonctionnement de la démocratie. Ce ne sont pas des citoyens, aussi éclairés soient-ils, qui peuvent juger de la pertinence d'un résultat scientifique. Seuls des spécialistes expérimentés, à la pointe des connaissances dans leur domaine de recherche, généralement très étroit, sont capables d'émettre de tels jugements. Ce sont les résultats passés au crible de la critique scientifique qui permettent de trancher ou au moins d'éclairer les débats. De tout cela il n'en est pas question. Pire, le *Manifeste* accuse l'économiste (orthodoxe) de vivre « dans un monde de plus en plus éloigné du monde réel, avec des critères de rigueur formelle prévalant sur les critères de pertinence empirique¹³ ». C'est exactement le contraire ; nous avons vu tout au long de cet ouvrage que l'économie (orthodoxe) est devenue une discipline expérimentale, qui, par définition, privilégie « les critères de pertinence empirique » ; ce sont les économistes hétérodoxes qui refusent de se plier à ces critères.

Ce *Manifeste* a été signé par des intellectuels de renom, n'ayant aucune compétence particulière en économie, comme Edgar Morin (sociologue et philosophe), Dominique Méda (sociologue et philosophe également), Étienne Balibar (philosophe) ou Luc Boltanski (sociologue). Il a aussi reçu le paraphe de Jean-Louis Beffa, une grande figure du patronat français qui dirigea Saint-Gobain de 1986 à 2007. Toutes ces personnes se croient autorisées à émettre un avis sur une discipline qui n'est pas la leur car, outre une certaine proximité idéologique avec les auteurs du *Manifeste*, elles restent convaincues que l'économie est une question d'opinions ou de points de vue. En niant la pertinence du processus de production scientifique, elles favorisent l'obscurantisme.

À cet égard, l'exemple d'Axel Kahn est révélateur. Axel Kahn est un généticien de tout premier plan, il a dirigé l'Institut Cochin et fut président de l'université Paris-Descartes. Il a publié dans les meilleures revues internationales de son domaine. Il connaît donc mieux que quiconque les exigences de la production des connaissances. Pourtant, en 2013, il n'hésite pas à publier un ouvrage... d'économie¹⁴ ! Il y fait preuve d'érudition et il juge sévèrement le cours pris par cette discipline en affirmant, sans citer aucune publication, que la science économique telle qu'elle est enseignée aujourd'hui propage l'image d'un marché « autorégulateur » et que les « synthèses mathématiques récentes » ont plutôt prouvé « l'inanité de l'ambition d'ancrer l'économie aux sciences exactes¹⁵ ». Axel Kahn est un authentique scientifique et s'il s'autorise à porter un jugement aussi péremptoire sur le développement actuel de l'analyse économique, c'est qu'il ignore que

cette dernière est une discipline ayant les mêmes critères de validation des résultats que la biologie ou la médecine. Il croit que l'économie est un théâtre où les sempiternelles querelles idéologiques n'arrêtent pas de se mettre en scène. Ces querelles existent, mais, comme dans n'importe quelle discipline scientifique, elles sont arbitrées par des procédures de vérification expérimentale.

Promouvoir des sociétés savantes « alternatives »

La guérilla contre la science s'appuie souvent sur des sociétés savantes qui produisent leurs propres « recherches » sans que celles-ci soient soumises aux procédures d'évaluation longues et pointilleuses, pilotées par les meilleurs experts, comme c'est la règle dans la science standard. Ces « procédures d'évaluation par les pairs » sont fustigées comme servant à éliminer toute pensée dissidente et permettant au contraire de promouvoir tout ce qui va dans le sens de la « pensée unique ». Dans le domaine du climat, pour s'opposer au consensus des experts regroupés au sein du GIEC, quelques grands groupes pétroliers ont eu l'idée de financer une société savante « alternative », c'est-à-dire climato-sceptique¹⁶. Le (petit) monde de l'économie française connaît de semblables péripéties.

Depuis 1950, il existe une Association française de science économique (AFSE) ouverte à tous les économistes professionnels du monde académique, de l'Administration ou de l'entreprise. Mais les économistes hétérodoxes jugent cette association un peu trop *mainstream* – c'est-à-dire orthodoxe – à leur goût, ils ont donc créé en 2009 une société « écono-sceptique », à savoir l'Association française d'économie politique (AFEP) dans le but, cela va sans dire, de « défendre le pluralisme en économie ». Comme l'AFSE, l'AFEP organise des colloques, des conférences, et vient même de labelliser un « groupe de doctorants-AFEP » engagés dans des thèses sortant du *mainstream*.

L'AFEP a failli réussir un véritable coup de force au sein de l'Université française. En France, le recrutement et la gestion des carrières des enseignants-chercheurs de l'université dépend du Conseil national des universités (CNU). Il est divisé en 77 sections disciplinaires, dont l'une d'entre elles est dévolue à l'économie. Mais les économistes hétérodoxes s'estimant brimés au sein de cette section ont réclamé en 2014 la création d'une section supplémentaire qui se serait appelée « Économie et Société » et qui aurait eu pour but « de reconnaître, dans l'université, un espace d'expression en rupture avec la pensée économique dominante¹⁷ ». Ils affirment que, « au fond, c'est comme si, soudainement, la nature de l'activité scientifique avait muté : ce qui n'était qu'un instrument d'évaluation est devenu le but lui-même. Il ne s'agit plus de participer au progrès du savoir, mais de publier dans les revues dites d'excellence, quelles que soient par ailleurs ses convictions individuelles. Nous ne cherchons pas à noircir le tableau, mais il est de notre responsabilité de faire savoir que l'économie telle qu'elle se pratique de nos jours se caractérise de plus en plus par cette dérive opportuniste. La

pression à publier dans les “grandes” revues finit par l'emporter sur tout autre objectif, au-delà du raisonnable¹⁸ ». Le *Manifeste pour une économie pluraliste* dénonce l'évolution de l'économie à l'université vers le modèle commun aux disciplines scientifiques qui repose sur l'évaluation par les pairs dans le processus de publication à l'échelle internationale.

Dans l'Université française, l'économie a tout d'abord été enseignée dans les départements de droit, dont les critères d'évaluation reposent sur une communauté essentiellement nationale, du fait même des spécificités de cette matière. Ce n'est que progressivement que l'économie s'est autonomisée, en adoptant le mode de fonctionnement de toutes les disciplines scientifiques, ce que les signataires du *Manifeste pour une économie pluraliste* regrettent. La ministre de l'Éducation nationale, Najat Vallaud-Belkacem, et sa secrétaire d'État chargée de l'Enseignement supérieur et de la Recherche, Geneviève Fioraso, avaient formellement promis à l'AFEP la création de la section « Économie et Société ». De nombreux économistes et présidents d'universités se sont mobilisés contre cette initiative. Jean Tirole, prix Nobel d'économie en 2015, a écrit une lettre à Geneviève Fioraso dans laquelle il rappelle qu'il « est indispensable que la qualité de la recherche soit évaluée sur la base de publications, forçant chaque chercheur à se confronter au jugement par les pairs. C'est le fondement même des progrès scientifiques dans toutes les disciplines. Chercher à se soustraire à ce jugement promeut le relativisme des connaissances, antichambre de l'obscurantisme. Les économistes autoproclamés “hétérodoxes” se doivent de respecter ce principe fondamental de la science. La création d'une nouvelle section du CNU vise à les soustraire à cette discipline ». Depuis la publication de cette lettre, Jean Tirole est la cible privilégiée de la vindicte des économistes hétérodoxes. Mais l'Université française l'a échappé belle. Elle a failli abriter en son sein une section ouverte à toutes les formes de négationnisme économique.

Dénoncer des intérêts mercantiles ou idéologiques

Faire douter du consensus ne suffit pas. Encore faut-il expliquer pourquoi toute une communauté de scientifiques au fait des connaissances dans leur domaine se coordonnent pour énoncer des contre-vérités ? La réponse négationniste est simple : cette communauté, au moins dans sa grande majorité, est inféodée, par l'argent ou l'idéologie, à un acteur très puissant, par exemple la finance ou au contraire l'État, dont elle défend les intérêts. Le Groupe d'experts intergouvernemental sur l'évolution du climat (GIEC) a ainsi été accusé d'être un instrument aux mains des tenants de la « régulation » étatique. Quant aux économistes orthodoxes, ce serait plutôt la « dérégulation » à outrance, voulue par la finance internationale, qui les inspire.

