

## **Inégalité, croissance, équité, par Pierre-Noël Giraud**

Pierre-Noël Giraud est professeur d'économie à Mines ParisTech

Les concepts d'*inégalités*, de *croissance* et d'*équité* sont-ils articulés de manière satisfaisante par la théorie économique ? Si ce n'est pas le cas, que peut-elle faire pour s'améliorer ? Avant d'aborder ce sujet, précisons d'abord que les inégalités dont nous parlerons sont les inégalités économiques, de revenu, de patrimoine. Quant à l'équité, nous la définirons comme une norme de nature éthique sur les inégalités.

Si les questions liées à l'inégalité et à l'équité sont très présentes dans le débat politique, elles le sont peu par la théorie économique. Or, que penser d'une discipline qui se dit sociale et qui ne parvient pas à éclairer de façon convaincante des sujets perçus comme fondamentaux par une majorité de gens ? Ces difficultés sont par conséquent un bon révélateur des limites de l'économie et de ses discours, ainsi que des solutions qu'il faudrait mettre en œuvre pour les améliorer.

Il ne me semble pas souhaitable de rejoindre la meute des critiques qui disqualifient l'économie comme discours théorique, particulièrement depuis la crise qui a éclaté en 2008. Celles-ci concernent en effet beaucoup plus l'usage que les non-économistes – et nombre d'économistes – font de cette discipline que la discipline elle-même. Nous tenterons donc de répondre à ces questions de l'intérieur de l'économie, du moins dans la conception que nous en avons et que nous pratiquons.

## **Inégalités et croissance dans la théorie économique**

Dans un premier point, interrogeons les raisons pour lesquelles l'essentiel de la théorie économique traite mal la question des inégalités. Les rapports entre inégalité et croissance occupent l'économie politique depuis fort longtemps. Ils ont fait l'objet d'un célèbre débat entre David Ricardo et Thomas Malthus. Dans une lettre à ce dernier, Ricardo écrit en substance que l'on ne peut rien dire de solide et de scientifique sur la croissance de la richesse. En revanche, il affirme qu'on peut établir des lois scientifiques sur sa répartition, Malthus prétendant, pour sa part, que l'on pouvait théoriser la croissance. Dès le départ, donc, la question de savoir si l'économie doit s'intéresser à la croissance – l'efficacité, dirait-on aujourd'hui – ou à la répartition est ouverte. Marx – le dernier des grands classiques – traitera ensemble la croissance – la dynamique du capitalisme – et ses effets de répartition, à partir de la mise à jour de lois tendanciennes. La question de la répartition et des inégalités était donc très présente chez les classiques. Ensuite, elle va disparaître progressivement. De fait, tout le développement ultérieur de la théorie économique va se concentrer sur l'efficacité. La répartition résultera alors mécaniquement de la recherche d'une efficacité maximum. Ce que reçoivent les uns et les autres dans le système économique dépendra de la productivité marginale des facteurs de production qu'ils possèdent, la productivité marginale étant déterminée par le fonctionnement des marchés. L'économie théorique des dernières décennies n'a pas remis en cause ce paradigme, son apport essentiel a consisté à tenter de modéliser des marchés très imparfaits, ce qui d'ailleurs change beaucoup de choses à la répartition de la richesse produite.

Le deuxième facteur, de nature différente, qui peut avoir de l'influence sur les inégalités, réside

dans l'action de l'État. L'économie s'intéresse à l'efficacité du fonctionnement des marchés. Ceux-ci produisent mécaniquement un certain niveau d'inégalités. Si ce niveau est jugé insatisfaisant politiquement, l'État est légitime à intervenir pour modifier la répartition issue de leur libre fonctionnement, à la seule condition qu'il le fasse de la manière la plus neutre possible, c'est-à-dire en agissant sur la répartition des droits de propriété plutôt que sur le fonctionnement des marchés eux-mêmes. Le statut de l'inégalité dans ce courant de la pensée économique est donc complètement subordonné et n'a plus l'importance que lui conféraient les classiques. Surtout, l'inégalité n'est pas pensée en interaction avec la croissance.

### **Un lien inégalités/croissance faiblement fondé**

Force est pourtant de reconnaître qu'il est difficile de soutenir une hypothèse d'indépendance entre l'état des inégalités et la croissance économique. D'abord parce que la question des inégalités importe aux acteurs économiques et que la notion de richesse est essentiellement relative. Dans les faits, on ne se sent riche que s'il y a des gens beaucoup plus pauvres que soi et réciproquement. Dans une étude réalisée à Columbia, un professeur de sociologie posait la question suivante à ses compatriotes : « *Quand vous voyez des gens beaucoup plus riches que vous, vous sentez-vous pauvres ?* » La plus grande proportion de réponses affirmatives a été donnée par ceux qui gagnent plus de 200 000 dollars par an. C'est une belle illustration de la relativité de la notion de richesse.

Quant aux entreprises, autre acteur économique fondamental, cherchent-elles vraiment à maximiser leurs profits, comportement que leur prêtent la plupart des modèles économiques ? Sont-elles indifférentes à ce que font leurs concurrentes ? Absolument pas. Leurs dirigeants

cherchent avant tout à satisfaire les actionnaires et donc à obtenir au moins le même niveau de taux de profit que leurs concurrents. Il n'est qu'à observer les fonds de pension, dont l'activité principale est de soumettre les entreprises à des études comparatives (*benchmarking*) pour optimiser leur portefeuille. Dans les faits, ce n'est jamais le taux de profit dans l'absolu qui est envisagé, mais toujours le taux de profit relatif. C'est là le véritable moteur d'une direction d'entreprise.

