

Au-Delà de l'ESG :
Réformer le Capitalisme et la Social-démocratie

Marcel Boyer



AU-DELÀ DE L'ESG : RÉFORMER LE CAPITALISME ET LA SOCIAL-DÉMOCRATIE

Marcel Boyer Ph.D., O.C., FRSC

Professeur émérite d'économie, Université de Montréal

Titulaire de la Chaire Bell Canada (2002-2008), Université de Montréal

Titulaire de la Chaire Jarislowsky-SSHRC-NSERC (1992-2000), École Polytechnique de Montréal

Membre associé, TSE & IAST

Fellow, CIRANO & C.D. Howe Institute

Affilié universitaire, Groupe d'Analyse

13 février 2021

RÉSUMÉ : Plusieurs voix s'élèvent pour réclamer une réforme en profondeur du capitalisme dans la foulée de la crise financière de 2008-2010, de l'augmentation des inégalités de revenu et de richesse des quatre dernières décennies et de l'urgence climatique dans un monde planétaire local. Il y a un réel danger que les gouvernements se mettent, sous la pression de groupes mal informés, à vouloir jouer à l'apprenti sorcier de Goethe : trop souvent, les bonnes intentions sont un chemin pavé vers l'enfer. J'analyse dans ce cahier divers projets de réformes, je discute des notions d'éthique et d'équité (environnement, eau, vie, rémunération, inégalités, ESG) et je propose des réformes en profondeur du capitalisme et de la social-démocratie.

Mots-clé : Valeur, Capitalisme, ESG, Éthique, Équité, Environnement, Eau, Rémunération juste et équitable, Nouveau Capitalisme Concurrentiel, Social-démocratie concurrentielle

Remerciements : Je suis grandement reconnaissant à mes collègues et amis de longue date Claude Montmarquette, Robert Lacroix, Michel Truchon, Michel Moreaux et Marc Trudeau pour leurs commentaires et suggestions sur des versions précédentes de certaines sections. Ces commentaires m'ont permis de mieux comprendre les thèmes de réflexion couverts ici. Je suis également reconnaissant aux participants Marie-Josée Privyk, Jean-Martin Aussant et Jacques Drouin de *L'Assemblée – De quoi les entreprises sont-elles responsables, et envers qui ?* de la troupe de théâtre Porte Parole (Montréal 2020-12-08 - directrice : Annabel Soutar ; animateurs : Alex Ivanovici et Brett Watson), pour leurs interventions et leur tolérance à mon endroit lors de cette représentation théâtrale. Je demeure cependant seul responsable du contenu de ce document, en particulier des erreurs et omissions.

TABLE DES MATIÈRES

1. INTRODUCTION	3
1.1 Le mouvement ESG	3
1.2 La notion de valeur	6
1.3 Le rôle de l'entreprise, des entrepreneurs et de la concurrence	8
2 ÉTHIQUE ET ÉQUITÉ	11
2.1 L'environnement (externalités)	12
2.2 La protection et le partage de l'eau	26
2.3 La valeur de la vie	29
2.4 Les comportements éthiques : collaboration, concertation et concurrence	31
2.5 La rémunération juste et équitable : le secteur de la musique	36
2.6 Les inégalités (revenu, richesse, consommation) : leur mesure et leur rôle	40
2.7 Les comportements socialement responsables (ESG)	48
3 ANALYSES ET PROJETS DE RÉFORME DU CAPITALISME	63
3.1 Réformer le capitalisme (Zingales, Mason, Tirole, The Economist, Stiglitz, Aghion, Piketty)	65
3.2 La réforme du capitalisme du WBCSD (2010, 2019)	76
3.3 Le rôle-clé de la concurrence	77
4. LE NOUVEAU CAPITALISME CONCURRENTIEL (NCC), UNE RÉFORME EN DIX POINTS	79
5. LA SOCIAL-DÉMOCRATIE CONCURRENTIELLE (SDC), UN PLAN EN DIX POINTS	92
5.1 Les rôles redéfinis des secteurs gouvernemental et concurrentiel	93
5.2 Les dix politiques et programmes génériques	96
6. CONCLUSION : NCC ET SDC, DES RÉFORMES DRASTIQUES MAIS NON UTOPIQUES	103

1. Introduction

Plusieurs voix s'élèvent pour réclamer une réforme en profondeur du capitalisme dans la foulée de la crise financière de 2007-2010, de l'augmentation des inégalités de revenu et de richesse des quatre dernières décennies, de l'urgence climatique, de l'augmentation perçues des désastres environnementaux et industriels, de l'intensification et de l'élargissement des échanges commerciaux au niveau planétaire, de l'internationalisation des cultures, de l'avènement du village global de Marshall McLuhan dans un tout planétaire local.

Il faut d'abord comprendre comment ces phénomènes ont pu voir le jour et ce qu'ils signifient réellement avant d'imaginer des solutions le cas échéant. On connaît déjà deux des principales sources de la crise de 2007-2010 : la politique économique de crédit facile et les pressions du Congrès sur les entreprises parapubliques Fannie Mae et Freddie Mac en faveur des hypothèques à haut risque (*subprime*), qui ont amené ces entreprises non pas tant à sous-estimer le risque des transactions financières sous-jacentes, mais plutôt à devoir fermer les yeux sur ces risques.

S'il est nécessaire d'apporter certaines réformes au fonctionnement du capitalisme, il faut bien se garder de jeter le bébé avec l'eau du bain, un risque réel à ne pas négliger. Il y a un danger que les gouvernements se mettent, sous la pression de groupes mal informés, à vouloir jouer l'apprenti sorcier de Goethe¹, trop souvent animés de bonnes intentions sur le chemin de l'enfer.

L'économie de marché, la liberté d'entreprendre et de contester l'ordre économique établi, et le capitalisme responsable restent les meilleures garanties de développement et de croissance du niveau de vie et donc, entre autres, du développement de la diversité représentative, de l'éradication de la pauvreté, et de la réduction des inégalités de consommation et des inégalités d'opportunités. Le concept de valeur, de la « vraie valeur » pour reprendre l'expression du *World Business Council for Sustainable Development* (WBCSD), est au cœur de cette volonté de réforme.

1.1 Le mouvement ESG

Le *World Business Council for Sustainable Development* (WBCSD) est un organisme regroupant plus de 200 grandes entreprises provenant de toutes les régions du monde qui est voué au

¹ Karl Marx et Friedrich Engels, *Manifeste du Parti Communiste* (1948, http://classiques.uqac.ca/classiques/labriola_antonio/essais_materialisme_historique/Essai_3_Manifeste_PC/labriola_appen_manifeste.pdf), chapitre 1: « La société bourgeoise moderne, qui a mis en mouvement de si puissants moyens de production et d'échange, ressemble au magicien qui ne sait plus dominer les puissances infernales qu'il a évoquées », allusion(?) à *L'Apprenti sorcier* (1797) de Johann Wolfgang von Goethe <https://www.lesauterhin.eu/lapprenti-sorcier-une-ballade-de-goethe/>

développement d'une gouvernance axée sur la poursuite de la « vraie valeur » plutôt que sur la recherche seulement de rendements financiers. Poursuivre la vraie valeur, c'est favoriser une création de valeur tenant compte des impacts environnementaux à long terme et du bien-être tant personnel que social et reposant sur des prix intégrant l'ensemble des externalités tant dans les coûts que dans les bénéfices. C'est aussi (ré)orienter le capitalisme vers la poursuite de la vraie valeur axée sur la protection et la bonification du capital naturel, social et financier plutôt que vers la poursuite de profits financiers et de l'efficacité économique.

Les critères environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG) sont un ensemble de normes que les investisseurs utilisent pour filtrer les investissements potentiels, qualifiés d'investissements durables, d'investissements responsables, d'investissements d'impact, d'investissements socialement responsables, ou encore d'investissements éthiques². Les critères ESG peuvent aussi, au-delà de toute préoccupation éthique, permettre l'identification d'entreprises dont les pratiques pourraient signaler un facteur de risque de désastre industriel ou environnemental.³

Les critères environnementaux portent sur la consommation d'énergie, la gestion des déchets en particulier les déchets dangereux, la pollution, la préservation des habitats naturels, la gestion des risques industriels et environnementaux. Les critères sociaux portent sur les relations de l'entreprise avec ses fournisseurs (ont-ils des politiques ESG ?), la communauté locale (dons de charité ; bénévolat de ses employés), ses travailleurs (rémunération globale ; santé et sécurité), et ses clients (qualité des services à la clientèle). Les critères de gouvernance portent sur la transparence de méthodes comptables, le respect des actionnaires, la gestion des conflits d'intérêts, les contributions politiques dites de copinage ou de lobbying indu voire illégal. Tous ces critères ESG font aussi référence au respect des lois et réglementations, en particulier des règles de responsabilité stricte, partagée ou élargie.⁴ Je reviendrai plus en détail sur l'approche ESG dans la section 3.7 ci-dessous.

² <https://www.investopedia.com/terms/e/environmental-social-and-governance-esg-criteria.asp>

³ On peut penser au désastre de Deepwater Horizon (British Petroleum) en 2010, au scandale « dieselgate » des émissions polluantes de Volkswagen en 2015, ou encore à l'explosion de l'usine AZF à Toulouse en 2001.

⁴ Le Forum économique mondial de Davos, en collaboration avec Deloitte, EY, KPMG et PwC, s'est fait le porte-parole d'un important mouvement ESG en 2020 avec la publication d'un rapport sur les mesures et la divulgation d'information sur les politiques ESG par les entreprises : *Measuring Stakeholder Capitalism: Towards Common Metrics and Consistent Reporting of Sustainable Value Creation* (September 2020).
<https://www.weforum.org/reports/measuring-stakeholder-capitalism-towards-common-metrics-and-consistent-reporting-of-sustainable-value-creation>

Caveats à retenir

Le Département Américain du Travail a publié fin octobre 2020 un nouveau règlement qui pourrait limiter l'utilisation de critères ESG dans les choix d'investissement des régimes de retraite⁵. Les autorités affirment que « La protection de l'épargne-retraite est une mission fondamentale du département américain du Travail et l'un des principaux objectifs de politique publique de notre pays. Ce règlement garantira que les fiduciaires des régimes de retraite se concentrent sur les intérêts financiers des participants et des bénéficiaires du régime, plutôt que sur d'autres buts non pécuniaires ou objectifs politiques. Notre objectif est de faire en sorte que les fiduciaires des régimes de retraite mettent clairement l'accent sur les intérêts financiers des participants à recevoir des prestations de retraite sûres et précieuses. Les fiduciaires du plan ne doivent jamais sacrifier les intérêts des participants pour promouvoir d'autres objectifs non financiers ».

Le Département note que l'analyse des investissements dits ESG soulève des questions importantes et substantielles quant à la rigueur exercée et quant à la prudence et la fiabilité démontrées. Le règlement oblige les fiduciaires des régimes de retraite à choisir des stratégies de placement essentiellement voire entièrement basées sur la performance financière.

Boyer et Laffont (1997)⁶ ont montré que la détermination d'un niveau de responsabilité élargie en matière de désastres environnementaux devait également tenir compte de l'existence d'informations imparfaites et incomplètes au sein des marchés financiers eux-mêmes et ce, afin que les activités dangereuses pour l'environnement mais par ailleurs socialement utiles soient adéquatement financées. Cette absence d'une information complète en tout temps et en tout lieu peut justifier le choix d'un niveau partiel de responsabilité élargie.

Le PDG de Roviant Sciences, Vivek Ramaswamy, affirme dans un récent éditorial du *Wall Street Journal*⁷ que s'attendre à ce que les entreprises prennent position et avancent les programmes environnementaux et sociaux (l'approche ESG) leur donne trop de pouvoir. Ce genre d'autorité devrait être réservée au gouvernement : « Mon principal problème avec le capitalisme des parties prenantes est qu'il renforce le lien entre la démocratie et le capitalisme à un moment où nous devrions plutôt les séparer. En tant que PDG et citoyen, je ne veux pas que les capitalistes américains jouent un rôle plus important dans la définition et la mise en œuvre des valeurs politiques et sociales du pays. Je pense que les réponses à ces questions devraient être

⁵ <https://www.dol.gov/newsroom/releases/ebsa/ebsa20201030>

⁶ Marcel Boyer et Jean-Jacques Laffont (1997), "Environmental Risk and Bank Liability," *European Economic Review* 41, 1427-1459.

⁷ Vivek Ramaswamy, "The Stakeholders vs. the People", *Wall Street Journal*, 12 février 2020.

déterminées par les citoyens - publiquement par le biais d'un débat public et en privé aux urnes. Je crois que la raison pour laquelle de nombreux dirigeants d'entreprise se prononcent en faveur du capitalisme des parties prenantes, c'est qu'ils pensent gagner en popularité à un moment où il est impopulaire d'être perçu comme un pur capitaliste. Le cœur de la préoccupation populiste au sujet du capitalisme n'est pas que les entreprises ne servent que leurs actionnaires, mais plutôt que le capitalisme a commencé à infecter notre démocratie par l'influence des dollars dans l'achat de résultats. La réponse n'est pas de forcer le capitalisme à un mariage arrangé avec la démocratie. Ce dont nous avons vraiment besoin, c'est d'un divorce clair et net ».

1.2 La notion de valeur

La détermination de la valeur d'un bien, d'un service, d'un investissement, d'une heure de travail, d'un bien ou actif public, d'une œuvre permanente comme une sculpture, une chanson ou un enregistrement sonore, est un des enjeux les plus importants de l'économie, mais aussi de la sociologie, la philosophie, la psychologie et bien d'autres domaines des sciences humaines et sociales. La distinction entre la valeur totale, la valeur moyenne et la valeur marginale, telle que développée dans la deuxième moitié du XIXe siècle, est cruciale et essentielle à la compréhension non seulement des phénomènes économiques mais aussi et surtout de la notion de valeur elle-même.

Les économistes sont à plus d'un titre les scientifiques de la valeur, y compris la valeur du travail, du capital humain, du capital intellectuel, physique ou financier, des ressources naturelles, de l'environnement (espace, air, eau), des entreprises, des infrastructures, de la santé, de l'éducation, de la vie, etc.

Un prix juste et équitable est un prix concurrentiel, donc un prix qui respecte à la fois les intérêts des offreurs ou producteurs, tant les offreurs de travail, de compétences, de capital humain, de biens et services intermédiaires, que les offreurs de capital physique, financier ou intellectuel, et les intérêts des demandeurs, acheteurs, utilisateurs ou employeurs de ces biens et services, dans un contexte où tant les offreurs que les demandeurs agissent de manière volontaire ou consentante, un contexte de « *vendeur libre et volontaire à acheteur libre et volontaire* » (« *willing buyer – willing seller* »), donc un contexte d'échange libre ou concurrentiel.

La meilleure garantie que les offreurs seront adéquatement ou équitablement rémunérés pour leurs biens et services, y compris leur travail, réside dans la concurrence que doivent se livrer les demandeurs de biens et services, y compris les demandeurs de main-d'œuvre. Et la meilleure garantie que les demandeurs seront appelés à verser un prix ou une rémunération adéquate ou équitable réside dans la concurrence que doivent se livrer les offreurs de biens et services, y

compris de travail. Ainsi, un prix concurrentiel est fondamentalement synonyme d'un prix juste et équitable car respectant les intérêts librement exprimés à la fois des offreurs et des demandeurs.

À l'équilibre concurrentiel, le prix d'un produit, bien ou service, est égal au coût ou valeur d'opportunité marginale du produit, c'est-à-dire à la valeur, telle qu'estimé par les acheteurs, qu'il permettrait de générer dans le meilleur usage alternatif disponible et accessible, y compris la consommation, le loisir ou la production de d'autres biens et services. Il est aussi égal à son coût marginal de production qui mesure la valeur des ressources de toute sorte utilisées pour sa production. Ainsi le prix d'équilibre concurrentiel est à la fois juste et équitable pour l'offreur/vendeur et le demandeur/acheteur.

La valeur des biens ou services que j'offre ou vend est déterminée par mes concitoyens qui estiment librement ce que mes produits leur apportent en termes d'utilité, de bien-être ou de potentiel et par le coût ou la valeur d'opportunité des ressources, travail et autres, incorporées dans mes produits. La différence étant le bénéfice que je peux retirer de la production et de la vente d'une unité additionnelle (valeur marginale) de biens ou services. Pour la dernière unité vendue, cette valeur marginale sera nulle, mais pour toutes les unités précédentes (infra-marginales), elle sera normalement positive et pour toutes les unités supplémentaires, par définition non-produite, elle sera négative.

Dans ce contexte, les prix concurrentiels, qui mesurent la valeur marginale des choses, des biens et services que je produis, ne pourrait augmenter que si je pouvais produire des biens et services de plus grande valeur pour mes concitoyens.

Il n'y a rien de plus stressant et démoralisant que de se faire dire ou de découvrir que notre travail et nos efforts ne produisent rien d'intéressant, d'utile ou de valable pour nos concitoyens et s'avèrent donc sans valeur, ou du moins que mon travail et mes efforts ne produisent rien de comparable ou de mieux que ce qu'offrent d'autres concitoyens. Par ailleurs, je ne peux en toute justice et équité forcer mes concitoyens à rémunérer mes compétences et financer mes opérations si ces compétences et opérations ne génèrent rien d'utile ou de valable pour eux. Mais en même temps, cela peut être une source de motivation à modifier notre portefeuille de compétences et le panier de biens et services que nous produisons ou contribuons à produire. Aussi, comme consommateur ou acheteur, j'envoie un message de ce genre lorsque je décide de ne pas acheter tel produit, bien ou service.

Par conséquent, les marchés concurrentiels, ou les institutions ou mécanismes de substitution qui émulent les marchés concurrentiels, sont l'élément essentiel pour faire ressortir la valeur sociale, juste et équitable des choses, facteurs et produits, biens et services.

Je reviens plus loin (section 2) sur la notion de valeur, sur la valeur de l'environnement, sur la valeur de l'eau, sur la valeur de la vie, sur la rémunération juste et équitable, sur la valeur du travail des enfants dans les pays en développement, sur la responsabilité stricte et/ou élargie des entreprises en matière de désastres environnementaux et industriels.

1.3 Le rôle de l'entreprise, des entrepreneurs et de la concurrence

L'entreprise peut être comprise comme une institution, un processus ou un mécanisme transformateur qui mélange fructueusement ou efficacement différents facteurs de production, à savoir le travail humain, les matériaux, les ressources naturelles, les technologies, les capitaux empruntés et les capitaux propres, pour générer des biens et des services utiles à ses concitoyens, clients consommateurs ou entreprises, de manière à ce que la valeur totale de ses produits soit supérieure ou du moins non inférieure au coût total de tous les facteurs utilisés lorsque ces derniers sont payés ou compensés à la valeur de leur meilleure utilisation alternative. Si c'est le cas, l'entreprise est véritablement génératrice de valeur nette et de richesse. Comment s'en assurer ? Par la concurrence et les échanges libres et consentis (*willing buyer – willing seller*).

Considérons quatre types d'entreprises : l'entreprise capitaliste, l'entreprise socialiste ou coopérative, l'entreprise travailliste, l'entreprise idéiste. Dans chacun des cas, le pouvoir résiduel de décision, autres que celles prévues par contrat, relèvera du groupe ou appartiendra au groupe payé en dernier à savoir le capital financier (entreprise capitaliste), le capital humain (entreprise travailliste) ou le capital intellectuel (entreprise idéiste). Les quatre types considérés et décrits ci-dessous sont abstraits et génériques. En réalité les entreprises peuvent être tributaires en partie d'un certain type et en partie d'un autre type.

L'entreprise capitaliste paiera en priorité tous ses facteurs autres que les fonds propres, qui sont payés en dernier, c'est-à-dire compensés par la valeur résiduelle, à savoir la valeur totale des produits moins le coût total des facteurs prioritaires. Cette valeur résiduelle est généralement incertaine, peut être positive ou négative, variable dans le temps, mais doit représenter en moyenne ou en espérance la valeur des fonds propres dans leur meilleure utilisation alternative. Plus généralement, la compensation de tous les facteurs et la valeur de leurs meilleures utilisations alternatives doivent s'effectuer ou être calculées sur une base ajustée pour le risque encouru.

L'entreprise socialiste ou coopérative répartira généralement la valeur totale de ses produits entre tous les facteurs ou partenaires selon un ordre de priorité plus égalitaire sans être totalement égalitaire, rendant la compensation de tous les facteurs ou partenaires incertaine ou risquée et variable dans le temps. Mais ces compensations doivent représenter en moyenne ou en espérance la valeur des facteurs dans leur meilleure utilisation alternative. Plus

généralement, la compensation de tous les facteurs et la valeur de leurs meilleures utilisations alternatives doivent s'effectuer ou être calculées sur une base ajustée pour le risque encouru.

L'entreprise travailliste paiera en priorité tous ses facteurs autres que le travail, qui sera payé en dernier, c'est-à-dire compensés par la valeur résiduelle, à savoir la valeur totale des produits moins le coût total des facteurs prioritaires, y compris les fournisseurs et le capital emprunté (l'entreprise travailliste se finance par hypothèse à 100% par emprunt aux conditions du marché). Cette valeur résiduelle sera généralement incertaine, peut être positive ou négative, variable dans le temps, mais doit représenter en moyenne ou en espérance la valeur du travail dans ses meilleures utilisations alternatives. Plus généralement, la compensation de tous les facteurs, y compris le capital emprunté et le travail, et la valeur de leurs meilleures utilisations alternatives doivent s'effectuer ou être calculées sur une base ajustée pour le risque encouru.

L'entreprise idéiste paiera en priorité tous ses facteurs autres que les idéistes (détenteurs de l'idée à la base de l'entreprise ou détenteurs de la propriété intellectuelle), qui seront payés en dernier, c'est-à-dire compensés par la valeur résiduelle, à savoir la valeur totale des produits moins le coût total des facteurs prioritaires, y compris les fournisseurs et le capital emprunté (l'entreprise idéiste se financera par hypothèse à 100% par emprunt aux conditions du marché). Cette valeur résiduelle sera généralement incertaine, peut être positive ou négative, variable dans le temps, mais doit représenter en moyenne ou en espérance la valeur de idées ou de la propriété intellectuelle (ou encore des efforts ayant généré cette propriété intellectuelle) dans leur meilleure utilisation alternative. Plus généralement, la compensation de tous les facteurs et la valeur de leurs meilleures utilisations alternatives doivent s'effectuer ou être calculées sur une base ajustée pour le risque encouru.

Les entrepreneurs sont dans chacun des cas les innovateurs par excellence, les chefs cuisiniers qui mélangent les ingrédients en vue d'obtenir des produits finis pour accroître le bien-être social. Dans l'entreprise moderne, cet entrepreneur est personnifié par le PDG comme dirigeant ultimement responsable du succès et de la croissance de l'entreprise. Les rôles et responsabilités d'un PDG varient d'une entreprise à l'autre, en partie en fonction de la structure organisationnelle et / ou de la taille de l'entreprise. Mais les fonctions, responsabilités et tâches typiques d'un PDG comprennent, entre autres (Corporate Finance Institute) : diriger le développement de la stratégie à court et long terme de l'entreprise ; se tenir au courant du paysage concurrentiel du marché, des opportunités d'expansion et des développements de l'industrie ; évaluer les risques pour l'entreprise et s'assurer qu'ils sont surveillés et minimisés ; et fixer des objectifs stratégiques et s'assurer qu'ils sont mesurables et descriptibles.

En d'autres termes, le PDG incarne d'abord et avant tout la conception, le développement et la gestion des options réelles de l'entreprise⁸ : la reconnaissance explicite que l'incertitude crée des occasions et de la valeur ; la reconnaissance qu'une telle valeur nécessite des décisions adéquates pour se concrétiser, y compris la définition de la mission propre de l'entreprise, incluant son échelle et son envergure ; l'identification des sources d'incertitude et la collecte d'informations ; l'identification des décisions (options) qui favorisent l'exposition à des événements favorables et réduisent l'exposition aux événements défavorables ; la conception de règles de décision optimales et leur délégation au sein de l'entreprise. L'approche des options réelles est surtout une façon de penser et d'ajuster son comportement en conséquence. Son application dans l'ensemble de l'entreprise relève de la responsabilité du PDG.

Cela n'empêche évidemment pas le PDG de jouer, comme citoyen à part entière, un rôle actif au sein de sa communauté, mais son rôle de citoyen et son rôle de PDG doivent être bien différenciés.

Par ailleurs, comment pouvons-nous nous assurer que les entreprises génèrent une valeur sociale nette et créent de la richesse ? En les soumettant à la concurrence. L'intensité concurrentielle favorisera l'émergence d'entreprises efficaces et la fermeture des entreprises inefficaces, malgré la bonne volonté de leurs gestionnaires et de leurs propriétaires. Les marchés concurrentiels pour les facteurs de production et pour les produits finis, les biens et les services, favorisent la comptabilisation appropriée de la valeur, en veillant à ce que les entreprises compensent leurs facteurs à leur meilleur usage alternatif et commercialisent des biens et services de valeur pour leurs clients, consommateurs finaux ou entreprises.

Lorsque tous les facteurs de production sont directement ou indirectement (donc avantages sociaux et autres conditions contractuelles pris en compte) compensés globalement à leur valeur concurrentielle et que tous les produits finaux sont vendus directement ou indirectement (donc prix, garanties et autres conditions contractuelles pris en compte) à des prix concurrentiels, les entreprises, en concurrence les unes avec les autres, y compris les nouvelles entreprises innovantes à venir, seront forcées soit d'utiliser le mélange optimal de facteurs correctement compensés à leur meilleure valeur alternative (coût d'opportunité) pour produire un ensemble approprié de produits finaux générant ainsi une valeur sociale nette et créant de la richesse, soit de fermer l'entreprise, soit de faire faillite.

C'est là le sens qu'il faut donner à l'affirmation de Friedman à l'effet que la responsabilité sociale des entreprises est de maximiser leurs profits. La maximisation du profit est une mesure

⁸ Marcel Boyer, "CEO pay in perspective", CIRANO 2019s-33, 52 pages.
<http://www.cirano.qc.ca/files/publications/2019s-33.pdf> (Also TSE WP 1059 https://www.tse-fr.eu/sites/default/files/TSE/documents/doc/wp/2019/wp_tse_1059.pdf).

d'efficacité au service de l'ensemble de ses parties prenantes. La concurrence empêche l'entreprise en situation concurrentielle et entourée de marchés concurrentiels, d'exploiter ses travailleurs, de flouer ses fournisseurs, et/ou de tromper ses clients. Elle ne permet pas à l'entreprise de générer durablement des profits supra-concurrentiels et donc de compenser les détenteurs du pouvoir résiduel de décision au-delà de leur meilleure valeur alternative.

La concurrence, définie, mesurée et réglementée de manière adéquate, est la pierre angulaire de ce modèle d'organisation socio-économique.

2 Éthique et équité

L'écologiste Joan Roughgarden (2001)⁹ écrit (traduction) :

« Les économistes n'ont pas l'intention de céder le terrain de la grandeur morale aux écologistes uniquement parce que l'humanité fait partie d'un écosystème géant. En principe, la science économique traite avec 'l'efficacité éthique' – tentant de réaliser le plus grand bien pour le plus grand nombre, étant donné les 'contraintes budgétaires' de temps et d'argent. En réalité, les choses ne sont pas aussi simples, mais il est important de réaliser que les points de départ éthiques sont tout aussi nobles chez les économistes que chez les écologistes. »

Cinq sujets permettront, aux fins de notre propos ici, d'illustrer la complexité de la relation entre d'une part le couple concurrence et capitalisme et d'autre part le couple éthique et équité : la valeur juste et équitable ou éthique de l'environnement, de l'eau, de la vie, de comportements sous-jacents à la collaboration, la concertation et la concurrence, de la rémunération, et de l'investissement (l'investissement et l'économie socialement responsables).

⁹ Joan Roughgarden (2001), "Guide to Diplomatic Relations with Economists", *Bull. Ecol. Soc. America* 82, pp.85-88.

2.1 L'environnement (externalités)

Lors de sa conférence de prestige devant l'Environmental Grantmakers Association¹⁰ en 2001, Bill Moyer, commentateur sur le réseau PBS, affirma¹¹ (traduction) :

« Si vous voulez vous battre pour l'environnement, n'étreignez pas un arbre, étreignez un économiste. Étreignez l'économiste qui vous dit que les combustibles fossiles sont non seulement le troisième secteur économique le plus fortement subventionné après le transport routier et l'agriculture, mais qu'ils favorisent également de grandes inefficacités. Étreignez l'économiste qui vous dit que l'investissement le plus efficace d'un dollar n'est pas dans les combustibles fossiles mais dans les sources d'énergie renouvelables qui non seulement créent de nouveaux emplois mais coûtent moins cher avec le temps. Étreignez l'économiste qui vous dit que le système de prix importe ; c'est potentiellement l'outil le plus puissant de tous pour amener un changement social. Regardez ce que la Californie a fait cet été en répondant à sa récente crise énergétique avec une structure de prix qui récompense ceux qui la conservent et punit ceux qui ne le font pas. Les Californiens ont réduit leur consommation électrique jusqu'à 15%. »

Les écologistes et les environnementalistes semblent parfois considérer qu'utiliser et détruire les systèmes écologiques naturels est en soi mal et immoral. Les économistes ne sont pas de cet avis. Ils considèrent plutôt qu'une utilisation des systèmes écologiques ou environnementaux doit être considérée socialement juste et éthique si elle résulte de jugements par des institutions ou mécanismes y compris réglementaires, émulant des marchés concurrentiels.

La protection de l'environnement pose des problèmes complexes dus au fait que la dégradation de l'environnement est une externalité pour les agents économiques, consommateurs, entreprises et autres. De plus, cette externalité n'est pas locale mais planétaire, ce qui favorise encore plus les comportements de resquillage ou tout au moins de gaspillage. En général, aucun coût de dégradation environnementale n'est directement subi et supporté par les agents

¹⁰ Sur le site web de cette association <https://ega.org/>, on peut lire: "The Environmental Grantmakers Association (EGA) was formed in 1987 with twelve member foundations from across the United States. Today, our members represent over 200 foundations from North America and around the world. Recognizing the importance of diverse perspectives, the organization values ecological integrity, justice, environmental stewardship, inclusivity, transparency, accountability, respect and balancing pragmatism with idealism. EGA will strive to "walk the talk" with all of its resources and focus. The ultimate goal of EGA and its members is a world with healthy, equitable, and sustainable ecosystems, communities, and economies."