Le GIEC est un organisme mandaté par les gouvernements de 195 pays pour faire avancer les connaissances scientifiques sur l'évolution du climat, d'où la présence du

« I » pour « intergouvernemental » dans cet acronyme. En créant des sociétés savantes « alternatives », les climato-sceptiques ont voulu accréditer l'idée que les experts du GIEC n'étaient pas indépendants, qu'ils étaient *à la solde* des gouvernements. Les climato-sceptiques assimilèrent ainsi le GIEC à une machine de guerre aux mains des partisans de la « régulation » par l'État dont la cible véritable était la liberté d'entreprendre. Un argument de poids dans certains pays, en particulier aux États-Unis. Dans la même veine, les industriels britanniques du tabac avaient créé de toutes pièces une société « savante » appelée FOREST (Freedom Organisation for the Right to Enjoy Smoking Tobacco) qui, en 1994, accoucha d'un rapport affirmant que la science était manipulée dans le but de faire passer un programme politique « socialiste ». Selon FOREST, le tabac n'était qu'un début, au bout du compte l'État voudra tout contrôler de la vie des citoyens. Ces derniers verraient leur pouvoir s'effriter au bénéfice de celui des bureaucrates aidés par leurs « laquais » scientifiques. L'industrie du tabac symbolisait la résistance à la mise sous le boisseau des libertés individuelles¹⁹.

L'économie *mainstream* subit le même opprobre que le GIEC. Sauf qu'elle n'est pas accusée d'être le « laquais » scientifique de l'État, mais plutôt celui de la finance internationale. Dans la stratégie négationniste, il y a toujours un maître qui tire les ficelles. Ainsi, selon les Économistes atterrés, « la plupart des économistes qui interviennent dans le débat public le font pour justifier ou rationaliser la soumission des politiques aux exigences des marchés financiers²⁰ ». Ces accusations sont partagées par les philosophes Jean-Claude Michéa et Frédéric Lordon, mais aussi par le journaliste du site *Médiapart* Laurent Mauduit²¹. Steve Keen, professeur à l'université de Kingston à Londres et auteur d'une sorte de bible du négationnisme économique intitulée *L'Imposture économique*²², est sur la même longueur d'onde. Il accuse les économistes orthodoxes de se présenter comme des scientifiques alors qu'ils ne sont que des « activistes politiques » dont les propositions aboutissent à préférer les riches aux pauvres, les capitalistes aux travailleurs et les privilégiés aux défavorisés. Gaël Giraud, directeur de recherche au CNRS, chef économiste de l'Agence française de développement (AFD) et, accessoirement, grand pourfendeur de l'économie *mainstream*, a préfacé l'ouvrage de Steve Keen. Dans celle-ci, il explique pourquoi les économistes orthodoxes taisent les incohérences de leur théorie. La réponse est évidente : s'ils dévoilaient à la face du monde ces incohérences, ils prendraient le risque de ne plus pouvoir publier dans les grandes revues internationales et donc de ne plus « bénéficier de la manne à laquelle les *revolving doors* (aux États-Unis comme en Europe) donnent accès : celle des consultants financiers, en particulier, qui, du jour au lendemain peuvent multiplier leur « productivité marginale » par 10, 50, 100... ». On aura compris que les économistes orthodoxes ont fomenté un vaste complot du silence sur les incohérences de leur théorie afin de servir la finance et d'en récolter de juteux bénéfices.

L'opinion de la sociologue et philosophe Dominique Méda, signataire du *Manifeste*

pour une économie pluraliste, rejoint celle de Gaël Giraud. Pour elle, les économistes orthodoxes « sont devenus les conseillers du prince » et elle salue les (autres) économistes « qui appartiennent à la discipline et acceptent de révéler au grand jour ses insuffisances ». En d'autres termes, les économistes du *mainstream* cachent la vérité au bon peuple, mais fort heureusement d'autres économistes ont le courage de la « révéler ». D'ailleurs, Dominique Méda estime qu'il faudrait obliger les experts « à se confronter systématiquement à des assemblées citoyennes²³ ». Un tribunal populaire pour juger les économistes en quelque sorte. Visiblement, Dominique Méda ignore tout de la démarche scientifique. Celle-ci n'est pas faite de compromis ou de marchandage, elle n'a pas à confronter ses conclusions avec celles qui pourraient venir d'autres voies, fussent-elles des assemblées « citoyennes ». Surtout pas, serions-nous tentés d'ajouter. C'est en se tenant scrupuleusement aux protocoles qu'elle s'est donné que la démarche scientifique fournit des conclusions pertinentes, pas autrement.

Condamner la science car elle n'explique pas tout

Une autre recette de la stratégie négationniste en science consiste à mettre en exergue des anomalies que la science n'explique pas, ou des erreurs, pour dénigrer l'ensemble de l'édifice et clamer la nécessité de tout reconstruire sur des bases nouvelles. Cette recette s'avère aussi très efficace car elle focalise l'attention des médias et du grand public sur des exemples facilement compréhensibles, comme celui d'un fumeur de 80 ans qui n'a pas de cancer du poumon ou un hiver particulièrement rigoureux alors que le GIEC prétend que la planète se réchauffe. En premier lieu, cet angle d'attaque joue, comme ces deux exemples le montrent, sur le caractère *statistique* de la plupart des « lois » physiques ou économiques. Le réchauffement climatique est une tendance statistique sur le long terme, elle n'implique pas que la température de l'année en cours dépasse nécessairement celle de l'année précédente. Or, l'aspect statistique d'un phénomène n'est pas aisément intelligible par tout le monde, car il peut sembler contradictoire avec ses expériences personnelles (mon voisin est un fumeur de 80 ans et cet hiver en Normandie est plus rigoureux que celui de l'année dernière). En second lieu, et surtout, les anomalies et les erreurs sont inhérentes à la démarche scientifique. Celle-ci est par nature une succession d'essais et d'erreurs et elle n'explique pas tout. Il reste fatalement des coins obscurs et des anomalies. Ce qui importe est de savoir si le consensus scientifique explique quand même beaucoup de choses *en dehors* de quelques anomalies et malgré les erreurs qui ont pu être commises. Et la réponse est évidemment oui, sinon il aurait été abandonné depuis longtemps par la communauté des scientifiques.

À cet égard, l'ampleur de la crise financière de 2008 a été élevée au rang d'« anomalie révélatrice » par tous les économistes hétérodoxes et de nombreux intellectuels. Pour eux, cette crise a « révélé » de manière définitive l'ineptie de tout l'édifice sur lequel était

bâtie l'économie « dominante ». Ainsi, en 2015, André Orléan, le président en exercice de l'AFEP, déclare dans une tribune publiée dans le journal *Le Monde* : « A-t-on oublié le terrible échec des économistes, incapables de mettre en garde contre la crise de 2008 ? Rappelons que, pendant vingt ans, l'efficacité financière a été vendue *urbi et orbi* comme étant la “proposition économique ayant les fondements empiriques les plus solides”²⁴ ! » Après l'attribution du prix Nobel d'économie au Français Jean Tirole, l'AFEP s'était fendue d'un communiqué dans lequel elle regrettait que ce prix soit toujours attribué à des économistes se situant dans le *mainstream* malgré « l'effondrement économique qui a suivi l'application aveugle des préceptes de cette approche devenue standard²⁵ ». Dans sa préface au livre de Steve Keen déjà mentionné auparavant, Gaël Giraud enfonce le dernier clou du cercueil : « La théorie économique, si nous voulons qu'elle soit autre chose qu'une série de contes de fées, doit être réécrite de fond en comble. »

On pourrait rétorquer que des économistes parfaitement orthodoxes avaient souligné la forte probabilité d'une crise financière, à la suite de la politique monétaire expansionniste menée par la Fed et des bulles financières des années 2000. Raghuram Rajan, professeur de finance à l'université de Chicago, supposée être le repère du néolibéralisme, avait sonné le signal d'alarme dès 2005 lors d'une conférence en l'honneur d'Alan Greenspan, gouverneur de la Réserve fédérale américaine²⁶. Robert Shiller, prix Nobel d'économie en 2013, a aussi souligné, dès le début des années 2000, la forte probabilité d'une crise financière liée à la bulle immobilière aux États-Unis²⁷. D'autres économistes, voire la majorité, ne partageaient pas ces avis. Mais le fond du problème est de nature différente : la science économique n'est simplement pas capable de prévoir le futur d'un monde très complexe, où une multitude de facteurs interagissent, en particulier lorsqu'il s'agit d'événements rares survenant quelques fois par siècle. De la même manière, la médecine n'est pas capable de prévoir la prochaine grande épidémie et même s'il y en aura une. Est-ce pour autant que nous devons faire confiance aux voyants extralucides ou aux guérisseurs autoproclamés ? Sans doute non. Nous devons faire confiance aux médecins et aux économistes qui s'appuient sur les connaissances reconnues par les communautés scientifiques, ceux qui privilégient d'autres voies ont toutes les chances d'être des charlatans. N'est-ce pas hélas la posture qu'ont adoptée nos intellectuels critiques ou hétérodoxes et quelques personnalités politiques dans leur sillage ? Ils repoussent systématiquement les connaissances reconnues et proposent des recettes miracles (réduire le temps de travail ou accroître les dépenses publiques en toute circonstance par exemple) qui ne s'appuient sur aucune validation sérieuse. Quant à réécrire la théorie économique « de fond en comble » comme le proposent MM. Keen et Giraud, les revues scientifiques ont les bras grands ouverts.