Quant à l'État, pourquoi recherche-t-il la croissance par sa politique économique ? Ce n'est jamais pour elle-même. Si les politiques sont, dans certains pays, orientées vers la croissance, c'est soit pour résoudre des problèmes d'inégalités internes – pour réduire le chômage, par exemple –, soit parce qu'ils veulent à tout prix rattraper les pays riches, soit enfin parce que, déjà riches, ils sont rattrapés par les autres. Ainsi, les États-Unis ne se souciaient pas de leur taux de croissance dans les années 1980. Mais lorsqu'ils ont pris conscience que les Japonais menaçaient de les supplanter, ils ont commencé à s'inquiéter des raisons pour lesquelles la croissance et la productivité n'étaient pas assez fortes aux États-Unis. C'est donc un problème d'inégalités entre territoires qui motive dans ce cas une politique de croissance.

Qu'il s'agisse des individus, des entreprises ou des États, l'économie devrait donc intégrer le fait que le jugement d'un acteur économique rationnel n'est jamais absolu, mais toujours relatif et reconnaître que ce sont les inégalités qui comptent – les inégalités de revenu, de profit, de niveau de vie moyen. L'économie devrait s'intéresser de près non pas seulement aux conséquences de la croissance sur les inégalités, mais aussi aux conséquences des inégalités sur la croissance.

Or elle ne dit pas grand-chose sur cette question. Certes, comme toujours, il existe des modèles

partiels, comme la courbe de Simon Kuznets, qui s'interroge sur l'évolution des inégalités dans les pays en développement. Il produit une théorie empirique qui part du constat que tout le monde ou presque est pauvre dans un pays très pauvre et que les inégalités y sont faibles. Dans la phase de décollage puis de rattrapage rapide, il faut qu'elles augmentent car les riches épargnent plus que les pauvres. S'il y a de plus en plus de gens très riches, le taux d'épargne dans l'économie augmentera et il y aura plus d'investissement, donc plus de croissance. Lorsque le pays parvient à un niveau de développement élevé et rejoint les plus riches, le taux de croissance ralentit et les inégalités se réduisent à nouveau. Une telle théorie n'est pas très solide. Le taux d'épargne établit bien, en effet, un lien entre inégalités et croissance, mais on pourrait en trouver d'autres, qui montreraient *a contrario* que trop d'inégalités freinent la croissance, en raison de l'explosion de troubles sociaux, entre autres.

Des modèles mettent également en lumière le fait que, s'il y a trop d'inégalité dans un système démocratique, se manifeste une pression à la redistribution qui peut s'avérer, dans certains cas, peu efficace en termes de croissance. En bref, dans ce domaine, on peut faire dire à des modèles théoriques partiels à peu près ce que l'on veut, faute d'une théorie générale bien fondée et empiriquement vérifiée.

Au plan empirique, en effet, on trouve tous les cas de figure. Le rattrapage du Japon s'est réalisé dans une situation de très grande égalité interne. Le Japon, des années 1960 jusqu'aux années 1980, est un pays où les inégalités internes sont les plus faibles du monde. À l'époque, il connaît un taux de croissance extrêmement rapide. La Corée, en revanche, n'est pas dans ce cas. Elle amorce son rattrapage dix ans après le Japon, dans une situation initiale de grande inégalité, du fait de l'accumulation de vastes fortunes issues des activités mafieuses liées à la guerre

américaine. Puis, elle s'atténue. En Chine, il est incontestable que l'accélération de la croissance s'accompagne d'un accroissement des inégalités.

Bref, les liens que l'on peut établir entre croissance et inégalités sont soit faiblement fondés théoriquement, soit contredits par des observations empiriques massives. Tel est pourtant le programme : il faudrait que la théorie économique, au lieu de considérer que l'inégalité n'est qu'un produit de fonctionnement des marchés corrigé à la marge par l'action exogène de l'État, s'interroge sur une boucle inégalité/croissance/inégalité. Mieux encore qu'elle s'interroge, en assumant totalement le relativisme de la notion d'*inégalité*, sur une boucle inégalités internes/inégalités externes avec, au cœur du dispositif, une modélisation des comportements des agents qui tiennent compte de ce qu'ils sont bel et bien.

### **Une tolérance variable aux inégalités**

Une telle ambition n'est pas irréaliste. Il existe actuellement des pistes de recherche tendant à prouver que l'économie pourrait relever le défi. Dans la théorie économique néoclassique, tous les agents regardent droit devant eux et essaient de maximiser quelque chose, l'ensemble tendant vers la société optimale. Cette vision caricaturale de la société, cible facile de ceux qui critiquent l'économie sans la connaître, n'a cependant plus grand chose à voir avec l'économie contemporaine, qui est en mesure de répondre aux critiques les plus immédiates du paradigme néoclassique.

Première critique : certains acteurs ne sont pas des maximisateurs et souhaitent seulement maintenir leur niveau de richesse, voire le réduire dès lors qu'ils sont ascètes. Modéliser des comportements non motivés par l'appât du gain n'est pas du tout insurmontable pour l'économie. Elle a plus de mal lorsque le comportement d'un

tel est lié à celui d'un autre. Mais là aussi, la modélisation est possible, grâce à des techniques dérivées des modèles physiques d'interactions entre particules. On l'a fait essentiellement dans la théorie financière, où les modèles prennent en compte le mimétisme. Ils montrent d'ailleurs que les systèmes financiers, dans certaines conditions, peuvent être tout particulièrement instables.