¹¹ Bill Moyer (2001), Keynote speech, Environmental Grantmakers Association (Brainard MN). http://www.pbs.org/moyers/journal/blog/2008/09/bill_moyers_after_911.html

économiques qui, par conséquent, tendent à utiliser trop intensivement les ressources environnementales. Ce phénomène est appelé par les économistes la tragédie des biens communs¹² : lorsqu'un bien ou un actif commun ou de propriété commune ne fait pas l'objet d'une tarification adéquate, alors les agents, qu'il s'agisse de coopératives, d'entreprises privées ou publiques, de syndicats, de consommateurs, de gouvernements, d'ONG ou de corps religieux, ont tendance à le surexploiter, menaçant ainsi sa survie.

Deux autres dimensions du problème sont l'inertie du changement climatique qui ne peut être modifié que dans la durée et les incertitudes sur le cumul des GES, sur les impacts, sur les changements technologiques, et la « valeur » aujourd'hui des événements futurs. Les émissions nettes (émissions moins absorptions) de GES s'accumulent et leurs impacts se font ressentir sur plusieurs années ou décennies. Les incertitudes dans les processus d'accumulation, d'impacts, de changements technologiques et autres forcent le recours au principe de précaution, aux valeurs d'option, à l'actualisation du futur. On parle d'un « stock de GES » aux « impacts bio-sociaux communs mal connus » qu'il faut « gérer dans le brouillard » de manière à ce qu'il n'augmente pas au-dessus d'un « niveau jugé acceptable ou catastrophique ». C'est pourquoi, au niveau national, le secteur gouvernemental a un rôle crucial à jouer dans la recherche de moyens pour protéger la population des utilisations inefficaces, présentes et futures de cet actif commun, crucial et planétaire qu'est l'environnement.

Les marchés et les prix concurrentiels au service de l'environnement

Toute politique économique comporte deux phases : l'une consacrée à la définition des objectifs, l'autre dédiée au choix des instruments, des mécanismes et des processus par lesquels la politique sera implantée, aux méthodes d'évaluation des résultats et aux éventuels correctifs à apporter. Il y a deux grands types d'instruments, ceux dits « ordonnances et contrôles » ou instruments dirigistes d'une part et les instruments dits « marchés et mécanismes incitatifs » d'autre part. Quelle que soit la politique considérée et les objectifs poursuivis, il est impératif que les moyens mis en œuvre passent le test de l'efficacité.

¹² Garrett Hardin (1968), "The Tragedy of the Commons", *Science* 162 (3859), 1243-1248. Hardin écrit (page 1244, traduction) : "Adam Smith... a contribué à une tendance de pensée dominante qui a depuis interféré avec l'action positive basée sur l'analyse rationnelle, à savoir la tendance à supposer que les décisions prises individuellement seront, en fait, les meilleures décisions pour toute une société. Si cette hypothèse est correcte, elle justifie la poursuite de notre politique actuelle de laissez-faire en matière de reproduction. S'il est correct, nous pouvons supposer que les hommes contrôleront leur fécondité individuelle afin de produire la population optimale. Si l'hypothèse n'est pas correcte, nous devons réexaminer nos libertés individuelles pour voir lesquelles sont défendables. La réfutation de la main invisible dans le contrôle de la population... Nous pourrions bien l'appeler 'la tragédie des communs'"

Si le stade de la définition de la politique et de ses objectifs peut faire l'objet de débats et de conflits légitimes entre divers groupes aux vues divergentes, il est surprenant de constater tant de conflits au stade même de la mise en œuvre de la politique comme si les moyens de la réalisation d'une politique pouvaient eux-mêmes faire l'objet d'enjeux autres que celui de l'efficacité.

Dans la catégorie des instruments dirigistes, on retrouve les suivants : les exigences de design spécifiques ; l'utilisation obligatoire de technologies données de production ou de dépollution ; la détermination d'objectifs de performance en termes de quantité de polluants qu'une source identifiée, entreprise ou autre, peut émettre ou rejeter.

Dans la catégorie des instruments de marché, on trouve : la taxation et la tarification des produits polluants comme la tarification ou la taxation des déchets et des eaux usées ; les dépôts remboursables sur les produits en plastique ou en verre, sur les batteries, sur les pneus, etc. ; la tarification aux usagers dans le cas des essences et huiles à moteur, des véhicules lourds, des camions et remorques ; les taxes d'assurance-responsabilité sur les produits dangereux afin de financer *Superfund*¹³ et ses équivalents ; la tarification des permis d'opération d'activités polluantes ; la taxation négative différenciée (subsidés) des produits moins polluants tels le méthanol, le gaz naturel, l'éthanol, la production d'électricité éolienne, le transport en commun, etc.; la réduction ou l'abolition des subventions aux industries polluantes telles l'industrie du charbon et de l'énergie fossile, l'agriculture intensive, l'élevage industriel, l'exploitation forestière, la pêche commerciale, la chimie industrielle, etc.; les mécanismes plus récents d'allocation de permis de pollution échangeables. On peut aussi inclure les mécanismes encore plus récents d'incitation par l'information du public sur les risques que les produits et les opérations des entreprises représentent pour leurs travailleurs et les citoyens affectant ainsi à la hausse ou à la baisse la réputation des pollueurs. Au chapitre des mécanismes de régulation de la pollution par l'information du public, notons que l'Agence de Protection de l'Environnement des États-Unis (EPA) annonçait en février 2002 le lancement du programme « climate leaders » qui a mené à la création en 2012 du *Center for Climate Leadership*, un centre d'aide aux organisations de toutes tailles pour la mesure et la gestion des émissions de GES¹⁴. Ce programme basé sur la participation volontaire vise à mettre au défi les entreprises de réduire leurs émissions de gaz à effets de serre (le dioxyde de carbone, le méthane, le protoxyde d'azote ou oxyde nitreux, les hydrocarbures fluorés, les hydrocarbures fluorés entièrement halogénés et l'hexafluorure de soufre). L'EPA reconnaît publiquement les entreprises travaillant avec elle pour la mise sur pied de programmes efficaces, crédibles et agressifs de réduction

¹³ « *Superfund* » est le nom d'usage du *Comprehensive Environmental Response, Compensation, and Liability Act* (CERCLA) de 1980, une loi fédérale américaine visant à nettoyer les sites souillés par des déchets dangereux.

¹⁴ <https://www.epa.gov/climateleadership>

d'émissions de gaz à effet de serre. Cette reconnaissance publique, jointe à l'identification publique des principaux pollueurs, vise à inciter les entreprises soucieuses de leur réputation à mettre en place des programmes de contrôle efficaces en termes de rapport coûts / bénéfiques.

Ces mécanismes exigent un accès public, volontaire ou non, à l'information sur les programmes d'autoprotection (réduction de la probabilité que l'entreprise cause un accident industriel majeur) et d'autoassurance (réduction des coûts humains et matériels que provoquerait un accident industriel majeur). Ils favorisent ainsi la responsabilisation et l'imputabilité des dirigeants d'entreprises. Ils encouragent également la création de nouveaux marchés grâce aux nouvelles technologies d'information et de communication telles les enchères complexes, combinatoires à plusieurs dizaines voire des centaines d'étapes, permettant d'apporter des solutions de marché efficaces aux problèmes traditionnels que posent les complémentarités et les externalités. Ils favorisent la recherche et l'émergence de solutions innovantes et plus efficaces et en assurant une transparence maximale, telles les règles de responsabilité stricte, partagée ou étendue (*extended*) à l'ensemble des partenaires de l'entreprise aux activités polluantes, en particulier dans les cas où la responsabilité de l'entreprise pourrait entraîner sa faillite¹⁵.

Boyer et Porrini (2001)¹⁶ développent un cadre analytique formel, incorporant une analyse d'économie politique qui permet de comparer différents instruments d'une politique environnementale. Le premier est l'application d'un régime de responsabilité stricte, rétroactive et conjointe des propriétaires et opérateurs, potentiellement étendue aux banques et autres partenaires financiers et technologiques, des entreprises responsables d'un désastre environnemental majeur. Le second est un système de réglementation sophistiqué basé sur un menu de contrats incitatifs, mais sujet à la possibilité d'une capture par les entreprises réglementées. Boyer et Porrini (2004)¹⁷ dérivent une série de résultats montrant sous quelles conditions un des deux instruments domine l'autre.

¹⁵ Voir Marcel Boyer et Jean-Jacques Laffont (1996), "Environmental Protection, Producer Insolvency and Lender Liability," in *Economic Policy for the Environment and Natural Resources*, edited by Athanasios Xepapadeas (Edward Elgar Pub. Ltd.); Marcel Boyer et Jean-Jacques Laffont (1997), "Environmental Risk and Bank Liability," *European Economic Review* 41, 1427-1459 ; Marcel Boyer et Jean-Jacques Laffont (1999), "Toward a Political Theory of the Emergence of Environmental Incentive Regulation," *Rand Journal of Economics* 30, 137-157 ; Marcel Boyer, Tracy Lewis et W.L. Liu (2000), "Setting Standards for Credible Compliance and Law Enforcement," *Canadian Journal of Economics* 33, 319-340.

¹⁶ Marcel Boyer et Donatella Porrini (2001), "Law versus Regulation: A Political Economy Model of Instrument Choice in Environmental Policy," in *Law and Economics of the Environment*, edited by Anthony Heyes (Edward Elgar Pub. Ltd.)

¹⁷ Marcel Boyer et Donatella Porrini (2004), "Modeling the Choice between Liability and Regulation in terms of Social Welfare," *Canadian Journal of Economics* 37(3), 590-612.

Lors d'une conférence à l'Université de Perpignan en octobre 2001, un auditeur m'a demandé s'il ne fallait pas protéger les consommateurs, en particulier les plus démunis, contre le premier exemple d'instruments de marché à savoir les taxes et les tarifs sur les produits polluants. J'ai répondu qu'il fallait bien au contraire ne pas les protéger dans la mesure où justement l'objectif de la politique est de contrer la consommation de ces produits dont la production était particulièrement polluante. Dans bien des cas, les recettes fiscales ainsi générées sont redistribuées aux contribuables sur une base indépendante de leur consommation de produits polluants.¹⁸

Cela m'a permis de faire la distinction entre les questions relatives à la distribution des revenus et de la richesse et l'atteinte de l'efficacité statique et dynamique dans la production et dans la consommation des biens et services générateurs de bien-être pour la population. La confusion omniprésente de ces questions relatives à la distribution et à l'efficacité est une source continue de débats stériles et dommageables à la véritable protection de l'environnement.

Quant aux systèmes de permis échangeables, il y a plusieurs expériences concluantes entre autres sur les permis de pollution atmosphérique, sur les produits toxiques, sur les émissions de chlorofluorocarbones (protocole de Montréal), et sur les émissions de dioxyde de soufre et d'oxyde d'azote (pluies acides).

Un autre auditeur m'a demandé si ces marchés de droits de pollution n'allaient pas favoriser les pays les plus riches aux dépens des plus pauvres. J'ai répondu encore une fois que bien au contraire, l'atteinte efficace d'un niveau de protection de l'environnement ne pouvait que bénéficier aux pays plus démunis pour qui le gaspillage des ressources, environnementales ou autres, est particulièrement coûteux. Encore une fois, il est important de séparer les questions d'efficacité et les questions de redistribution de la richesse. L'aide au développement et la recherche d'instruments efficaces (donc moins coûteux) d'implantation des politiques doivent être les deux côtés d'une même médaille, l'un trouvant un allié dans l'autre.

Il est important de garder à l'esprit un résultat majeur de l'analyse économique du choix d'instruments. En situation d'information complète, c'est-à-dire une situation où tous les partenaires possèdent la même information si imparfaite soit-elle, les deux types d'instruments considérés, à savoir les instruments dirigistes et les instruments de marché, peuvent en théorie atteindre le même niveau de dépollution et le même niveau d'innovations technologiques en matière de contrôle de la pollution. À ce titre, ils peuvent être considérés comme équivalents. Ils pourraient cependant différer dans leurs coûts relatifs d'atteindre les objectifs fixés par la

¹⁸ C'est précisément le principe sous-jacent au programme du gouvernement du Canada annoncé en décembre 2020 : Une taxe généralisée sur le carbone dont le produit fiscal sera redistribué aux citoyens sur une base indépendante de leurs activités génératrices d'émissions de carbone.

politique de protection environnementale, dans leurs capacités relatives d'exploiter efficacement toute l'information pertinente et toute l'expertise disponible et dans leurs risques respectifs de rater ou de dépasser ces objectifs.

La différence principale entre les instruments de marché et les instruments d'ordonnances et de contrôles est à l'effet que les premiers ne stipulent pas directement ce que doivent faire les entreprises émettrices de polluants. Ils constituent des outils de régulation qui influencent les comportements à travers les signaux de prix plutôt qu'à travers des instructions explicites sur les méthodes et niveaux de contrôle de la pollution. Les décisions sur le niveau de contrôle des émissions de polluants et sur les technologies à utiliser pour y arriver sont laissées aux entreprises elles-mêmes.

Le contrôle de la pollution est coûteux. Ainsi, une entreprise devra encourir un certain niveau de dépenses en travail, matériaux et capital pour réduire sa pollution d'une unité, quelle que soit la mesure précise de cette unité. Ce niveau de dépenses minimales à encourir représente le coût marginal de dépollution pour l'entreprise. Un premier critère d'allocation efficace des ressources consacrées au contrôle de la pollution veut que les niveaux de pollution des différentes entreprises soient tels que les coûts marginaux de dépollution, c'est-à-dire de réduction d'une unité de pollution, soient les mêmes dans toutes les entreprises.

En effet, si deux entreprises avaient des coûts marginaux de contrôle de la pollution différents, il serait avantageux sur le plan de l'efficacité de répartir différemment les niveaux de pollution (ou de dépollution) en exigeant de l'entreprise au coût marginal plus faible de dépolluer davantage et de l'entreprise au coût marginal plus élevé de dépolluer moins, de manière à économiser des ressources ou de réduire les coûts sociaux totaux de la politique environnementale sans sacrifier le niveau global visé de dépollution. Ainsi, à moins de permettre de réaliser cette première condition d'efficacité, l'instrument choisi pourra être qualifié d'inefficace car gaspillant des ressources sociales rares qui pourraient être utilisées ailleurs ou autrement pour augmenter la richesse sociale.

Pour satisfaire ce premier critère d'efficacité, un instrument du type ordonnance et contrôle comme par exemple un système de quotas de pollution à ne pas dépasser, doit être tel que la distribution de ces quotas entre les différentes entreprises assure que les coûts marginaux de dépollution sont les mêmes dans toutes les entreprises. Pour y arriver, l'organisme responsable de déterminer et de répartir ces quotas doit de toute évidence connaître l'évolution du coût marginal de dépollution en fonction du quota alloué et ce, dans toutes les entreprises, ce qui représente une tâche herculéenne à toutes fins utiles impossible à réaliser.

Par contre, un instrument de type marché comme par exemple une taxe par unité de pollution produite fera en sorte que chaque entreprise aura intérêt, afin de maximiser ses profits, à

adapter sa production et son niveau de pollution de manière telle que le coût marginal de dépollution soit égal à la taxe à payer sur l'unité marginale de pollution. Si le coût marginal en facteurs - travail, matériaux et capital - de réduire sa pollution est inférieur à la taxe à payer sur l'unité marginale de pollution engendrée, l'entreprise pourra augmenter son profit en réduisant sa pollution d'une unité. Elle aura tout intérêt à réduire sa pollution jusqu'au point où le coût marginal de dépollution devient égal à la taxe à payer sur l'unité marginale de pollution. Toutes les entreprises réalisant de manière intéressée les mêmes calculs, l'égalité des coûts marginaux est obtenue de manière décentralisée, ce qui peut représenter une économie appréciable en termes de collecte d'informations et de calculs par rapport aux mécanismes dirigistes.

Le 17 janvier 2019, le *Wall Street Journal* a publié ce qui est sans doute l'un des consensus les plus importants parmi les économistes, à savoir la déclaration sur les dividendes-carbone, une initiative du Climate Leadership Council <https://www.econstatement.org/>. La déclaration des économistes se lit comme suit (traduction) :

« Le changement climatique mondial est un problème grave qui appelle une action immédiate. Guidés par des principes économiques solides, nous sommes unis dans les recommandations politiques suivantes.

- *Une taxe-carbone constitue le levier le plus efficace pour réduire les émissions de carbone à l'échelle et à la vitesse nécessaires. En corrigeant une défaillance de marché bien connue, une taxe-carbone enverra un signal de prix puissant qui utilise la main invisible des marchés pour orienter les acteurs économiques vers un avenir sobre en carbone.*
- *La taxe-carbone devrait augmenter chaque année jusqu'à ce que les objectifs de réduction des émissions soient atteints et être fiscalement neutre pour éviter les débats sur la taille du gouvernement. Un prix du carbone en augmentation constante encouragera l'innovation technologique et le développement d'infrastructures à grande échelle. Il accélérera également la diffusion de biens et de services à faible émission de carbone.*
- *Une taxe-carbone suffisamment robuste et en augmentation progressive remplacera le besoin de diverses réglementations moins efficaces sur les émissions de carbone. Le remplacement des réglementations encombrantes par un signal de prix favorisera la croissance économique et fournira la certitude réglementaire dont les entreprises ont besoin pour investir à long terme dans des alternatives énergétiques propres.*
- *Pour éviter les fuites-carbone et protéger la compétitivité des pays, un système d'ajustement-carbone aux frontières devrait être mis en place. Ce système améliorerait la compétitivité des entreprises nationales plus économes en énergie que leurs concurrents mondiaux. Cela inciterait également d'autres pays à adopter une tarification du carbone similaire.*

- *Pour maximiser l'équité et la viabilité politique d'une taxe croissante sur le carbone, tous les revenus fiscaux générés devraient être retournés directement aux citoyens américains par le biais de remises forfaitaires égales. La majorité des familles, en particulier les plus vulnérables, bénéficieront financièrement en recevant plus de «dividendes-carbone» qu'elles ne paieront en augmentation des prix. »*

Il reste à l'organisme gouvernemental responsable à fixer le bon niveau de dépollution à atteindre, donc le bon niveau de la taxe-carbone à fixer, une tâche certes difficile mais beaucoup moins exigeante en ressources que celle d'allouer directement des quotas de pollution à toutes les entreprises. Il y a des écarts importants entre les niveaux de taxe-carbone proposés.

Dans le document sous-jacent *Climate Leadership Roadmap*¹⁹, on peut lire (traduction) : « En conséquence, le premier pilier de notre plan bipartisan est une redevance générale sur les émissions de CO₂ à partir de 40 \$ la tonne (2017 \$) et augmentant chaque année de 5% au-dessus de l'inflation. S'il est mis en œuvre en 2021, cela réduira de moitié les émissions de CO₂ aux États-Unis d'ici 2035 (par rapport à 2005) et dépassera de loin l'engagement américain de Paris. Pour garantir que ces objectifs sont atteints, un Mécanisme de Garantie des Émissions augmentera temporairement la taxe plus rapidement si les objectifs de réduction ne sont pas atteints. » Une taxe de US\$40 la tonne (2017\$) augmentant chaque année de 5% au-dessus de l'inflation entraînera une taxe de l'ordre de US\$100 ou C\$130 la tonne en 2030. Cela sera très probablement insuffisant pour dépasser l'engagement des États-Unis à Paris.

Le gouvernement canadien a annoncé récemment la fixation d'une taxe-carbone de 170\$C à horizon 2030. Ce niveau visé en 2030 risque de ne pas être suffisant. Les études plus rigoureuses réalisées en France par la Commission Quinet (2019)²⁰ sur la valeur tutélaire du carbone l'amène à affirmer que cette valeur devrait être de 250€₂₀₁₈ (375\$C₂₀₁₈) en 2030:

« Sur la base des travaux de modélisation réalisés, la commission propose, en partant de 54 € en 2018, de retenir une valeur cible de l'action pour le climat de 250 €₂₀₁₈ en 2030. Cette valeur est significativement plus élevée que celle du

¹⁹ Climate Leadership Council, *Climate Leadership Roadmap*. <https://clcouncil.org/Bipartisan-Climate-Roadmap.pdf>.

²⁰ https://www.strategie.gouv.fr/sites/strategie.gouv.fr/files/atoms/files/fs-2019-rapport-la-valeur-de-laction-pour-le-climat_0.pdf. également Alain Quinet, "Quelle valeur donner à l'action pour le climat ? / What Value Do We Attach to Climate Action?", *Economie et Statistique / Economics and Statistics* N° 510-511-512, INSEE, 2019 https://www.insee.fr/en/statistiques/fichier/4253150/510_511_512_Quinet_EN.pdf et Christian Gollier, "The cost-efficiency carbon pricing puzzle", TSE Working Paper, n. 18-952, September 2018, revised February 2020 <https://www.tse-fr.eu/publications/cost-efficiency-carbon-pricing-puzzle>

référentiel actuel issu des propositions de la commission en 2008 (100 €₂₀₀₈, soit 110 € en valeur d'aujourd'hui). Cela reflète principalement le retard pris et le relèvement corrélatif du niveau d'ambition au-delà du « Facteur 4 », qui impliquent des coûts d'abattement élevés dans plusieurs secteurs de l'économie, en particulier dans l'agriculture, certains secteurs industriels (le ciment, la chimie ou l'acier), et dans les transports de marchandises sur longue distance (par route, air ou mer). Les coûts d'abattement reflètent aussi le caractère encore insuffisant du niveau de coopération internationale et l'absence de mécanismes de flexibilité internationale sur lesquels pouvait tabler la commission de 2008... Au total, la commission recommande de retenir une valeur de 500 €₂₀₁₈ en 2040 et 775 €₂₀₁₈ en 2050. Ces valeurs sont dans la fourchette des valeurs du carbone les plus récentes recensées dans le dernier rapport spécial du GIEC d'octobre 2018 » (p. 21).

Ces chiffres vont probablement changer à mesure que nous progressons vers 2030 et au-delà, d'où la déclaration du CLC : « Pour garantir que ces objectifs sont atteints, un Mécanisme de Garantie des Émissions augmentera temporairement la taxe plus rapidement si les objectifs de réduction ne sont pas atteints. »

Néanmoins, par rapport au premier critère d'allocation efficace des efforts et des ressources, il appert que les instruments de marché dominant largement les instruments d'ordonnances et de contrôles. Les économies de coûts que peuvent permettre les instruments de marché par rapport aux instruments d'ordonnances et de contrôles sont considérables et peuvent s'élever à plusieurs milliards par an.

Plusieurs critiques ont été soulevées face à ces mécanismes de marché et en particulier face à la taxe-carbone. Au premier chef, les difficultés de bien mesurer les émissions de carbone, de fixer le niveau de la taxe et de la mettre en pratique à l'échelle de l'économie. Plus souvent qu'autrement, ces critiques relèvent d'une incompréhension des mécanismes économiques élémentaires quant au rôle des prix et des revenus dans les décisions des agents économiques, consommateurs et producteurs.²¹

²¹ Un exemple parmi d'autres est le commentaire De Ellen R. Wald, « The Climate Leadership Council's Devious Plan to Distract American Carbon Consumers », *Forbes Magazine*, June 20 2017. <https://www.forbes.com/sites/ellenwald/2017/06/20/the-climate-leadership-councils-devious-plan-to-distract-american-carbon-consumers/?sh=53f5a3ac6ad6>

Efficacité en termes d'expertise et d'information.

Il faut cependant reconnaître que les instruments de marché peuvent être relativement inefficaces lorsqu'il y a intérêt à centraliser les informations et les expertises en matière de contrôle optimal de la pollution. Une telle situation existerait si par exemple les mêmes informations et les mêmes expertises devaient être utilisées par un ensemble important d'entreprises. Le partage des coûts d'information et d'expertise exige une certaine concertation que les instruments de marché peuvent plus difficilement générer par rapport à des instruments d'ordonnances et de contrôles. Ces derniers instruments permettent de capturer plus efficacement les avantages d'une centralisation de l'information et de l'expertise que la non-congruence d'intérêt et la concurrence entre entreprises ne permettent pas du moins à première vue.

Les instruments de marché incitent davantage les entreprises à rechercher et à implanter des innovations technologiques en matière de contrôle de la pollution que ne le permettent les instruments d'ordonnances et de contrôles. Ils y arrivent en permettant aux entreprises de s'approprier une part importante des bénéfices de ces innovations. Ainsi, les instruments de marché tels les taxes sur les polluants émis et les permis de pollution échangeables, sont en général dynamiquement plus efficaces que les ordonnances et contrôles sur les technologies et les quotas de pollution car ils augmentent l'intensité des incitations à innover en matière de contrôle de la pollution. En incitant davantage les entreprises à innover afin de maximiser non seulement leurs profits de court terme mais aussi leurs valeurs de long terme, les instruments de marché sont susceptibles de donner lieu à l'émergence de technologies 'vertes' plus efficaces et moins coûteuses socialement (Jaffe and Stavins, 1995)²².

Dans un blog récent, Matt Ridley (*National Review*, 3 décembre 2020) écrit (traduction):

« En 2019, le vent et le solaire n'ont fourni conjointement que 1,5% de la consommation d'énergie mondiale. L'hydro a fourni 2,6 pour cent, le nucléaire 1,7 pour cent, et tout le reste - 94 pour cent - provenait de la combustion : charbon, pétrole, gaz, bois et biocarburants... Le monde a besoin d'innovation énergétique pour réduire l'utilisation des combustibles... Et si l'efficacité de la consommation énergétique s'améliore, elle ne résout pas le problème... L'énergie nucléaire pourrait répondre à tous nos besoins à partir d'une empreinte relativement minime de terre et d'acier, mais nous avons rendu l'innovation dans le nucléaire pratiquement impossible en augmentant massivement le coût et le temps requis pour obtenir une licence pour une

²² Jaffe A.B. and R.N. Stavins (1995), "Dynamic Incentives of Environmental Regulation: The Effects of Alternative Policy Instruments on Technology Diffusion," *Journal of Environmental Economics and Management* 29, 43-63.

nouvelle conception... Les réacteurs à sels fondus seront un jour plus efficaces, plus sûrs et moins chers, mais seulement s'il y a une révolution dans la réglementation autant que dans la technologie. Gardez un œil sur le Canada, qui essaie d'atteindre cet objectif... L'énergie de fusion est une autre innovation que nous avons promise mais que nous n'avons pas réussi à réaliser... Il y a cependant un espoir renouvelé que les supraconducteurs à basse température et les conceptions de «tokamak sphériques» puissent encore résoudre le problème de la fusion contrôlée et que d'ici 2040 nous aurons une énergie abondante, bon marché et fiable... Si cela devait arriver, par fission du sel fondu ou par fusion, imaginez ce que nous pourrions faire. Nous pourrions synthétiser du carburant pour le transport, démanteler les éoliennes et les oléoducs, arrêter de brûler des arbres dans les centrales électriques, dessaler suffisamment d'eau pour alimenter la race humaine sans toucher les rivières sauvages, et aspirer le dioxyde de carbone de l'air. Surtout, nous pourrions élever le niveau de vie des plus pauvres de la planète. Cela vaut certainement la peine d'essayer... »

Une dimension importante et souvent négligée du choix d'instruments est l'analyse des risques relatifs que représente le recours à différents types d'instruments. En effet, quelle que soit le type d'instruments retenu, il existe toujours un risque de rater l'atteinte des objectifs de la politique de protection environnementale et ce, même si les instruments retenus permettaient en moyenne, ou sous des conditions normales, d'atteindre ces objectifs.²³

Un des objectifs du choix d'instruments pour l'application d'une politique de protection environnementale est de faire en sorte que les personnes informées soient au premier chef responsables de cette politique. En effet, l'efficacité informationnelle peut entraîner des économies considérables étant donné la complexité de la question.

Considérons à titre d'exemple la loi CERCLA (Comprehensive Environmental Response, Compensation and Liability Act) votée en 1980 puis amendée en 1985 et 1996 par le Congrès

²³ Dans un contexte où les coûts marginaux et les bénéfices marginaux de la dépollution sont sujets à erreur dans leur estimation respective, nous pouvons affirmer, en paraphrasant et réinterprétant les résultats de Weitzman ("Prices vs Quantities," *Review of Economic Studies* 41(4), 1974, 477-491), que dans le contexte d'une politique de protection environnementale, les instruments d'ordonnances et de contrôle (analogue à une planification de la dépollution par quotas) seront moins sujets à rater les objectifs de la politique que les instruments de marché (analogue à une planification de la dépollution par les prix) si les taux respectifs auxquels le coût marginal et le bénéfice marginal de dépollution changent avec le niveau de pollution sont tels que le premier est supérieur au second. Cette condition est assez complexe et son traitement explicite dépasserait le cadre de cet article. Mais elle permet d'indiquer toute la complexité de l'analyse du choix d'instruments en matière de protection environnementale.

des États-Unis. Cette loi tient pour responsable d'un désastre environnemental les « propriétaires » et les « opérateurs » de l'entreprise ayant causé le désastre. La jurisprudence a évolué vers une reconnaissance de responsabilité de plus en plus grande des banques ayant financé l'entreprise sous principe que l'implication des banques dans les opérations des entreprises les rendait assimilables aux « opérateurs » reconnus responsables dans la loi et ce, malgré la reconnaissance explicite du droit des banques d'intervenir pour protéger leurs intérêts à titre de créanciers. Il est utile ici de citer le jugement de la cour dans la cause impliquant l'institution financière Fleet Factors poursuivie sous la loi CERCLA : (traduction)

« Notre décision aujourd'hui devrait encourager les créanciers potentiels à enquêter de manière approfondie sur les systèmes et politiques de traitement des déchets des débiteurs potentiels. Si les systèmes de traitement semblent inadéquats, le risque de responsabilité CERCLA sera intégré aux termes du contrat de prêt. Les créanciers n'encourront donc pas plus de risques que ceux négociés et les débiteurs, conscients qu'un traitement inadéquat des déchets dangereux aura un impact négatif important sur leurs conditions de financement, seront fortement incités à améliorer leur traitement des déchets dangereux. De même, la prise de conscience des créanciers de leur responsabilité potentielle en vertu de la CERCLA les encouragera à surveiller les systèmes et politiques de traitement des déchets dangereux de leurs débiteurs et à insister sur le respect de normes de traitement acceptables comme condition préalable à un soutien financier continu dans l'avenir ... Nous partageons la conclusion du tribunal de district selon laquelle la conduite alléguée de Fleet l'a rendue inéligible à l'exemption légale des créanciers garantis. En effet, l'implication de Fleet dépasserait le niveau enclenchant la responsabilité des exploitants. Fleet soutient faiblement que son activité dans l'entreprise ... satisfaisait aux conditions d'exemption des créanciers garantis parce qu'elle ne faisait que protéger ses garanties sur l'installation et verrouiller ses garanties sur son équipement, son inventaire et ses appareils. Cette affirmation, même si elle est vraie, est sans importance pour notre analyse. La portée de l'exemption relative aux créanciers garantis n'est pas déterminée par l'intention du créancier de protéger ses garanties. Ce qui importe, c'est la nature et l'ampleur de l'implication du créancier dans l'entreprise, et non son motif. Dire le contraire permettrait aux créanciers garantis de prendre des mesures inappropriées et irresponsables à l'égard des déchets dangereux de leurs débiteurs en toute impunité en se drapant de la protection de leurs garanties. Le Congrès n'a pas voulu que le CERCLA sanctionne une telle abdication de responsabilité ». (Extrait du jugement de 1990 du Juge Kravitch, United States

Court of Appeal, Eleventh Circuit, *United States v. Fleet Factors Corporation*, May 1990²⁴).