Pourquoi les médias n'ont pas intérêt
à privilégier la connaissance scientifique ?

Le *New York Times*, un journal perçu comme plutôt objectif par le public américain, a cessé d'ouvrir ses colonnes au négationnisme scientifique des industriels du tabac en 1979, c'est-à-dire plus de vingt ans après que les dangers de la cigarette sur la santé furent clairement avérés ! En présentant pendant de nombreuses années un point de vue « équilibré » sur la question, les éditeurs du *New York Times* écartaient le risque d'être perçus comme proches des organisations ou des élus réclamant des mesures antitabac ou simplement d'être *en faveur* de ces mesures. Ils maintenaient ainsi leur réputation d'objectivité. Le *New York Times* a rompu avec cette attitude « équilibrée » dès lors que dénoncer les dangers du tabac n'est plus apparu comme une attitude partisane. De même, les climato-sceptiques ont pu s'exprimer dans les médias tant que la responsabilité humaine dans le réchauffement climatique a pu être considérée comme une opinion partisane portée par des organisations ou partis situés plutôt à gauche de l'échiquier politique. Le GIEC a mis beaucoup de temps à faire accepter l'idée que la responsabilité de l'homme dans le réchauffement de la planète était simplement une conclusion scientifique à laquelle était parvenue la communauté des climatologues sans aucune influence des pressions économiques, politiques ou sociales que subissait cette communauté.

Ainsi, paradoxalement, le souci de maintenir une réputation d'objectivité de la part des médias ne favorise par la connaissance scientifique²⁸. Dès lors que rédiger un article « équilibré » maintient la réputation d'objectivité d'un journaliste, les lobbies ont intérêt à l'alimenter d'arguments en apparence crédibles afin qu'il puisse les opposer aux connaissances établies. Ce biais de réputation est encore plus fort en matière d'informations économiques, car la plupart des journalistes ne savent pas que l'économie a rejoint le domaine des sciences expérimentales. Ils continuent de percevoir cette discipline comme un affrontement d'opinions ou de visions de la société, à l'image de la politique. La déontologie professionnelle s'ajoute ainsi au biais de réputation pour les pousser vers des présentations « équilibrées » des positions en présence. L'offensive médiatique de Louis Gallois relatée dans le chapitre II est emblématique. Une grande partie de la presse, y compris les quotidiens spécialisés dans les questions économiques, a présenté de manière équilibrée la position de Louis Gallois et celle du consensus des économistes. La présence systématique d'économistes de « toutes obédiences » dans les médias relève de la même logique.

Mode d'emploi pour combattre le négationnisme économique

Pour ne pas se faire abuser par des informations pseudo-scientifiques, en économie comme dans tout autre domaine, il y a quelques principes à respecter²⁹.

Une précaution minimale consiste à s'assurer que ces informations sont extraites de textes publiés par des revues scientifiques reconnues et qui suivent les procédures d'expertises par les pairs. Comme nous l'avons signalé auparavant, ces procédures

garantissent que les textes publiés ont été passés au crible de la critique d'authentiques spécialistes.

Des résultats qui apparaissent pour la première fois dans des rapports ou des livres, même à gros tirage, n'ont aucune fiabilité. Tout simplement parce que ces publications n'ont pas passé le filtre du contrôle par les pairs. Les éditeurs n'ont évidemment pas la capacité d'expertise du monde académique et leur premier souci est plus de s'assurer du potentiel de vente d'un livre que de la parfaite légitimité scientifique des arguments que l'on y trouve. Par ailleurs, un livre qui se glorifie de présenter des résultats s'opposant au consensus, ou à la pensée unique ou à l'idéologie dominante, a toutes les chances d'être une imposture scientifique.

En science, il est impossible de franchir « la barrière des espèces ». Claude Allègre fut un très grand géochimiste, cela ne l'autorise pas à intervenir aussi péremptoirement dans le débat sur le changement climatique. Un géochimiste n'est pas un climatologue. Un grand patron n'est pas un économiste. C'est une erreur profonde de croire qu'une personne très compétente dans un domaine, un prix Nobel par exemple, est nécessairement compétente dans d'autres domaines. C'est même souvent le contraire, tant la recherche est désormais spécialisée. Il faut donc vérifier avec soin le domaine de compétence d'un expert. En économie particulièrement, il faut se méfier des « généralistes ». Un spécialiste du commerce international n'est pas forcément au courant de l'avancée des connaissances dans le domaine de l'économie numérique et réciproquement. Consulter la page web d'un économiste et se reporter au classement du site IDEAS³⁰ sont des démarches instructives. On peut identifier son domaine de compétence et, accessoirement, repérer la qualité de ses travaux par leurs supports de publication.

Toute la stratégie de la pseudo-science vise *in fine* à influencer les médias dans leur présentation des informations disponibles. Les supports habituels de la production scientifique standard leur étant évidemment fermés, les négationnistes de la science n'ont « que » les médias pour diffuser leurs thèses. Des contrevérités peuvent être opposées aux connaissances établies pendant de longues périodes. Que faire pour tenter de modifier cette triste réalité ? Des changements sont nécessaires, aussi bien chez les chercheurs que chez les journalistes.

Les journalistes devraient cesser de faire systématiquement appel aux mêmes intervenants, surtout lorsqu'ils n'ont aucune activité de recherche avérée tout en étant néanmoins capables de s'exprimer sur tous les sujets. Ils devraient plutôt solliciter d'authentiques spécialistes. Le classement de plus de 800 économistes en France sur le site IDEAS³¹ peut les aider à sélectionner des intervenants pertinents. Dans tous les cas, il faut consulter les pages web des chercheurs afin de s'assurer que leurs publications figurent dans des revues scientifiques de bon niveau, dont la liste est disponible sur le même site IDEAS³². Si un économiste n'a aucune publication au cours des cinq

dernières années dans les 1 700 revues répertoriées sur ce site, on peut en conclure que ce n'est plus un chercheur actif depuis un bon moment, et il est préférable de s'adresser à quelqu'un d'autre pour avoir un avis éclairé. Les journalistes devraient aussi demander systématiquement les références des articles sur lesquels les chercheurs s'appuient pour fonder leurs jugements et, le cas échéant, réclamer que ces articles soient mis en ligne à la disposition des lecteurs, auditeurs ou téléspectateurs.

Les chercheurs engagés dans la vie politique ou associative ont de fortes chances d'émettre des jugements qui reflètent plus leur engagement que le consensus scientifique. Comme l'avait affirmé avec force Max Weber, dans son ouvrage *Le Savant et le politique*, « chaque fois qu'un homme de science fait intervenir son propre jugement de valeur, il n'y a plus de compréhension intégrale des faits³³ ». Pourtant, dans un souci d'équilibre des points de vue, ce sont le plus souvent ces chercheurs engagés qui sont invités à s'exprimer dans les médias. Les journalistes devraient au minimum préciser les engagements de tous leurs invités et favoriser les interventions de chercheurs non engagés dont l'objectif se borne à communiquer les connaissances acquises dans leur domaine de spécialité.

Les meilleurs chercheurs sont traditionnellement réticents à investir les médias. La recherche de haut niveau est une activité chronophage et une trop grande exposition médiatique peut devenir néfaste pour leur carrière académique. Un changement d'attitude est pourtant nécessaire, surtout en économie où le négationnisme scientifique est omniprésent. Chaque chercheur devrait systématiquement mettre à jour sa page web, en indiquant ses domaines de spécialité et sa déclaration d'intérêt. Il devrait faire l'effort de suivre l'actualité en rapport avec son domaine de compétence afin d'être prêt à répondre aux sollicitations médiatiques. À ces occasions, il ne doit pas hésiter à dénoncer les discours négationnistes qui sévissent dans son domaine en mettant en évidence leurs habituelles recettes servant à dénigrer la science standard. Il doit aussi rappeler sans cesse que la démarche scientifique repose sur des règles incontournables et exigeantes, et bien faire comprendre que toute intervention dans le débat (scientifique) qui ne les suit pas a la même valeur qu'un micro-trottoir. C'est ainsi qu'à la longue le consensus scientifique finira par s'imposer face aux contrevérités propagées par les négationnistes de tout bord.