Deuxième critique : pour traiter ce genre de questions, il faudrait des modèles dynamiques avec frottements, alors que la plupart déterminent des équilibres en réalité jamais atteints. Certes, mais de tels modèles dynamiques existent aussi, même s'ils sont loin d'être fréquents. Traiter conjointement des questions de croissance et d'inégalités est donc à portée de l'économie, si elle consent à changer de modèles mathématiques pour pouvoir prendre en compte d'autres types de comportements.

Reste qu'en procédant ainsi, il faudra reconnaître l'impossibilité d'établir des lois générales, valables en tout lieu et tout temps, de l'inégalité ou de la croissance. Si l'articulation inégalité/croissance dépend de la vision qu'ont les gens de l'inégalité tolérable dans leur territoire et de la volonté des États de rattraper plus ou moins vite d'autres États, puisque ces deux données, exogènes à l'économie, sont susceptibles de varier dans le temps et d'être très différentes d'un pays à l'autre, alors on ne peut établir de loi générale des inégalités. Or on sait bien que certaines sociétés tolèrent beaucoup plus l'inégalité économique que d'autres, la France étant, avec les pays nordiques, l'une des sociétés qui la tolèrent le moins. L'Inde, en revanche, semble avoir un degré de tolérance nettement plus élevé. C'est une illustration de l'enchâssement des mécanismes économiques dans des données sociétales qui peuvent être variables d'un pays à l'autre et dans le temps.

Il est donc impossible de prétendre établir des lois générales par l'économie. Cependant, pour autant que les attitudes sociales d'une part, les grands traits des politiques économiques d'autre part, sont relativement stables dans le temps, il est possible d'établir des lois, mais pour des périodes et des territoires donnés. On peut faire l'économie du rattrapage des États-Unis par l'Europe ou par le Japon durant les Trente Glorieuses. Mais on changera nécessairement de modèles dynamiques lorsque l'on passera aux années 1980, dès lors que l'on en viendra à la globalisation.

Bref, il y a une diversité de capitalismes, dont les déterminants ne sont pas uniquement dans l'économie. Les modèles qui permettraient de mieux appréhender des inégalités ne sauraient être normatifs. L'économie ne peut pas dire quel est le « bon » niveau d'inégalité. Cette appréciation dépend d'une préférence collective spécifique à une population donnée.

### **Globalisation et inégalités**

Pour la théorie économique, la globalisation est synonyme de libéralisation et d'accroissement des échanges de marchandises et de capitaux. Quel lien établir avec les inégalités? Malgré une littérature immense sur le sujet, on en est resté au type d'analyse initiée par David Ricardo, qui estimait au début du XIX<sup>e</sup> siècle que le libre échange était en moyenne une bonne chose pour les revenus des deux pays qui s'y livrent. Dans les années 1960, Wolfgang Stolper et Paul Samuelson confirment cette analyse, tout en ajoutant qu'il peut y avoir en même temps accroissement des inégalités dans l'un des deux pays. Prenons l'exemple d'un pays développé qui compte un ratio ingénieurs/ouvriers non qualifiés nettement plus favorable aux premiers que dans un pays émergent. C'est une comparaison que l'on pourrait établir, par exemple, entre l'Europe et

la Chine ou l'Inde. S'il y a libre échange entre les deux, l'Europe va se spécialiser dans les biens qui ont un fort contenu de travail d'ingénieur, la Chine ou l'Inde dans les biens qui ont un fort contenu de travail non qualifié. La demande de travail qualifié en Europe va augmenter : on embauchera de plus en plus d'ingénieurs chez Airbus, mais on licenciera les ouvriers du textile. Les inégalités entre les gens qualifiés et les gens non qualifiés vont de fait augmenter en Europe, mais diminuer en Chine ou en Inde. Un tel modèle est statique. Il est fait d'un *avant* et d'un *après*, un nouvel équilibre s'établissant après l'ouverture de frontières que l'on considérait initialement fermées. Globalement, la richesse moyenne des deux régions a augmenté, mais les inégalités se sont aggravées dans l'une et réduites dans l'autre.

Tel est le coeur de la doctrine actuelle. Cependant, très vite, des économistes hétérodoxes ont introduit la dynamique. Frédéric List, vingt ans après Ricardo, a ainsi souligné que plus on produisait, plus les coûts de production diminuaient. C'est ce qu'on appelle le phénomène des rendements croissants. Si l'Angleterre a déjà une puissante industrie sidérurgique et si l'Allemagne veut se lancer dans ce secteur, elle aura initialement des coûts de production plus élevés, et ne sera pas compétitive au plan international. Mais si les Allemands sont en réalité de meilleurs ingénieurs que les Anglais, ils finiront pas les battre, à condition qu'on leur laisse le temps de développer leur industrie sidérurgique. En prenant en compte la dynamique économique, avec des rendements croissants, on peut justifier la protection des « industries naissantes ». Dans les faits, cependant, le protectionnisme a été catastrophique dans certains pays. À partir des années 1930, il a clairement entravé la croissance et le rattrapage des pays d'Amérique Latine. Dans d'autres cas, il a été extrêmement favorable. Que l'on songe au Japon, mais aussi bien aux États-

Unis, qui ont rattrapé la Grande-Bretagne au moyen de politiques extrêmement protectionnistes – avec 50 % de droits de douane sur les marchandises à la fin du XIX<sup>e</sup> siècle, à une époque dite de libre échange.

Une nouvelle fois, il s'agit d'une théorie trop partielle et qui n'est pas solidement fondée. Mais il est vrai que dès que l'on prend en compte des imperfections de marché, on peut faire dire aux modèles presque n'importe quoi sur les avantages du libre échange et ses effets sur les inégalités. La réalité empirique présente de plus des exemples tout à fait contrastés.