Comme on peut le deviner, ce jugement a donné lieu à une importante controverse non seulement aux États-Unis mais aussi en Europe. Pour les fins de notre propos ici, il suffit de considérer les règles de responsabilité en matière de désastres environnementaux comme un des instruments de marché. Le juge dans la cause ci-dessus favorise une responsabilité élargie à l'ensemble des partenaires de l'entreprise en faute afin de donner aux institutions et aux agents les mieux informés les bonnes incitations à utiliser leurs informations privilégiées de la manière la plus socialement rentable possible.

Dans la mesure où les banques qui financent les entreprises représentant des risques majeurs pour l'environnement possèdent des informations privilégiées ou une capacité relativement forte d'obtenir des informations privilégiées sur les opérations de ces entreprises, il peut être efficace socialement de les rendre co-responsables avec les entreprises des dommages environnementaux que ces dernières sont susceptibles de causer à l'environnement. Rendre les banques et autres institutions financières responsables des dommages environnementaux causés par leurs entreprises clientes permet ainsi de générer à moindre coût les bonnes incitations à la production, à l'autoprotection et à l'autoassurance.

La difficile adoption des instruments de marché

Étant donné l'efficacité relative des instruments de marché en termes de coûts, d'information, d'investissement en R&D, d'incitation aux bons comportements, de gestion de risques, etc., on peut se demander pourquoi leur adoption par différentes instances gouvernementales n'est pas plus répandue.

Il faut tout d'abord reconnaître que ces instruments sont de plus en plus utilisés bien que la majorité des instruments actuellement en cours sont plutôt timides et de type dirigiste. À mesure que progresse la littérature économique et financière des responsables politiques et des agents sociaux particulièrement intéressés à l'implantation d'une politique de protection environnementale, les instruments de marché marquent des points importants.

Il faut se réjouir de cette évolution car les coûts des politiques environnementales de plus en plus exigeantes augmenteront probablement de manière significative dans les prochaines années. Ainsi, on peut s'attendre à ce que l'efficacité des instruments mis en place pour

²⁴ <https://casetext.com/case/us-v-fleet-factors-corp-3>. Aussi Kathy E. B. Robb and Christopher Sheehey (1992), "Lender Liability for Contaminated Land", *Journal of Environmental Law* 4(1), 145-158.

atteindre au moindre coût les objectifs environnementaux deviendra une préoccupation majeure des responsables de ces politiques.

Par ailleurs, il faut reconnaître que divers groupes pourraient voir dans ces instruments de marché une façon pour les entreprises et les gouvernements d'abdiquer leurs responsabilités. Ils pourraient préférer le statu quo en matière d'instruments de politique environnementale et empêcher la recherche de solutions innovantes et plus efficaces à la protection de l'environnement. Ces groupes de pression, tant les groupes environnementalistes que les entreprises profitant de l'inefficacité relative des instruments en place, peuvent faire dérailler les meilleures intentions en matière de protection environnementale par leur ignorance des véritables enjeux d'allier croissance économique et protection optimale de l'environnement.

En guise de conclusion sur concurrence et environnement, il peut être utile de rappeler que la bonne analyse économique est un facteur important de protection de l'environnement. Ainsi, il est erroné et trompeur d'opposer environnement et économie ou encore environnementalistes et économistes. Les économistes sont à plusieurs égards d'ardents et crédibles défenseurs de l'environnement. En effet, l'économiste est d'abord et avant tout un spécialiste de l'efficacité des systèmes et des instruments, que ces systèmes et instruments portent sur la production, la consommation, les politiques publiques, les investissements ou encore la protection de l'environnement. Le rôle des économistes est d'analyser les caractéristiques d'un système en termes d'efficacité et d'efficience et moins en termes des objectifs poursuivis.

Dans le contexte de la protection de l'environnement, l'approche des économistes veut que les problèmes liés à la protection optimale de l'environnement proviennent de la non-existence de marchés, donnant lieu à une surexploitation des ressources environnementales. Le phénomène n'est pas nouveau et ne se limite pas aux problèmes de l'environnement et la théorie économique peut très bien expliquer la détérioration de l'environnement dans un contexte où l'absence de droits de propriété, publics ou privés, et l'absence de mécanismes de prix adéquats empêchent la libre négociation et donc l'émergence de prix d'équilibre concurrentiels.

Il ne faut pas minimiser les défis et embûches de la création de marchés et d'institutions de marché dans un domaine comme la protection de l'environnement. Les difficultés et les échecs actuels et répétés à parvenir à un accord sur la tarification et l'échange, donc sur les marchés du carbone lors de la conférence des parties de Madrid en 2019, à la suite des conférences des parties de Paris en 2015 et Katowice en 2017 qui ont souligné la nécessité d'un tel accord, témoignent des difficultés rencontrées jusqu'à maintenant et à venir. Malheureusement, la solution économique à ces difficultés, embûches, défis et enjeux que pose la protection de l'environnement finit par être occultée par les palabres tout aussi bien intentionnés que oiseux

et futiles de gens qui sont aux premières loges mais qui malheureusement n’y comprennent rien.²⁵

De plus, la présence d’asymétries d’information importantes est susceptible de donner lieu à d’interminables discussions et palabres où tout un chacun essaie de tirer un avantage stratégique de son information privée. La solution réside donc dans la définition de droits de propriété échangeables d’une part et le recours à une tarification des ressources environnementales d’autre part.

Dans les deux cas, l’objectif est la protection optimale de l’environnement et les instruments et mécanismes efficaces pour y arriver sont au premier chef des instruments et mécanismes de marché concurrentiel. Ces instruments et mécanismes permettent de bien définir le concept de protection optimale (équilibre) et d’atteindre une telle protection de manière efficiente, c’est-à-dire en y consacrant le bon niveau de ressources sociales.²⁶

2.2 La protection et le partage de l’eau

L’eau est probablement la ressource la plus importante pour l’humanité. D’une ressource relativement abondante aux temps anciens, l’eau est devenue une ressource rare avec l’accroissement explosif de la population mondiale et le développement phénoménal des économies du monde.

Dans la mesure où la répartition des ressources hydriques diffère de la répartition de la population et des activités économiques hydrovores, se pose alors le besoin d’échanger voire de commercer pour atteindre un équilibre entre disponibilités et besoins. Dans un ouvrage à paraître en 2021²⁷, Maria Kouyoumijian et moi mettons l’accent sur deux grands ensembles de questions relatives à l’économie de l’eau.

²⁵ Voir à ce sujet Christian Gollier, *L’environnement après la fin du mois*, PUF, 2019.

²⁶ Un exemple récent d’actions mal définies motivées par de bonnes intentions mais une analyse erronée est l’annulation de l’autorisation du pipeline Keystone XL par le président Biden le jour de son inauguration. Plutôt que de mettre en œuvre une approche de prix concurrentiels par une taxe carbone, le gouvernement américain poursuit la bonne politique avec des moyens inadéquats, clairement une concession à sa base politique, plus intéressée par des gestes symboliques que par une véritable protection de l’environnement. Contrairement à la mise en place d’une taxe carbone adéquate, l’arrêt du pipeline Keystone XL n’aura aucun effet sur la consommation de combustibles fossiles. De même, la critique de la politique du Président Biden par le premier ministre de l’Alberta, Jason Kenney, est sans fondement car il pousse pour le pipeline et contre la taxe sur le carbone, une politique de copinage pure et simple. La bonne combinaison de politiques est d’autoriser le pipeline et d’instaurer une taxe appropriée sur le carbone.

²⁷ Marcel Boyer et Maria Kouyoumijian, *Water on Wall Street*, 2021, ≈225 pages (à paraître).

D'abord, la nécessité d'améliorer la gestion de l'eau grâce à des instruments et des institutions efficaces basés sur des marchés concurrentiels, y compris une tarification appropriée et un commerce bien encadré. La gestion socialement responsable des ressources en eau est devenue un enjeu mondial et représente une opportunité majeure de développement et de création de richesse pour tous.

Ensuite, la nécessité d'utiliser tous les moyens disponibles pour informer toutes les parties prenantes de l'augmentation de la valeur et du coût de l'eau : les ménages et les entreprises, les gestionnaires et exploitants publics et privés de ressources naturelles d'eau douce, les fournisseurs de services commerciaux et industriels d'eau et de services auxiliaires, les opérateurs d'usines ou de centres de traitement des eaux usées et les développeurs de technologies et d'équipements d'exploitation, de transport et de gestion des ressources hydriques.

Le plus grand danger à l'horizon est que, par manque de compréhension, de leadership et de communication ouverte, la communauté internationale des pays développés et des pays en développement ne parvienne pas à concevoir et à mettre en œuvre à temps les mécanismes de gouvernance nécessaires pour gérer les ressources en eau douce, si abondantes ou si rares soient-elles. Le temps presse. La crise mondiale de l'eau est imminente et nettement plus que celle des changements climatiques, mais beaucoup moins de ressources y sont consacrées.

De toute évidence, l'eau est à la fois un droit humain et une marchandise économique aux caractéristiques bien particulières : sa consommation détruit momentanément le bien (le verre d'eau que je bois ne peut être consommé par quelqu'un d'autre, l'eau étant donc un bien privé au sens économique du terme), mais l'eau consommée se régénère et se retrouve éventuellement de nouveau dans la nature pour être consommée de nouveau à répétition infinie. Trouver et mettre en œuvre le bon équilibre entre ces deux visions nécessairement complémentaires, l'eau comme droit humain et l'eau comme une marchandise aux caractéristiques particulières, est un nœud gordien auquel l'humanité est confrontée aujourd'hui.

C'est précisément parce que l'accès à l'eau est un droit humain que des institutions de marché et de commerce appropriées (tarification et contrôle) doivent être conçues pour faire de ce droit une réalité pour tous plutôt qu'un simple vœu pieux.

Nous devons nous poser des questions que certains jugent encore extrêmement provocantes : Si l'eau est considérée comme une richesse commune, comment éviter sa surexploitation et sa surconsommation (tragédie des ressources communes ou *tragedy of the commons*) ? Si l'eau est aussi valorisée qu'elle devrait être, comment éviter le blocage de son exploitation et de son échange ou de sa commercialisation (tragédie du blocage des ressources ou *tragedy of the*

anticommons) ? Combien les utilisateurs devraient-ils payer pour l'eau (et les eaux usées) ? Comment déterminer les « bons » prix ? Comment le manque d'eau est-il géré en pratique ? Comment le commerce peut-il faciliter la transformation d'un pays pauvre en eau en un pays capable de gérer son eau locale de manière durable sinon autosuffisante ?

Boyer et Kouyoumijian explorent les instruments de marché qui peuvent être développés et appliqués aux ressources hydriques. C'est peut-être l'enjeu le plus audacieux de tous dans la mesure où la création de marchés concurrentiels de l'eau pourrait être un premier pas vers une ère plus prospère pour tous, tant pour les individus que pour les secteurs économiques tels que l'agriculture et les industries. Au premier plan se trouvent les technologies de gestion de l'eau qui peuvent aider à soutenir la chaîne de valeur de la ressource, y compris les digues et barrages, les moyens de transport et les usines de dessalement.

Les consommateurs de produits de base, y compris l'eau, réagissent aux prix : une baisse des prix entraîne une augmentation de la demande. Lorsque l'eau est gratuite, il n'y a aucune raison de conserver ou de minimiser la quantité d'eau utilisée. Là où l'eau est rare, fournir de l'eau gratuitement fera en sorte que la demande dépassera l'offre.

Le maintien des marchés de l'eau peut être difficile. Les réseaux de distribution d'eau potable et de collecte des eaux usées sont des monopoles naturels car il n'est pas possible de construire plusieurs ensembles de tuyaux parallèles pour qu'il y ait concurrence²⁸. Cependant, les monopoles ne fonctionnent pas bien, qu'ils soient privés ou publics. Ils sont rarement efficaces ou sensibles aux désirs de leurs clients et peuvent facturer des prix excessifs car il n'y a pas de concurrence pour fixer un prix du marché.

Mais aller à l'autre extrême pour rendre l'eau gratuite ou artificiellement bon marché est également source de distorsion. S'il n'y a pas de marché pour fixer le prix, une réglementation adéquate peut faire en sorte que le prix reflète le coût d'opportunité et se rapproche ainsi le plus possible de la dynamique de l'offre et de la demande.

Quoi qu'il en soit, la réglementation de l'eau potable doit être indépendante et exempte de conflits d'intérêts. Dans un système idéal, le fonctionnement des usines de traitement de l'eau et des pipelines sera distinct de la supervision du système, qui à son tour sera distincte de l'établissement des règles et des normes que le système devrait respecter. Nous savons faire tout ça.

Mais de nombreux ouvrages, livres et documentaires, et organisations politiques, NGO et lobbies, présentent une version apocalyptique et quelque peu rocambolesque du recours aux

²⁸ Mais ce n'est pas nécessairement le cas des fournisseurs d'eau potable ou de traitement d'eaux usées.

mécanismes de marché et d'échange (tarification et commercialisation) au secours de la pénurie imminente d'eau à l'échelle mondiale. Pour leurs auteurs et leaders, ce recours aux mécanismes de marché et la marchandisation de l'eau ne sont rien d'autre que l'incarnation des forces du mal visant à asservir *urbi et orbi* la population.

Au Canada par exemple, les troupes de Maude Barlow et du *Council of Canadians* se sont investies de la mission de bloquer toute ouverture aux mécanismes de marché en se drapant du drapeau national et recourant à (exploitant) de nombreux jeunes enfants dans leur publicité pour affirmer que l'accès à l'eau est certes un droit humain pour tous, mais pas l'accès à NOTRE eau nationale. Comme l'affirme un membre de la confrérie (traduction) : « L'eau est mieux utilisée là où Dieu l'a mise ». ²⁹ Heureusement pour les Canadiens, Dieu en a mis en abondance au Canada.

On oublie ce faisant que tous les peuples sont de plus en plus dans le même bateau face aux pénuries hydriques et que le débat ne doit pas être entre ceux qui ont des surplus d'eau et ceux qui souffrent de pénurie mais bien entre ceux qui prônent un usage raisonné et une protection incitative des ressources hydriques associés à un partage (commerce) efficace et équitable et ceux qui nient la réalité des besoins criants de l'humanité étrangère tout en les consolant dans leur souffrance.

Le lobbyisme politique de cette coalition bien-pensante frise la forme ultime de la politique de connivence et de copinage. Elle n'a d'autres solutions à offrir que de répéter clichés et faussetés sur la concurrence et les marchés, en présentant comme inévitables leurs dérives, pour s'appropriier virtuellement les ressources hydriques, engendrant une tragédie du blocage des ressources, aux dépens des citoyens d'ici et du monde.

2.3 La valeur de la vie

Certaines personnes s'émeuvent du fait qu'on puisse mettre un prix sur une vie humaine. Mais pour les économistes, c'est une évidence que la vie a un prix, moins en termes absolus qu'en termes relatifs, dans un contexte de ressources limitées. Quand une personne prend l'avion ou sort de chez elle pour aller chercher une pizza, elle est consciente qu'il y a une probabilité que l'avion s'écrasera ou qu'elle sera heurtée à mort par une automobile et donc qu'elle mourra. Si cette personne prend quand même l'avion ou décide d'aller chercher sa pizza préférée avec le risque faible mais non nul de perdre la vie, c'est qu'elle évalue que la valeur de sa vie V fois la probabilité p qu'elle la perde, en espérance $p*V$, est plus faible que la valeur W de son voyage en avion ou de sa consommation d'une pizza : donc $p*V < W$ ou $V < W/p$, où W et p sont

²⁹ En paraphrasant *Chronic Disbelief* (10 April 2017): "God doesn't exist. Engage with reality and fix your fucking water laws." <https://ifunny.co/picture/because-god-doesn-t-exist-engage-with-reality-and-fix-6PeVsvMj4>

fonction évidemment de l'activité considérée. Dans la mesure où la valeur W repose sur des prix concurrentiels, la valeur de la vie, telle que révélée par nos choix, repose sur ces prix et peut donc être qualifiée de valeur concurrentielle.

Les économistes Christian Gollier et James Hammitt (2020)³⁰ écrivent :

« Parce que nous ne sommes pas prêts à tout sacrifier pour augmenter notre espérance de vie, cela signifie que notre vie a une valeur, et que celle-ci est finie. Puisque la vie consciente est l'art de la décision, et puisque la décision est l'art de comparer les valeurs, les êtres humains n'ont d'autre choix que de donner une valeur relative à toute chose. Il n'y a tout simplement pas d'alternative. Le sage qui s'y refuse est respectable, mais il laisse le décideur devant l'abîme de ses choix. Beaucoup de gens associent l'idée de la valeur de la vie à celle de la marchandisation du vivant. Beaucoup de choses ont pourtant de la valeur sans qu'il leur soit associé un marché, ou une possibilité d'échange. L'amitié, le don de sang et d'organes, voire un beau paysage, en font partie... Pour se décharger partiellement de ces aspects éthiques, les économistes belge Jacques Drèze et américain Thomas Schelling (Prix Nobel d'économie 2005) ont forgé le concept de 'valeur de la vie statistique' (VVS), en s'interrogeant non pas sur la valeur de la vie, mais sur celle d'une réduction du risque de perdre la vie. Si je suis prêt à payer 1 000 euros pour réduire ma probabilité de mourir demain de 0,1 %, cela veut dire que j'accorde une VVS de 1 million d'euros à ma vie résiduelle. Choisir une occupation professionnelle moins dangereuse pour sa santé ou acheter son logement dans un lieu moins pollué relèvent, par exemple, de ce raisonnement probabiliste... Il existe certes des impératifs moraux, comme la justice et les droits fondamentaux, qui doivent transcender nos préférences individuelles. Les riches s'accordent une VVS plus importante, mais leurs euros ont aussi une valeur sociale plus faible, de telle manière que toutes les vies se valent du point de vue de la communauté. »

Une approche plus populaire en santé publique que la valeur de la vie statistique VVS est celle de la valeur d'une année de vie statistique de qualité ou QALY (*quality-adjusted life years*)³¹.

Quand on décide de consacrer un certain budget public B à la santé, c'est qu'on croit qu'y consacrer $B+1M\$, qui permettrait une certaine réduction additionnelle ou « à la marge » de la$

³⁰ Christian Gollier et James Hammitt (2020), « Coronavirus : Nous ne sommes pas prêts à tout sacrifier pour augmenter notre espérance de vie », Tribune, *Le Monde*, 3 avril.

³¹ Martin Boyer (2020), « La valeur d'une vie : Covid-19 contre la SAAQ », CIRANO 2020PE-13.
<https://cirano.qc.ca/fr/sommaires/2020PE-13>

mortalité, vaut moins socialement que de consacrer le 1M\$ ailleurs, par exemple en éducation ou en support aux artistes. Encore une fois, ces choix révèlent une valeur « concurrentielle » ou plutôt ici une valeur « politique publique » de la vie humaine.

On peut appliquer cette analyse dans un contexte intertemporel. Considérons par exemple les brevets pharmaceutiques. Si on les abolissait, ça permettrait de faire baisser le prix des médicaments et de sauver des vies dès aujourd'hui. Mais cela aurait pour effet potentiel de réduire la rentabilité des laboratoires de recherche qui représentent une capacité de faire face à des pandémies futures. Abolir les brevets, c'est potentiellement réduire notre capacité de faire face à une pandémie future. Sauver des vies maintenant, ça implique de laisser mourir plus de gens dans l'avenir lorsqu'une pandémie nous frappera. Il n'y a rien de plus certain que la possibilité probable de pandémies futures ! Le choix : pour sauver des vies demain, il faut en sacrifier aujourd'hui. Assurer la protection des brevets pharmaceutiques ou déterminer le budget de recherche pharmaceutique, c'est arbitrer entre vies présentes et vies futures.

Toute discussion d'allocations budgétaires, en infrastructures routières, éducation, aide étrangère, etc. implique implicitement une évaluation financière de vies humaines potentiellement sauvées ou sacrifiées. Ne pas le réaliser ou refuser de l'envisager, c'est jouer à l'autruche. Il faut faire des choix. Ces choix, tant individuels que collectifs, révèlent la valeur « à la marge » des alternatives, parfois des vies en jeu. C'est ce que les économistes entendent fondamentalement par l'allocation de ressources rares à des besoins illimités. C'est dans un tel contexte que la définition de la science économique comme la « science rabat-joie » (« the dismal science³² ») prend tout son sens.

2.4 Les comportements éthiques : collaboration, concertation et concurrence

L'économie kantienne³³ est une autre approche à la caractérisation de comportements éthiques en économie. Jean-Jacques Laffont (1975)³⁴ écrit (traduction) :

³² Thomas Carlyle (1849). "Occasional Discourse on the Negro Question", *Fraser's Magazine for Town and Country*, Vol. XL., p. 672. <https://babel.hathitrust.org/cgi/pt?id=inu.30000080778727&view=1up&seq=692> ; également <https://www.investopedia.com/terms/d/dismalscience.asp>

³³ L'économie kantienne peut être capsulée comme une économie basée sur l'impératif catégorique de Kant : "Agis uniquement d'après la maxime qui fait que tu peux aussi vouloir que cette maxime devienne une loi universelle".

³⁴ Jean-Jacques Laffont (1975). "Macroeconomic Constraints, Economic Efficiency and Ethics: An Introduction to Kantian Economics", *Economica* 42 (168), pp. 430-437. Sur l'éthique kantienne, voir aussi Mark White, *Kantian Ethics and Economics* (2011), Stanford Univ. Press; John E. Roemer (2012), "Kantian Economics, Social Ethos, and Pareto Efficiency", Cowles Foundation #1854; Ingela Alger and Jurgen Weibull (2013), "Homo Moralis – Preference Evolution under Incomplete Information and Assortative Matching", *Econometrica* 81(6), 2269-2302

« Pour donner corps au concept d'une nouvelle éthique, nous postulons qu'un agent typique suppose (selon la morale de Kant) que les autres agents agiront comme lui et qu'il maximise sa fonction d'utilité sous cette nouvelle contrainte... Inciter les gens à se comporter d'une manière « kantienne » peut être une très bonne solution à certains problèmes, et la pertinence d'une telle politique est liée à l'existence de contraintes macroéconomiques... On peut s'attendre à observer les aspects positifs du comportement kantien même lorsque l'intérêt social est, dans une mesure raisonnable, en conflit avec des intérêts privés. L'argument suggère pourquoi il devrait être possible, avec un certain espoir de succès, de demander aux gens de faire des sacrifices non financiers tels que des efforts pour mettre les ordures dans des poubelles et économiser de l'énergie. »

Laurence Kotlikoff (2011)³⁵ a proposé un programme en trois points pour sortir de la dernière récession, celle de 2008-2010, et possiblement de toutes les récessions. Le programme procède en quelque sorte de l'économie kantienne telle que présentée ou interprétée par Jean-Jacques Laffont. Mais avant de s'y plonger, il faut situer le contexte de cette récession.³⁶

L'évolution remarquable de la finance moderne a entraîné une baisse significative du niveau de risque systématique auquel nous sommes confrontés. Cette réduction du risque systématique a été réalisée par un élargissement des possibilités de diversification du fait de la mondialisation des marchés financiers. Elle a également été atteinte grâce au développement de nouveaux outils de gestion des risques tels les nouveaux produits d'assurance, les couvertures de défaillance de crédit (credit default swaps) et les autres titres dérivés. Ces développements ont permis aux acteurs économiques de réduire la probabilité et la gravité des difficultés potentielles grâce à des stratégies de protection et de couverture plus diversifiées et mieux ciblées, avant et après les événements problématiques. En même temps, ces évolutions de la finance moderne ont accru le niveau de gravité du risque systémique désormais moins probable car l'interdépendance des marchés signifie qu'une éventuelle crise ne peut être que mondiale.

Diverses innovations financières ont permis aux institutions et aux entreprises de détenir des titres (papier commercial adossé à des actifs ou autres types) comme substituts rentables aux dépôts bancaires traditionnels. Ceux-ci sont généralement très liquides et en tant que tels sont considérés comme proches du comptant. Les dépôts bancaires en pourcentage du PIB ont chuté rapidement à travers le monde, passant aux États-Unis de près de 18% du PIB en 1965 à moins de 5% en 2005. Ce qui apparaissait comme des gains d'efficacité importants dans

³⁵ Laurence Kotlikoff (2011), "Five Prescriptions to Heal Economy's Ills", *Bloomberg*, September 27, 2011.

³⁶ Marcel Boyer (2015), "Growing Out of Crisis and Recessions: Regulating Systemic Financial Institutions and Redefining Government Responsibilities", CIRANO 2015s-01, 55 pages.
<https://cirano.qc.ca/files/publications/2015s-01.pdf>

l'intermédiation financière a caché une augmentation importante de la gravité des risques systémiques, si une crise de confiance se développe.

Lorsque ces titres ont perdu leur liquidité, une méfiance contagieuse s'est développée, entraînant une dévaluation des actifs, qui a été à son tour exacerbée par des règles d'évaluation à la valeur du marché (mark-to-market) trop rigides. C'était comme si une grande partie de la masse monétaire avait soudainement disparu, provoquant une crise de liquidité. Ce manque de liquidité a conduit à une course au comptant et donc à une crise du crédit et un risque de contrepartie plus élevé.

Robert Lucas, lauréat du Prix Nobel de science économique en 1995, et Nancy Stokey (2011)³⁷ ont écrit (traduction) :

« Ce qui s'est passé en septembre 2008 a été une sorte de retrait massif de dépôts bancaires (a bank run). Les créanciers de Lehman Brothers et d'autres banques d'investissement ont perdu confiance dans la capacité de ces banques à rembourser des prêts à court terme. Un aspect de cette perte de confiance a été une baisse précipitée des prêts sur le marché des pensions de titres (REPO market). Les prêts massifs accordés par la FED ont résolu la crise financière à la fin de l'année [2008], mais pas avant que la réduction des dépenses des entreprises et des ménages n'ait provoqué la pire récession américaine depuis les années 1930. »

La crise économique fut une crise de confiance dans l'une des infrastructures communes essentielles de notre société, à savoir le système financier. Toute entreprise peut être fermée, mais il est difficile de concevoir une économie sans autoroute, ni système de communication, ni système financier efficace et accessible.

Malgré les interventions des banques centrales, la perte de confiance et la peur d'un crash économique se sont généralisées : les banques, comme de nombreuses autres entreprises, ont cherché à consolider leurs réserves et à augmenter leur capital, rendant les conditions de crédit plus strictes (coûts d'emprunt plus élevés et rationnement du crédit) dans un contexte où le risque de contrepartie et donc les primes de risque avaient considérablement augmenté.

Cette crise, qui a débuté avec les crédits hypothécaires à haut risque (*subprime*), s'est étendue à toutes les obligations adossées à des actifs, mettant en danger les sociétés assurant ou réassurant les obligations municipales et immobilières. Le coup de grâce est survenu lorsque les

³⁷ Robert E. Lucas et Nancy L. Stokey (2011), "Liquidity Crises - Understanding sources and limiting consequences: A theoretical framework", Economic Policy Paper 11-3, Federal Reserve Bank of Minneapolis, May 2011.

prêts interbancaires, au cœur du système financier, ont été perturbés lorsque les banques ont cessé de se faire confiance entre elles et thésaurisé leurs fonds pour éviter la faillite. Les banques centrales ont ensuite injecté des montants sans précédent, acceptant une gamme inhabituellement large de garanties pour les prêts accordés à un nombre record de banques.

La base monétaire est passée d'un niveau normal de \$845 milliard (10^9) le 10 septembre 2008 à \$1.476 billion (10^{12}) le 12 novembre 2008 et \$1.742 billion (10^{12}) le 14 janvier 2009. Les réserves totales détenues à la FED par les institutions financières de dépôt ont atteint un niveau astronomique de 20 fois leur niveau normal entre septembre 2008 et janvier 2009, conséquence de l'effondrement du marché interbancaire REPO.

Les grandes banques ont commencé à se méfier les unes des autres lorsque les dirigeants se sont aperçus que les risques étaient aussi mal gérés dans les autres banques que dans la leur !

La confiance est un type de capital particulièrement important dans le secteur financier, reposant essentiellement sur des promesses et sur l'état de droit : un dépôt bancaire ne vaut pas grand-chose à moins que le déposant ne soit convaincu qu'il peut retirer ses fonds quand il le voudra. Plus généralement, la confiance est la forme la plus importante de capital social, car elle permet une réduction significative d'un large éventail de coûts de transaction au sein d'une société. La confiance est une forme à la fois de capital privé et de capital social. En tant que tel, son développement et son maintien posent des problèmes difficiles de coordination et d'incitation.