Épilogue

L'économie est devenue une science expérimentale, et, à ce titre, elle a beaucoup à nous apprendre. Tel est le message que ce livre voulait transmettre tout au long de ses pages. Et comme toute science expérimentale, l'économie a pour but de mettre en évidence des relations de cause à effet. Elle possède aussi les méthodes pour y parvenir : pour connaître les conséquences d'une mesure prise par les pouvoirs publics, qu'il s'agisse par exemple de la mixité scolaire, de la réduction du temps de travail ou d'une hausse des impôts, les économistes mettent en place des « expériences » ou exploitent les événements que leur offre l'actualité, ou l'histoire, afin de comparer des groupes au sein desquels cette mesure a été mise en œuvre, avec des groupes où elle n'a pas été mise en œuvre. Les biologistes et les médecins font de même lorsqu'ils veulent connaître l'efficacité d'un médicament. Les résultats issus de ces méthodes sont publiés dans des revues scientifiques ouvertes à tous les chercheurs de la planète. Mais ils ne sont publiés qu'après avoir subi un contrôle sévère par les experts du domaine. Des publications ultérieures pourront confirmer ces résultats ou au contraire les contredire après avoir subi le même processus de contrôle. Telle est la démarche de la production des connaissances dans tout domaine scientifique, c'est aussi celle de l'économie.

Cette démarche n'échappe pas aux tentatives de manipulations, voire aux fraudes portées par des intérêts financiers, des positions de pouvoir ou des présupposés idéologiques. Il en va ainsi dans tous les domaines du savoir. Malgré ces dangers, la démarche scientifique reste le meilleur barrage contre l'obscurantisme et la prolifération des croyances infondées. Elle est le meilleur, peut-être le seul, rempart contre le négationnisme qui veut travestir des mensonges en vérité. Mais accepter la démarche scientifique est exigeant. Cela implique en particulier que tout résultat qui n'est pas validé par cette démarche doit être considéré avec suspicion. Cette attitude peut sembler rigide, arrogante, voire « scientifique ». Elle peut être vue comme une fermeture aux autres formes de pensée. Ce n'est pas le cas, la démarche scientifique est ouverte à toutes les idées dès lors qu'elles sont soumises au crible de la critique de pairs compétents. La démarche scientifique est indispensable pour contrer toute tentative d'ériger un mensonge en vérité.

C'est l'adoption de cette méthode issue des sciences expérimentales qui, pour l'essentiel, caractérise aujourd'hui l'analyse économique. Mais adopter cette méthode ne signifie aucunement se soumettre au « système », au libéralisme ou à la finance comme on voudrait le faire croire. Les préférences partisans des économistes qui travaillent selon ce paradigme sont des plus diverses, probablement aussi diverses que celles des chercheurs en médecine, des astronomes ou des climatologues. Ce sont les adversaires de cette démarche qui sont inféodés à des croyances et des idéologies. Ils se délectent des résultats issus des études *mainstream* quand ils corroborent leurs croyances – sur l'air de « on vous l'avait bien dit » –, mais les rejettent avec mépris et virulence dans le

cas contraire – sur l'air de « que pouviez-vous espérer d'autre de ces gens-là ? ». Pourtant, réduire le temps de travail ne va pas créer des emplois ou en détruire selon que le chef d'entreprise et ses employés sont de gauche ou de droite. Vouloir changer la société sans tenir compte des connaissances produites par la démarche scientifique, c'est mettre le doigt dans l'engrenage du négationnisme.

Ces connaissances ne nous font pas forcément plaisir, mais elles sont incontournables. On peut comprendre que nos dirigeants ou ceux qui aspirent à le devenir répugnent à affronter le réel. Les élections fréquentes, de toute sorte et à tous les niveaux, encouragent à privilégier le court terme et incitent à ménager les groupes d'intérêt. Mais des intellectuels et des grands patrons portent aussi une part de responsabilité. Nous n'avons cessé de les dénoncer dans cet ouvrage. En rejetant les enseignements de l'analyse économique, souvent sans discernement, ils se sont privés des outils qui leur auraient permis de réfléchir objectivement aux mécanismes qui gouvernent la production et la distribution des richesses. Cet aveuglement fait qu'une grande partie des élites françaises vit dans une forme de pensée économique qui relève plus des croyances fantasmagoriques que du rationalisme. On y évoque des remèdes magiques censés nous guérir instantanément et sans coût de tous nos maux comme la semaine de 32 heures, la ré-industrialisation des territoires, la baisse des impôts, l'augmentation des dépenses publiques, la taxation des transactions financières, la démondialisation ou encore, pour certains, la fermeture des frontières et l'arrêt de l'immigration. Tout cela est à ranger dans le registre du négationnisme. Nous avons aujourd'hui les armes pour nous y opposer.

NOTES

Introduction

1. Voir le livre de Naomi Oreskes et Erik Conway, *Les Marchands de doute. Ou comment une poignée de scientifiques ont masqué la vérité sur des enjeux de société tels que le tabagisme et le réchauffement climatique*, Paris, Éditions le Pommier, 2012.
2. Ernest Ludwig Wynder, « Experimental Production of Carcinoma with Cigarette Tar », *Cancer Research*, 13, décembre 1953.
3. Robert Proctor, professeur à l'université de Stanford (Californie), qualifie de « négationnisme scientifique » la stratégie des industriels du tabac dans son livre *Golden Holocaust : la conspiration des industriels du tabac*, Sainte-Marguerite-sur-Mer Équateurs, 2014.
4. Voir sur ce sujet le chapitre IV du livre de Michael Specter, *Denialism : How Irrational Thinking Hinders Scientific Progress, Harms the Planet, and Threatens Our Lives*, Londres, Duckworth Overlook, 2010.
5. Lors d'une interview réalisée par Jean-Pierre Elkabbach sur *Europe 1*, le 15 novembre 2009.
6. Sur ce thème, voir par exemple le manuel d'introduction à l'épistémologie d'Alar F. Chalmers, *Qu'est-ce que la science ? Récents développements en philosophie des sciences : Popper, Kuhn, Lakatos, Feyerabend*, Paris, La Découverte, 1987 (2006).

Chapitre premier : Les faux savants

1. Michel Winock, *Le Siècle des intellectuels*, Paris, Seuil : coll. « Points », 1999 chap. XLVI.
2. Louis Aragon, « De la libre circulation des idées », *Europe*, n° 33, octobre 1948, p. 3-29.
3. Jean-Paul Sartre, *Plaidoyer pour les intellectuels*, Paris, Gallimard, 1972. Ce livre regroupe trois conférences données au Japon en septembre et octobre 1965.
4. *Ibid.*, p. 40-41.
5. *Ibid.*, p. 53. Dans cette citation, Jean-Paul Sartre fait allusion au pamphlet de Paul Nizan, *Les Chiens de garde*, paru en 1932, dans lequel ce dernier accuse les philosophes français les plus influents de l'époque, comme Bergson, de valider par leurs manières de penser la domination des idées « bourgeoises ».
6. *Manifeste d'économistes atterrés*, Paris, Les liens qui libèrent, 2010. Il a été suivi en 2015 par le *Nouveau Manifeste des économistes atterrés* publié chez le même éditeur.
7. Voir leur site : www.atterres.org/agenda.