### **Les compétitifs et les protégés**

Dès lors, comment mieux rendre compte de l'évolution des inégalités dans la globalisation ? J'ai consacré deux livres à la question et je vais présenter un modèle simple, détaillé dans *La Mondialisation, Emergences et Fragmentations*. Au lieu de prendre en compte, comme le fait Stolper, la différence entre les travailleurs qualifiés et non qualifiés, et d'analyser l'évolution des inégalités entre eux sous l'effet de la mondialisation, je préfère utiliser deux autres catégories : les individus *compétitifs* et les individus *protégés*. Pour définir ce qu'est un *compétitif*, il faut d'abord concevoir l'espace économique comme découpé en territoires, séparés par des frontières. Autrement dit, tout ne passe pas à travers la frontière – les biens, les informations ou les capitaux : oui ; les hommes : non. La frontière entrave donc la circulation d'au moins un élément économique. dans le monde actuel. Les compétitifs sont alors définis comme les individus qui sont en compétition avec des gens d'autres territoires. Les *protégés* ne sont en compétition qu'avec des gens du même territoire. Un ouvrier ou un cadre de l'industrie manufacturière est donc un compétitif, comme un employé dans un hôtel de tourisme. Par contre, le

boulangier, l'infirmière ou l'ouvrier du bâtiment est un protégé, comme l'expert en droit constitutionnel français, à la différence d'un professeur d'économie. Il s'agit donc aussi de distinguer les biens et les services qui circulent entre territoires, produits par les compétitifs, de ceux qui ne circulent qu'à l'intérieur d'un seul territoire, produits par les protégés.

Les relations entre compétitifs et protégés d'un territoire constituent aujourd'hui une question tout à fait fondamentale. La demande qui s'adresse aux protégés ne vient que de « leurs » compétitifs et d'eux-mêmes, puisqu'ils produisent des biens et services qui ne circulent pas en dehors du territoire. Ils ne vivent donc que de ce que les compétitifs veulent bien leur acheter et de ce qu'ils produisent pour eux-mêmes. Dans une large mesure, leurs revenus dépendent donc du nombre et de la richesse des compétitifs qui résident dans le même territoire qu'eux.

En revanche, les compétitifs d'un territoire ont tout intérêt à cohabiter avec des protégés les plus pauvres possibles. Prenons l'exemple des ingénieurs informaticiens de Bangalore. Beaucoup d'entre eux sont partis faire leurs études dans la Silicon Valley, où ils se sont révélés des ingénieurs inventifs dans des entreprises locales spécialisées dans les technologies de l'information. Ils sont nombreux à être ensuite retournés en Inde pour développer des entreprises indiennes, avec des salaires bien inférieurs à celui qu'ils percevaient aux États-Unis. Néanmoins, ils y vivaient beaucoup mieux, pouvant désormais s'offrir une maison de huit pièces avec domestiques. Évidemment une Ferrari coûtant le même prix qu'en Californie, ils ne pouvaient toujours pas se l'offrir. Mais les biens locaux comme le bâtiment et les services à la personne sont tellement bon marché en Inde – parce que les protégés qui les produisent y sont très pauvres – que même avec des salaires beaucoup plus faibles, ils peuvent en consommer

beaucoup plus qu'aux États-Unis, où la domesticité est un luxe encore inaccessible à qui n'est pas riche. Plus les inégalités sont grandes, donc, plus les compétitifs deviennent compétitifs.

On peut montrer que le PIB d'un pays dépend de la croissance des revenus des compétitifs et de la préférence des gens du territoire pour les biens et services protégés. Quant aux inégalités internes à un pays, elles ne dépendent que du nombre relatif des compétitifs par rapport aux protégés et de la préférence pour les biens et services protégés. Par exemple, dans les pays riches depuis trente ans, sous l'effet de la globalisation, le nombre relatif des compétitifs n'augmente pas. Il tend même à décroître. Au plan mondial, il croît cependant du fait de la croissance de l'économie, mais les nouveaux compétitifs apparaissent surtout dans les pays émergents. La diminution du nombre des compétitifs dans un territoire implique un déversement de cette main d'œuvre vers le secteur des protégés, lesquels sont plus nombreux à servir une demande venant des compétitifs, qui, elle, diminue. D'où une aggravation des inégalités, sauf si les compétitifs moins nombreux achètent de plus en plus de biens et services protégés. Mais si la préférence pour ces biens et services ne varie pas et si le nombre de compétitifs décroît, les inégalités augmenteront. Prenons maintenant le cas d'un pays émergent en rattrapage rapide, comme la Chine. On y constate une augmentation considérable du nombre de compétitifs, mais aussi de la consommation par le Chinois moyen de biens et services modernes au détriment de produits agricoles, artisanaux et de services locaux. Par conséquent, malgré l'accroissement du nombre de compétitifs, les inégalités se renforcent...

Un tel modèle est complètement différent de celui de Samuelson et Stolper. Il ne donne aucune loi générale. Sous l'effet de la globalisation, dans un

pays donné et à une époque donnée, en fonction de l'évolution de deux paramètres – le nombre relatif des compétitifs et la préférence relative pour les biens et services protégés, on constatera soit une réduction, soit une augmentation des inégalités. Cela peut aussi varier dans le temps au sein d'un même pays. Aux États-Unis, dans les années 1970 et 1980, le nombre relatif de compétitifs diminue et les inégalités s'accroissent. Dans les années 1990, le pays prend la tête du développement des technologies de l'information et de la communication : le premier augmente, et les secondes stagnent. Dans les années 2000, leur progression reprend, les technologies de l'information se diffusant partout. Il y a donc une variabilité possible selon les zones et dans le temps.