Robert Shiller (2010), lauréat du Prix Nobel de science économique en 2013, a écrit³⁸ (traduction) : « *Créer l'état d'esprit économique approprié n'exige pas que les dirigeants gouvernementaux se transforment en meneuses de claques pour stimuler la confiance, ni qu'ils fassent des promesses sans fondement que l'économie se rétablira. Cela signifie plutôt créer les conditions qui donneront aux gens une raison de se faire confiance. Cela signifie se préparer à mettre en œuvre des programmes de relance économique au besoin, et seulement au besoin, pour sauver les institutions qui risquent de s'effondrer. La relance économique ne doit pas être exagérée et relancer les bulles spéculatives. Générer le bon état d'esprit économique, c'est aussi formuler des réglementations qui protégeront la confiance et la coopération et, ce faisant, encourageront le développement d'un climat d'équité en affaires.* »

Dans la mesure où le capital social de confiance résulte du comportement des entreprises et des particuliers face à leur capital privé de confiance, il est indispensable que son développement soit encadré et favorisé par des réglementations appropriées. Ces réglementations seront

³⁸ Robert Shiller (2010), "Stimulus and Regulation to Promote a Renewed and Spirited World Economy", United Nations, October 2010.

d'autant moins onéreuses que les gestionnaires incarneront et partageront des valeurs d'honnêteté et de rigueur intellectuelle non seulement dans la production de biens et services mais aussi dans la production et la transmission d'informations à tous leurs partenaires. Et ces valeurs de probité seront d'autant plus présentes et répandues que les réglementations qui les promeuvent seront efficaces et rigoureuses.

La sortie d'un mauvais équilibre de Nash

Une récession peut plus souvent qu'autrement être le résultat de ce que les économistes théoriciens des jeux stratégiques appellent un mauvais équilibre de Nash : chaque agent économique – entreprises, institutions financières, ménages, et autres – s'empêchent d'embaucher, de dépenser, de produire ou d'investir comme stratégie de meilleure réponse aux stratégies similaires des autres agents. Pourquoi les entreprises et les ménages dépenseraient-ils et investiraient-ils si leurs biens et services ne trouvent pas d'acheteurs quand ces derniers restreignent leurs propres dépenses et investissements, craignant que leurs biens et services ne trouvent pas preneurs ? L'économie est alors enlisée dans ce cercle vicieux sans fin d'un équilibre de Nash aussi mauvais que stable où tous les agents agissent de manière rationnelle.

Bien que les décisions rationnelles des agents soient toutes interreliées dans ce mauvais équilibre, il existe un équilibre différent dans lequel les entreprises et les ménages dépensent et investissent parce qu'ils croient rationnellement que les autres agents, entreprises et ménages feront de même. Ce bon équilibre alternatif ne peut pas être rejoint suite à un simple changement unilatéral de stratégie d'un agent ou d'un sous-groupe d'agents. Seuls un effort concerté et une action simultanée de tous les agents peuvent générer le genre d'anticipations et de décisions souhaitées de chacun, menant à une trajectoire d'embauches et de croissance durable.

C'est ici ce que le programme en trois points de Laurence Kotlikoff intervient. L'objectif est d'aider ou de provoquer une sortie rapide du mauvais équilibre de Nash dans lequel l'économie est (rationnellement) enlisée en période de récession. Ces trois points sont les suivants :

Point #1 : Les banques peuvent être réticentes à prêter leurs fonds disponibles car elles s'inquiètent de l'état de l'économie et de la capacité des emprunteurs à honorer leurs emprunts. Mais si la Banque centrale pouvait convaincre, par divers instruments, les banques à prêter aux entreprises capables, dans une conjoncture économique normale, d'honorer leurs emprunts sans trop de problèmes, elles aideraient collectivement à générer cette conjoncture économique normale. Mais la banque A ne le fera que si toutes les banques le font. D'où le problème de coordination que l'éthique kantienne pourraient contribuer à résoudre. Les banquiers (et autres acteurs financiers) sont les mieux placés pour identifier les entreprises et les projets dans lesquels investir. La Banque centrale pourrait aider grandement à provoquer

l'amorce et le déclenchement de comportements kantien souhaités en encourageant les banques à consentir des prêts à ces entreprises.

Point #2 : Le taux de chômage est très élevé dans une récession. Pour réduire ce taux à un niveau proche du taux normal dans une bonne conjoncture, il faut créer ou relancer un grand nombre d'emplois, possiblement 7% à 8% des emplois totaux, qui combinés à l'effet d'entraînement généré, réduirait le taux de chômage à un taux normal. Le Gouvernement pourrait convaincre les travailleurs et les actionnaires/propriétaires des moyennes et grandes entreprises d'embaucher volontairement 7.5% plus de travailleurs et à faire tout leur possible pour maintenir ce niveau d'emploi. Comment rémunérer ces nouveaux travailleurs ? Les employés existants pourraient accepter une baisse de salaire de 7.5% en échange d'actions (ou l'équivalent) d'une valeur égale de leur entreprise. Les travailleurs actuels financeraient ainsi solidairement les nouvelles embauches, mais ce sont finalement les propriétaires d'entreprises qui payeraient la facture. Toutes les entreprises ainsi sollicitées, sachant que toutes les autres entreprises similaires recruteront et considérant les effets d'entraînement sur le reste de l'économie, anticiperont rationnellement qu'il y aura effectivement une plus grande demande pour les biens et services supplémentaires que leurs nouveaux employés produiront. In fine, la valeur des entreprises augmente, permettant aux propriétaires de récupérer leurs avoirs et valeurs, et tout pourrait rentrer dans l'ordre.

Point #3 : Les grandes entreprises disposent habituellement en temps de récession d'importants budgets d'investissement non utilisés (liquidités). Elles attendent que l'économie s'améliore avant d'investir, mais l'économie ne s'améliorera pas tant qu'elles n'investiront pas toutes ou presque en même temps ou presque. Le Chef du Gouvernement peut aider à résoudre ce problème en réunissant les PDG des plus grandes entreprises et en les amenant à s'engager collectivement à reprendre voire doubler leurs investissements au cours des trois prochaines années. Si elles s'engageaient toutes ou presque dans un tel programme, elles créeraient immédiatement une grande partie de la demande nécessaire pour que leurs investissements en valent la peine et soient rentables.

Le comportement éthique kantien, induit par un effort approprié de coordination rationnellement adopté par les individus et les entreprises dans un contexte de marchés concurrentiels, est susceptible de permettre à l'économie de se sortir d'un mauvais équilibre de Nash. Les marchés concurrentiels bien encadrés permettent de rétablir et de générer le capital de confiance mis à mal en temps de récession.

2.5 La rémunération juste et équitable : le secteur de la musique

Une rémunération juste et équitable est une rémunération concurrentielle, donc une rémunération qui respecte à la fois les intérêts des offreurs de services de travail ou de capital

humain et les demandeurs ou employeurs de ces services dans un contexte où tant les offreurs que les demandeurs agissent de manière volontaire ou consentante, un contexte de « *willing buyer - willing seller* ». La meilleure garantie que les offreurs seront adéquatement rémunérés pour leurs services de travail réside dans la concurrence que doivent se livrer les demandeurs de main d'œuvre. Et la meilleure garantie que les demandeurs seront appelés à verser une rémunération adéquate réside dans la concurrence que doivent se livrer les offreurs de services de travail. Ainsi, une rémunération concurrentielle est fondamentalement synonyme d'une rémunération juste et équitable car respectant les intérêts à la fois des offreurs et des demandeurs de services de travail.

À l'équilibre concurrentiel, la rémunération est égale au coût d'opportunité marginal du travail, c'est-à-dire à la valeur que permettrait de produire le travail fourni s'il était utilisé dans le meilleur emploi alternatif disponible et accessible, y compris le loisir. À l'équilibre concurrentiel, cette rémunération est aussi égale à la valeur de la production marginale que permet de générer le travail fourni. L'égalité du coût d'opportunité marginal du travail et de la productivité marginale en valeur est la caractéristique principale de l'équilibre concurrentiel et c'est ce qui fait de cette rémunération concurrentielle une rémunération juste et équitable.

La valeur de mon travail est déterminée par mes concitoyens qui estiment sur les marchés des produits et services ce que leur apporte en termes d'utilité ou de valeur les produits et services que mon travail permet de générer dans sa meilleure utilisation possible. Dans ce contexte concurrentiel, ma rémunération concurrentielle augmenterait si et seulement si je pouvais produire davantage avec mon travail fourni (productivité) ou produire des biens et services de plus grande valeur pour mes concitoyens.

Il n'y a rien de plus stressant et démoralisant que de se faire dire ou de découvrir que notre travail et nos efforts ne produisent rien d'intéressant ou d'utile pour nos concitoyens et s'avèrent donc sans valeur. Mais en même temps cela peut être une source de motivation à modifier notre portefeuille de compétences et le panier de biens et services que nous produisons ou contribuons à produire.

Peu de secteurs vivent ces questionnements aussi intensément que celui de la musique. Considérons donc l'industrie de la musique où la rémunération des auteurs, compositeurs, interprètes, musiciens et producteurs pose des problèmes significativement plus complexes que dans la très grande majorité des industries et des marchés. *L'avènement de l'ère numérique a transformé l'industrie au point où certains affirment même que la musique est le fer de lance du développement de l'internet.*

La détermination de la valeur concurrentielle des droits d'auteur sur la musique est au cœur de ces défis. C'est la question la plus importante à laquelle les industries de la propriété intellectuelle, droits d'auteur, brevets, marques de commerce, sont confrontées aujourd'hui.

Trois principes régissent le défi de la tarification / rémunération du droit d'auteur.

Premièrement, le principe de concurrence équitable, qui stipule que toutes les utilisations d'œuvres musicales et d'enregistrements sonores, sous forme matérielle ou numérique, devraient se concurrencer à armes égales pour les clients et consommateurs de musique, compte tenu des différents modèles commerciaux des utilisateurs ou distributeurs : même prix pour des utilisations similaires, prix différents mais compatibles pour des utilisations différentes. Deuxièmement, le principe de la valeur de marché concurrentiel ou le principe de l'acheteur et du vendeur volontaires et consentants, qui stipule que la compensation des titulaires de droits doit être efficiente et efficace pour atteindre un équilibre juste et équitable tant pour les utilisateurs que pour les créateurs titulaires des droits sur les créations. Troisièmement, le principe de la tarification efficace des actifs d'information, qui stipule que les utilisateurs devraient avoir accès, sinon consommer, pratiquement toutes les œuvres musicales disponibles du présent et du passé, étant donné que ces œuvres musicales sont permanentes, c'est-à-dire non détruites par la consommation. Les biens d'information sont des actifs publics au sens économique, mais avec une structure de coûts particulière, à savoir un coût relativement élevé du premier exemplaire et un coût marginal faible sinon nul des utilisations supplémentaires par reproduction et diffusion.

La tarification concurrentielle des droits d'auteur dans un tel contexte vise à atteindre un équilibre entre les droits des titulaires de *copyright* et les droits des utilisateurs grâce à la compensation appropriée des créateurs pour les actifs qu'ils créent, à la compensation appropriée des utilisateurs professionnels pour les coûts et les risques qu'ils encourent, et à la diffusion appropriée sinon maximale des créations musicales, en tant que droits des consommateurs. Pour atteindre des prix concurrentiels, il faut abandonner la méthode heuristique actuellement dominante et recourir à des analyses plus poussées. Bien qu'elles dominent les approches actuelles à la détermination des taux de redevance dans la quasi-totalité des contextes institutionnels, les approches par heuristiques historiques sont peu utiles dans la recherche de la valeur concurrentielle.

De tels heuristiques ont l'avantage de la simplicité au point où on finit par oublier leur origine le plus souvent factice. Ils sont fondamentalement *path dependent*, un phénomène dans lequel la trame historique est importante : ce qui s'est produit dans le passé persiste en raison de la résistance au changement, elle-même basée sur la prudence des décideurs en manque d'information ou en présence d'informations perturbatrices, donnant naissance à un mauvais équilibre qui persiste malgré l'existence de meilleures alternatives.

Les procédures actuelles de détermination des redevances reposent principalement sur des règles empiriques dont les fondements en économie théorique et appliquée sont relativement faibles et clairement inadéquats pour relever les défis de la valeur concurrentielle du droit d'auteur sur la musique.

Les deux questions fondamentales dont nous sommes saisis sont les suivantes : premièrement, quelle est la valeur concurrentielle du droit d'auteur compte tenu de l'aspect « bien d'information » des œuvres protégées (musique et livres) et de l'avènement de la numérisation qui rend l'émergence de marchés concurrentiels plus difficile, voire impossible ?

Deuxièmement, comment équilibrer le droit des créateurs à une rémunération équitable (concurrentielle) et le droit des utilisateurs aux avantages des technologies numériques, à un moment où la numérisation ramène le coût de la diffusion à presque zéro et, ce faisant, rend le conflit entre les droits des utilisateurs et des créateurs plus marqué que jamais ?

La juste valeur de la musique et la juste rémunération des créateurs qui en résulte correspondent à ce qui serait payé sur des marchés concurrentiels, s'ils existaient. Lorsqu'ils envisagent d'utiliser ou non une unité d'un bien ou d'un facteur, les acheteurs comparent l'utilité (marginale) ou la valeur dérivée de l'utilisation de l'unité au prix du marché et n'achètent que si cette valeur est supérieure au prix. De même, les vendeurs comparent le coût (marginal) de production et de mise à disposition du bien au prix du marché et n'acceptent de produire et de vendre l'unité marginale que si ce coût est inférieur ou égal au prix. Dans un contexte général avec plusieurs acheteurs et vendeurs, un équilibre concurrentiel est une situation (prix et quantité) dans laquelle les forces économiques à la hausse et à la baisse tant sur le prix que sur la quantité échangée se contrebalancent à la satisfaction à la fois des acheteurs (demande) et des vendeurs (offre), tous libres et consentants.

Par conséquent, un prix qui correspond à un prix de marché concurrentiel ou à un prix correctement négocié entre parties bien informées tiendra nécessairement compte de l'équilibre entre les intérêts des créateurs et les intérêts des utilisateurs puisque tous les investissements, coûts, y compris les coûts d'opportunité, les risques et les avantages dérivés seraient incorporés dans les expressions de demande et d'offre. Compte tenu de ce prix, l'acheteur tire une valeur maximale de l'utilisation du bien ou de l'intrant et le vendeur est correctement et équitablement rémunéré pour ses coûts, chaque partie étant libre d'accepter la transaction.

Cependant, comme mentionné ci-dessus, les œuvres musicales sont différentes des produits standard comme les pommes ou les voitures. Ce sont des biens d'information. Les différences dans les structures de coûts, à savoir le coût d'entrée et les coûts fixe et variable selon la taille de l'audience, favorisent différentes formules de redevances dans différentes industries, bien

que ces industries se concurrencent jusqu'à un certain point pour les abonnés et les oreilles des auditeurs.³⁹

2.6 Les inégalités (revenu, richesse, consommation) : leur mesure et leur rôle

La nature des liens entre la création de richesse, sa répartition et sa redistribution est un des débats récurrents dans les démocraties, qu'elles soient d'obédience social-démocrate ou non. Ces liens sont complexes mais pas nécessairement conflictuels si on prend soin d'en comprendre les déterminants.

Rappelons au départ que la création de richesse et la hausse de productivité ne tombent pas du ciel par la grâce divine mais sont le fruit des actions, recherches et réflexions des créateurs, innovateurs et entrepreneurs qui réussissent à produire plus de biens et services de plus grande valeur avec les ressources disponibles (main-d'œuvre, matériaux, environnement, capital).

Rappelons aussi que la distribution de la richesse est beaucoup plus égalitaire dans les pays développés et elle est devenue plus égalitaire à mesure que le niveau de développement s'est accru entre 1920 et 1980 (7 décennies), avant de devenir plus inégalitaire depuis 1980 (4 décennies). Bien que toute l'attention ou presque des médias et du public porte sur cette dernière période (40 ans), on ne peut comprendre les raisons de cette hausse et en offrir une explication si on ne comprend pas également les raisons pour la baisse précédente sur 70 ans. Si les raisons fournies pour expliquer la hausse des inégalités depuis 1980 (40 ans) ne peuvent expliquer la baisse sur la période d'avant 1980 (70 ans), c'est que les explications suggérées sont incomplètes ou fausses.

Rappelons enfin que la création de richesse dans une économie ou une société est partagée entre la rémunération du travail, les bénéfices des entreprises, les intérêts et les revenus d'investissement, le revenu net des agriculteurs, les impôts moins les subventions (gouvernements). Ainsi, gardons à l'esprit trois faits importants : La part de la rémunération du travail dans le produit intérieur brut (PIB) canadien fluctue légèrement autour de 50 % depuis plusieurs décennies. Au Canada, elle est passée de 52% (1986) à 51% (1995), 50% (2006) et 51% en 2017 ; elle était en 2017 de 51% en Alberta, de 52% en Ontario et de 53% au Québec ; La rémunération du travail a donc augmenté globalement en termes réels au même rythme que

³⁹ Pour de plus amples analyses de cette question, voir Marcel Boyer and Anne Catherine Faye (2018), "Music Royalty Rates for Different Business Models: Lindahl Pricing and Nash Bargaining," In: Marciano A., Ramello G.(eds), *Encyclopedia of Law and Economics*. Springer, New York, NY. également Marcel Boyer (2019), "The Three-Legged Stool of Music Value: Hertzian Radio, SiriusXM, Spotify", pp. 13-40 in Ysolde Gendreau (ed.), *Le Droit d'Auteur en Action : Perspectives Internationales sur les Recours / Copyright in Action: International Perspectives on Remedies / El Derecho de Autor en Acción: Perspectivas Internationales sobre los Medios de Protección*, Proceedings of the 2018 World Congress of ALAI (Alliance littéraire et artistique internationale), Éditions Thémis, Montréal, 490 pages. <http://cirano.gc.ca/files/publications/2018s-32.pdf> pour la version plus complète en cahier de recherche.

l'augmentation du PIB réel, donc de quelque 135% entre 1981 et 2017 ; La rémunération du travail n'est qu'une des sources de revenus des individus et des ménages car les entreprises sont en définitive leur propriété.⁴⁰

La question des inégalités dans la société, de leurs facteurs déterminants et de leurs évolutions dans le temps est un thème récurrent de recherche dans les milieux universitaires et de politique publique. Avec les appels à la réforme du capitalisme, c'est un thème qui attire de nombreuses discussions dans les pages d'opinion des journaux et magazines et dans les médias sociaux.

Un élément cristallisant est certainement le fait que les PDG de grandes sociétés ont gagné cette année en moyenne 281 fois (médiane 170 fois) le salaire médian de leurs employés (voir ci-dessous). De même, la répartition des revenus est devenue plus inégalitaire récemment dans les arts et les sports.

Dans la musique, selon Thomson (2014)⁴¹, le premier 1% des groupes et artistes solo tirent 77% de tous les revenus de la musique enregistrée. Kruger (2013)⁴² affirme que le premier 1% des interprètes a capturé 26% des revenus de concert en 1982 et 56% en 2003, alors que le premier 5% a capturé près de 90% de tous les revenus des concerts. Lunny (2019)⁴³ affirme qu'en 2019, le premier 1% représente 60% des revenus.

Dans le sport, selon Zingales (2010)⁴⁴, le vainqueur du tournoi de golf Masters a gagné en 2008 une bourse égale à 103 fois le salaire annuel d'un préposé au terrain, comparativement à trois fois en 1948. Cependant, exprimé en termes de montant anticipé, le ratio passe de 103 à 13 car le nombre de golfeurs a beaucoup augmenté et la compétition est devenue mondiale. Zingales ajoute (traduction) :

⁴⁰ En particulier, les portefeuilles d'actions des entreprises publiques telles, au Canada, la Caisse de dépôt et placement du Québec, Pensions Secteur Public du Canada, Alberta Investment Management Corporation et British Columbia Investment Management Corporation et ceux des Fonds de travailleurs (Fonds de solidarité FTQ et Fondation de la CSN) appartiennent aux contribuables et travailleurs qui en reçoivent les dividendes. Il en est de même dans la plupart des pays.

⁴¹ Derek Thomson (2014), « The Shazam Effect », *The Atlantic*, December 2014. The author writes: "Even when offered a universe of music, most of us prefer to listen to what we think everyone else is hearing"!

⁴² Alan Kruger (2013), "Land of Hope and Dreams: Rock and Roll, Economics and Rebuilding the Middle Class", Rock & Roll Hall of Fame, Cleveland (OH), June 12 2013.

⁴³ Oisin Lunny (2019), "Record breaking revenues in the music business, but are musicians getting a raw deal?", FORBES, may 15 2019.

⁴⁴ Luigi Zingales (2012), *A Capitalism for the People*, Basic Books 2012, page 20-25. The data is from 2008. It probably kept increasing during the last decade and more.

« L'exemple du golf est informatif car les deux mêmes phénomènes qui entraînent l'augmentation des bourses au golf - une concurrence accrue et une plus grande valeur d'être au sommet - se sont également produits dans le monde des entreprises, à peu près au même moment. À mesure que le marché mondial s'intègre, il est plus difficile pour une entreprise de survivre. À leur tour, beaucoup de cadres qui auraient gagné leur vie décemment en dirigeant des entreprises médiocres sont éliminés. Dans le même temps, les entreprises les plus efficaces peuvent désormais appliquer leurs avantages sur l'ensemble du marché mondial. La valeur d'être le meilleur a augmenté de manière disproportionnée, et les entreprises - tout comme l'Augusta Golf Club - ne vont pas courir le risque de perdre le gros lot pour économiser quelques dollars sur les dirigeants. »⁴⁵

Un facteur potentiel est l'effet combiné de la taille et de la complexité des entreprises et des « tournois », où il existe un syndrome tout-au-vainqueur (*winner-takes-all syndrome*), ont augmenté avec la mondialisation : là où il y avait deux, trois PDG et plus, il n'y en a plus qu'un et là où il y avait plus de gagnants dans plus de tournois (locaux), il y a moins de gagnants dans moins de grands tournois.

Comme l'écrit Freeland (2012)⁴⁶ (traduction) :

« Le mandat moyen d'un PDG Fortune 500 est passé de 9,5 ans à 3,5 ans au cours de la dernière décennie. C'est aussi vrai au bas de la structure organisationnelle. Thomas Philippon, l'économiste qui a documenté le lien entre la déréglementation et la flambée des salaires à Wall Street, a également constaté que les emplois des

⁴⁵ Cette évolution des bourses dans le domaine du sport nous rappelle les « spectacular prizes » de Joseph A. Schumpeter (1942), *Capitalism, Socialism, and Democracy*, 2nd Edition (Kindle 1699-1710), Wilder Publications) (traduction) : « Les prix et les pénalités ... ne sont pas offerts au hasard ; pourtant il y a un mélange de hasard suffisamment séduisant : le jeu n'est pas comme la roulette, c'est plutôt comme le poker. Ils concernent la capacité, l'énergie et la capacité de travail supranormale ; mais s'il y avait un moyen de mesurer soit cette habilité générale, soit l'effort personnel qui conditionne un succès particulier, les primes effectivement payées ne seraient probablement pas proportionnelles à l'un ou l'autre. Des prix spectaculaires bien supérieurs à ce qui aurait été nécessaire pour susciter l'effort particulier sont accordés à une petite minorité de gagnants, encourageant ainsi beaucoup plus efficacement qu'une distribution plus égale et plus « juste » l'activité de cette grande majorité d'hommes d'affaires qui reçoivent en retour une compensation très modeste ou rien ou moins que rien et pourtant font tout leur possible parce qu'ils ont les gros prix sous les yeux et surestiment leurs chances de les remporter ». Ejan Mackaay, Stéphane Rousseau, Pierre Larouche, Alain Parent, *Analyse économique du droit*, Paris, Dalloz et Montréal, Éditions Thémis (3e édition, à paraître 2020) écrivent : « Schumpeter, se penchant au milieu du siècle dernier sur les conditions nécessaires pour l'activité innovatrice des entrepreneurs, a formulé l'hypothèse voulant que, en raison des profondes incertitudes de l'activité inventive, seuls des gains exceptionnels soient susceptibles de la susciter, les réussites étant peu nombreuses. Ces gains devraient dépasser nettement le rendement attirant les commerçants aux activités commerciales ordinaires ».

⁴⁶ Christina Alexandra 'Chrystia' Freeland (2012), *Plutocrats: The Rise of the New Global Super-Rich and the Fall of Everyone Else*, Doubleday Canada.

financiers sont très précaires. Le fait d'être votre propre patron ne vous protège pas non plus de l'incertitude des marchés. Lors d'un séminaire en 2011 à la Central European University à Budapest consacré à la psychologie de l'investissement, George Soros a déclaré aux universitaires réunis que 'les marchés sont une machine à détruire l'ego' ».

Il faut être prudent avant de se vexer de l'augmentation des inégalités de revenus et de richesse. Watson (2015)⁴⁷ écrit à ce sujet (traduction):

« Notre préoccupation des inégalités est une erreur et un piège. C'est une erreur parce que l'inégalité, contrairement à la pauvreté, n'est pas le problème qu'elle semble être. L'inégalité peut être bonne, elle peut être mauvaise, et elle ne peut être ni bonne ni mauvaise mais bénigne... L'inégalité est aussi un piège - pas un piège que quelqu'un nous a tendu mais un piège de notre propre création - parce que s'en soucier nous conduit à nous concentrer à l'extrémité supérieure de la répartition des revenus, alors que notre préoccupation devrait plutôt être l'extrémité inférieure où réside l'essentiel de la misère humaine. »

Amartya Sen (2001)⁴⁸ nous invite à nous souvenir que (traduction)

« La pauvreté omniprésente et les vies 'désolantes, brutales et courtes', comme l'a écrit Thomas Hobbes, ont dominé le monde il n'y a pas plusieurs siècles, avec seulement quelques rares poches de richesse. Pour surmonter cette situation, la technologie moderne ainsi que les interconnexions économiques ont eu une grande influence. La situation des pauvres à travers le monde ne peut pas être corrigée en leur refusant les grands avantages de la technologie contemporaine, l'efficacité bien établie du commerce et des échanges internationaux et les mérites sociaux et économiques de vivre dans des sociétés ouvertes plutôt que fermées. Ce qu'il faut, c'est une répartition plus équitable des fruits de la mondialisation. »

⁴⁷ William Watson (2015), *The Inequality Trap: Fighting Capitalism instead of Poverty*, University of Toronto Press.

⁴⁸ Amartya Sen (2001), "If It's Fair, It's Good: 10 Truths About Globalization," *International Herald Tribune*, July 14, 2001.

Les inégalités de consommation

Dans un récent cahier de recherche⁴⁹, je présente les principales caractéristiques de l'évolution des inégalités de revenus et de richesse au fil du temps (depuis 1920), et je conteste l'accent mis actuellement sur ces inégalités par rapport aux inégalités de consommation socialement plus pertinentes. Ces inégalités de consommation ont été considérablement réduites au cours des dernières décennies, pour lesquelles des données relativement fiables existent, et probablement pour une période beaucoup plus longue.

Les niveaux d'inégalité des revenus et de la richesse ont diminué entre 1920 et 1980 mais ont augmenté entre 1980 et aujourd'hui (avec des signes récents d'une possible réversion). Les inégalités de consommation, sans doute la forme d'inégalité la plus pertinente au plan social, ont très probablement diminué au cours de cette période, bien que les données sur une mesure raisonnablement inclusive de la consommation font défaut. Cependant, nous commençons à avoir une telle mesure pour une période couvrant les deux dernières décennies, avec Statistique Canada à l'avant-garde de ces développements. Un facteur important a été le développement des transferts sociaux en nature qui ajoutent des ressources importantes, équivalant à environ 80% du revenu disponible pour le quintile inférieur et environ 10% pour le quintile supérieur. L'impact sur les inégalités de consommation est important.

On peut résumer les résultats les plus importants comme suit. Entre 1999 et 2018 au Canada, le revenu d'emploi a augmenté de 49,0% pour les ménages du quintile le plus bas et de 72,7% pour les ménages du quintile le plus élevé. Le ratio du revenu d'emploi des ménages du quintile le plus élevé au quintile le plus bas a augmenté de 21,3%, indiquant une augmentation de l'inégalité des revenus d'emploi.

Les transferts nets d'impôts payés aux gouvernements, sont positifs pour les ménages du quintile inférieur et ont augmenté de 100,4% entre 1999 et 2018, alors qu'ils sont négatifs pour les ménages du quintile supérieur et devenus plus négatifs de 57% sur la même période. La différence de transferts nets entre le quintile le plus bas et le quintile le plus élevé a augmenté de 61,9%, passant de 45 656 \$ en 1999 à 73 932 \$ en 2018. Cela se traduit par une réduction de l'inégalité des revenus, mesurés de manière inclusive donc toutes sources de revenus confondues.

L'effet total des variations des revenus et des transferts nets en dollars veut que le revenu disponible des ménages ait augmenté entre 1999 et 2018 de 62,8% pour le quintile inférieur et

⁴⁹ Marcel Boyer (2019), "Inequalities: Income, Wealth, and Consumption", 44p., CIRANO 2020s-26 <https://www.cirano.qc.ca/files/publications/2020s-26.pdf> (also TSE WP 1105 https://www.tse-fr.eu/sites/default/files/TSE/documents/doc/wp/2020/wp_tse_1105.pdf)

de 74,9% pour le quintile supérieur, se traduisant par une augmentation de 4,8% dans l'inégalité des revenus mesurée par le ratio des revenus disponibles des deux quintiles.

Les dépenses de consommation finale ont augmenté de 116,9% pour les ménages du quintile inférieur et de 70,3% pour ceux du quintile supérieur, indiquant une baisse sensible des inégalités de consommation finale.

Les transferts sociaux en nature (TSEN ou STiK)⁵⁰ ont augmenté de 84,7% [80,8%] pour les ménages du quintile le plus bas [le plus élevé] entre 1999 et 2018. Le ratio des TSEN, pour le quintile le plus élevé par rapport au quintile le plus bas, est resté proche de 1 en valeur absolue pour la période 1999-2018.