8. *Manifeste d'économistes atterrés*, *op. cit.*, p. 3.
9. Frédéric Lordon, « Économistes, institutions, pouvoir », communication au congrès de l'AFEP (Association française d'économie politique), Paris, 5-8 juillet 2012.
10. « Peut-on faire confiance aux experts en économie ? », *Alternatives économiques* article web du 30 mars 2012 : www.alternatives-economiques.fr/peut-on-faire-confiance-aux-experts-en-economie-_fr_art_633_58706.html.
11. Pierre Bourdieu, *Contre-feux. Propos pour servir à la résistance contre l'invasion néo-libérale*, Paris, Liber-Raisons d'agir, 1998, p. 30.
12. *Ibid.*, p. 57.
13. *Ibid.*, p. 95.
14. *Ibid.*, p. 45.
15. Cette expérimentation a suscité de nombreuses recherches. Pour des contributions récentes, voir Jens Ludwig, Greg Duncan, Lisa Gennetian, Lawrence Katz, Ronald Kessler, Jeffrey Kling et Lisa Sanbonmatsu, « Long-Term Neighborhood Effects on Low-Income Families : Evidence from Moving to Opportunity », *American Economic Review, Papers & Proceedings*, 103(3), 2013, p. 226-231, et Raj Chetty, Nathaniel Hendren et Lawrence Katz, « The Effects of Exposure to Better Neighborhoods on Children : New Evidence from the Moving to Opportunity Experiment », *American Economic Review*, 106(4), 2016, p. 855-902.
16. Pour plus de précisions sur l'évaluation des programmes en faveur des jeunes défavorisés, voir le chapitre VII de notre ouvrage, *Les Ennemis de l'emploi*, Paris Flammarion : coll. « Champs actuel », 2015, et l'ouvrage de Stéphane Carcillo, *Des compétences pour les jeunes*, à paraître aux Presses de Sciences Po, 2016.
17. David Card et Alan Krueger, « Minimum Wages and Employment : A Case Study of the Fast-Food Industry in New Jersey and Pennsylvania », *American Economic Review* vol. 84, 1994, p. 772-793. Voir aussi leur livre *Myth and Measurement : the New Economics of the Minimum Wage*, Princeton (N. J.), Princeton University Press, 1995.
18. Pour un aperçu des débats ayant suivi la publication de l'article de Card et Krueger voir le chapitre III de notre ouvrage *Les Ennemis de l'emploi*, *op. cit.*
19. « The Economics of Minimum Wage Legislation », *American Economic Review* vol. 36, 1946, p. 358-365. George Stigler obtint le prix Nobel d'économie en 1982 pour ses études originales sur la structure industrielle, le fonctionnement des marchés ainsi que les causes et les effets de la réglementation publique.
20. Dans cette partie théorique, ce que nous appelons « salaire », pour faire court représente en fait le « coût du travail », c'est-à-dire le salaire augmenté de tous les prélèvements pesant sur la main-d'œuvre.

21. Plus précisément, les économistes parlent de « pouvoir de monopsonie » lorsqu'il n'y a qu'un seul acheteur sur un marché. L'employeur dispose d'un pouvoir de monopsonie vis-à-vis de son salarié dans la mesure où ce dernier ne peut généralement pas faire entrer en concurrence d'autres employeurs pour exiger des accroissements de salaire. Cette approche a suscité de très nombreuses études sur la formation des salaires et l'impact du salaire sur l'emploi depuis une décennie. On peut consulter sur ce point les ouvrages de Alan Manning, *Monopsony in Motion : Imperfect Competition in Labor Markets*, Princeton (N. J.), Princeton University Press, 2003, et de Dale Mortensen *Wage Dispersion : Why Are Similar Workers Paid Differently*, Cambridge (Mass.)-Londres, MIT Press, 2003.

22. John Abowd, Francis Kramarz, Thomas Lemieux et David Margolis, « Minimum Wages and Youth Employment in France and the United States », dans David Blanchflower et Richard Freeman (éd.), *Youth Employment and Joblessness in Advanced Countries*, Chicago, University of Chicago Press, 2000, p. 427-472.

23. Voir : www.aeaweb.org/honors_awards/clark_medal.php.

Chapitre II : Ces patrons qui coulent la France

1. Fernand Braudel, *La Dynamique du capitalisme*, Paris, Arthaud, 1985, p. 60-61.

2. Ce paradoxe est au cœur du livre de Raghuram Rajan et Luigi Zingales, *Saving Capitalism from the Capitalists*, Princeton (N. J.), Princeton University Press, 2004. Il s'explique assez simplement : la concurrence profite à la très grande majorité des individus, mais peu pour chacun. En revanche, elle peut occasionner des pertes considérables pour une petite minorité. Cette dernière a tout intérêt à se mobiliser pour sauvegarder ses avantages, ce qui n'est pas le cas pour la très grande majorité, car les bénéfices que chacun retire de la concurrence sont petits. Les gouvernements cèdent souvent face au pouvoir de nuisance de ces minorités. L'exemple des taxis est emblématique.

3. James Schmitz, « What Determines Productivity ? Lessons from the Dramatic Recovery of the U.S. and Canadian Iron Ore Industries Following Their Early 1980s Crisis », *Journal of Political Economy*, 113(1), 2005, p. 582-625.

4. Voir Raghuram Rajan et Luigi Zingales, *Saving Capitalism from the Capitalists op. cit.*, p. 228-232.

5. Ce mécanisme est très souvent observé : la capacité de mobilisation politique des victimes est généralement plus grande que celle des bénéficiaires. En outre, tous les ouvriers n'auraient pas été touchés, mais tous étaient menacés.

6. Gary Hufbauer et Ben Goodrich, *Steel Protection and Job Dislocation*, Washington, Institute for International Economics, février 2003.

7. En 2014, le Tribunal de l'Union européenne a ramené cette amende de 880 millions

d'euros à 715 millions.

8. Voir l'article paru dans le journal *Le Monde* du 29 mai 2013, « Compétitivité : le rapport Beffa-Cromme remis jeudi à Hollande et Merkel ».

9. C'est la proposition 23 du rapport.

10. Voir le chapitre iv de leur livre, *Dix idées qui coulent la France*, Paris, Flammarion 2013.

11. Paris, la Documentation française, janvier 2005.

12. Reint Gropp, Christian Gruendl et Andre Guettler, « The Impact of Public Guarantees on Bank Risk Taking : Evidence from a Natural Experiment », *Review of Finance*, 18, 2014, p. 457-488. Voir aussi Reint Gropp, Andre Guettler et Vahid Saadi, « Public Bank Guarantees and Allocative Efficiency », miméo, 2015.

13. Voir ci-dessus, chapitre premier.

14. Dernier chiffre connu, en date de janvier 2014.

15. Stuart S. Rosenthal et William C. Strange, « Evidence on the Nature and Sources of Agglomeration Economies », dans Vernon Henderson et Jacques-François Thisse, (éd.), *Handbook of Regional and Urban Economics. Volume 4 : Cities and Geography* Amsterdam, Elsevier North Holland, 2004, p. 2119-2171. ; voir aussi sur ce sujet l'ouvrage de Gilles Duranton, Philippe Martin, Thierry Mayer et Florian Mayneris, *Les Pôles de compétitivité, que peut-on en attendre ?*, Paris, Éditions Rue d'Ulm, 2008.

16. Philippe Martin, Thierry Mayer et Florian Mayneris, « Spatial Concentration and Firm-Level Productivity in France », *Journal of Urban Economics*, 69(2), 2011, p. 82-195.

17. Voir Gilles Duranton, Philippe Martin, Thierry Mayer et Florian Mayneris, *Les Pôles de compétitivité, que peut-on en attendre, op. cit.*, p. 63.

18. Philippe Martin, Thierry Mayer et Florian Mayneris, « Public Support to Clusters : a Firm Level Study of French Local Productive Systems », *Regional Science and Urban Economics*, 41, 2011, p. 108-123.

19. Gilles Duranton, « California Dreamin' : the Feeble Case for Cluster Policies » *Review of Economic Analysis*, 3, 2011, p. 3-45.

20. Il s'agit d'un résultat classique confirmé par de nombreuses études. Il indique que pour les salariés rémunérés au-dessus du salaire minimum, les baisses de charges ont pour effet essentiel d'accroître les salaires si l'offre de travail est peu sensible au salaire ce qui est bien le cas, en particulier pour les travailleurs qualifiés. Sur ce sujet, voir les synthèses de Lawrence Katz, « Wage Subsidies for the Disadvantaged », dans Richard Freeman et Peter Gottschalk (éd.), *Generating Jobs*, New York, Russell Sage Foundation, 1998, p. 21-53 ; Daniel Hamermesh, « Do Labor Costs Affect Companies

Demand for Labor ? », *IZA World of Labor*, 3, 2014 ; et Pierre Cahuc, Stéphane Carillon et André Zylberberg, *Labor Economics*, Cambridge (Mass.)-Londres, MIT Press, 2014 chapitre III.