Il s'agit d'un modèle dynamique, ouvert sur des déterminations non économiques et qui n'est pas normatif. Il permet cependant des recommandations de politique économique, à condition d'avoir fixé au préalable la norme de l'action. Si l'on voulait, par exemple dans un pays comme la France, réduire les inégalités liées à la globalisation, c'est-à-dire engendrées par la diminution relative du nombre de compétitifs, le modèle indique deux voies possibles. La première, dont tout le monde parle, consiste à augmenter le nombre de compétitifs : éducation, recherche - développement, créativité, etc.. La deuxième, tout aussi importante mais négligée, à augmenter la préférence pour les biens et services protégés. Comme on ne peut pas forcer les gens à « consommer français », on ne peut agir qu'en renforçant la qualité de l'offre de biens et services protégés : par exemple améliorer celle des restaurants ou faire en sorte que les gens se rendent à des spectacles vivants plutôt que d'acheter le DVD d'un film américain et le regarder sur du matériel *made in China*. Il existe là un vaste domaine trop peu exploré. Tout n'est donc pas perdu : un modèle économique peut

tenir un discours innovant sur l'évolution des inégalités...

### **Équité intergénérationnelle et croissance durable**

L'équité intergénérationnelle et la croissance durable soulèvent également la question de l'inégalité. Nous sommes inquiets du changement climatique car notre mode de vie – notre consommation, en particulier de ressources naturelles – risque de dégrader la qualité de vie des générations futures. Ne s'agit-il pas d'un problème d'inégalité entre générations ? Jusqu'à quel point pouvons-nous puiser dans les ressources de la planète ? Dans quel état devons-nous laisser le capital naturel à nos successeurs ? Qu'est-ce que l'économie peut dire de ce sujet ? Ma réponse est simple : l'économie n'a rien à dire tant qu'une norme d'équité intergénérationnelle n'a pas été fixée au préalable.

On considère désormais que la consommation et plus généralement le bien-être d'une génération résulte mécaniquement des stocks dont elle dispose pour quatre types de capitaux. Un : le capital naturel, qui se subdivise en ressources renouvelables et non renouvelables. Deux : le capital humain – les connaissances et savoir-faire des hommes. Trois : le capital produit – les machines, les bâtiments, les infrastructures. Quatre, le capital social – qui mesure le fait qu'une société harmonieuse produit plus qu'une société en guerre civile. Quel est donc le stock de ces quatre capitaux que je dois transmettre aux générations futures ? S'il est identique à celui que j'ai reçu, elles auront exactement le même niveau de consommation que moi. Mais ce ne sera jamais le cas car, pendant une génération, le capital produit va augmenter ou diminuer - en cas de guerre par exemple. Le capital humain va se développer, du fait du progrès scientifique et

technique. Le capital social, lui, peut se dégrader ou s'améliorer. Quant au capital naturel, il diminue depuis quelques siècles. Mais si l'on construit en même temps assez de capital technique ou humain, la somme des capitaux peut être supérieure. On peut ainsi permettre aux générations futures de compenser la diminution du capital naturel par un plus grand capital humain.

### **L'indicateur de l'épargne nette ajustée**

Peut-on déterminer par un raisonnement économique comment se comporter si l'on dégrade spontanément le capital naturel. Dans quelle mesure doit-on le préserver ? Pour y répondre, un économiste doit faire des calculs du type : si j'investis aujourd'hui une somme de X dans le capital naturel pour le protéger, quelle sera l'augmentation Y de consommation des générations futures ? L'économie sait traiter cette question, qui n'est rien d'autre que le calcul, grâce à un taux d'actualisation, de la valeur actuelle nette d'un investissement. Cela ne pose aucun problème, ni théorique ni pratique, lorsque les marchés financiers déterminent des taux d'intérêts qui servent de repère au choix du taux d'actualisation.

Mais, au-delà de trente ans, les marchés ne fixent plus de taux d'intérêt significatifs. Le choix d'un taux d'actualisation, indispensable à tout calcul économique, devient nécessairement un choix normatif non économique fondé sur une norme d'équité intergénérationnelle de nature éthique. Si l'on voulait par exemple réserver aux générations à venir le sort qui est le nôtre, il faudrait essayer de deviner le taux de croissance économique et les préférences des générations futures pour le capital naturel que l'on préserve. Faisons l'hypothèse héroïque que l'on connaisse tout cela, on peut alors calculer un taux d'actualisation sur la base d'une « situation égale à la nôtre », étant

entendu que si l'on décidait de les traiter nettement moins bien, le taux serait plus élevé ; voire mieux, le taux serait plus faible. Dans tous les cas, une norme éthique d'équité intergénérationnelle est un préalable : comment traiter les générations futures ? Ce n'est que parce qu'il a été choisi qu'un calcul économique devient possible.

La commission Sen-Stiglitz-Fitoussi a résumé une vaste littérature sur la critique du PIB, sur la mesure du bien-être, dont les idées forces étaient déjà connues du grand public. En revanche, sur le point de la mesure de la durabilité de la croissance, elle a porté sur les fonds baptismaux un indicateur de l'évolution du stock des quatre capitaux qui n'était connu que des spécialistes, à savoir : *l'épargne nette ajustée* qui mesure la variation dans le temps de leur valeur agrégée. Cet indicateur ne dit pas par lui-même ce qu'il faut faire. Pour cela, il faut une norme. Mais il permet de poser par exemple que, si l'on estime que les générations futures doivent pouvoir « consommer autant qu'aujourd'hui », une norme que beaucoup considèrent comme « équitable », alors il nous faut leur transférer un stock de capital égal en valeur à celui reçu par notre génération. Il faut donc que notre *épargne nette ajustée* soit positive ou nulle. Elle l'est probablement en France. Elle est gravement négative dans un grand nombre de pays aujourd'hui, car la dégradation du capital naturel est y plus rapide que l'accumulation des autres types de capitaux.