En additionnant les dépenses de consommation finale des ménages (DCFM) et les transferts sociaux en nature (TSEN), on obtient la consommation finale effective des ménages (CFEM). Cette consommation finale a augmenté de 106,8% pour les ménages du quintile inférieur et de 71,6% pour ceux du quintile supérieur entre 1999 et 2018, ce qui se traduit en une baisse significative des inégalités de consommation entre le quintile le plus élevé et le quintile le plus bas.

La rémunération des PDG

Dans un autre récent cahier de recherche⁵¹, je traite de la rémunération relative des PDG, qui, tel que mentionné ci-dessus, est au centre des discussions sur les inégalités. Sur la base des données des 500 plus grandes sociétés (entreprises du S&P500) compilées par Bloomberg à partir des rapports déposés par les entreprises auprès de la Securities Exchange Commission (SEC), nous observons que les PDG de ces grandes entreprises gagnaient en moyenne 14,2 millions de dollars américains avec une médiane de 12,4 millions de dollars américains en 2018-19. Le ratio de rémunération des PDG (CEO pay ratio), défini comme la rémunération du PDG par rapport au salaire médian des employés de l'entreprise, a atteint 281 l'année dernière.

⁵⁰ Les TSEN (ou STiK pour « social transfers in kind) correspondent aux dépenses faites pour le compte des ménages par les administrations publiques et les institutions sans but lucratif au service des ménages (ISBLSM). Les TSEN complètent non seulement les concepts liés à la consommation, mais également ceux liés au revenu. On peut considérer que les TSEN constituent un revenu sous la forme de services. En considérant les TSEN comme une forme de revenu supplémentaire, on peut calculer le revenu disponible ajusté des ménages (RDAM), qui permet de présenter le revenu des ménages sous une autre forme. Notons que les concepts CFEM (ou HAFIC pour household adjusted final consumption) et RDAM (ou HADI pour household adjusted disposable income) sont les concepts de consommation et de revenu recommandés par les normes internationales.

⁵¹ Marcel Boyer (2019), "CEO Pay in Perspective", CIRANO 2019s-33, 52 pages.
<http://www.cirano.qc.ca/files/publications/2019s-33.pdf> (Also TSE WP 1059 https://www.tse-fr.eu/sites/default/files/TSE/documents/doc/wp/2019/wp_tse_1059.pdf)

Cependant, les entreprises diffèrent considérablement en taille et des ratios plus représentatifs sont le ratio de rémunération médian des PDG, égal à 170, et le ratio de rémunération moyen pondéré des PDG (mesuré comme le total des salaires versés à tous les PDG divisé par le total de tous les salaires médians pour les 500 entreprises du S&P500), égal à 185.

Bien que la couverture médiatique rapporte principalement le ratio 281, il ne s'agit peut-être pas de la mesure la plus informative et la plus pertinente de l'écart entre la rémunération du PDG et la rémunération médiane dans l'entreprise. Chacun des 26 millions d'employés de ces 500 entreprises « contribue » en moyenne 273 \$ au salaire annuel de leur PDG, soit environ un demi pour cent de leur salaire respectif, ce que je vais appeler le B-ratio. Vu différemment, si nous répartissions le salaire du PDG de manière égale entre tous les employés, l'augmentation annuelle de salaire qui en résulterait serait de 273 \$. Si nous le faisons proportionnellement au salaire de l'employé, l'augmentation de salaire qui en résulterait serait d'un demi pour cent (0,50%).

Ces mesures, à savoir le ratio de rémunération des PDG, la rémunération des PDG par employé et le B-ratio varient selon les entreprises et les secteurs. Il y a différentes raisons à cette variabilité, notamment l'importance et la spécificité du rôle et de l'importance ou de l'impact du leadership et des compétences du PDG dans la conception, la mise en œuvre et la gestion des stratégies et des actions de l'entreprise. La stratégie d'exercice, généralement définie et implémentée par le PDG, des options réelles sous-jacentes de l'entreprise a des répercussions importantes sur la performance, la rentabilité et la croissance de l'entreprise et, ce faisant, sur le bien-être général des employés, des actionnaires et d'autres parties prenantes, y compris les fournisseurs et clients. Mais ce rôle et cette importance du PDG peuvent différer d'une entreprise et d'une industrie à l'autre ainsi que d'un pays à l'autre. Comprendre comment et pourquoi est donc essentiel.

Le rôle social des inégalités

Dans un troisième cahier de recherche (à paraître)⁵², je traite du rôle social des inégalités de revenus et de richesse. Je montre que les inégalités de revenus et de richesse peuvent être comprises comme répondant à trois besoins ou impératifs sociaux, à savoir la nécessité d'assurer un niveau adéquat d'épargne et d'investissement, la nécessité de permettre une destruction créatrice appropriée grâce à la créativité, l'innovation et l'esprit d'entreprise et la nécessité de favoriser le développement et l'acquisition, socialement nécessaires mais individuellement coûteux, de nouvelles compétences. Ces trois facteurs sociaux, qui nécessitent

⁵² Marcel Boyer, "The Social Role of Inequalities: Why significant inequality levels in income and wealth are important for our prosperity and collective well-being" (forthcoming).

un certain niveau d'inégalité de revenu et de richesse, favorisent des niveaux accrus de productivité, de croissance économique et de prospérité pour tous.

Je développe dans ce prochain cahier la nature de ces trois facteurs ou impératifs sociaux. Je définis le rôle social des groupes supérieurs de revenus et richesses comme « épargner et investir ». Ce rôle social des riches est peut-être devenu plus important au cours des dernières décennies, disons depuis 1980. Mais qui parmi nous devrait se voir confier ce rôle qui s'accompagne certes de grandes responsabilités mais aussi d'avantages importants ?

Il faut faire une distinction entre le court terme et le long terme dans la création de richesse. Dans une phase de création accélérée de richesse, la distribution devient temporairement plus inégalitaire avant de redevenir plus égalitaire. La nouvelle richesse est accaparée au départ surtout par ceux qui sont originellement ou au premier chef responsables de sa création. Ensuite, la restructuration et la réorganisation des activités économiques qui s'ensuivent augmentent la productivité des ressources humaines et favorisent une distribution plus égalitaire de la richesse. Le développement et l'acquisition de nouvelles compétences augmentent encore davantage la productivité, favorisant ainsi une répartition encore plus égalitaire. Nous avons peut-être atteint le pic de l'inégalité des revenus et de la richesse dans les pays développés. Freeland (2012) rapporte qu'un groupe d'économistes interrogés par Alan Kruger au milieu des années 1990 a mentionné le changement technologique comme le principal facteur de polarisation des revenus, suivi de « inconnu » et de la mondialisation.

Les incitations à la créativité, à l'innovation et à l'entrepreneuriat sont un facteur primordial et essentiel au développement économique. Elles proviennent en très grande partie du fait que les fruits de ces talents et compétences pourront être accaparés dans le court terme par ceux qui en sont directement responsables, à savoir les créateurs, innovateurs et entrepreneurs. Pour mettre à profit les créations et innovations, il faut des ressources humaines de formation et de compétence supérieures. Dans une phase de création accélérée de richesse telle celle qu'on vit présentement, la pression concurrentielle sur ces ressources en fait augmenter la valeur comparativement à la valeur des ressources humaines de base, moins formées et donc moins compétentes dans la valorisation des nouvelles technologies de production et d'organisation. C'est là un incitatif puissant pour l'acquisition de ces compétences.

Dans la conception et la mise en place de politiques socialement responsables en matière de redistribution, il faut d'abord garder à l'esprit que la redistribution des revenus et des richesses ne peut se faire de manière efficace et durable que par l'adaptation du portefeuille de compétences des individus afin d'augmenter leur valeur sur les marchés du travail, donc pour leurs concitoyens. C'est par la mise en œuvre d'institutions et de mécanismes favorisant cette adaptation continue, rapide et ordonnée des portefeuilles de compétences que les

gouvernements peuvent au mieux allier correctement création de richesse et redistribution responsable et incitative des revenus. C'est là une politique plus exigeante pour les individus et donc politiquement moins rentable, mais c'est la seule politique socialement responsable et compatible avec le développement durable.

La meilleure façon de redistribuer la richesse, c'est de favoriser la participation de tous et chacun à sa création. Il faut ensuite garder à l'esprit que les inégalités sociales les plus importantes et les plus pertinentes sont les inégalités de consommation. Bien que les données de fiabilité supérieure ne soient pas disponibles depuis très longtemps, nous avons vu que ces inégalités de consommation ont considérablement diminué au Canada et probablement dans le monde au cours des deux dernières décennies et très probablement beaucoup plus.

2.7 Les comportements socialement responsables (ESG)

Considérons les principes ESG (environnement, social, gouvernance) pour une économie socialement responsable (ÉSR) combinant les principes d'investissement socialement responsable (ISR) et les principes de la responsabilité sociale des entreprises (RSE).

En juillet 2013, l'Association française de la gestion financière (AFG) et le Forum pour l'investissement responsable (FIR) publiaient une définition visant à préciser le rôle de l'ISR : « L'ISR (Investissement Socialement Responsable) est un placement qui vise à concilier performance économique et impact social et environnemental en finançant les entreprises et les entités publiques qui contribuent au développement durable quel que soit leur secteur d'activité. En influençant la gouvernance et le comportement des acteurs, l'ISR favorise une économie responsable »⁵³.

L'association Finance Durable et Investissement Responsable (FDIR) quant à elle « finance et pilote les travaux de la Chaire FDIR (<http://fdir.idei.fr/>), créée au printemps 2007 à l'initiative de l'Association Française de la Gestion financière (AFG), qui joue un rôle actif dans son organisation et son développement. La Chaire favorise la collaboration entre professionnels de la gestion d'actifs et chercheurs dont les travaux contribuent au rayonnement international de la Place de Paris sur ce thème essentiel ».⁵⁴

Le mouvement pour l'Investissement Socialement Responsable (ISR) a donné naissance à une industrie importante avec ses gestionnaires et ses analystes, mais aussi ses problèmes de définition et de critères. Les données empiriques sur les performances financières des fonds ISR

⁵³ <https://www.boursorama.com/bourse/actualites/l-afg-et-le-fir-donnent-une-nouvelle-definition-a-l-isr-7b9a4fd7c8cf2466e003dfc0e21a4d46>

⁵⁴ https://www.afg.asso.fr/wp-content/uploads/2019/04/2019_04_10_CP-FDIR_Presidence-2019.pdf

et sur les impacts de la responsabilité sociale des entreprises, telle que concrétisée par ses divers mécanismes, politiques et stratégies, reste difficile à caractériser et à mesurer, et donc à vérifier.

Selon le dernier rapport de la US SIF Foundation, les fonds ESG totalisaient quelque \$11,6 billion (10¹²) d'actifs au début de 2018, soit 25% du total des actifs sous gestion privée et une croissance de 38% en deux ans⁵⁵. De plus, Jon Hale (Morningstar 2020)⁵⁶ évalue que les actifs investis dans des fonds ESG aux États-Unis ont augmenté de 400% en 2019. D'importants gestionnaires d'actifs ont pris des engagements importants en faveur des principes ESG. BlackRock, le plus grand gestionnaire d'actifs au monde, a annoncé que les critères ESG seraient sa « nouvelle norme » et a exhorté les PDG des entreprises à reconnaître que « le changement climatique est devenu un facteur déterminant » dans les perspectives à long terme de leurs entreprises. State Street Global Advisors, le troisième plus grand gestionnaire d'actifs, a contacté des conseils d'administration, affirmant que l'approche ESG n'est plus une simple option dans une stratégie à long terme et a annoncé que SSGA utiliserait son pouvoir de vote par procuration pour s'assurer que les entreprises identifient et incorporent les principes ou critères ESG dans leur stratégie à long terme. Goldman Sachs GS a déclaré qu'elle entendait investir 750 milliards de dollars dans des investissements ESG au cours de la présente décennie. De plus en plus d'investisseurs se rendent compte que le réchauffement climatique est une crise qui nous frappe, avec des risques sociétaux et financiers importants, et qu'un virage vers le long terme axé sur la création de valeur pour toutes les parties prenantes permettra de créer plus de valeur pour les actionnaires et la société à long terme. La situation est similaire en Europe.⁵⁷

Le virage de Business Roundtable⁵⁸ est symptomatique des changements en cours. Depuis 1978, Business Roundtable publie périodiquement des principes de gouvernance d'entreprise et réaffirme toujours la primauté des actionnaires. En août 2019, ce groupe a changé de cap. Il affirme maintenant que l'économie doit permettre à chacun de s'épanouir par son travail et sa créativité et de mener une vie pleine de sens et de dignité, et que le système de marchés libres reste le meilleur moyen d'y arriver, i.e. de créer de bons emplois au sein d'une économie forte

⁵⁵ US SIF Foundation, *2020 Report on US Sustainable, Responsible and Impact Investing Trends*. <https://www.ussif.org/files/US%20SIF%20Trends%20Report%202018%20Release.pdf>

⁵⁶ Jon Hale (2020), *Sustainable Funds - U.S. Landscape Report*, Morningstar, February 14.

⁵⁷ Eurosif (2018), *European SRI Study 2018*.

⁵⁸ Business Roundtable est « une association de PDG d'entreprises américaines de premier plan qui s'emploient à promouvoir une économie américaine florissante et à élargir les possibilités pour tous les Américains grâce à de bonnes politiques publiques. »

et durable, de favoriser l'innovation, de créer un environnement sain et des opportunités économiques pour tous.

Ces PDG affirment maintenant partager un engagement fondamental envers toutes les parties prenantes de leurs entreprises respectives. Ils et elles s'engagent à offrir un maximum de valeur ajoutée à leurs clients ; à investir dans leurs employés (offrir une rémunération globale équitable, favoriser la formation aux nouvelles compétences, encourager la diversité et l'inclusion, la dignité et le respect) ; à traiter équitablement et éthiquement leurs fournisseurs ; à soutenir les communautés dans lesquelles leurs entreprises sont impliquées, grâce à des pratiques ESG ; et à générer de la valeur à long terme pour leurs actionnaires, qui fournissent le capital nécessaire à l'investissement, à la croissance et à l'innovation. Ils affirment que chacune des parties prenantes et chacun des partenaires (stakeholders) sont essentiels et ils s'engagent à générer de la valeur ajoutée pour tous, afin d'assurer le succès futur des entreprises, des communautés et du pays tout entier.

L'investissement ESG couvre une gamme d'approches qui placent l'analyse des critères environnementaux, sociaux et de gouvernance au centre du processus d'évaluation des investissements et de choix de portefeuilles. L'utilisation de critères ESG contribue à une analyse financière plus approfondie à un moment où la performance de l'entreprise est soumise à un examen plus approfondi par un éventail de parties prenantes. L'approche ESG encourage les entreprises à réduire les externalités négatives et à attirer et à conserver une main-d'œuvre compétitive, ce qui pourrait améliorer leur valeur immatérielle et renforcer la confiance dans le système financier global. L'investissement ESG encourage également l'investissement direct dans des domaines tels que les énergies renouvelables et les technologies vertes alors que le monde passe à une économie plus sobre en carbone.

Les gestionnaires d'investissement qui mettent l'accent sur les critères ESG dans leurs processus d'investissement le font de diverses manières. Certains utilisent des critères ESG pour restreindre ou exclure au départ divers secteurs avant d'appliquer une analyse d'investissement plus traditionnelle. D'autres intègrent les critères ESG parmi les facteurs à considérer tout au long du processus. Certains se concentrent sur des sous-thèmes ESG, en particulier dans des domaines comme le changement climatique et la diversité. La plupart des gestionnaires de fonds appliquant des stratégies ESG s'engagent activement auprès des entreprises et soutiennent ou même parrainent des résolutions aux assemblées d'actionnaires.

Définir l'univers des fonds durables est compliqué car de nombreux gestionnaires de fonds ont lancé des stratégies reflétant leur propre vision de l'investissement ESG. Il y a les stratégies qui considèrent divers critères ESG dans leur choix d'investissement et celles pour lesquelles

l'analyse et l'impact ESG sont des caractéristiques centrales et intentionnelles. Ces stratégies sont toutes deux devenues beaucoup plus importantes ces dernières années.

Quant à la responsabilité sociétale des entreprises (RSE), elle désigne la prise en compte par les entreprises, sur base volontaire, des enjeux, sociaux et éthiques dans leurs activités. Les activités des entreprises sont ici entendues au sens large : activités économiques, interactions internes et externes.

Face à ce mouvement important de la part de fonds d'investissements d'envergure, on peut soulever deux paradoxes que le mouvement ou le débat relatif aux critères ESG soulève. D'abord, pourquoi les entreprises qui naturellement veulent maximiser leur valeur ne pratiquent-elles pas spontanément une politique ESG qui chercherait en réalité à optimiser la valeur de long terme de l'entreprise grâce au capital social que génère le respect de la main d'œuvre, des fournisseurs, des clients ? Pourquoi le court-termisme axé sur les profits du trimestre ? Pourquoi les performances déficientes au chapitre des droits humains (travail des enfants) ? Pourquoi la négligence de l'environnement (pollution) ? Ces phénomènes sont-ils dus à l'absence de marchés pertinents, à l'inefficience des marchés à traiter le risque et l'incertitude à court terme par rapport au long terme, à un niveau élevé de riscophobie des gestionnaires, ce qui les amènerait à négliger le long terme et même le moyen terme, à une défaillance de leur formation ou à leur manque de vision ?⁵⁹

Ensuite, pourquoi les acheteurs / consommateurs ne valorisent-ils pas spontanément les biens et services produits par les entreprises reconnues ou certifiées ESG ? Est-ce que le veston que je porte aujourd'hui respecte les principes ESG ? En d'autres termes, a-t-il été produit par des entreprises qui ont cherché et réussi à respecter ces principes ? Honnêtement, je le souhaite mais je n'en ai aucune idée. Comment faire pour m'en convaincre ?

Considérons quatre propositions ou pistes de réflexion relatives au programme ou mouvement ESG.

- Une première découle des facteurs clés de la croissance de qualité, donc des facteurs-clés ESG eux-mêmes ;

⁵⁹ Martin Boyer et Ksenia Kordonsky (2019), "Corporate Social Responsibility and Litigation Risk" (mimeo), montrent que les politiques et activités ESG des entreprises permettent de réduire la probabilité de faire face à des recours collectifs en valeurs mobilières et qu'un score ESG plus élevé réduit la taille de la réaction anormale de marché à l'annonce d'une fraude présumée. Dans les deux cas, les politiques et activités ESG contribuent à la valeur de l'entreprise. Ces résultats viennent contredire l'hypothèse de Jean Tirole (2001), « Corporate Governance » (Econometrica, 69, 1-35) et de Roland Bénabou et Jean Tirole (2010), « Individual and corporate social responsibility » (Econometrica 77, 1-19) qui affirment que les activités ESG ne sont que la manifestation de problèmes d'agence dans l'entreprise et qu'elles sont réalisées aux dépens des actionnaires.

- Une seconde porte sur les rôles respectifs de l'entreprise et du gouvernement dans le développement ESG ;
- Une troisième s'arrime à la prise en compte des droits humains et plus particulièrement du travail des enfants dans le cadre d'une politique ESG ;
- Une quatrième enfin qualifie le niveau de responsabilité ESG-compatible de l'entreprise dans les accidents et désastres industriels et environnementaux qu'elle a pu contribuer à générer.

Dans chacun de ces cas, les résultats de l'analyse économique peuvent surprendre.

Quels sont les « FAB 4 » facteurs d'une croissance de qualité et donc les « FAB 4 » facteurs d'une politique et plus généralement d'une économie ESG ? Il y a un fort consensus parmi les économistes sur le fait que les facteurs principaux expliquant les différences de rendement entre les pays et les régions en matière de croissance économique, de bien-être collectif et de niveau de vie sont les quatre facteurs suivants : la quantité et la qualité de capital humain, la capacité à inventer et à innover, la qualité et l'intensité des mécanismes incitatifs, et la qualité des mécanismes d'allocation des ressources et des mécanismes de coordination des décisions privées et publiques. Les deux derniers facteurs définissent le concept général de bonne gouvernance des organisations et des institutions. Ces quatre facteurs de croissance sont fortement complémentaires : l'accroissement d'un facteur augmente la valeur incrémentale des autres. Ainsi, on trouvera les sociétés regroupées en deux grands ensembles : l'ensemble de celles où tous ces facteurs sont importants et omniprésents et l'ensemble de celles où ils sont tous en quantité et qualité déficientes.

Les performances relatives des sociétés diffèrent moins à cause d'un différentiel de dotation en ressources tant humaines que matérielles et en capacités créatrices qu'à cause de différences dans les structures et mécanismes incitatifs et dans les mécanismes d'allocation des ressources et de coordination des décisions auxquels font face leurs membres, individus et organisations.

Le premier facteur : le capital humain. Les niveaux de compétitivité et de productivité, aussi bien que d'innovation et de commercialisation des innovations, et par conséquent des gains en qualité de vie d'une société, d'un pays ou d'une région, dépendent de trois caractéristiques fondamentales : d'abord, de la capacité de son secteur éducatif au sens large à répondre aux besoins industriels et sociaux en matière de compétences de différents types et niveaux à la fois en qualité et en quantité ; ensuite, de l'importance et de l'efficacité de ses investissements en R&D et sa capacité de transformer les nouvelles idées en nouveaux processus, produits et services ; et enfin, de la flexibilité avec laquelle cette société peut s'adapter aux changements dans son environnement social, économique et commercial et la volonté et la détermination qu'elle montre à relever les défis que ces changements exogènes et endogènes soulèvent.

Le second facteur : les inventions et les innovations. La capacité et la volonté d'identifier, d'adopter, d'adapter, d'implanter et de commercialiser les inventions et les innovations, qu'elles soient technologiques, sociales ou organisationnelles, est un déterminant sine qua non de la croissance économique : les inventions sont nombreuses, les innovations le sont moins. Cette capacité et cette volonté trouvent leurs racines dans les attitudes individuelles vis-à-vis du changement aussi bien que dans la capacité des institutions sociales, organisationnelles et politiques à favoriser la flexibilité, la fiabilité et la flexi-sécurité nécessaires.

Le troisième facteur : les incitations (information, congruence, compatibilité). Les mécanismes incitatifs adéquats exigent que la rémunération, entendue au sens large, des individus et le profit pour les entreprises soient basés sur leurs rendements ou performances dans l'accomplissement de leur mission. Dans la mesure où trop de mécanismes de rémunération dans nos sociétés, au niveau des individus, des groupes, des entreprises, ou des organisations, souffrent de faible intensité ou d'un mauvais alignement vis-à-vis des objectifs privés et sociaux, alors le développement du resquillage et la destruction de richesse potentielle faisant obstacles à la croissance deviennent implicitement encouragés à un coût social considérable.

Le quatrième facteur : les mécanismes efficaces d'allocation et de coordination. Les compétences et le capital humain, les innovations technologiques et organisationnelles sont des déterminants importants de la croissance et du bien-être, mais les règles de bonne gouvernance qui font référence à la fois aux mécanismes incitatifs et aux mécanismes d'allocation des ressources et de coordination dans les affaires privées comme publiques sont les facteurs les plus importants car ils conditionnent les deux premiers.

L'efficacité dans l'allocation des ressources exige que de bons signaux soient envoyés aux individus et aux entreprises sur la rareté relative des biens et des services. Dans la plupart des situations, les mécanismes les plus efficaces sont ceux compatibles avec les mécanismes de marché concurrentiel, y compris les mécanismes d'enchère, entre autres ceux visant à enrayer le syndrome « pas dans ma cour ». Dans la mesure où trop de prix sont administrés, manipulés et contrôlés à des niveaux qui s'écartent des prix concurrentiels, l'efficacité de l'économie à générer de la valeur et de la richesse pour les citoyens s'en trouve significativement diminuée.

Ces prix administrés génèrent des distorsions et des pertes dues à la surproduction ou la sous-production de biens et services. En général, ces manipulations de prix visent à favoriser certains consommateurs ou certains producteurs ou à « inciter » les consommateurs à consommer davantage de certains biens et services. Peu importe la raison ou l'objectif visé par ces contrôles de prix, il existe toujours un meilleur moyen d'atteindre l'objectif visé, sans fausser de façon excessive l'allocation des ressources.

En conséquence, il faut promouvoir l'émergence de prix et de marchés concurrentiels, y compris la création de marchés et l'amélioration de leur fonctionnement, dans tous les secteurs de l'économie, y compris les secteurs des biens et services publics et sociaux.

Dans le cas des prix de l'énergie, par exemple, la manipulation à la baisse des prix débouche toujours sur des politiques de développement des ressources mal orientées qui, en fin de compte, non seulement ne profitent qu'aux groupes directement concernés, mais aussi dilapident les bénéfices potentiels que pourrait générer une exploitation socialement optimale des ressources.

Ces politiques mèneront nécessairement et inexorablement à l'appauvrissement collectif. La politique de bas prix se solde toujours par des niveaux plus élevés de taxation et d'endettement conduisant à une détérioration des services sociaux et des infrastructures, ce qui nuit au développement économique futur.

Il s'agit non seulement d'une subvention non efficace aux consommateurs à forte consommation d'énergie, y compris les individus comme les entreprises, mais également d'un transfert régressif des plus pauvres vers les plus riches.

Le cas des prix agricoles est similaire. Les canaux par lesquels les aides politiques sont fournies diffèrent d'une région ou d'un pays à l'autre : aides financières directes, gestion de l'offre ou de quotas de production, prix plancher, restriction des importations (tarifs et quotas), etc. Si les agriculteurs et les éleveurs ont besoin d'être subventionnés, mieux vaut qu'ils le soient par des transferts directs, offerts par l'intermédiaire de mécanismes concurrentiels incitatifs, sans manipulation opaque des prix. Ainsi, le coût social de ce soutien sera minimisé, tout en assurant les bénéfices sociaux s'ils existent.

Des analyses similaires pourraient être conduites pour l'éducation et la santé, qui sont des secteurs où la manipulation des prix crée des distorsions socialement coûteuses dans l'allocation des ressources, au bénéfice des groupes d'intérêts et au détriment du bien-être collectif.

Ce ne sont pas les bas prix qui sont générateurs de croissance et de bien-être, ce sont les bons prix. D'où une première proposition relative à l'ESG :

Proposition 1 : Un objectif de l'ESG devrait être de contrer les manipulations des prix, grâce à des politiques d'achat et d'investissement conséquentes : ainsi, un critère devrait être d'éviter d'investir directement ou indirectement dans des entreprises et des secteurs qui demandent ou favorisent les manipulations de prix ou en bénéficient, entre autres sous forme de subventions

directes ou indirectes importantes et pérennes, et d'éviter de consommer leurs produits et services.

Il serait intéressant de développer un Indice ESG de manipulation des prix selon les industries, les secteurs, les régions, voire les pays. Les manipulations de prix, qu'elles proviennent du privé (cartels) ou du public, devraient être sanctionnées par le mouvement ISR/RSE/ÉSR.

La véritable éthique économique, c'est d'abord une éthique de l'efficacité et de l'efficacité basée sur des prix concurrentiels.

L'ESG est d'abord un enjeu gouvernemental

En guise d'introduction à ma deuxième proposition, reliée directement à la première, rappelons ici l'intervention de Bill Moyer devant l'Environmental Grantmakers Association en octobre 2001 : « [Si] vous voulez combattre pour l'environnement, n'allez pas embrasser un arbre ; étreignez plutôt un économiste. Étreignez un économiste qui vous dit que les combustibles fossiles sont le troisième secteur économique le plus subventionné après le transport routier et l'agriculture. Étreignez un économiste qui vous dit que le système des prix est potentiellement l'outil le plus puissant pour générer un changement social. »

Dans la mesure où l'ESG se préoccupe d'environnement, elle est significativement contrainte par l'absence de marchés. Or, la création et le développement de marchés, naturellement c'est-à-dire économiquement absents, avec toutes les institutions et réglementations qui y sont associées pour en assurer l'émergence et l'efficacité, est un rôle clé et majeur du secteur public ou gouvernemental.

L'implantation du bon niveau de protection de l'environnement peut être réalisée par une tarification concurrentielle des services environnementaux. Si les entreprises et les individus doivent payer pour utiliser les services environnementaux, tels que la qualité de l'air et la qualité de l'eau, ils égaliseront de façon rationnelle la valeur marginale, plus précisément la valeur du produit marginal, au prix.

Une bonne utilisation de l'environnement, qu'elle soit appelée dégradation, destruction ou protection, qui sont au fond diverses facettes d'un même prisme, est socialement efficace si elle résulte d'échanges dans un système de marchés bien conçus. De manière similaire, il est socialement responsable pour l'entreprise de maximiser sa valeur (plutôt que son profit, qui est une mesure de court terme ou ponctuelle).

Quand Milton Friedman a écrit⁶⁰ (traduction) « La responsabilité sociale des entreprises est de maximiser leurs profits », il comprenait bien que la correspondance entre l'ESG (ou son équivalent à l'époque) et la maximisation des profits repose sur l'existence de marchés et de prix concurrentiels reflétant les valeurs marginales des produits et services pour les acheteurs / consommateurs et de prix des facteurs arrimés aux coûts marginaux d'opportunité ou de renonciation (prix concurrentiels) des ressources humaines, matérielles et financières utilisées.

L'entreprise capitaliste moderne est une formidable institution de création de richesse, transformant diverses ressources humaines, naturelles, matérielles et technologiques en produits et services de plus grande valeur. Encore faut-il que cette transformation soit basée sur des indicateurs de valeurs relatives fiables et appropriées, au premier chef des prix concurrentiels des intrants et extrants déterminés le plus souvent sur des marchés concurrentiels et parfois par des mécanismes administratifs émulant des marchés concurrentiels.

Proposition 2 : L'ESG est au premier chef un enjeu du secteur gouvernemental ou public. C'est en réaction à une déficience du secteur gouvernemental dans sa capacité de créer les conditions favorables à l'émergence de marchés et processus concurrentiels que l'ESG est devenu un enjeu des entreprises ou du secteur privé. Ce qui aurait dû et devrait être un cas de « *business as usual* » est devenu un enjeu qui engendre divisions, diversions et détournements de mission pour les entreprises et les citoyens.

Les droits humains et le travail des enfants

Ma troisième proposition porte sur les droits humains, un autre thème au cœur de l'ESG. Je pense en particulier au travail des enfants dans les économies plus pauvres.