Chapitre III : Mon amie, c'est la finance

1. Interview au journal *Les Échos* du 16 janvier 1995.
2. Exhortation apostolique *Evangelii Gaudium* du pape François (24 novembre 2013).
3. Le Trésor désigne l'ensemble des administrations gérant les ressources financières de l'État.
4. Marianne Bertrand, Antoinette Schoar et David Thesmar, « Banking Deregulation and Industry Structure : Evidence from the French Banking Reforms of 1985 », *The Journal of Finance*, LXII(2), 2007, p. 597-628.
5. Karthik Krishnan, Debarshi Nandy et Manju Puri, « Does Financing Spur Small Business Productivity ? Evidence from a Natural Experiment », *NBER Working Paper* n° 20149, mai 2014.
6. Voir aussi l'expérience allemande discutée dans le chapitre II.
7. Pour plus de précisions sur les arguments développés dans ce paragraphe, voir l'ouvrage de Raghuram Rajan et Fault Lines, *How Hidden Fractures Still Threaten the World Economy*, Princeton (N. J.)-Oxford, Princeton University Press, 2010. Le discours de G. W. Bush y est cité p. 37. Raghuram Rajan était professeur à l'université de Chicago au moment où il a écrit cet ouvrage, il est à présent gouverneur de la Banque centrale de l'Inde.
8. Manuel Illueca, Lars Norden et Udell Gregory, « Liberalization and Risk Taking : Evidence from Government-Controlled Banks », *Review of Finance*, 18, 2014, p. 1217-1257 ; et « Spain : The Reform of Spanish Savings Banks Technical Notes », *IMF Country Report* n° 12/141.
9. *Manifeste d'économistes atterrés, op. cit.*
10. Ces chiffres se trouvent dans le chapitre V du livre d'Augustin Landier et David Thesmar, *Dix idées qui coulent la France, op. cit.*
11. AMF, Lettre économique et financière 2013-4, 16 décembre 2013.
12. Un panorama très complet de ces études se trouve dans l'article de Ross Levine « Finance and Growth : Theory and Evidence », dans Philippe Aghion et Steven Durlauf (éd.), *Handbook of Economic Growth*, vol. 1A, Amsterdam, Elsevier, 2005.
13. James Tobin, « A Proposal for International Monetary Reform », *Eastern Economic Journal*, 4, 1978, p. 153-159, et « On the Efficiency of the Financial System », *Lloyds Bank Review*, 1984, p. 1-15.

14. Joseph Stiglitz, « Using Tax Policy to Curb Speculative Short-term Trading », *Journal of Financial Services Research*, 3(2-3), 1989, p. 101-115.
15. Yongheng Deng, Xin Liu et Shang-Jin Wei, « One Fundamental and Two Taxes : When Does a Tobin Tax Reduce Financial Price Volatility ? », *NBER Working Paper* n° 19974, mars 2014.
16. Luigi Zingales, « Does Finance Benefit Society ? », *NBER Working Paper* n° 20894 janvier 2015. Souligné par nous.

Chapitre IV : Y a-t-il vraiment trop d'impôt ?

1. Paul Leroy-Beaulieu, « Le Projet d'impôt personnel et progressif sur le revenu et le droit fiscal moderne », *Revue des Deux Mondes*, 5^e période, 1907, t. XXXIX, p. 314-350 Souligné par nous.
2. Les taux maximaux d'imposition ont beaucoup fluctué au cours du xx^e siècle, en atteignant le plafond de 90 % en 1924. Voir Mathias André et Malka Guillot, *1914-2014 : cent ans d'impôt sur le revenu*, note IPP n° 12, juillet 2014.
3. Selon les calculs de Christine André et Robert Delorme dans leur livre, *L'État et l'économie*, Paris, Seuil, 1983.
4. Marco Bianchi, Björn Gudmundsson et Gylfi Zoega, « Iceland's Natural Experiment in Supply-Side Economics », *American Economic Review*, 91(5), 2001, p. 1564-1579.
5. Ce résultat est compatible avec celui retenu par les travaux de synthèse sur la sensibilité de l'offre de travail aux variations des taxes qui trouvent qu'une augmentation du taux moyen de taxation de 1 % induit une diminution de l'offre de travail de 0,5 % Voir Raj Chetty, Adam Guren, Day Manoli et Andrea Weber, « Are Micro and Macro Labor Supply Elasticities Consistent ? A Review of Evidence on the Intensive and Extensive Margins », *American Economic Review*, 101, 2011, p. 471-475.
6. Christina Romer et David Romer, « The Macroeconomic Effects of Tax Changes : Estimates Based on a New Measure of Fiscal Shocks », *American Economic Review*, 100 2010, p. 763-801. Christina Romer a présidé le Council of Economic Advisers, le cercle restreint des économistes chargés de conseiller le président Barack Obama, du 28 janvier 2009 au 3 septembre 2010.
7. James Cloyne, « Discretionary Tax Changes and the Macroeconomy : New Narrative Evidence from the United Kingdom », *American Economic Review*, 103(4), 2013 p. 1507-1528.
8. Selon les estimations américaines, une hausse de la fiscalité de 1 % au cours d'une année se traduit par une perte de croissance de 3 % sur les trois ans qui suivent. Une hausse de la fiscalité de 0,75 % sur un an devrait donc se traduire par une perte de croissance de $0,75 \times 3 = 2,25$ % pour les trois années qui suivent.

9. Henrik Kleven, Camille Landais et Emmanuel Saez, « Taxation and International Mobility of Superstars : Evidence from the European Football Market », *American Economic Review*, 103(5), 2013, p. 1892-1924.
10. Henrik Kleven, Camille Landais, Emmanuel Saez et Esben Schultz, « Migration and Wage Effects of Taxing Top Earners : Evidence from the Foreigners' Tax Scheme in Denmark », *Quarterly Journal of Economics*, 129(1), 2014, p. 333-378.
11. Thomas Piketty, « Les hauts revenus face aux modifications des taux marginaux supérieurs de l'impôt sur le revenu en France, 1970-1996 », *Économie et prévision* n° 138, 1999, p. 25-60.
12. L'article de Emmanuel Saez, Joel Slemrod et Seth Giertz, « The Elasticity of Taxable Income with Respect to Marginal Tax Rates : a Critical Review », *Journal of Economic Literature*, 50(1), 2012, p. 3-50, offre une synthèse critique de ces recherches.
13. Voir Jon Gruber et Emmanuel Saez, « The Elasticity of Taxable Income : Evidence and Implications », *Journal of Public Economics*, vol. 84, 2002, p. 1-32.
14. Henrik Kleven et Esben Schultz, « Estimating Taxable Income Responses Using Danish Tax Reforms », *American Economic Journal : Economic Policy*, 6(4), 2014 p. 271-301.
15. Henrik Kleven, Martin Knudsen, Claus Kreiner, Søren Pedersen et Emmanuel Saez « Unwilling or Unable to Cheat ? Evidence from a Tax Audit Experiment in Denmark », *Econometrica*, 79(3), 2011, p. 651-692.
16. Ce point est bien mis en évidence par Henrik Kleven et Esben Schultz dans leur étude « Estimating Taxable Income Responses... » citée *supra*.
17. Voir sur ce thème le livre de Gabriel Zucman, *La Richesse cachée des nations . enquête sur les paradis fiscaux*, Paris, Seuil : coll. « La république des idées », 2013.

Chapitre V : Les recettes de Keynes

1. En théorie, l'effet multiplicateur est plus grand lorsque ces politiques sont financées par un déficit budgétaire plutôt que par une baisse des impôts car, dans cette dernière éventualité, une partie du revenu supplémentaire dont disposent alors les contribuables se trouve transformée en épargne au lieu d'être consacrée à la consommation.
2. Voir : knowledge.wharton.upenn.edu/article/nobel-laureate-paul-krugman-too-little-stimulus-in-stimulus-plan/.
3. L'état des connaissances est bien documenté dans les articles de Robert Hall, « By How Much Does GDP Rise If the Government Buys More Output ? », *Brookings Papers on Economic Activity*, 2, 2009, p. 183-231 et de Christina Romer, « What Do We Know about the Effects of Fiscal Policy ? Separating Evidence from Ideology », Hamilton College, 7 novembre 2011.

4. Juan Carlos Suarez Serrato et Philippe Wingender, « Estimating Local Fiscal Multipliers », document de recherche, Duke University, juillet 2016.
5. Daniel Shoag, « Using State Pension Shocks to Estimate Fiscal Multipliers Since the Great Recession », *American Economic Review, Papers & Proceedings*, 3(103), 2013 p. 121-124.
6. Emi Nakamura et Jón Steinsson, « Fiscal Stimulus in a Monetary Union : Evidence from U.S. Regions », *American Economic Review*, 104(3), mars 2014, p. 753-792.
7. Antonio Acconcia, Giancarlo Corsetti et Saverio Simonelli, « Mafia and Public Spending : Evidence on the Fiscal Multiplier from a Quasi-Experiment », *American Economic Review*, 104(7), 2014, p. 2185-2209.
8. Lauren Cohen, Joshua Coval et Christopher Malloy, « Do Powerful Politicians Cause Corporate Downsizing ? », *Journal of Political Economy*, 119(6), décembre 2011, p. 1015-1060.
9. Sascha Becker, Peter Egger et Maximilian von Ehrlich, « Absorptive Capacity and the Growth Effects of Regional Transfers : a Regression Discontinuity Design with Heterogeneous Treatment Effects », *American Economic Journal : Economic Policy* 5(4), 2013, p. 29-77.
10. Markus Bruekner et Anita Tuladhar, « Local Government Spending Multipliers and Financial Distress : Evidence from Japanese Prefectures », *The Economic Journal*, 124 2014, p. 1279-1316.
11. Christina Romer et David Romer, « Transfer Payments and the Macroeconomy : the Effects of Social Security Benefit Increases : 1952–1991 », University of California Berkeley, octobre 2015. Pour arriver à cette conclusion, Christina et David Romer ont repris l'approche dite « narrative » décrite au chapitre IV et qui consiste à examiner toutes les décisions prises par les autorités publiques afin d'isoler les mesures – dans le cas d'espèce, les modifications des transferts sociaux – *a priori* indépendantes de la conjoncture économique. C'est souvent le cas lorsqu'une nouvelle majorité arrive aux commandes.
12. C'est ce qu'aurait confié Robert Lucas au journaliste du *Times* Justin Fox, voir sa rubrique « Bob Lucas on the Comeback of Keynesianism », 28 octobre 2008 business.time.com/2008/10/28/bob-lucas-on-the-comeback-of-keynesianism/.