Cette analyse illustre à son tour la complexité des relations croissance/inégalités dans un cadre intergénérationnel et le caractère exogène des normes de choix des politiques économiques. À mon sens, et je suis radical, l'économie ne peut simplement pas être normative par elle-même. Sinon dans un sens purement instrumental : examiner l'adéquation de moyens variés à des fins définies par un processus politique.



## Rebonds

### Quels leviers permettraient, dans un pays comme la France, de réduire les inégalités ?

J'ai sans doute abordé cette question trop rapidement, je vais donc la développer quelque peu. Ma réponse résulte directement du modèle que j'ai évoqué. Celui-ci suggère deux types de politiques. J'en ajouterai une autre, qui n'est pas encore appréhendée par le modèle, et je ferai une remarque plus générale sur la réduction des inégalités, non pas cette fois en France, mais avec les territoires les plus pauvres.

Puisque les inégalités dépendent du nombre relatif de *compétitifs* et de la préférence pour les biens et services protégés, on dispose d'abord au moins de deux leviers pour les réduire. Le premier consiste à augmenter le nombre relatif de *compétitifs*, donc à faire en sorte que, dans la population active du pays, une proportion plus importante d'individus occupe des emplois où ils sont en compétition avec d'autres dans d'autres pays et où ils sont compétitifs au sens classique du terme : capables de soutenir cette compétition. Pour y parvenir, une première politique passe par les moyens les plus classiques : plus de R&D, un système éducatif qui produit des compétitifs, l'accroissement des investissements publics et privés en la matière et qui facilite le passage des innovations de la recherche à l'industrie. Il y a là un bloc de mesures bien connu.

Cependant, on pense toujours, lorsque l'on poursuit cet objectif, aux ingénieurs, aux designers, ou aux entrepreneurs *high-tech*. Mais l'on ne pense pas assez à l'avantage considérable que constituent notre territoire et notre culture. Pourquoi, par exemple, ne pas mettre en place des politiques visant à doubler le nombre déjà important de touristes qui viennent en France, en diversifiant les types de tourisme offerts, de préférence dans le haut de gamme

comme le tourisme œnologique en maisons d'hôtes de charme en Bourgogne... Nous capterions alors une demande rapidement croissante des classes supérieures des pays émergents qui voudront découvrir ainsi le monde et l'Europe. Et nous pourrions parfaitement développer une telle politique sans perdre notre âme ni massacrer nos villes historiques, nos bourgs, nos villages et nos paysages. Il y a là un potentiel de création de compétitifs aussi important que dans les biotechnologies et les nouvelles technologies de l'information et de la communication, ce qui n'est certes pas une raison pour négliger ces dernières. Nous n'avons pas les moyens de négliger quoi que ce soit si nous voulons lutter contre les inégalités croissantes dans ce pays.

Le deuxième levier consiste à améliorer la part du revenu des ménages présents sur le territoire français consacrée à l'achat de biens et services, produits protégés, qui ne voyagent pas et qui sont attachés au territoire. Cette piste est à mon avis négligée. On ne peut forcer les gens à consommer avec des formules aux relents nationalistes quelque peu nauséabonds comme « Consommez français ! ». La qualité des produits doit être améliorée, ce qui suppose des politiques d'innovation, de créativité, de formation, mais pas nécessairement technologiques.

Le troisième type de politiques, qui n'est pas traité dans mon modèle dans sa forme actuelle, touche à la redistribution pure et simple. Partons de la thèse néoclassique : la globalisation améliore la richesse moyenne du pays, mais elle fait des gagnants et des perdants. Pourquoi, alors, ne pas prendre un peu aux gagnants pour redistribuer aux perdants ? Ce point soulève tous les problèmes que posent les politiques redistributives dans un contexte de concurrence acharnée entre territoires pour conserver et attirer des emplois compétitifs. Peuvent-elles engendrer des effets pervers qui nous entraîneraient dans

un cercle vicieux où leur nombre diminuerait, augmentant davantage les inégalités ? Ces questions sont sérieuses. C'est un domaine où il est tout à fait envisageable d'infléchir le cours des choses dès lors qu'existe un consensus politique pour mieux partager les fruits, si amers pour beaucoup aujourd'hui, de la globalisation...

Tels sont les trois domaines où l'on peut identifier des politiques susceptibles de réduire les inégalités dans un pays comme la France. On constate aisément que celles qui sont actuellement menées ne jouent pas de toutes les cordes de l'instrument.