Sur la base de 105 enquêtes nationales des ménages, en collaboration avec plusieurs organismes statistiques nationaux et internationaux, l'Organisation internationale du travail estime⁶¹ qu'en 2016 quelque 152 millions d'enfants de 5 à 17 ans (58% garçons) étaient victimes de travail infantile, dont près de 50% en Afrique et 40% en Asie-Pacifique. De ces 152 millions d'enfants, près de 50% étaient âgés de 5-11 ans, 28% de 12-14 ans et 24% de 15-17 ans. Quelque 73 millions de ces enfants accomplissaient du travail dangereux (62% garçons et 25% de moins de 12 ans). Le travail infantile se retrouvait surtout en agriculture (71%) mais aussi dans les services (17%) et dans l'industrie (12%) dont les mines. Près de 69% du travail infantile

⁶⁰ *The New York Times Magazine*, September 13, 1970.

⁶¹ ILO, *Global Estimates of Child Labour: Results and trends, 2012-2016*, Geneva, September 2017.

survient au sein de fermes et d'entreprises familiales, alors que le travail contractuel et le travail autonome comptaient pour 27% et 4% respectivement des emplois.

Le rapport de l'OIT note que 32% du nombre d'enfants astreints au travail ne sont pas scolarisés et que 68% des enfants sont partiellement scolarisés mais sont pénalisés du point de vue éducatif car leur travail interfère avec leur capacité à tirer pleinement avantage de leur présence en classe, leur taux de décrochage est élevé et leurs résultats scolaires sont plus mauvais qu'espérés.

Comment peut-on définir une politique ESG relative au travail des enfants ? Dans son rapport spécial de 1998 sur les droits humains et le pouvoir de la publicité, *The Economist*⁶² écrivait (traduction) : « Dans de nombreuses circonstances, trop de pression peut être contre-productif, surtout en ce qui concerne les normes du travail. Si les entreprises occidentales sont incitées par un torrent de critiques à réduire leurs investissements ou de se retirer des pays à bas salaires, alors ce sont les travailleurs locaux qui souffrent ».

Sam Vaknin (2002)⁶³ nous rappelle que le dossier du travail des enfants est déchirant et a donné naissance à une véritable industrie pas du tout artisanale de militants, de commentateurs, de vedettes juridiques, d'érudits et de politiciens sympathisants opportunistes. Ils affirment que les habitants de la Thaïlande, de l'Afrique subsaharienne, du Brésil ou du Maroc considèrent cette hyperactivité altruiste avec suspicion et ressentiment.

On peut difficilement les contredire quand ces citoyens affirment et croient sincèrement que derrière des arguments, certes convaincants dans l'absolu, se cache un programme de protectionnisme commercial. L'insertion dans les traités internationaux d'articles imposant mur à mur et sans discernement des normes strictes, voire impossibles à satisfaire, en matière de conditions de travail et de respect de l'environnement sont ou pourraient être une forme de politique commerciale visant l'interdiction d'importations de produits qui intensifie la concurrence à laquelle diverses industries nationales bien établies et leurs comparses politiques devront faire face en provenance de pays qui s'appuient comme il se doit sur une main-d'œuvre bon marché. Ces interventions sont non seulement anti ESG mais font fi des avantages à tirer du commerce international pour les deux pays partenaires aux transactions commerciales. Voir ci-dessous la section sur la concurrence et le libre-échange.

⁶² *The Economist* (December 1998). <https://www.economist.com/special-report/1998/12/03/the-power-of-publicity>

⁶³ Sam Vaknin (2002), "Commentary: The Morality of Child Labor", United Press International, <https://www.upi.com/Archives/2002/10/04/Commentary-The-morality-of-Child-labor/7691033704000/>

Vaknin affirme qu'il y a de toute évidence des nuances à faire sur le travail des enfants. Que les enfants ne doivent pas être exposés à des conditions dangereuses et à de longues heures de travail, être utilisés comme moyen de paiement, physiquement punis, ou servir d'esclaves sexuelles fait consensus. Mais dans de nombreuses communautés pauvres, le travail des enfants permet d'éviter l'éclatement de la cellule familiale. Priver les enfants de travailler et ainsi d'aider leurs familles à sortir de la malnutrition, de la maladie et de la famine, est un sommet d'hypocrisie immorale.

Il faut se rappeler que le travail des enfants était chose courante aux États-Unis au 19^e siècle et même jusqu'au milieu du 20^e siècle.

Miriam Wasserman (2000)⁶⁴ écrit (traduction) :

« Au début du 20^e siècle, la pression pour une législation [américaine] couvrant le travail des enfants augmentait à l'échelle nationale, mais surtout dans le Nord. Il a été accueilli avec ressentiment dans de nombreux segments de la société en développement. Ils l'ont vu comme une ingérence d'un Nord plus riche qui - après avoir bénéficié du travail des enfants dans son propre développement industriel - essayait de limiter le développement en développement... Le sort des enfants qui travaillent dans le monde en développement n'est pas très différent aujourd'hui, et dans certains cas, encore moins sévère que celui qui prévalait dans des pays comme les États-Unis et l'Angleterre au 19^e et au début du 20^e siècle. »⁶⁵

En outre, Paul (2017)⁶⁶ écrit (traduction) :

« À la fin des années 1700 et au début des années 1800, les machines à moteur ont commencé à remplacer le travail manuel pour la fabrication de la plupart des

⁶⁴ Miriam Wasserman (2000), "Eliminating Child Labor", *Federal Reserve Bank of Boston Regional Review* 10(2). <https://www.bostonfed.org/home/publications/regional-review/2000/quarter-2/eliminating-child-labor.aspx>

⁶⁵ Pour un ensemble de photographies de lieux de travail d'enfants prises entre 1908 et 1924 par Lewis Wickes Hine pour le compte du **National Child Labor Committee (NCLC)**, voir le site de la **US Library of Congress** <https://www.loc.gov/pictures/search/?sp=1&co=nclc&st=grid> ; par exemple https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Lewis_Hine,_Glass_works,_midnight,_Indiana,_1908.jpg : "The NCLC photos are useful for the study of labor, reform movements, children, working class families, education, public health, urban and rural housing conditions, industrial and agricultural sites, and other aspects of urban and rural life in America in the early twentieth century".

⁶⁶ Paul, C. A. (2017). National Child Labor Committee (NCLC). *Social Welfare History Project*. <http://socialwelfare.library.vcu.edu/programs/child-welfarechild-labor/national-child-labor-committee/> . également US. Bureau of the Census Historical Statistics of the United States, *Colonial Times to 1970*, Bicentennial Edition, Part 2 Washington, D.C., 1975. <https://www.census.gov/history/pdf/histstats-colonial-1970.pdf>

articles manufacturés. Des usines poussaient partout, d'abord en Angleterre puis aux États-Unis. Les propriétaires de ces usines ont trouvé une nouvelle source de main-d'œuvre pour faire fonctionner leurs machines : les enfants. Les propriétaires d'usine préféraient embaucher des enfants parce qu'ils étaient moins chers, moins susceptibles de faire la grève et plus faciles à gérer que les adultes. Cependant, le travail en usine était exténuant ; un enfant travaillant dans une usine travaillait de 12 à 18 heures par jour, six jours par semaine, pour seulement un dollar. De nombreux enfants commençaient à travailler dès l'âge de 7 ans, à entretenir des machines dans des filatures ou à porter de lourdes charges. Au milieu des années 1800, le travail des enfants et ses effets durables sur la santé et l'éducation des enfants ont été examinés de près par les réformateurs. Un rapport du recensement des États-Unis de 1890 a montré que plus de 1,5 million d'enfants âgés de 10 à 15 ans étaient employés. Ce nombre représentait près de 20% de tous les enfants de cette tranche d'âge. À peine dix ans plus tard, le recensement de 1900 a montré que plus de 1,75 million d'enfants âgés de dix à quinze ans exerçaient une activité lucrative. »

Selon Vaknin, le tollé contre l'utilisation d'enfants pour coudre des ballons de football au Pakistan a entraîné la relocalisation des ateliers de Nike et Reebok. Des milliers de personnes ont perdu leur emploi, y compris un grand nombre de femmes et quelque 7000 de leurs enfants. Le revenu familial moyen, déjà au seuil de la survivance, a chuté de 20%. Bien d'autres exemples existent. Selon Wasserman, les ateliers de vêtements allemands auraient congédié 50 000 enfants au Bangladesh en 1993, en anticipation du passage d'une loi américaine contre le travail des enfants (le *Child Labor Deterrence Act*, qui ne vit jamais le jour).

Mettre fin au travail des enfants sans rien faire d'autre pourrait être fort dommageable pour les familles et les enfants eux-mêmes. Les empêcher de travailler pourrait les forcer à accepter d'autres tâches encore plus dangereuses (y compris la prostitution). Évidemment on s'entend tous pour affirmer que l'idéal serait que les enfants soient à l'école pour recevoir une éducation capable de les sortir de la pauvreté. Pour être pertinente et socialement responsable, il faut que cette alternative existe vraiment.

Proposition 3 : L'ESG devrait définir des critères réalistes et raisonnables quant au caractère socialement responsable du travail des enfants. L'ESG devrait développer un cadre d'analyse pour réguler le travail des enfants. L'abolition et l'interdiction du travail des enfants sans égard aux conséquences de ces actions (donc à l'existence d'alternatives réelles et crédibles) ne sont pas socialement responsables : il incombe surtout au secteur gouvernemental de permettre et favoriser une augmentation du coût d'opportunité du travail des enfants.

La responsabilité des entreprises en cinq parties

Ma proposition sur la responsabilité des entreprises est scindée en cinq parties. C'est un sujet complexe et les résultats de l'analyse économique peuvent parfois surprendre. Affirmons dès le départ que pour permettre et favoriser un niveau socialement responsable des investissements, il faut éviter que la responsabilité des entreprises dans les accidents environnementaux et/ou industriels majeurs soit complète et entière.

Pour traiter correctement de la responsabilité partagée ou élargie entre entreprises, partenaires (banquiers et assureurs) et gouvernements (la société), il faut se donner un cadre réaliste. Ce cadre réaliste doit reconnaître la responsabilité limitée de l'entreprise, la capacité limitée d'intervention du gouvernement, la capacité limitée des tribunaux à éviter les erreurs de type I (condamner une firme innocente) et de type II (innocenter une firme coupable). De plus, ce cadre réaliste doit reconnaître l'existence d'une information imparfaite ou asymétrique (risque moral ou aléa-moral, sélection adverse ou anti-sélection, difficulté de monitoring) au sein et entre les principaux partenaires (les gouvernements, les entreprises, leurs partenaires financiers entre autres, et les tribunaux). Tous ces facteurs entrent dans la détermination des probabilités d'accident environnementaux et industriels.

Dans ce contexte, le gouvernement agissant comme planificateur bienveillant doit légiférer sur le partage de responsabilité (à la fois la part de responsabilité stricte et celle de responsabilité pour négligence) et les standards de prévention. Les développements qui suivent s'inspirent de la jurisprudence américaine (CERCLA) et de la réglementation européenne sur les garanties financières et l'assurance obligatoire.⁶⁷

Il y a cinq facteurs clés dans la détermination du niveau de responsabilité socialement responsable (SR) des entreprises : leur rentabilité ; le coût et l'efficacité des activités de prévention des accidents ; le coût social des fonds publics ; la capacité des tribunaux à éviter les erreurs de type I et II. Les interactions entre ces facteurs dans la caractérisation d'une allocation de ressources socialement responsable sont complexes et ne sont pas toujours intuitives. Pour s'y retrouver et définir des politiques appropriées en faveur du bien-être social, il faut dépasser

⁶⁷ Voir à ce sujet Marcel Boyer et Jean-Jacques Laffont (1997), "Environmental Risks and Bank Liability", *European Economic Review* 41, 1427–1459; Marcel Boyer et Donatella Porrini (2004), "Modeling the Choice between Liability and Regulation in terms of Social Welfare", *Canadian Journal of Economics* 37(3), 590–612; Marcel Boyer et Donatella Porrini (2008), "The Efficient Liability Sharing Factor for Environmental Disasters: Lessons for Optimal Insurance Regulation", *The Geneva Papers* 33, 337-362.

les analyses superficielles. D'où une 4e proposition en cinq parties correspondant aux cinq facteurs.⁶⁸

Proposition 4.1 : Une diminution de la rentabilité de l'entreprise devrait entraîner une réduction de la responsabilité « socialement responsable » (ESG) de l'entreprise et augmenter les standards de sécurité ou de prévention. Cela aura pour effet d'augmenter les efforts de contrôle (monitoring), mais de diminuer les efforts de prévention et d'augmenter la probabilité d'accident industriel ou environnemental.

Ce résultat vient du fait que la baisse de la rentabilité de l'entreprise implique un recours plus fréquent à des fonds publics pour couvrir le coût d'un accident. Ainsi, pour atténuer l'effet du coût social des fonds publics sur le bien-être, le partenaire financier (banquier ou assureur) devient davantage responsable par l'intermédiaire d'un niveau d'assurance (ou de responsabilité bancaire) obligatoire plus élevé. Bien que l'effort de contrôle augmente, l'entreprise tend à réduire ses activités de prévention. L'augmentation des standards de prévention combinée à la baisse des activités de prévention font en sorte que la probabilité que l'entreprise soit reconnue coupable de négligence, si poursuivie, augmente.

Proposition 4.2 : Un coût plus élevé des activités de prévention devrait entraîner une réduction de la responsabilité ESG des entreprises induisant ainsi un niveau réduit de prévention et donc une probabilité plus élevée d'accidents.

Un coût plus élevé des activités de prévention d'accident modifie les valeurs de premier rang : des efforts de prévention réduits et donc une probabilité accrue d'accidents, entraînant une responsabilité réduite pour l'entreprise, une augmentation des efforts de contrôle et une augmentation de la probabilité de condamnation pour négligence.

Proposition 4.3 : Lorsque les efforts de prévention sont plus efficaces à réduire la probabilité d'accident, le gouvernement bienveillant voudra économiser sur les coûts des activités de prévention devenues plus efficaces, tout en générant une plus faible probabilité d'accident. Pour ce faire, il voudra maintenir la responsabilité ESG de l'entreprise, mais réduire les standards de prévention.

Une efficacité accrue des efforts de prévention à réduire la probabilité d'accident modifie aussi les valeurs de premier rang (niveau de prévention réduit, mais probabilité réduite d'accident) avec pour conséquence une part de responsabilité de l'entreprise d'abord croissante puis décroissante (à partir d'un certain niveau de prévention), mais des standards de prévention

⁶⁸ Marcel Boyer et Donatella Porrini (2011), "The Impact of Court Errors on Liability Sharing and Safety regulation for Environmental/Industrial Accidents", *International Review of Law and Economics* 31, 21-29.

moindres, une baisse des activités de contrôle, une baisse du niveau de prévention mais une réduction de la probabilité d'accident et une réduction de la probabilité de condamnation pour négligence (qui explique la baisse dans la valeur du contrôle). Bien que le niveau de prévention choisi et la probabilité d'accident vont dans le même sens que leurs valeurs de premier rang, la probabilité de condamnation pour négligence diminue car la réduction des efforts de prévention choisis est moins prononcée que la diminution des standards de prévention.

Proposition 4.4 : Une augmentation du coût social des fonds publics (efficacité réduite du financement du gouvernement ou transfert plus important des risques aux contribuables) amènera le gouvernement bienveillant à diminuer la responsabilité ESG de l'entreprise, mais à augmenter les standards de prévention. Il s'ensuivra une augmentation des efforts de monitoring, une réduction du niveau de prévention choisi et donc une augmentation de la probabilité d'accident, et une augmentation de la probabilité de condamnation.

Ces impacts sont essentiellement dus à la nécessité pour le gouvernement de réduire ses propres déboursés étant donné leurs coûts sociaux accrus. Pour y parvenir, il abaisse la part de responsabilité de l'entreprise ce qui augmente le niveau d'assurance obligatoire (ou le niveau de responsabilité bancaire). Pour éviter une réduction trop importante dans les efforts de prévention, le gouvernement augmentera également les standards de prévention.

Proposition 4.5 : Une augmentation de l'efficacité du système judiciaire (réduction des erreurs de type I et II) amènera le gouvernement bienveillant à réduire la responsabilité ESG de l'entreprise et à diminuer les standards de prévention; Il s'ensuivra une diminution des efforts de contrôle, une augmentation du niveau de prévention choisi par l'entreprise (d'un niveau inférieur aux standards à un niveau supérieur aux standards car l'efficacité des tribunaux est une source d'incitations au bon comportement des entreprises) et une réduction correspondante de la probabilité d'accident, et une réduction de la probabilité de condamnation.

Ces impacts d'un système judiciaire plus efficace sont essentiellement dus à des interactions complexes entre les différents facteurs qui façonnent les incitations des entreprises à accroître leurs activités de prévention et la réaction socialement optimale dans les choix (responsabilité et standards) du gouvernement. Face à un système judiciaire plus efficace, qui contribue à augmenter les incitations des entreprises à exercer davantage de prévention, le gouvernement choisit de mettre en œuvre une responsabilité réduite des entreprises et une réduction des standards de prévention, anticipant que les entreprises et les financiers vont aussi exploiter de tels développements pour réduire l'effort de monitoring et augmenter le niveau de prévention, résultant en bout de piste en une probabilité réduite d'accident.

Ainsi, un système judiciaire plus efficace fait en sorte que les intervenants/partenaires font face à de meilleures incitations permettant une réduction des efforts de monitoring et une réduction des décaissements publics coûteux vu la responsabilité réduite des entreprises, la réduction de la probabilité d'accident, et la réduction de la probabilité de condamnation pour négligence si une affaire est plaidée devant les tribunaux.

3 Analyses et projets de réforme du capitalisme

Parmi tous les projets de réforme du capitalisme, huit présentent un intérêt particulier pour notre propos ici étant donné la nature de leur contenu et leurs liens directs avec la science économique⁶⁹ : Luigi Zingales (2012), Paul Mason (2015), Jean Tirole (2016), *The Economist* (2018), Joseph Stiglitz (2019), Philippe Aghion (2020), Thomas Piketty (2019), World Business Council for Sustainable Development (2010, 2019). Les six premiers sont défenseurs de l'efficacité et de l'efficience des marchés concurrentiels et de leur capacité à générer croissance et bien-être. Ils reconnaissent par ailleurs les failles du système de prix et de marché lorsque dominé par des entreprises en situation de pouvoir de marché et de pouvoir politique. Ils notent en particulier l'apparition à partir de 1980 d'importantes inégalités de revenus et de richesses et reconnaissent, pour colmater ces failles, les rôles prépondérants de la vérité des prix et de la réglementation de la concurrence ouverte, tout aussi exigeante que bienveillante et bienfaitrice. Le septième projet est davantage un projet de réforme du socialisme participatif.

Quant au huitième projet (WBCSD), il met l'accent sur la notion de « vraie valeur » que les entreprises ne seraient pas directement portées à générer, se concentrant plutôt sur la « valeur financière ». Le WBCSD affirme (traduction) : « Le capitalisme doit être réorienté vers un nouvel objectif, autre que la poursuite du profit financier et de l'efficacité économique, à savoir la poursuite de la vraie valeur préservant et rehaussant le capital naturel, social et financier ».

Mais avant de décrire très brièvement les huit analyses et projets de réformes retenus, il est nécessaire de définir ce capitalisme et d'en caractériser succinctement les formes actuelles les

⁶⁹ D'autres critiques, analyses ou projets de réformes du capitalisme sont axés davantage sur le socialisme de marché, sur la gestion des entreprises modernes et sur les impacts des changements technologiques, en particulier l'automatisation et les technologies de l'information. Mentionnons simplement ici l'incontournable analyse de Peter Drucker, *Post-Capitalist Society* (Harper Information, 1993) qui affirme que nous sommes entrés dans un système de production post-capitaliste où le capital a perdu sa place centrale car il est devenu moins entrepreneurial et davantage propriété d'entreprises ou organisations financières telles les compagnies d'assurance, les fonds de placement, les banques, etc. Les citoyens sont ainsi devenus virtuellement propriétaires des grandes entreprises, étant propriétaires du capital, ce qui ne détruit pas mais affecte la nature du capitalisme. Drucker prévoit que la société post-capitaliste deviendra une société d'organisations où les classes sociales seront divisées en classes de savoirs et classes de services. Il a prévu que la transformation vers le post-capitalisme serait achevée en 2010-2020. Il a également plaidé pour une refonte de la propriété intellectuelle par la création d'un système de licences universelles. Les consommateurs y souscriraient à un certain coût et les producteurs pourraient utiliser, reproduire et distribuer librement les œuvres protégées.

plus importantes. Pour ce faire, Branko Milanovic (2019)⁷⁰ peut nous servir de guide. Pour lui, le capitalisme est devenu le système économique non seulement dominant, surtout depuis l'effondrement spectaculaire du système communiste en 1989, mais pratiquement le seul présent aujourd'hui sur la scène internationale.

La nature capitaliste de ce (seul) système dominant se caractérise par une production des biens et services issue de la poursuite du profit comme principe directeur, combinant du travail légalement libre, embauché et rémunéré, et du capital de propriété privée, le tout coordonné de manière décentralisée par un système de prix. Ce capitalisme vient sous deux formes : le capitalisme méritocratique libéral, incarné au premier rang par les États-Unis et l'Union Européenne, et le capitalisme politique, incarné principalement par la Chine.

Le capitalisme méritocratique libéral veut que les investissements soient essentiellement décidés par des entreprises privées et des entrepreneurs indépendants dans un contexte d'égalité des chances au mérite (selon le talent), de liberté d'entreprendre et de mobilité sociale et économique sur la base de la performance en création de richesse. Selon Milanovic, ce capitalisme génère en bout de piste un niveau élevé d'inégalités de revenu et de richesse et la formation d'une classe riche dont le renouvellement par l'égalité des chances au mérite serait de moins en moins assuré. Un phénomène de reproduction interne (*entrenchment*) a permis à cette classe riche de former une élite et de pouvoir résister à sa contestation par les nouveaux talents et compétences et par de nouveaux entrepreneurs à la recherche de mobilité ascendante. Contrecarrer l'enchâssement des élites économiques et sociales, enchâssement poursuivi par divers moyens menant à une diminution de l'égalité des chances au mérite, représente le grand défi de ce capitalisme méritocratique libéral.

Le capitalisme politique incarné aujourd'hui principalement par la Chine est quant à lui un système également de nature capitaliste, relativement motivé par la poursuite du profit et organisé autour des entreprises combinant travail et capital privé et décidant des productions et des prix de manière décentralisée. Selon Milanovic, le contrôle étatique de la production, approchant 100% avant 1978 et plus de 50% en 1998, ne représente plus que 20% aujourd'hui. Les investissements sont devenus privés à 65% et l'emploi privé urbain atteint 85%. La principale caractéristique de ce capitalisme politique est l'existence d'une bureaucratie puissante dont le rôle est de mettre en place des politiques favorisant la poursuite et l'atteinte d'une croissance économique forte. La seconde caractéristique importante de ce capitalisme est l'absence de règles de droit ou de contrepouvoirs contraignants pour l'État autonome et interventionniste. Arbitrer les conflits entre ces deux caractéristiques et contrecarrer la

⁷⁰ Branko Milanovic, *Capitalism, Alone*, Harvard University Press 2019.

corruption systémique, endémique et génératrice d'inégalités qui ne peut que découler de l'absence d'un État de droit sont les deux grands défis de ce capitalisme politique.

J'ajouterais ici que le rôle de la concurrence qui pousse à l'efficacité et à l'efficience dans la production et l'investissement sous la responsabilité du privé, ne trouve pas son pendant sous forme d'une distribution de sous-États mis en concurrence ou de contre-pouvoirs multiples et décentralisés au sein de l'appareil d'État.

3.1 Réformer le capitalisme (Zingales, Mason, Tirole, *The Economist*, Stiglitz, Aghion, Piketty)

La réforme du capitalisme de Luigi Zingales (2012)

Luigi Zingales⁷¹ se donne comme objectif, non seulement de sonner l'alerte face au cancer que représente le capitalisme de connivence ou de copinage mais aussi de définir un programme d'éradication de ce cancer avant qu'il ne se métastase. Le fer de lance de ce programme est la réaffirmation de la puissance de la concurrence. Zingales affirme que le manque de concurrence et les distorsions importantes créées par les subventions gouvernementales de toutes sortes sont les principales sources de tous les maux économiques aujourd'hui (il a publié son livre en 2012), y compris la baisse de revenu réel de la classe moyenne. Son objectif est donc d'harnacher la puissance de la concurrence et de définir les conditions qui favorisent son impact positif, en particulier l'affirmation et la réglementation simple et transparente du droit de propriété et du droit de la concurrence et l'information partagée nécessaire à des transactions équilibrées entre agents économiques.

Pour Zingales, la concurrence permet de restreindre les profits supra-concurrentiels de entreprises, fait profiter les consommateurs des bienfaits des innovations, et favorise l'efficacité et l'efficience et donc la méritocratie, un système qui fait en sorte que les responsabilités incombent aux gens qui peuvent au mieux les honorer et qui garantit l'équité des compensations. Ainsi, les économistes devraient se soucier davantage de la santé de la concurrence effective que de dériver des résultats sur les bienfaits de la concurrence sous l'hypothèse que cette concurrence existe vraiment. Pour que ces bienfaits soient au rendez-vous, il faut que les marchés soient ouverts et transparents et que les conditions de libre entrée soient bien réelles. Une concurrence intense est le meilleur rempart contre la monopolisation et le développement du capitalisme de copinage.

⁷¹ Luigi Zingales, *A Capitalism for the People – Recapturing the Lost Genius of American Prosperity*, Basic Books 2012.

Zingales met aussi en garde contre les PPP dans lesquels le gouvernement et l'entreprise sont appelés à coopérer. Il faut veiller à ce que les promesses de ces PPP, à savoir l'efficacité et l'efficience du secteur privé couplées aux objectifs sociaux du secteur public, ne se transforment pas en désastre, où les objectifs sociaux du secteur privé sont couplés à l'efficacité et l'efficience du secteur public ! L'exemple américain de Fannie Mae est le plus éloquent exemple d'un PPP laissé à la dérive. Selon Zingales, le plus important avantage de Fannie Mae comme PPP a été de bénéficier de la garantie gouvernementale sur ses emprunts. On évalue⁷² que cet avantage représenta quelque \$6.1 milliard en 2000 et \$13.6 milliard en 2003, dont les deux tiers seulement sont allés au public emprunteur, plusieurs milliards ayant été annuellement accaparés indûment par les actionnaires privés et les gestionnaires aux dépens des citoyens contribuables.⁷³

Le programme proposé par Zingales vise le renforcement de la concurrence et de l'économie de marchés concurrentiels par l'intermédiaire d'une lutte plus agressive contre le développement et le maintien non-concurrentiels des pouvoirs de marchés et du capitalisme de copinage⁷⁴ et une défense plus forte de la liberté, de la démocratie et de la mobilité sociale.

La lutte contre les inégalités de revenus et de richesse qui découlent des inégalités d'opportunités (éducation) et des barrières à l'entrée, bref du contrôle indu de la contestation économique, repose sur l'intensification de la concurrence à tous les niveaux, favorable à l'amélioration des mesures de performance (PDG et cadres supérieurs), sur le développement d'un filet social incitatif axé sur les bienfaits de l'assurance⁷⁵ et propice aux gains de

⁷² Congressional Budget Office, "Updated estimates of the Subsidies to the Housing GSEs", April 2004.

⁷³ Marcel Boyer (2015), "Growing out of the Crisis and Recessions : Regulating Systemic Financial Institutions and Redefining Government Responsibilities", CIRANO 2015s-01, 55 pages (traduction) : "Malgré une étude de 2002, publiée par Fannie Mae (Joseph E. Stiglitz, Jonathan M. Orszag, Peter R. Orszag , «Implications of the New Fannie Mae and Freddie Mac Risk-based Capital Standard», Fannie Mae Papers, Vol. 1, Issue 2, March 2002), qui affirmait qu'il était très peu probable que les deux entreprises parrainées par le gouvernement [Fannie Mae et Freddie Mac] aient jamais besoin d'un renflouement gouvernemental, on peut lire dans le rapport de la Commission américaine d'enquête sur la crise financière (FCIC) de janvier 2011 que, malheureusement, l'équilibre a finalement échoué et les deux sociétés ont été placées sous tutelle, ce qui a coûté aux contribuables américains 151 milliards de dollars jusqu'à présent." <http://www.cirano.qc.ca/files/publications/2015s-01.pdf>

⁷⁴ Les pires capitalistes de connivence ou de copinage sont ceux qui peuvent envelopper leurs demandes de protection et de subventions dans le drapeau d'une noble cause, comme la poursuite du bien commun et la défense des intérêts nationaux. Ainsi, Zingales identifie les académiques (professeurs et gestionnaires des écoles, collèges et universités) comme faisant partie des pires capitalistes de copinage qui soient. On peut penser également aux agriculteurs, aux champions ou fleurons nationaux, parmi bien d'autres.

⁷⁵ On pourrait mettre sous ce vocable le RPR de Claude Montmarquette « Le Remboursement Proportionnel au Revenu (RPR) : Un système pour les prêts d'études alliant efficacité et accessibilité », CIRANO 2006RP-08, 2006. <https://cirano.qc.ca/files/publications/2006RP-08.pdf>

productivité, et sur la réinvention de la politique de la concurrence la rendant davantage axée sur la protection de la concurrence.

Il n'est pas toujours facile d'identifier et de différencier les bonnes et les mauvaises interventions ou approches visant la protection de la concurrence. C'est à ce chapitre qu'intervient l'éthique économique, le capital social, les normes sociales, les limites au lobbying, la taxation efficace, la finance responsable et la création de marchés pour internaliser les externalités, autant de thèmes qu'aborde directement ou indirectement Zingales.

On pourrait ajouter à cette liste la création de marchés et d'institutions pour contrer les phénomènes de tragédie de la propriété commune ou de l'usage commun (*tragedy of the commons*, trop de permis d'exploitation privée qui risquent de favoriser l'épuisement des ressources) et de tragédie des blocages indus d'exploitation socialement profitable (*tragedy of the anticommons*, trop de droits de véto menant à un blocage systématique de toute exploitation).