Chapitre VI : Malthus et l'angoisse de la pénurie

1. David Welch, *The Third Reich : Politics and Propaganda*, Londres, Routledge, 1993.
2. David Yanagizawa-Drott, « Propaganda and Conflict : Evidence from the Rwandan Genocide », *Quarterly Journal of Economics*, 129(4), 2014, p. 1947-1994.
3. C'est ce que montre l'étude de David Yanagizawa-Drott et Thorsten Rogall, « The

Legacy of Political Mass Killings : Evidence from the Rwandan Genocide », *Working Paper*, John F. Kennedy School of Government, Harvard University, mars 2014.

4. Quamrul Ashraf et Oded Galor, « Dynamics and Stagnation in the Malthusian Epoch », *American Economic Review*, 101(5), 2013, p. 2003-2041.

5. Le site www.cuban-exile.com contient une riche documentation sur « l'exode de Mariel ».

6. Giovanni Peri et Vasil Yasenov, « The Labor Market Effects of a Refugee Wave : Applying the Synthetic Control Method to the Mariel Boatlift », *NBER Working Paper* n° 21801, décembre 2015. Voir aussi l'article fondateur de David Card, « The Impact of the Mariel Boatlift on the Miami Labor Market », *Industrial and Labor Relations Review*, vol. 43, 1990, p. 245-257.

7. Voir Pierre Cahuc et André Zylberberg, *Les Ennemis de l'emploi*, op. cit. ; David Card et John DiNardo, « Do Immigrant Inflows Lead to Native Outflows ? », *American Economic Review, Papers and Proceedings*, vol. 90, 2000, p. 361-367 ; Pierre Cahuc et Denis Fougère, « Immigration, emplois et salaires », dans *Immigration, marché du travail, intégration*, rapport du Commissariat général du plan, présidé par François Héran, Paris, La Documentation française, 2002, p. 323-336 ; et Simonetta Longhi, Peter Nijkamp et Jacques Poot, « A Meta-analytic Assessment of the Effect of Immigration on Wages », *Journal of Economic Surveys*, 19(3), 2005, p. 451-477.

8. Joshua Angrist et Adriana Kugler, « Productive or Counter-Productive ? Labor Market Institutions and the Effect of Immigration on European Union Natives », *Economic Journal*, 113, 2003, p. 302-331.

9. Par souci de simplification, nous négligeons dans ce raisonnement le fait que la productivité d'un travailleur dépend potentiellement des capacités des autres travailleurs. Un raisonnement plus complet prendrait en compte les interactions entre les productivités des différentes catégories de travailleurs. Il faudrait alors tenir compte des possibilités de substitution entre les différents types de travail et le capital, ce qui nécessite de faire appel à la formalisation mathématique pour aboutir à des résultats clairs. Le lecteur intéressé peut consulter sur ce point l'ouvrage de Pierre Cahuc Stéphane Carcillo et André Zylberberg, *Labor Economics*, MIT, 2014.

10. C'est la différence de dotation en capital entre les différents pays du globe qui est la cause profonde de l'immigration pour motif économique. Les capacités propres à chaque individu sont évidemment les mêmes quel que soit l'endroit où il se trouve. Mais le volume du « capital » sur lequel s'exercent ces capacités est très différent. Les pays du Nord, richement dotés en moyens de production et en infrastructures collectives peuvent offrir aux travailleurs les moins qualifiés des emplois nettement plus rémunérateurs que les pays du Sud. Sur le plan économique, les limites à l'accueil des immigrés sont liées à l'impossibilité d'accroître rapidement le volume du capital existant

(surtout les infrastructures). Sur tous ces points, voir Pierre Cahuc et André Zylberberg *Les Ennemis de l'emploi*, *op. cit.*, chapitre II.

11. Cité dans le rapport du Commissariat général du plan présidé par Henri Rouilleault *Réduction du temps de travail : les enseignements de l'observation*, Paris, La Documentation française, 2001, p. 74.

12. *Le Monde*, 8 octobre 2003.

13. Notons que, dans un tel monde, l'emploi est d'autant plus élevé que les salariés sont peu efficaces, puisque les entreprises sont censées embaucher le nombre de personnes leur permettant d'atteindre l'objectif de production. Dans ce cas, un remède simple au chômage consisterait à obliger les travailleurs à réduire leur cadence et leur efficacité pour permettre aux chômeurs d'être embauchés.

14. Voir l'ouvrage de Gilbert Cette et Dominique Taddei, *Réduire la durée du travail* Paris, Le Livre de Poche : coll. « Références », 1997.

15. Jennifer Hunt, « Has Work Sharing Worked in Germany ? », *Quarterly Journal of Economics*, 114(1), 1999, p. 117-148. Un exposé plus technique se trouve dans l'article de Pierre Cahuc et André Zylberberg, « Reduction of Working Time and Employment », dans Tito Boeri, Michael Burda, et Francis Kramarz (éd.), *Working Hours and Job Sharing in the EU and USA : Are Europeans Lazy ? Or Americans Crazy ?*, Oxford Oxford University Press, 2008.

16. Michael Skuterud, « Identifying the Potential of Work-Sharing as a Job-Creation Strategy », *Journal of Labor Economics*, 25(2), 2007.

17. Bruno Crépon et Francis Kramarz, « Employed 40 hours or Not-Employed 39 Lessons from the 1982 Workweek Reduction in France », *Journal of Political Economy* 110(6), 2002, p. 1355-1389.

18. La loi du 13 juin 1998 (dite Aubry I) fixe la durée légale hebdomadaire à 35 heures au 1^{er} janvier 2000 pour les entreprises de plus de 20 salariés et au 1^{er} janvier 2002 pour les autres. Dans sa version dite « offensive », elle proposait aussi des subventions aux entreprises qui s'engagent à augmenter, avant la date prévue du passage aux 35 heures leurs effectifs d'au moins 6 % en réduisant le temps de travail de 10 %. Dans sa version « défensive », cette loi prévoyait des subventions pour les entreprises qui diminuent leur temps de travail et renoncent à détruire des emplois alors que des licenciements économiques étaient prévus. La loi du 19 janvier 2000 (dite Aubry II) confirme la réduction de la durée légale à 35 heures pour les entreprises de plus de 20 salariés et institue de nouvelles aides et baisses de cotisations sociales (aides dites structurelles) mais qui ne sont plus liées à un minimum de créations d'emplois.

19. « Le supplice des 35 heures », *Libération*, 17 décembre 2007.

20. Ce chiffre souvent repris est issu de l'article de synthèse de Alain Gubian, Stéphane

Jugnot, Frédéric Lerais et Vladimir Passeron, « Les effets de la RTT sur l'emploi : des estimations *ex ante* aux évaluations *ex post* », publié en 2004 dans un numéro spécial d'*Économie et statistique* (n° 376-377). Comme cette revue est publiée par l'Insee et que les auteurs de l'article travaillaient au ministère du Travail, ce chiffre est quelquefois présenté comme « officiel ».

21. Matthieu Chemin et Étienne Wasmer, « Using Alsace-Moselle Local Laws to Build a Difference-in-differences Estimation Strategy of the Employment Effects of the 35-Hour Workweek Regulation in France », *Journal of Labor Economics*, 27(4), 2009, p. 487-524.

22. Interview de Michel Onfray dans le magazine *L'Obs* du 4 juin 2015.

23. Moyenne pour l'année 2015. Source : www.acpm.fr/Support/alternatives-economiques (consulté le 20 juin 2016).

24. Rapport au nom de la commission d'enquête sur l'impact sociétal, social, économique et financier de la réduction progressive du temps de travail, Assemblée nationale 9 décembre 2014.