Enfin, un autre domaine de politique économique, bien qu'il n'ait pas nécessairement d'effet très direct sur les inégalités en France, pourrait contribuer à réduire d'autres inégalités, entre territoires cette fois : il s'agirait d'un « protectionnisme stratégique ». Si l'on veut, par exemple, que l'Afrique se développe, il faut être plus protectionniste à l'égard des Chinois et des Indiens, afin de les inciter à aller produire en Afrique. Le grand problème de ce continent ne sera résolu que par son industrialisation. Ce sont les entreprises des pays émergents qui peuvent enclencher ce processus. Pour les convaincre, il faut accepter de n'ouvrir largement nos marchés à certaines de leurs productions que si elles sont réalisées sur ce continent. Tel est le grand marchandage qu'il faudrait engager avec les Chinois et les autres pays émergents. D'autant que les Africains eux-mêmes sont désormais convaincus que leur développement passera une industrialisation exigeant de massifs investissements directs étrangers. Dans l'industrie manufacturière évidemment et pas seulement dans le domaine des matières premières. Mais aussi dans ce domaine. Il est en effet ridicule de se scandaliser des achats de terres en Afrique par des étrangers, si c'est pour les cultiver dans le respect du capital naturel. Qui réalisera les investissements indispensables au rattrapage du

continent africain ? Certainement plus nous, les pays riches en voie de désindustrialisation... En bref, dans la maîtrise de la globalisation, donc des effets inégalitaires qu'elle engendre ici ou là, l'instrument du « protectionnisme stratégique » doit être envisagé s'il contribue à la réduction des inégalités entre territoires.

### **N'existe-t-il pas des inégalités au sein de chaque groupe, notamment de celui des individus compétitifs ?**

Si l'on veut examiner la question en profondeur, il faut raffiner les modèles et étudier comment, au sein même des *compétitifs* et des *protégés*, apparaissent des inégalités. D'autant plus que le marché du travail au sein d'un territoire ne fait pas *a priori* la distinction entre ces deux groupes. On retrouve ainsi une certaine pertinence de la division entre qualifiés et non qualifiés. On trouve en effet des non qualifiés chez les compétitifs, qui sont en concurrence sur le marché du travail du territoire avec les non qualifiés du secteur protégé. Une aggravation des inégalités entre les deux populations peut ainsi tirer vers le bas les moins qualifiés des compétitifs. On a donc affaire à un phénomène plus complexe, même si, en tendance, les compétences requises pour être un compétitif sur le territoire français divergent de plus en plus de celles de la grande masse des protégés. Un modèle étant construit pour répondre à une question, on doit se poser celle de l'inégalité par grands blocs, entre la partie de la population qui est concernée par l'économie mondiale et l'autre partie, qui constitue leurs « clients » – au sens économique, voire romain du terme. Il y a près d'une quinzaine d'années – dès 1996 avec la publication de *L'Inégalité du Monde* – cette analyse m'a permis de prévoir une disparition progressive des classes moyennes dans les pays riches. Cette conjecture n'est hélas pas démentie et j'observe que beaucoup de gens commencent à s'en inquiéter.

Mais il est clair qu'il y a moyen de faire des analyses plus fines. Tout dépend de la question que l'on se pose et je suis bien d'accord pour reconnaître qu'il peut y avoir aussi des évolutions des inégalités significatives au sein de chacun des deux groupes.

### **Comment évaluer le capital humain et le capital social dans la mesure de l'épargne nette ajustée ?**

Pour estimer l'évolution du capital humain entre une date  $t$  et la date  $t + x$ , on mesure comment ont évolué l'espérance de vie et le niveau d'éducation. L'évaluation du capital naturel, lui, pose de graves problèmes de monétarisation de services non directement monétaires rendus par la nature, mais pas de problème théorique particulier. Celle du capital produit ne pose aucun problème. Quant au capital social, il mesure le fait que les marchés et les institutions fonctionnent plus ou moins bien. De la qualité des institutions dépend la productivité de la combinaison des trois autres stocks. Dans les calculs actuels, le capital social est traité comme un solde : c'est ce qui explique la part de la consommation totale qui n'est pas expliquée par les trois autres. Toutes les théories de la croissance ne visent finalement qu'à décomposer le facteur résiduel. Aujourd'hui, c'est le capital social. Évaluer ainsi l'épargne nette ajustée des pays constitue un chantier ouvert depuis peu, la première étude systématique ayant été dirigée par Kirk Hamilton de la Banque mondiale. Beaucoup de grands noms de l'économie se sont penchés sur cette question, et notamment Kenneth Arrow, qui a publié des articles très intéressants sur la mesure du taux d'épargne nette aux États-Unis ou en Chine. Cette question apparaît enfin au grand jour avec la commission Sen-Stiglitz-Fitoussi, qui met en avant l'indicateur de l'épargne nette ajustée comme étant théoriquement bien fondé.

### **L'économie n'est-elle pas une science de l'observation qui a toujours un pas de retard ?**

Une vision rigoureuse de l'économie s'impose si l'on veut vraiment comprendre ses apports et ses limites. Se réduit-elle pour autant à une science de l'observation, toujours en retard sur les évolutions ? Que je sache, toutes les sciences sociales en sont. On observe comment fonctionne la société, on essaie de trouver des régularités, des lois ; on s'interroge sur leur domaine de validité. Le plan d'épreuve consiste à être capable de faire des prévisions vérifiables. D'une certaine manière, la profession d'économiste est confortable, puisque ce plan d'épreuve vient toujours plus tard. Au fond, l'économie n'est ni la physique, ni les mathématiques. Son épistémologie ne peut pas être celle de la physique parce que l'on ne peut pas faire d'expériences en économie. Ce que l'économétrie essaie de transformer en équivalent d'expérience – la tentative de distinguer, dans un phénomène, variables explicatives et variables expliquées et de mesurer l'effet des variations des premières sur les secondes – est toujours approximatif et n'a pas la pureté de l'expérience en physique. On est loin donc de l'épistémologie poppérienne. Une proposition économique ne peut être tenue pour vraie simplement parce qu'elle est réfutable et tant qu'elle n'est pas réfutée. En vérité, elle n'est pas réfutable, au sens où l'on pourrait monter une expérience qui la réfuterait ou la confirmerait. Par ailleurs, l'épistémologie de l'économie ne peut être celle des mathématiques car celles-ci partent d'axiomes. Si la proposition initiale est vraie et si le raisonnement est valide logiquement, tout ce qui s'en déduit est vrai. Or, les propositions initiales en économie n'ont rien d'évident et on ne saurait les poser comme des axiomes.