En conclusion, Zingales réaffirme qu'une politique pro-marchés n'est pas une politique pro-business et que le véritable génie du capitalisme ne réside pas dans la propriété privée ou la poursuite du profit mais plutôt dans la concurrence. C'est la concurrence, bien encadrée et promue par des règles appropriées de responsabilité sociale et financière, de reddition de comptes, de liberté, de démocratie et de gouvernance éthique et responsable, qui est l'ultime raison du succès phénoménal de l'économie de marchés.

*La réforme du capitalisme de Paul Mason (2015)*⁷⁶

Paul Mason affirme qu'un postcapitalisme⁷⁷ émergera des nouvelles technologies d'automatisation et de l'information (TI) qui entraîneront tous deux l'avènement de l'abondance des biens d'information reproductibles à coût nul et donc gratuits, de la réduction des besoins en travail ou capital humain, et de la montée de la production collaborative. Mason voit l'accroissement des inégalités de revenus, la répétition des cycles économiques longs (à la Kondratiev) et les changements climatiques comme des conséquences plus ou moins directes du capitalisme. Ainsi, plusieurs économistes, penseurs politiques et philosophes ont commencé à réfléchir sérieusement à l'émergence et au fonctionnement d'une société postcapitaliste.

⁷⁶ Paul Mason, *PostCapitalism : A Guide to Our Future*, London : Allen Lane, 2015.

⁷⁷ Le postcapitalisme est un terme générique pour décrire l'avenir du régime capitaliste d'aujourd'hui basé sur la propriété privée, les marchés concurrentiels, la liberté d'entreprendre, les régulations étatiques, avenir qui ferait suite aux développements des technologies de l'information (TI), de l'expansion des pouvoirs de l'État, des conséquences apocalyptiques des changements climatiques, etc. On y réfère parfois comme l'info-capitalisme, le capitalisme de réseaux, le nouveau capitalisme, le capitalisme social, etc.

Pour Mason, l'évolution et la sophistication croissante de l'automatisation et des technologies de l'information menaceraient les emplois et mettraient en évidence les contradictions internes du capitalisme qui conduiront finalement à son effondrement. Tout comme les chevaux ont été progressivement rendus obsolètes par l'invention de l'automobile, les emplois humains ont également été affectés à travers l'histoire et le seront encore à l'avenir. Un exemple moderne de ce chômage technologique est le remplacement des caissiers de détail par des caisses libre-service. Les développements technologiques menaceraient aujourd'hui les emplois à une échelle sans précédent.

Mason poursuit en affirmant que si cela conduisait à un monde où le travail humain n'est plus nécessaire, alors nos modèles actuels du système de marché, qui reposent sur la rareté, pourraient devoir s'adapter ou disparaître au profit du postcapitalisme.

Le postcapitalisme serait la conséquence des changements majeurs apportés par les technologies de l'information ces dernières années. Ces technologies ont brouillé les frontières entre travail et loisir et assoupli la relation entre travail et salaire. L'information affaiblit la capacité du marché à former correctement les prix (la vérité des prix), les informations étant abondantes et les biens d'information étant reproductibles à coût nul. Les biens tels que la musique, les logiciels ou les bases de données ont un coût de production, mais une fois fabriqués, ils peuvent être copiés-collés à l'infini.

Si le mécanisme normal de formation des prix du capitalisme prévaut, alors le prix de tout bien qui n'a essentiellement aucun coût de reproduction chutera vers zéro. Cette disparition de la rareté est un problème pour nos modèles économiques, qui tentent de le contourner par la formation de grands monopoles technologiques permettant de maintenir la rareté et la valeur commerciale des biens d'informations.

Le problème avec ce raisonnement quelque peu poétique sinon dystopique de Paul Mason, c'est que les biens et actifs d'information – ceux-là même que les TI permettent de produire à coût fixe élevé et de reproduire à coût marginal nul – ne peuvent être produits, distribués et consommés qu'en faisant intervenir des ressources limitées et donc aux coûts marginaux non nuls : le travail, la machinerie, les ressources naturelles et les compétences à utiliser dans la production et l'utilisation des TI et des biens, actifs et processus d'information. Ces ressources restent rares et peut-être de plus en plus. Les TI ont créé d'énormes potentiels, mais elles ont entraîné et exacerbé en même temps et, tel qu'anticipé, des raretés insoupçonnées. Une économie du tout-gratuit, totalement immatérielle, relève davantage de l'utopie que de l'analyse économique. En ce sens, les TI posent des problèmes économiques particuliers et importants mais le postcapitalisme qu'elles pourraient supposément engendrer reste bel et bien dans le giron de l'organisme « complexe et évolutif » qu'est le capitalisme, s'il est bien compris.

La réforme du capitalisme de Jean Tirole (2016)

Jean Tirole⁷⁸ aborde la réforme du capitalisme par le biais des relations entre un système imparfait de marchés concurrentiels et un État imparfait aux responsabilités essentielles. Le choix n'est pas entre les marchés ou l'État mais entre des marchés plus ou moins efficaces et un État plus ou moins éclairé, y compris sur ses propres limites. Les réformes doivent porter sur les marchés et sur l'État.

Tirole rappelle comment la présentation par Jean-Jacques Laffont de son rapport *Étapes vers un État moderne – Une analyse économique* (1999) devant le Conseil d'analyse économique a créé une véritable onde de choc (rapport qualifié de blasphématoire) parmi les hommes politiques, les universitaires et les hauts fonctionnaires présents. Pourtant, Laffont ne faisait que présenter une version économique de l'État qui réagit aux incitations, qui peut être capturé par divers groupes d'intérêt et qui peut être intéressé à poursuivre des objectifs autres que le bien-être de sa population : l'économie, science « rabat-joie » par excellence.

Tirole rappelle d'une part les forces d'efficacité et d'intégrité des marchés, soutenues par la liberté d'entreprendre et de commercer et par la concurrence dynamique entre les entreprises, et d'autre part les défaillances des marchés dans la mesure où, laissés à eux-mêmes, les échanges de marchés peuvent affecter des tierces parties non-consentantes, ne pas être consensuels, reposer sur la non-rationalité passagère des participants, mener au surendettement de consommateurs mal équipés face aux leurre des entreprises du crédit facile, relever de pouvoirs de marchés non-concurrentiels, générer à terme des inégalités importantes ne serait-ce qu'à cause de la non-existence de « marchés » utiles, tels divers marchés d'assurance et diverses formes de filet social, entre autres.

De même, l'État, laissé à lui-même sans contre-pouvoirs efficaces, risque d'être capturé par des lobbies, de sombrer dans la connivence et le copinage, de mentir aux électeurs peu informés (populisme) et d'abuser de politiques aux coûts dispersés et peu ressentis mais aux bénéfices concentrés et remarquables, de falsifier plus ou moins légalement les données sur les finances publiques. La liste n'est pas exhaustive.

Le moteur de croissance et du bien-être que représente le capitalisme au service du bien commun doit faire l'objet de mises au point continues, tant innovantes que de routine, portant sur l'amélioration du fonctionnement des marchés et des entreprises, entre autres pour

⁷⁸ Jean Tirole, *Économie du bien commun*, Presses Universitaires de France 2016.

ces dernières vis-à-vis de leurs responsabilités sociales, sur la prévalence de la vérité des prix⁷⁹ et sur l'amélioration des interventions parfois rectificatrices mais parfois mal avisées de l'État.

La réforme du capitalisme de The Economist (2018)

The Economist (2018)⁸⁰ a publié en septembre et novembre 2018 deux rapports spéciaux sur l'avenir du capitalisme, le premier « *A manifesto for renewing liberalism / Reinventing liberalism for the 21st century* » affirme que les libéraux sont devenus une élite trop complaisante et autosuffisante et devraient raviver leur radicalisme, le second « *Competition - Trustbusting in the 21st century* » regroupe une série d'articles ayant pour thème commun l'appel à une révolution pro-concurrence libératrice pour mettre au pas les entreprises qui réalisent des profits supra-concurrentiels et pour s'assurer que l'innovation continue à prospérer. Selon *The Economist*, les indices de concentration auraient augmenté depuis 1977 dans trois industries sur quatre et les entreprises dominantes seraient plus difficiles à déloger. Bien que la mondialisation permette de restreindre les profits supra-concurrentiels, les rendements dans les industries protégées auraient beaucoup augmenté alors que la qualité des biens et services aurait diminué.

The Economist propose un plan d'attaque sur trois fronts en affirmant que le véritable esprit du libéralisme n'est pas auto-protecteur mais plutôt radical et perturbateur.

D'abord, la propriété intellectuelle devrait servir à mousser l'innovation et non pas à protéger les firmes établies. Deux mesures seraient particulièrement efficaces : exiger des plateformes qu'elles permettent à des concurrents un accès à des conditions concurrentielles, comme on le fait dans les réseaux de télécommunications par exemple, et resserrer l'octroi de brevets pour les rendre plus difficiles à obtenir, moins longs et plus contestables en cour. Le maintien d'une forte intensité concurrentielle devrait avoir priorité sur la propriété intellectuelle.

Ensuite, les autorités de la concurrence (antitrust) devraient combattre agressivement les barrières à l'entrée et poursuivre des politiques pro-concurrence davantage axée sur des mesures plus agressives en faveur de l'arrivée de nouveaux joueurs sur les marchés. Pour ce faire, les gouvernements doivent interdire les clauses abusives de non-concurrence, interdire les exigences non-essentiels de licences professionnelles et simplifier les réglementations complexes écrites par les lobbyistes de l'industrie.

⁷⁹ Jean Tirole rappelle ironiquement le cas du prix du carbone : l'État désireux de responsabiliser les acteurs devrait leur dire : « Si vous émettez une tonne de CO₂, il vous en coûtera 50 ou 100 € (nous sommes bien sûr en pleine économie-fiction !) ; à vous de décider. »

⁸⁰ *The Economist*, « A manifesto for renewing liberalism / Reinventing liberalism for the 21st century », September 13 2018 ; et « Competition - Trustbusting in the 21st century », November 15 2018.

Enfin, les autorités de la concurrence doivent prêter plus d'attention au niveau général de concurrence dans l'économie et aux rendements supra-concurrentiels réalisés dans différentes industries. *The Economist* affirme qu'il n'y a rien de mal à la mission des pourfendeurs des comportements monopolistiques de promouvoir le bien-être des consommateurs.

La réforme du capitalisme de Joseph Stiglitz (2019)

Joseph Stiglitz⁸¹ part du constat que les États-Unis ont le niveau d'inégalité le plus élevé parmi les pays dits avancés et l'un des niveaux d'opportunité ou de mobilité sociale et économique les plus faibles et affirme qu'il existe une alternative qu'il nomme le capitalisme progressiste. Ce capitalisme progressiste n'est pas un oxymore. Il repose sur l'idée de canaliser le pouvoir des marchés concurrentiels au service de la société en général en reconnaissant leur rôle de générateurs de croissance et de bien-être.

Pour Stiglitz, deux facteurs sont à la source des gains de niveaux de vie depuis plus de deux siècles : la science et l'évolution de l'organisation sociale, à travers des institutions comme l'État de droit et des démocraties dotées de freins et contrepoids. La véritable source de la richesse d'une nation est la créativité et l'innovation de son peuple.

On peut devenir personnellement riche soit en augmentant la taille du gâteau économique de la nation (création de richesses), soit en saisissant une part plus importante du gâteau en exploitant les autres, en abusant du pouvoir de marché ou des avantages informationnels (l'accaparement de richesses ou la recherche de rentes). Au moment où l'économie de l'information (traitant de situations omniprésentes où l'information est imparfaite et incomplète)⁸², l'économie comportementale et la théorie des jeux montraient que les marchés à eux seuls peuvent être inefficaces, injustes, instables et irrationnels, les politiques publiques aux États-Unis s'appuyaient toujours davantage sur ce système débridé de marchés et la réduction des protections sociales.

Le résultat est une économie américaine caractérisée par plus d'exploitation et moins de création de richesse. L'affaiblissement des lois antitrust et de leur application et l'incapacité des régulateurs à s'adapter aux changements et innovations dans la création et l'exploitation de pouvoirs de marché ont fait en sorte que les marchés sont devenus plus concentrés et moins concurrentiels. Pour jouer leur rôle, les marchés doivent être structurés par des règles et règlements, et ces règles et règlements doivent être appliqués rigoureusement.

⁸¹ Joseph Stiglitz, *People, Power, and Profits – Progressive Capitalism for an Age of Discontent*, W.W. Norton, 2019.

⁸² Joseph Stiglitz a été un artisan important de ces développements. Ce sont pour ses contributions à l'économie de l'information que le prix Nobel lui fut accordé en 2001.

Stiglitz suggère que pour s'en sortir il faut commencer par reconnaître le rôle vital que l'État joue pour mettre les marchés au service de la société, pour que l'encadrement (réglementations) des marchés garantisse une forte concurrence sans exploitation abusive, en alignant les intérêts des entreprises et de leurs travailleurs, fournisseurs et clients.

Au niveau des politiques publiques, Stiglitz identifie les nombreux autres domaines dans lesquels une action du gouvernement est nécessaire : la protection contre le chômage et l'invalidité, les retraites à faible coût administratif, la protection contre l'inflation, le développement d'infrastructures adéquates, l'offre d'une éducation décente à tout le monde, et un appui suffisant à la recherche fondamentale.

Selon Stiglitz, le capitalisme progressiste est un véritable nouveau contrat social, avec un panier de politiques publiques axées sur la production et la distribution de biens et services publics et sociaux typiquement sous la responsabilité de l'État et une politique de défense, de surveillance et de développement de marchés concurrentiels et d'institutions pro-concurrence effectives.

Rien n'indique dans le projet de Stiglitz que la production et la distribution des biens et services publics et sociaux soient ou doivent être soumis à la concurrence. Bien que plusieurs traits du capitalisme progressiste de Stiglitz et le modèle de social-démocratie concurrentielle soient compatibles, en particulier leur emphase commune sur le développement du panier des biens et services publics et sociaux et la politique effective voire agressive de la concurrence, les deux modèles restent différents l'un de l'autre sur plusieurs plans.

La réforme du capitalisme de Philippe Aghion (2020)⁸³

Philippe Aghion et ses co-auteurs voient le capitalisme à travers le processus de destruction créatrice de Schumpeter, plus ou moins tempéré par la mise en place d'un filet de sécurité sociale. Pour Aghion, nous devons accompagner, mais pas empêcher, le processus de destruction créatrice, principalement par une réglementation appropriée.

Le pouvoir de la destruction créatrice réside avant tout dans sa formidable capacité à générer de la croissance. L'économie de marché, parce qu'elle engendre la destruction créatrice, est intrinsèquement perturbatrice. Historiquement, il s'est avéré être un formidable moteur de prospérité, élevant nos sociétés à des niveaux de développement inimaginables il y a deux cents ans. L'enjeu est alors de mieux comprendre les ressorts de cette puissance pour ensuite l'orienter dans la direction que nous souhaitons collectivement, c'est-à-dire vers la recherche d'une prospérité plus durable et partagée.

⁸³ Philippe Aghion, Céline Antonin, Simon Bunel, *Le pouvoir de la destruction créatrice – Innovation, croissance et avenir du capitalisme*, Odile Jacob, 2020.

Dans nos pays développés, le capitalisme est devenu plus protecteur et plus inclusif au fil du temps, surtout grâce aux luttes menées par la société civile (syndicats, partis progressistes, médias). L'intervention d'esprits visionnaires pour changer l'appareil gouvernemental en réponse à la pression de la société civile a également joué un rôle déterminant.

Aghion croit fermement en un mariage de raison ou une fusion potentielle entre un capitalisme plus féroce et agressif et un capitalisme plus douillet et inclusif et ce, pour au moins deux raisons. Premièrement, d'une part les réformes vers plus de protection et d'inclusion aux États-Unis ont été menées sans entraver l'innovation et d'autre part les réformes facilitant l'innovation et la destruction créative en Allemagne et en Scandinavie n'ont pas conduit à une remise en question fondamentale des systèmes de protection sociale et des services publics dans ces pays. Deuxièmement, entre innovation et inclusion - ou entre innovation et protection - ce qui se joue n'est pas un jeu à somme nulle, bien au contraire.

Faciliter l'entrée de nouvelles entreprises innovantes et éveiller les vocations des chercheurs stimulent l'innovation et la croissance tout en les rendant plus inclusives. Une flexisécurité bien conçue et incitative du marché du travail peut assurer l'individu contre les conséquences négatives d'une perte d'emploi, notamment sur sa santé, tout en l'incitant à se former pour mieux se préparer à un nouvel emploi: il en résulte une meilleure protection des individus sans entraver le processus de destruction créatrice.

La réforme du capitalisme / socialisme de Thomas Piketty (2019)

Thomas Piketty⁸⁴ coiffe le 17^e et dernier chapitre de son ouvrage du titre « Éléments pour un socialisme participatif au XXI^e siècle ». Ainsi, c'est moins un projet de réforme du capitalisme qu'un projet de réforme du socialisme. Quoi qu'il en soit, le projet de réforme de Piketty est fortement axé sur les mécanismes qui permettraient de réduire les « hyperinégalités » en faveur d'une « inégalité juste ».

Pour Piketty, « le nouveau récit hyperinégalitaire qui s'est imposé depuis les années 1980-1990 n'est pas une fatalité. S'il est en partie le produit de l'histoire et du désastre communiste, il découle aussi de l'insuffisante diffusion des connaissances, de barrières disciplinaires trop rigides et d'une appropriation citoyenne limitée des questions économiques et financières, qui sont trop souvent abandonnées à d'autres. » Un élément important de son projet est « de remplacer la notion de la propriété privée permanente par celle de propriété temporaire, au travers d'un impôt fortement progressif sur les propriétés importantes permettant de financer une dotation universelle en capital et d'organiser ainsi une circulation permanente des biens et de la fortune... La société juste n'implique pas l'uniformité ou l'égalité absolue. Dans la mesure

⁸⁴ Thomas Piketty, *Capitalisme et Idéologie*, Éditions du Seuil, 2019.

où elle résulte d'aspirations différentes et de choix de vie distincts, et où elle permet d'améliorer les conditions de vie et d'accroître l'étendue des opportunités ouvertes aux plus défavorisés, alors l'inégalité des revenus et de propriété peut être juste ».

Pour Piketty, le propriétaire, défini la défense absolue de la propriété privée, et le capitalisme, défini comme l'extension du propriétaire à l'industrie, reposent sur la concentration du pouvoir économique qui permet aux propriétaires du capital de décider souverainement qui embaucher et pour quel salaire.

C'est évidemment une vision particulièrement réductrice du capitalisme en particulier lorsqu'il est soumis à la concurrence. Dans la caractérisation des entreprises capitalistes, socialistes ou coopératives, travaillistes, ou idéistes (voir la sous-section 1.3 ci-dessus), le pouvoir résiduel de décision relèvera toujours du groupe payé en dernier à savoir le capital financier (entreprise capitaliste), le capital humain (entreprise travailliste) ou le capital intellectuel (entreprise idéiste). Et la compensation des diverses ressources utilisées dans la production des biens et services utiles aux clients acheteurs se devra de respecter deux contraintes : d'abord, le total des compensations distribuées ne pourra dépasser systématiquement le total des recettes que les citoyens accepteront de verser à l'entreprise en échange des biens et services produits ; ensuite, les compensations de tous les facteurs et la valeur de leurs meilleures utilisations alternatives doivent s'effectuer ou être calculées sur une base ajustée pour le risque encouru. Les mécanismes de création de valeur sont bien connus et, malheureusement, il ne relève pas de la magie.

Pour Piketty, « l'impôt progressif sur la propriété apparaît comme un outil indispensable permettant d'assurer une plus grande circulation et une plus large diffusion de la propriété ». Mais l'impôt progressif n'a jamais permis de diffuser la propriété au 50% plus pauvres, ce qui ne peut que limiter leur participation « à la vie économique, et en particulier à la création d'entreprises et à la gouvernance de ces dernières ». Pour y arriver, il faut aller plus loin. Selon Piketty, « La façon la plus logique de procéder serait de mettre en place un système de dotation en capital versée à chaque jeune adulte (par exemple à l'âge de 25 ans) et financée par un impôt progressif sur la propriété privée. Par construction, un tel système permet de diffuser la propriété à la base tout en limitant sa concentration au sommet ».

Avant de soulever quelques questions sur ce projet de réforme du capitalisme, rappelons le récapitulatif de la réforme tel que l'exprime Piketty lui-même : « Le modèle de socialisme participatif proposé ici repose sur deux piliers essentiels visant à dépasser le système actuel de propriété privée, d'une part par la propriété sociale et le partage des droits de vote dans les entreprises, et d'autre part par la propriété temporaire et la circulation du capital. En combinant les deux éléments, on aboutit à un système de propriété qui n'a plus grand-chose à voir avec le

capitalisme privé tel qu'on le connaît actuellement, et qui constitue un réel dépassement du capitalisme ».

Deux commentaires viennent à l'esprit face à ce dépassement annoncé du capitalisme : d'une part la comptabilité n'est pas la science économique et la façon de couper le gâteau n'en augmente pas la taille, et d'autre part la mise en commun de la propriété n'échappera pas à la tragédie des biens communs⁸⁵. Lorsqu'un bien ou un actif commun ou de propriété commune ne fait pas l'objet d'une tarification adéquate, alors les agents, qu'il s'agisse de coopératives, d'entreprises privées ou publiques, de syndicats, de consommateurs, de gouvernements, d'ONG ou de corps religieux, ont tendance à le surexploiter, menaçant ainsi sa survie.

Faut-il rappeler ici La crise agricole de 1959-1961 en Chine⁸⁶? La collectivisation agricole en Chine débuta vers 1952 et connut immédiatement un succès fulgurant : la production agricole augmenta de manière impressionnante entre 1952 et 1958. Les coopératives de production peuvent être fort rentables lorsque certaines caractéristiques organisationnelles, permettant la coordination des activités et l'incitation à l'effort, sont présentes. Il semble bien que la structure organisationnelle des premières coopératives agricoles chinoises correspondait à ces exigences.

Mais en 1959, la production de grain diminua de 15 % et resta en 1960 et 1961 à un niveau constant inférieur de 30 % en deçà du niveau atteint en 1958. Pourquoi ? Justin Yifu Lin (1990),⁸⁷ un économiste de l'Université de Beijing à l'époque, attribue l'essentiel de la baisse de production à une modification dans l'organisation des coopératives agricoles, modification qui a significativement réduit les possibilités de coordination efficace et les incitations à l'effort et qui a causé, selon ses estimations, plus de 30 millions de morts ! Que s'est-il passé ?

Le nombre de coopératives était de 735 000 en 1957, avec 119 000 000 de ménages membres, soit en moyenne 160 ménages par coopérative. Par suite du succès des premières coopératives, le gouvernement chinois décida en 1958-1959 de généraliser l'expérience à toute la production agricole. Les coopératives furent regroupées par le gouvernement en 22 000 communes

⁸⁵ Rappel : Garrett Hardin (1968), "The Tragedy of the Commons", *Science* 162 (3859), 1243-1248.

⁸⁶ Marcel Boyer, "L'économie des organisations : mythes et réalités", Conférence présidentielle (SCSE), *Actualité économique / Revue d'analyse économique* 72, 1996, 247-274.

⁸⁷ J.Y. Lin (1990), "Collectivisation and China's agricultural crisis in 1959-61," *Journal of Political Economy* 98, 1228-52; J.Y. Lin et D.T. Yang (2000), "Food Availability, Entitlements and the Chinese Famine of 1959-61," *The Economic Journal* 110, 136-158. Voir également Ezra F. Vogel, *Deng Xiaoping and the Transformation of China* (Belknap Harvard 2011) qui écrit (page 41): « The misguided Great Leap Forward caused devastation throughout China. Starvation was widespread. After peasants were organized in huge communes with mess halls so that more of them could work on large poorly planned construction projects or in the fields, they could see that those who performed no work were fed as well as the others and they lost any incentive to work, causing a great drop in the size of the harvests; many mess halls ran out of food. »

couvrant pratiquement la totalité du territoire chinois et regroupant en moyenne 5 000 ménages.

Avant 1959, tout membre d'une coopérative avait la possibilité de s'en retirer, lui et son capital (le travail de sa famille ou encore ses équipements aratoires), pour possiblement en joindre une autre s'il jugeait que la productivité, ou sa part des bénéfices, dans la première coopérative était insuffisante.

Divers changements organisationnels furent apportés en 1958-1959. Le droit de retrait fut aboli pour simplifier l'administration du système. Le mode de rémunération fut également changé, passant de la répartition des bénéfices sur la base de points de mérite à un système basé essentiellement sur les besoins de chacun, indépendamment de sa contribution (productivité) à la coopérative. De plus, le contrôle de l'effort fourni par chacun, qui était possible avec 160 ménages grâce à l'observation mutuelle des uns et des autres, devint impossible avec 5 000 ménages. L'abrogation du droit de quitter une coopérative pour en joindre une autre annula la menace de retrait qui incitaient tous les membres à être plus productifs.

Bien qu'il n'y ait pas consensus sur l'effet précis de chacun des changements organisationnels opérés, il est possible d'affirmer que l'effet de l'ensemble des changements sur les incitations à l'effort fut désastreux, conduisant ainsi à la famine. Les intentions derrière les réformes étaient sans doute bonnes, mais l'incompétence et l'idéologie remplaçant la compétence et la rationalité ont conduit à 30 millions de morts ! Ce ne sont pas les intentions qui comptent mais les compétences et les résultats. La Chine a dû attendre la dé-collectivisation des années 1980 pour retrouver le niveau de productivité d'avant 1959 !

3.2 La réforme du capitalisme du WBCSD (2010, 2019)

Le *World Business Council for Sustainable Development* est un organisme, regroupant quelque 200 grandes entreprises provenant de toutes les régions du monde, voué au développement d'une gouvernance axée sur la poursuite de la « vraie valeur » plutôt que sur la simple recherche de rendements financiers. Poursuivre la vraie valeur, c'est favoriser une création de valeur tenant compte des impacts environnementaux à long terme et du bien-être tant personnel que social et reposant sur des prix intégrant l'ensemble des externalités tant dans les coûts que dans les bénéfices. C'est aussi (ré)orienter le capitalisme vers la poursuite de la vraie valeur axée sur la protection et la bonification du capital naturel, social et financier plutôt que vers la poursuite de profits financiers et de l'efficacité économique.

Le langage du WBCSD fait une distinction entre l'extraction de la valeur poursuivie par le capitalisme actuel et la création de la vraie valeur par le capitalisme renouvelé. Les mots comptent : extraction de valeur versus création de valeur. Le capitalisme renouvelé, c'est un

capitalisme orienté parties-prenantes plutôt que centré sur la maximisation de la valeur des actionnaires, internalisant ses impacts plutôt que les externalisant, engagé à long-terme plutôt que court-termiste⁸⁸, axé sur la régénérescence plutôt que sur la dégénérescence, et assumant sa responsabilité plutôt que s'en dégageant.

Le WBCSD reconnaît que le capitalisme, plus précisément la combinaison d'entreprises à but lucratif et de marchés concurrentiels, a contribué de manière essentielle à la hausse des niveaux de vie, à l'innovation et à la création de valeur. Mais ce capitalisme, source principale des gains historiques de prospérité et de progrès, est devenu aujourd'hui la menace la plus importante à la poursuite de ce développement. L'avenir repose sur le harnachement de la puissance de ce mariage entre entreprises à but lucratif et marchés concurrentiels au bénéfice d'une création de vraie valeur, c'est-à-dire une création de valeur qui internalise les coûts et bénéfices environnementaux et sociaux. Ces coûts et bénéfices doivent se refléter dans les prix relatifs des produits, biens et services, dans les résultats (profitabilité) d'entreprises, dans les coûts du capital et dans les valorisations de marché.

Peu d'économistes contesteront les plans ou réformes du WBCSD, qui s'apparentent fortement aux objectifs défendus par la *Business Roundtable*. Là où le bât blesse, c'est dans les moyens à mettre en œuvre pour arriver à cette meilleure gouvernance. Les langages du WBCSD et de la *Business Roundtable* souffrent tous deux d'une forme de grandiloquence suspecte. Les discours vertueux sur la gouvernance d'entreprises et d'organisations, publiques et privées, sont trop souvent des discours de façade qui cachent un défilement de responsabilité permis et favorisé par l'impossibilité d'une mesure incitative de la performance telle que souhaitée au départ. Qui trop embrasse mal étreint, dit l'adage. C'est le cas des programmes de la WBCSD et de la *Business Roundtable*, vertueux mais poursuivant la mauvaise cible. Rappelons ici l'affirmation de Vivek Ramaswamy mentionnée en introduction : « La réponse n'est pas de forcer le capitalisme à un mariage arrangé avec la démocratie. Ce dont nous avons vraiment besoin, c'est d'un divorce clair et net ».

3.3 Le rôle-clé de la concurrence

Le modèle des marchés concurrentiels peut connaître des dérives lorsqu'il est mal encadré et laissé à lui-même. La concurrence bénéfique et génératrice d'efficacité et d'efficience, de croissance et de bien-être est celle qui correspond aux préceptes des auteurs des analyses et projets de réforme du capitalisme dont on a fait mention ci-dessus. C'est celle qui est à la base de la social-démocratie concurrentielle dont on parlera plus tard.

⁸⁸ Voir la tribune de Jamie Dimon (JPMorgan Chase) et Warren E. Buffett (Berkshire Hathaway) du 6 juin 2018 dans le Wall Street Journal affirmant que le court-termisme nuit aux entreprises qui devraient par conséquent abandonner les objectifs trimestriels de bénéfice par action en faveur d'objectifs annuels ou pluriannuels.

Cette concurrence effective sera combattue par tous ceux et celles qui profitent financièrement, économiquement ou politiquement de ses déficiences ou dérives, que ces profiteurs soient du type capitaliste véreux ou capitaliste de copinage, du type défenseur apparent du bien public mal informé et en mal de dirigisme, ou du consommateur bien heureux de profiter d'une aubaine au mauvais prix (gratuité par exemple) même si cette aubaine *in fine* nuira tant à son bien-être qu'au bien-être de ses concitoyens.