25. Barbara Romagnan n'ignorait pourtant pas l'existence de ces études. Elles avaient été dûment signalées et mises en avant par Stéphane Carcillo, professeur affilié au département d'économie à l'Institut d'études politiques de Paris, lors de son audition par la commission le 18 septembre 2014.

26. Voir l'étude de Pierre Cahuc, Stéphane Carcillo et Thomas Le Barbanchon, « Do Hiring Credits Work in Recessions ? Evidence from France », *IZA Discussion Paper* n° 8330, juillet 2014 ; et *Labor Economics*, *op. cit.*, section II, chapitre XII.

27. Jonathan Gruber et David A. Wise (éd.), *Social Security Programs and Retirement around the World : the Relationship to Youth Employment*, Chicago-Londres, The University of Chicago Press, 2010, disponible gratuitement sur www.nber.org/books/grub08-1.

28. Ces résultats sont confirmés par une étude de l'OCDE qui couvre 22 pays sur une période incluant la récession de 2008, « All in it Together ? The Experience of Different Labour Market Groups Following the Crisis », *Employment Outlook*, chapitre premier 2013.

29. Ces faits sont bien documentés dans David H. Autor et David Dorn, « The Growth of Low Skill Service Jobs and the Polarisation of the US Labor Market », *American Economic Review*, 103(5), 2013, p. 1553-1597 ; et Maarten Goos, Alan Manning et Anna Salomons, « Job Polarisation in Europe », *American Economic Review*, 99(2), 2009 p. 58-63.

30. www.blog-emploi.com/travailler-chez-google.

31. *The Future of Jobs*, rapport du World Economic Forum, janvier 2016, disponible à

l'adresse www.weforum.org/reports/the-future-of-jobs.

32. Voir l'article d'Enrico Moretti, « Local Multipliers », *American Economic Review, Papers and Proceedings*, 100(2), 2010, et son livre, *The New Geography of Jobs* Boston-New York, Houghton Mifflin Harcourt, 2012.

33. Enrico Moretti et Per Thulin, « Local Multipliers and Human Capital in the US and Sweden », *Industrial and Corporate Change*, 22, 2013.

34. Il faut distinguer le mythe de la fin du travail du questionnement sur la fin de la croissance, ou du moins de sa grande faiblesse contemporaine et peut-être à venir. C'est l'économiste américain Robert Gordon qui, chiffres à l'appui, a popularisé cette possibilité d'une « stagnation séculaire ». Voir son dernier livre *The Rise and Fall of American Growth*, Princeton (N. J.), Princeton University Press, 2016. En France, ces idées ont été reprises par Daniel Cohen dans son livre *Le monde est clos et le désir infini*, Paris, Albin Michel, 2015. La « stagnation séculaire » ne signifie nullement que les destructions d'emplois dépasseront inéluctablement les créations. Seulement ces dernières porteraient majoritairement sur des emplois à faible productivité.

Chapitre VII : Comment se débarrasser du négationnisme économique ?

1. Si un litre de jus de fruits vaut 10 euros, avec 50 % de produit supplémentaire pour le même tarif, le prix du litre s'élève à 6,66 euros (10/1,5), soit une baisse de 33 %. C'est moins que 35 %. Cet exemple est issu d'une expérience relatée dans l'article de Haipeng Allan Chen, Howard Marmorstein, Michael Tsiros et Akshay R. Rao, « When More Is Less : the Impact of Base Value Neglect on Consumer Preferences for Bonus Packs over Price Discounts », *Journal of Marketing*, 76(4), 2012, p. 64-77.

2. Sur ce sujet, voir Gérard Bronner, *La Démocratie des crédules*, Paris, PUF, 2013, et Daniel Kahneman, *Système 1 / Système 2 : les deux vitesses de la pensée*, Paris Flammarion, 2012. Daniel Kahneman a obtenu le prix Nobel d'économie en 2002.

3. www.afse.fr/gene/main.php?base=100048.

4. ideas.repec.org/top.

5. « Wakefield's Article Linking MMR Vaccine and Autism Was Fraudulent », *British Medical Journal*, 342, 2011 : [dx.doi.org/10.1136/bmj.d1678](https://doi.org/10.1136/bmj.d1678).

6. Mara Hvistendahl, « China's Publication Bazaar », *Science*, 342(6162), 29 novembre 2013, p. 1035-1039.

7. Voir Naomi Oreskes et Erik Conway, *Les Marchands de doute...*, *op. cit.* ; Robert Proctor, *Golden Holocaust...*, *op. cit.* ; Michael Specter, *Denialism...*, *op. cit.* ; et Stéphane Foucart, *La Fabrique du mensonge*, Paris, Gallimard : coll. « Folio actuel » 2014.

8. Sur ce point voir Stéphane Foucart, *La Fabrique du mensonge*, *op. cit.*

9. Paris, Les liens qui libèrent, 2015.
10. *Ibid.*, p. 65.
11. *Ibid.*, p. 12.
12. *Ibid.*, p. 14-15.
13. *Ibid.*, p. 91-92.
14. Axel Kahn, *L'Homme, le libéralisme et le bien commun*, Paris, Stock : coll. « Les Essais », 2013.
15. *Ibid.*, p. 150.
16. L'acronyme GIEC est la transposition française de l'acronyme anglais IPCC (Intergovernmental Panel on Climate Change). L'industrie pétrolière a suscité la création du NIPCC (Nongovernmental International Panel on Climate Change).
17. *À quoi servent les économistes s'ils disent tous la même chose ? Manifeste pour une économie pluraliste*, André Orléan (dir.), Paris, Les liens qui libèrent, 2015, p. 5.
18. *Ibid.*, p. 43-44.
19. On trouvera plus de détails sur FOREST dans le livre de Naomi Oreskes et Erik Conway, *Les Marchands de doute...*, *op. cit.*, p. 271 et suivantes.
20. *Manifeste d'économistes atterrés*, *op. cit.*, p 3.
21. Laurent Mauduit, *Les Imposteurs de l'économie*, Paris, Éditions Jean-Claude Gawsewitch, 2012
22. Steve Keen, *L'Imposture économique*, Ivry-sur-Seine, Éditions de l'Atelier, 2014.
23. Ces idées sont exprimées dans son livre, *La Mystique de la croissance*, Paris Flammarion : coll. « Champs actuel », 2014.
24. André Orléan, « Les économistes ont aussi besoin de concurrence », *Le Monde* 29 janvier 2015.
25. Un « prix de la Banque de Suède » français est une bonne nouvelle, un « prix de la Banque de Suède » pluraliste en serait une bien meilleure !, communiqué de l'AFEP assoeconomiepolitique.org/communique-un-prix-de-la-banquede-suede-francais-est-une-bonne-nouvelle-un-prix-de-la-banque-de-suede-pluraliste-en-serait-une-bien-meilleure/.
26. Raghuram Rajan, « Has Financial Development Made the World Riskier ? », *NBEF Working Paper* n° 11728, novembre 2005.
27. Dans son livre *Irrational Exuberance*, Princetown-Oxford, Princeton University Press, 2000, 2005 et 2015.

28. Ce biais de réputation est bien documenté dans l'article de Jesse Shapiro, « Special Interests and the Media : Theory and an Application to Climate Change », *NBER Working Paper* n° 19807, 2015.
29. Sur ce sujet, voir l'article très pertinent de Franck Ramus, « Comprendre le système de publication scientifique », *Science et Pseudo-Sciences*, n° 308, avril 2014.
30. ideas.repec.org/top/top.person.alldetail10.html.
31. ideas.repec.org/top/top.france.html#authors.
32. ideas.repec.org/top/top.journals.all.html.
33. Max Weber, *Le Savant et le politique*, coll. : « Les classiques des sciences sociales » 1919, p. 19, disponible sur classiques.uqac.ca/classiques/Weber/savant_politique/Le_savant.html.

REMERCIEMENTS

Cet ouvrage doit beaucoup à nos amis, collègues et éditeurs qui ont généreusement consacré beaucoup de leur temps à nous encourager, nous donner des conseils, nous lire et nous relire. Nous remercions chaleureusement Daniel Baroin, Sophie Berlin, Stéphane Carcillo, Christine Chacon-Adam, Édouard Challe, Béatrice Couairon, Philippe Ducrocq, Françoise Ducrocq-Curdel, François Etner, Marc Ferracci, François Fontaine, Olivier Galland, Olivier Gossner, Jean-Olivier Hairault, Fleur d'Harcourt, Marie-Christine Jobic, Hubert Kempf, Francis Kramarz, Étienne Lehmann, Franck Malherbet, Pierre Morin, Pierre Picard, Alain Polge, Jean-Emmanuel Ray, David Thesmar, Jean Tirole, Philippe Trainar, Marie-Anne Valfort.