En revanche, l'économie ressemble à la météorologie et à la médecine. La première consiste à construire des modèles mathématiques du fonctionnement de l'atmosphère pour en tirer

des prévisions climatiques. Malgré la puissance des ordinateurs et la masse croissante des données collectées, les résultats fournis par les modèles restent imprécis, même s'ils s'améliorent – on gagne un jour de prévision tous les dix ans. Quant à la médecine, ce n'est pas la biologie. Il s'agit d'intégrer un ensemble extrêmement complexe d'informations pour établir un diagnostic, qui est aussi une prévision, et de choisir les moyens techniques d'influencer l'évolution prévisible dans un sens souhaitable. Épistémologiquement, l'économie ressemble en fait beaucoup à la médecine. Ce n'est donc pas simplement une science d'observation qui serait toujours en retrait de l'événement. Elle a incontestablement une capacité prédictive. Certes, elle ne peut généralement pas prévoir le moment exact où va éclater un événement exceptionnel, comme une crise financière. Mais l'instabilité d'un système financier donné et le caractère inéluctable de sa purge par des crises violentes peuvent parfaitement être prévus. Dès 2001, j'avais analysé, parmi d'autres, l'instabilité intrinsèque de la finance globale de marché dans *Le Commerce des Promesses*.

De même, la médecine ne peut pas prévoir le moment exact où surviendra une crise cardiaque. Mais elle peut constater l'évolution des facteurs favorables et affirmer ainsi l'augmentation de la probabilité d'accident. Dès lors que l'on dispose d'une capacité prédictive, on peut conseiller le prince, une fois les objectifs définis par un processus de décision quelconque. Ainsi, s'agissant comme nous l'avons vu de la réduction des inégalités engendrées par la globalisation en France, l'économiste peut analyser leur processus de création et identifier les leviers sur lesquels il conviendrait d'agir si l'on souhaite les réduire. Tel est le rôle de l'économiste en tant que conseiller du prince.

Pour autant, l'économie a-t-elle intérêt à s'inspirer des modèles venant d'autres disciplines ? J'en

suis pour ma part persuadé. Je pense en particulier aux modèles de la physique et des sciences de l'ingénieur, compte tenu de l'épuisement des modèles déterministes et d'équilibre en économie. Je crois ainsi beaucoup aux modèles dynamiques de simulation. Je m'y intéresse activement dans la partie ésotérique de mon travail où j'utilise des modèles de simulation avec des acteurs imparfaitement informés et dotés d'une rationalité qui n'est pas forcément maximisatrice. Mais ce sont des modèles de simulation. Jusqu'à récemment, lorsque l'on osait en utiliser en économie, on s'exposait à la critique qu'il s'agissait de modèles *ad hoc*, et que l'on pouvait leur faire dire n'importe quoi. Dans les faits, le résultat d'un modèle de simulation où les acteurs sont myopes et se déterminent par rapport à d'autres dépendra beaucoup de conditions initiales et des hasards rencontrés en cours de route. Les modifier donne d'autres trajectoires. On ne peut que dire ce qui a de bonnes chances de se passer si telle ou telle condition initiale est vérifiée. Or la plupart des économistes estiment toujours qu'un tel modèle est d'une qualité scientifique très inférieure à un modèle qui affirmera avec aplomb « *Voilà ce qu'il va se passer à coup sûr et voilà donc ce qu'il faut faire* ».

Lorsque l'on est normatif en économie, on est plus facilement entendu. Si l'on est plus rigoureux, c'est plus difficile, sauf dans des périodes – excellentes – de faillite totale des modèles précédents, où l'on découvre que l'on pourrait traiter les choses différemment.

### **Comment considérer la notion de territoire dans le cadre de l'Europe, dont l'un des objectifs est la mobilité des personnes ?**

Puisqu'en Europe – à peu de choses près – les marchandises et les capitaux circulent librement et que n'importe quel Européen peut décider

d'aller travailler dans n'importe quel pays de l'Union, on a bien affaire, dans mon vocabulaire, à un territoire européen. Existe-t-il des frontières, à travers lesquelles au moins un type d'objet ou d'acteur économique ne passe pas ou connaît un passage entravé, qui séparent ainsi un territoire du reste du monde ? Ce sont pour moi ces frontières économiques qui définissent un territoire économique. C'est la raison pour laquelle il me semble que le concept d'économie mondiale est vide. Elle n'est rien d'autre que l'économie d'un ensemble de territoires entre lesquels certaines circulations sont entravées, tandis que tout circule librement au sein d'un même territoire.

Mais je suis conscient que ces définitions n'épuisent pas les notions de frontière et de territoire. Ma définition, encore une fois, est spécifique à un cadre analytique particulier : celui que je l'ai proposé dans *L'Inégalité du Monde*. L'Europe est un cas particulier de territoire économique plus vaste que le territoire politique. Car depuis le XIX<sup>e</sup> siècle, on a voulu faire coïncider les territoires économiques avec des États-nations. L'Europe, par contre, présente la singularité de créer un territoire économique, sans se doter d'un État-nation européen, ce qui peut être perçu comme une force ou une faiblesse.