Comme je le développerai ci-dessous, les véritables générateurs de richesse et de bien-être pour tous, ce ne sont pas les bas prix mais les bons prix, i.e. les prix qui envoient les bons signaux de rareté aux consommateurs et producteurs. Ces prix sont les prix concurrentiels, donc contraints par la concurrence ou déterminés par la concurrence ou par des mécanismes émulant cette concurrence.

J'ajouterais que les autorités de la concurrence devraient mettre davantage l'accent, et avoir plus de ressources pour le faire, sur le développement et le maintien de la concurrence à moyen et long terme en restreignant le principe de défense légale des fusions et acquisitions sur la base d'économies d'échelle potentielles ou présumées.

Le cas *Tervita* au Canada est un bel exemple à cet effet (*Tervita Corp. c. Canada Commissaire de la concurrence*, 2015 CSC 3). La Cour suprême du Canada a statué qu'une fusion pouvait être conclue si le Commissaire ne fournit pas de mesure quantitative de l'impact de la fusion sur la concurrence. Elle a en même temps réduit la présomption d'un maintien bénéfique de la concurrence.⁸⁹

Deux exemples parmi bien d'autres suffiront pour illustrer cette politique. Afin de reconnaître concrètement une présomption des bienfaits du développement et du maintien de la concurrence, il faudrait une interdiction raisonnée d'exigences de licences professionnelles et de reconnaissance d'ordres professionnels lorsque les personnes ne sont pas en contact direct avec le public généralement peu ou non informé. De même, les autorités devraient défendre et appliquer des règles pertinentes de partage des coûts totaux plutôt que les règles du coût évitable (*avoidable cost*) dans les cas relatifs aux pratiques de prix d'éviction et ce, afin de mettre l'accent sur le maintien de la concurrence à moyen et long terme plutôt que sur les gains d'efficacité à court terme.

⁸⁹ <https://scc-csc.lexum.com/scc-csc/scc-csc/fr/item/14603/index.do>. La cour suprême a ainsi considérablement accru l'importance de l'analyse économique - en particulier les analyses économiques quantitatives - lors de l'examen des fusions, mais a en même temps réduit la présomption d'un maintien bénéfique de la concurrence. Pour une analyse détaillée de ce cas, voir Marcel Boyer, Thomas Ross et Ralph Winter (2017), "The rise of economics in competition policy : A Canadian perspective", *Canadian Journal of Economics* 50(5), 50th Anniversary Issue, December 2017, 1489-1524.

La réforme du capitalisme proposée ici, le Nouveau Capitalisme Concurrentiel (NCC), s'articule autour d'un tel modèle de concurrence effective.

4. Le Nouveau Capitalisme Concurrentiel (NCC), une réforme en dix points

Pour les économistes, un programme crédible de réforme du capitalisme est un programme axé sur le recentrage du rôle des entreprises capitalistes et des entrepreneurs, sur le développement de marchés concurrentiels, sur la taxation des externalités, le tout bien aligné par une saine réglementation qui soit à la fois incitative, mais aussi contraignante.

Les bons signaux sont alors envoyés aux entreprises qui peuvent poursuivre leur recherche de rentabilité : produire de biens et services utiles aux clients, assurer à leurs employés une rémunération globale compétitivement arrimée à la valeur de leur meilleure utilisation alternative, compenser leurs fournisseurs tant de biens et services intermédiaires et que de financement à un niveau compétitivement arrimée à la valeur de la meilleure utilisation alternative des biens fournis et des services rendus et du financement fourni et investi par ces fournisseurs.

Les fournisseurs sont donc entendus ici au sens large et comprennent aussi bien les fournisseurs de biens et services environnementaux et sociaux que les fournisseurs de capital financier, sous forme de prêts et de fonds propres, dont les entreprises ont besoin pour produire les biens et services qu'elles entendent offrir à leurs clients. Un environnement compétitif adéquatement intensif amènera les profits économiques (pas les profits comptables), définis comme la différence anticipée entre les revenus et tous les coûts, y compris les coûts adéquatement mesurés des emprunts et des fonds propres, à zéro.

- 1. Mettre en œuvre des programmes de type ESG basés sur la promotion / le développement / le maintien de prix et de marchés concurrentiels en incitant les entreprises à exprimer dans la formulation de leur mission leurs volonté de s'abstenir de faire affaire avec des entreprises « fortement » subventionnées, qu'elles soient fournisseurs ou clients, ou du moins exprimer leurs hésitations/oppositions à devoir le faire.**

Dans la mesure où une concurrence effective, des institutions et des réglementations émulant la concurrence ainsi que des prix compétitifs (y compris les taxes carbone et leurs équivalents dans d'autres domaines) sont des sources importantes d'incitations, d'innovation, de gains de productivité et d'amélioration du bien-être social, une exigence de type ESG pour les entreprises dans la CCN, c'est qu'ils s'abstiennent d'interagir activement avec des entreprises qui prospèrent grâce à des subventions publiques directes ou indirectes, au moins autant que possible. La raison en est que les prix des produits, biens et services achetés ou vendus par ces

entreprises ne représentent pas un signal crédible de leur valeur ou de leur rareté. L'exemple ultime est l'environnement lui-même dont le prix peut être fixé à un niveau inefficace (comme zéro). Il est difficile de déterminer le montant total de ces subventions publiques, mais elles sont clairement astronomiques.

L'un des objectifs du NCC devrait donc être des politiques d'achat et d'investissement qui pénalisent les manipulations de prix. À cet effet, il serait intéressant de développer un indice de manipulation des prix par industrie, secteur, région ou même pays. Les manipulations de prix, qu'elles proviennent du secteur privé (cartels) ou du secteur public, sont antinomiques au NCC. La véritable éthique économique est avant tout une éthique d'efficience et d'efficacité basée sur des prix concurrentiels.

2. Restreindre strictement le pouvoir des entreprises d'intervenir en politique et le pouvoir des politiciens d'intervenir directement dans les entreprises afin de séparer/dissocier les affaires et la politique ainsi que séparer/dissocier capitalisme et processus d'expression électorale en démocratie.

Ce divorce entre les affaires et la politique, divorce à la Zingales et Ramaswamy, est un élément essentiel du NCC. Comme je l'ai mentionné dans l'introduction, l'intensité de la concurrence favorisera l'émergence d'entreprises efficaces et la fermeture d'entreprises inefficaces. Les marchés concurrentiels pour les facteurs de production et pour les produits finis, les biens et les services, favorisent la comptabilisation appropriée de la valeur, en veillant à ce que les entreprises compensent leurs facteurs à leur meilleur usage alternatif et commercialisent des biens et services de valeur pour les consommateurs finaux et les entreprises. Lorsque tous les facteurs de production sont directement ou indirectement évalués à leur valeur concurrentielle et que tous les produits finaux sont vendus directement ou indirectement à des prix concurrentiels, les entreprises, en concurrence les unes avec les autres, y compris les nouvelles entreprises entrantes, seront forcées soit d'utiliser le mélange optimal de facteurs correctement compensés à leur meilleure valeur alternative (coût d'opportunité) pour produire un ensemble approprié de produits finaux générant ainsi une valeur sociale nette et créant de la richesse, ou faire faillite. Les entreprises n'ont pas besoin d'interagir avec la politique, encore moins s'il s'agit de rechercher des avantages anticoncurrentiels.

Le rôle des PDG, c'est d'être des leaders d'affaires, pas d'être des leaders sociaux ou politiques. Et le rôle des leaders sociaux ou politiques n'est pas d'être des leaders d'affaires. À chacun son métier et les chèvres de Monsieur Séguin seront bien gardées.

3. Favoriser l'internalisation des externalités importantes, notamment la dégradation de l'environnement (émissions de GES), par la création de marchés, de droits de propriété, de règles fiscales (taxe carbone suffisante, conséquente et croissante

dans le temps) et de réglementations incitatives de manière à éviter à la fois la tragédie des communs⁹⁰, la tragédie des anti-communs⁹¹, et un rejet malavisé des ressources pétrochimiques et de leurs dérivés et ce, pour favoriser le mieux-être collectif.

Comme l'affirme la déclaration consensuelle des économistes de janvier 2019⁹², le meilleur instrument pour réduire les émissions de carbone au niveau désiré est une taxe sur le carbone qui envoie un signal de prix approprié. Des réglementations émulant une telle taxe carbone pourraient aussi être envisagées. La taxe sur le carbone devrait augmenter chaque année pour induire une efficacité intertemporelle dans la gestion du stock de GES dans l'atmosphère. De même pour la pollution de l'eau et d'autres manifestations de défaillances du marché. Une caractéristique importante de ces taxes sur le carbone est l'acceptabilité sociale, qui pourrait être renforcée par l'exigence de neutralité fiscale en redistribuant le produit de la taxe de manière égale entre les citoyens.

En calibrant ces taxes environnementales pour l'utilisation (pollution) des ressources ou biens communs comme l'air et l'eau, deux problèmes doivent être évités. La tragédie des (biens) communs, qui fait référence à la surexploitation des ressources communes sous une tarification et une réglementation inefficaces, et la tragédie des anti-communs, qui se réfère à la sous-exploitation des ressources communes soumises à trop de droits de veto juridiques ou sociaux. Une tarification, des réglementations émulant la concurrence, ou des enchères adéquatement définies sont les processus privilégiés pour éviter de telles tragédies.

Par ailleurs, les ressources pétrochimiques et leurs dérivées sont génératrices d'importants gains de mieux-être collectif dont on ne saurait se passer. Afin de bonifier l'utilisation bienveillante des ressources pétrochimiques tout en restreignant leurs utilisations polluantes, il

⁹⁰ Rappel: Garrett Hardin (1968), "The Tragedy of the Commons", *Science* 162 (3859), 1243-1248. Hardin écrit (page 1244, traduction) : "Adam Smith... a contribué à une tendance de pensée dominante qui a depuis interféré avec l'action positive basée sur l'analyse rationnelle, à savoir la tendance à supposer que les décisions prises individuellement seront, en fait, les meilleures décisions pour toute une société. Si cette hypothèse est correcte, elle justifie la poursuite de notre politique actuelle de laissez-faire en matière de reproduction. S'il est correct, nous pouvons supposer que les hommes contrôleront leur fécondité individuelle afin de produire la population optimale. Si l'hypothèse n'est pas correcte, nous devons réexaminer nos libertés individuelles pour voir lesquelles sont défendables. La réfutation de la main invisible dans le contrôle de la population... Nous pourrions bien l'appeler 'la tragédie des communs'"

⁹¹ Heller, Michael A. (1998), "The tragedy of the anticommons - property in the transition from Marx to markets", *Harvard Law Review* 111 (3): 621-688. Heller écrit (page 677) : « Une tragédie des anti-communs peut se produire lorsque trop d'individus ont des droits d'exclusion dans une ressource rare. La tragédie est que les individus rationnels, agissant séparément, peuvent collectivement gaspiller la ressource en la sous-consommant par rapport à un optimum social. »

⁹² Rappel : <https://www.econstatement.org/> .

faut en plus d'une taxe-carbone appropriée une réglementation qui favorise le maintien des utilisations bienveillantes au sein d'une réduction générale des utilisations. À cet effet, citons Michael Smith⁹³ (traduction) :

« Regardez autour de vous : il y a de fortes chances que chaque objet dans votre champ de vision contienne du pétrole raffiné. Le vernis sur votre bureau, la peinture sur vos murs, la finition sur vos sols. À moins que la chaise sur laquelle vous êtes assis ne soit en bois non traité, vos fesses reposent sur des matériaux synthétiques dérivés de la pétrochimie. Le plastique est à base de pétrole : les composants de votre téléphone et de votre ordinateur, votre imprimante et vos haut-parleurs. Prenez une gorgée de café et pensez-y. La glaçure de nos tasses provient du pétrole. On pensait autrefois que le pétrole avait des propriétés mystiques ... Depuis, le pétrole est lié à la médecine... les gélules, les baumes, les pommades et les pilules de gélatine contiennent du pétrole. Plus important encore, près de 99% des matières premières et des réactifs pharmaceutiques sont issus de la pétrochimie. L'acide acétylsalicylique, l'ingrédient actif de l'aspirine, par exemple, est créé par une réaction chimique impliquant la pétrochimie. Le pétrole ne transporte pas simplement des médicaments dans nos systèmes. Il n'est pas faux de dire qu'une grande partie de la médecine est pétrolière... Raffiné en kérosène, le pétrole est rapidement venu remplacer la graisse de baleine en tant que principal illuminateur du monde. C'était la première étincelle après des millénaires d'obscurité. Le kérosène a rallongé la journée. Cela peut sembler banal maintenant, mais à l'époque, cela était décrit en termes quasi religieux. Comme tant d'autres effets désormais assimilés de la vie à l'ère du carbone, il est pratiquement impossible de ne pas prendre cela pour acquis, mais l'éclairage intérieur a révolutionné la vie sur terre ... En tant que citoyens du monde, nous devons commencer à traiter le pétrole avec le respect qu'il mérite. Nous devons le valoriser, tout comme notre propre vie, comme une ressource précieuse, presque magique, mais certainement limitée. Ensuite, nous pourrions nous consacrer aux œuvres fécondes qui nourrissent notre planète, nourrissent nos amitiés et créent des vies de bonheur. »

4. Mettre en œuvre des règles de responsabilité pour accidents industriels et catastrophes environnementales étendue aux partenaires de l'entreprise, tant financiers et technologiques que consultants en gestion, afin de protéger les travailleurs actifs et retraités et d'assurer le nettoyage rapide des sites

⁹³ Michael Patrick F. Smith, "The First Step Is Admitting You Have a Problem", New York Times, February 5 2021. <https://www.nytimes.com/2021/02/05/opinion/fossil-fuel-oil-climate-change.html>

contaminés en cas de faillite de l'entreprise et d'inciter les entreprises à mieux gérer ces risques.

Les règles de responsabilité limitée et de faillite font conjointement obstacle à l'indemnisation appropriée des dommages. Rappelons la citation ci-dessus du juge Kravitch dans l'affaire Fleet Factors. Il a fait valoir qu'un bon alignement des incitations entre les emprunteurs et les prêteurs pour la protection de l'environnement exige que les prêteurs (aux poches profondes) soient solidairement responsables des dommages. Ce faisant, les créanciers tarifieront le risque auquel ils sont confrontés et les débiteurs seront fortement incités à améliorer leur traitement des déchets dangereux. De plus, les créanciers trouveront dans leur meilleur intérêt de surveiller les systèmes de traitement des déchets dangereux et les politiques de leurs débiteurs et d'insister sur le respect des normes comme condition de soutien financier. Les mêmes arguments peuvent être avancés pour les fournisseurs technologiques et éventuellement les consultants en gestion. Induire une comptabilité appropriée de (tous) les coûts et avantages des activités commerciales y compris le risque de faillite est un élément central du NCC.

Comme outil complémentaire pour inciter les entreprises, plus précisément ses cadres supérieurs et les membres de son conseil d'administration, à bien gérer les risques, des formules de rémunération incitative doivent être développés et mis en œuvre. Je n'irai pas plus loin dans cette voie ici.⁹⁴

5. Abolir l'impôt sur les bénéfices des entreprises pour les encourager à concentrer leur attention à la réalisation de leur mission et pour favoriser les investissements en R&D et en gains de productivité, qui sont d'importants facteurs de croissance et de bien-être social.

La suppression des impôts sur les bénéfices des entreprises, si elle était généralisée, rendrait caduque la concurrence fiscale entre les pays pour attirer les entreprises sur leur territoire. Les discussions acrimonieuses sur le fait que la concurrence fiscale entre les pays permet aux entreprises d'éviter de payer leur juste part d'impôts grâce à l'optimisation fiscale et aux plans d'évasion fiscale deviendraient sans objet. On favoriserait ainsi un meilleur recentrage des ressources entrepreneuriales sur la mission de l'entreprise plutôt que sur les échappatoires fiscales plus ou mieux sophistiquées.

On entend souvent dire que les GAFAM + (Google, Amazon, Facebook, Apple, Microsoft, Netflix), pour prendre un exemple bien connu, évitent de payer leur juste part d'impôts. C'est un peu une question de point de vue. J'estime, sur la base de leur masse salariale totale, que les impôts

⁹⁴ Les lecteurs intéressés par cette thématique peuvent parcourir Marcel Boyer, "The Twelve Principles of Incentive Pay", *Revue d'Économie Politique* 121(3), Dalloz, 2011, 285-306.

sur le revenu et la consommation payés par leurs employés ont atteint quelque US\$32G (32 milliards de dollars US) en 2018-2019. Si nous devons ajouter les impôts payés par leurs actionnaires sur les dividendes et les gains en capital, nous découvririons que l'abolition des impôts sur les bénéfices aurait des effets nets à peine perceptibles le cas échéant sur les revenus des gouvernements⁹⁵. Cette conclusion vaut aussi pour l'ensemble des entreprises.

RAPPORTÉS À LA SEC				ESTIMÉS : taxes payées par les employés		
Entreprise	Salaire médian	Nombre d'employés	Masse salariale	Impôts sur le revenu	Taxes sur la consommation @20% sur 90% du revenu net d'impôt	Total des impôts et taxes
Alphabet (Google)	246 804\$	98 771	24.4B\$	@30%, 7.3B\$	3.1B\$	10.4B\$
Amazon	28 836\$	647 500	18.7B\$	@10%, 1.9B\$	3.0B\$	4.9B\$
Facebook	228 651\$	35 587	8.1B\$	@30%, 2.4B\$	1.0B\$	3.5B\$
Apple	55 426\$	132 000	7.3B\$	@20%, 1.5B\$	1.1B\$	2.5B\$
Microsoft	172 512\$	144 000	28.8B\$	@30%, 7.5B\$	3.1B\$	10.6B\$
Netflix	202 335\$	7 100	1.4B\$	@30%, 431M\$	181M\$	0.6B\$

Les systèmes fiscaux ont atteint un niveau de complexité inquiétant, favorisant de nombreux types et formes d'exemptions et d'échappatoires fiscales, voire le capitalisme de copinage. Il s'agit d'un obstacle majeur à une allocation efficace des ressources, des investissements ainsi que des efforts de R&D et d'innovation. La théorie économique pourrait être mieux utilisée de manière concertée pour réorganiser les systèmes fiscaux afin d'offrir aux citoyens et aux organisations les meilleures incitations à utiliser les ressources et développer les compétences afin de maximiser le bien-être de tous.

⁹⁵ Pour les données sur la masse salariale mondiale des GAFAs, voir Marcel Boyer, "CEO Pay in Perspective", CIRANO 2019s-33, 52 pages. <http://www.cirano.qc.ca/files/publications/2019s-33.pdf> ; aussi TSE WP 1059 https://www.tse-fr.eu/sites/default/files/TSE/documents/doc/wp/2019/wp_tse_1059.pdf . Pour les données les plus récentes, voir <https://www.bloomberg.com/graphics/ceo-pay-ratio/#MA>

6. Favoriser le développement du libre-échange (interrégional et international) tout en reconnaissant et respectant les conditions préexistantes des partenaires eu égard à leurs différentes étapes de développement économique.

On entend souvent nos dirigeants politiques réaffirmer les principes et les avantages du libre-échange et déplorant les dommages causés par les tarifs, quotas et autres obstacles au commerce, qui ne génèrent que des coûts inutiles et injustifiés au détriment des travailleurs, des citoyens et de la sécurité nationale des pays. Cependant, ces dirigeants, avec l'appui de chefs d'entreprise et de représentants syndicaux, affirment souvent qu'ils sont déterminés à protéger les intérêts des travailleurs des industries susceptibles d'être affectées par une plus grande ouverture au commerce international. Ce faisant, ils font écho presque mot pour mot aux déclarations faites par les opposants au libre-échange.

Dans le même ordre d'idées, certains dirigeants veulent utiliser le libre-échange et ses avantages anticipés comme un levier pour persuader ou inciter les partenaires commerciaux potentiels à modifier leurs politiques économiques, sociales ou environnementales. Ainsi, ils pourraient s'opposer au libre-échange avec des partenaires potentiels en raison des politiques, ou du manque de politiques, de ces derniers sur des questions telles que les conditions de travail et la sécurité des travailleurs, le travail des enfants, la pollution, la déforestation, les lois protégeant la propriété physique et intellectuelle, les lois régissant la concurrence (antitrust), etc. Cette utilisation des accords de libre-échange, bien qu'elle ne soit pas totalement déraisonnable et injustifiée, cache trop souvent l'objectif de protéger les intérêts et acquis économiques, sociaux, syndicaux, culturels ou environnementaux (verts) des pays développés.

Trop souvent les spécificités des partenaires sont ignorées sous couvert de discours grandiloquents. Mais le développement économique prend du temps et nous ne pouvons pas raisonnablement nous attendre à ce qu'un partenaire plus pauvre et moins développé adopte immédiatement des politiques et des ajustements de style de vie que les partenaires plus riches ont définis, adoptés et mis en œuvre sur une période de cinquante ans ou plus. Un accord de libre-échange opérationnel pourrait bien être le meilleur moyen d'accompagner un pays plus pauvre et de l'aider à se développer harmonieusement tout en permettant au pays développé de bénéficier de ses avantages comparatifs.

De même, nous entendrons aussi des dirigeants politiques et économiques appeler à un traitement préférentiel pour le « fabriqué localement » par rapport au « fabriqué à l'étranger »,

et se montrer très généreux envers certaines entreprises et industries choisies qu'ils jugent être des fleurons, méritoires ou essentielles.⁹⁶

J'ai soutenu ailleurs⁹⁷ que ce sont essentiellement des exemples d'un discours populiste, représentatif de ce que l'on appelle communément le capitalisme de copinage. Plutôt que de se concentrer sur les véritables déterminants du bien-être économique et social et de contribuer à une meilleure compréhension du fonctionnement de l'économie, ces politiciens préfèrent jouer le rôle de généreux dépensiers en distribuant l'argent des autres tout en misant sur l'ignorance et la crédulité intéressée d'un sous-groupe non négligeable de la population et de ses élites. Ce sont des actions incompatibles avec le NCC.

L'expansion du libre-échange est un pilier du NCC car elle augmente l'intensité de la concurrence, la valeur de l'innovation et le bien-être de tous les partenaires.

- 7. Dans le but de concrétiser la présomption favorable au développement et au maintien de la concurrence, favoriser la protection des concurrents et nouveaux entrants contre les éventuelles pratiques anticoncurrentielles de firmes établies en resserrant les contraintes légales (Loi sur la concurrence) sur les pratiques restrictives du commerce (refus de vendre, prix d'éviction, maintien des prix, ventes liées, abus de position dominante, etc.) et ce, afin de permettre la destruction créatrice de jouer son rôle.**

Philippe Aghion et ses co-auteurs soutiennent de manière convaincante que la destruction créatrice est un facteur fondamental d'innovation, de croissance et de bien-être social. À cet effet, les données trimestrielles américaines du Bureau of Labor Statistics⁹⁸ montrent comment la création nette d'emplois résulte d'un processus complexe de création et de destruction brutes d'emplois. Dans le tableau ci-dessous, nous observons qu'un emploi net créé au cours de la période 1992.III à 2008.I (62 trimestres) résultait en moyenne de 19,4 emplois créés et 18,4 emplois perdus dans les établissements du secteur privé, tandis que chaque emploi net créé dans la période post-récession 2010.II à 2013.IV (15 trimestres) résultait en moyenne de 11,9 emplois créés et de 10,9 emplois perdus. Au cours de la période plus récente allant de 2014.I à 2019.IV (24 trimestres), chaque emploi net créé a été en moyenne le résultat de 14,3 emplois créés et de 13,3 emplois perdus. Le processus de création et de perte d'emplois est complexe

⁹⁶ Souvent, comble d'ironie, on voit ces mêmes dirigeants se plaindre d'un comportement similaire chez leurs partenaires commerciaux ! On voit la paille dans l'œil du voisin mais non la poutre dans le sien.

⁹⁷ Marcel Boyer, « Libre-échange et politiques économiques : Une critique de la raison empirique (La version cahier de recherche) », CIRANO 2020s-57, novembre 2020. <http://cirano.qc.ca/files/publications/2020s-57.pdf>
TSE #20-1166 https://www.tse-fr.eu/sites/default/files/TSE/documents/doc/wp/2020/wp_tse_1166.pdf

⁹⁸ <https://www.bls.gov/bdm/> .

et implique d'importants mouvements d'emplois dans toute l'économie. C'est la destruction créatrice au travail.

Periode	Emplois bruts créés / trimestre	Emplois bruts perdus / trimestre	Emplois nets / trimestre.
1992.III – 2007.IV	7.904 M	7.497 M	407 K
2008.I – 2010.I	6.619 M	7.654 M	-1040 K
2010.II – 2011.IV	6.869 M	6.355 M	514 K
2010.II – 2013.IV	6.981 M	6.394 M	586 K
2014.I – 2019.IV	7.480 M	6.957 M	523 K

La destruction créatrice pourrait être considérablement entravée par deux politiques publiques, à savoir (i) l'utilisation par les autorités antitrust du critère du coût évitable pour déterminer si une entreprise s'est livrée à des prix d'éviction abusifs ou illégaux et (ii) la politique gouvernementale relative aux subventions publiques directes ou indirectes aux entreprises pour soit améliorer leur compétitivité soit les protéger de concurrents.

En ce qui concerne la première politique, l'approche NCC veut qu'on remplace le critère des coûts évitables⁹⁹, facilement manipulable et source inépuisable de conflits de définition¹⁰⁰, par un critère plus simple de partage des coûts totaux entre produits plus favorable à la concurrence : chaque produit d'une entreprise, bien et service ou arête d'un réseau (une ligne en transport aérien, par exemple) se verrait attribué une part des coûts totaux, définissant le prix minimum que l'entreprise peut fixer, le total des parts s'élevant à 100%. Ce changement réduirait certes l'efficacité de l'allocation des ressources à court terme au profit d'une concurrence plus intense à moyen et long terme.¹⁰¹

En ce qui concerne la deuxième politique, l'approche NCC serait de procéder à la mise aux enchères des projets spécifiques d'aide gouvernementale, transférant ainsi à un consortium

⁹⁹ Le critère des coûts évitables (Baumol) veut qu'un prix est un prix d'éviction s'il ne permet pas à l'entreprise de couvrir les coûts qu'elle éviterait en n'offrant pas le produit ou service en question.

¹⁰⁰ <https://www.theglobeandmail.com/report-on-business/rivals-agree-competition-laws-flawed/article18420014/> ; <https://www.theglobeandmail.com/report-on-business/air-canada-charged-with-predatory-pricing/article1178833/> ; <https://www.stikeman.com/fr-ca/savoir/droit-canadien-concurrence/canadian-ruling-on-avoidable-cost-test-diverges-dramatically-from-us-approach>

¹⁰¹ Marcel Boyer (2017), "Challenges and Pitfalls in Competition Policy Implementation", Joint State of the Art Lecture (Canadian Economics Association, Atlantic Canada Economics Association, CIRANO, UBC Phelp's Centre for the Study of Government and Business, and University of Toronto Rotman Institute for International Business), St. Francis Xavier University, Antigonish NS, 4 juin 2017.

<https://www.youtube.com/watch?v=u9LUdeYe4dQ&t=1560s> at 1h10m25s.

financier privé local ou international la responsabilité d'honorer la subvention, le prêt, la garantie de prêt ou l'injection de fonds propres. Ce consortium assumerait la responsabilité des dépenses et bénéficierait des remboursements selon les conditions inscrites au projet d'aide gouvernemental, en échange d'une prime payée par le gouvernement au consortium gagnant.¹⁰²

Le principal avantage de la mise aux enchères des programmes d'aide gouvernementale est d'étouffer dans l'œuf le risque omniprésent de capitalisme de copinage ou d'un capitalisme collusif aux dépens non seulement de l'intensité de la concurrence elle-même mais aussi des citoyens et contribuables et des entreprises, aussi grandiloquentes que soient les intentions exprimées par le gouvernement et les parties prenantes intéressées. La transparence au service de la concurrence.

8. Favoriser dans l'analyse des projets de fusions et acquisitions le recours légal à un ratio de pondération plus grand que 1 pour pondérer les effets de réduction de la concurrence et de gains d'efficience, par exemple un ratio de 2 pour 1 ou de 3 pour 1.

Dans leur contribution au numéro du 50e anniversaire de la *Revue canadienne d'économique*, Boyer, Ross et Winter (2017)¹⁰³ soutiennent que (traduction) :

« Les dispositions visant à protéger les Canadiens contre les fusions anticoncurrentielles font partie du droit canadien de la concurrence depuis l'adoption de la première Loi sur les enquêtes sur les coalitions en 1910, qui a remplacé une loi antérieure qui se concentrait uniquement sur la fixation des prix et les pratiques connexes. La loi canadienne sur les fusions, cependant, était presque non-utilisée jusqu'à l'adoption de la Loi sur la concurrence en 1986 ... Selon la norme canadienne, les consommateurs peuvent être lésés par la perte de concurrence attribuable à la fusion et pourtant la fusion peut être autorisée si les gains d'efficacité "seront plus importants et compenseront" les effets découlant de la perte de concurrence... Le cas le plus notable de tous les cas de fusion en vertu de la nouvelle loi est peut-être celui de Superior Propane (2003). Pour défendre cette fusion, l'exemption d'efficience a été invoquée par les parties à la fusion et le Tribunal a dû se pencher directement sur le critère de

¹⁰² Marcel Boyer (2017 ci-dessus, note 80) <https://www.youtube.com/watch?v=u9LUdeYe4dQ&t=1560s> à 1h15m40s. See also Marcel Boyer (2020), « A Pervasive Economic Fallacy in Assessing the Cost of Public Funds », CIRANO 2020s-63, December 2020. <http://cirano.qc.ca/files/publications/2020s-63.pdf> ; TSE WP #20-1169 https://www.tse-fr.eu/sites/default/files/TSE/documents/doc/wp/2020/wp_tse_1169.pdf

¹⁰³ Marcel Boyer, Thomas W. Ross, Ralph A. Winter, "The rise of economics in competition policy: A Canadian perspective", *Canadian Journal of Economics* 50(5), 50th Anniversary Issue, December 2017, 1489-1524.

bien-être à appliquer. Malgré les arguments répétés du commissaire selon lesquels le critère approprié n'est pas le critère du bien-être total, le Tribunal a estimé que la norme de bien-être total était exactement la bonne base pour arbitrer entre les dommages à la concurrence et les gains d'efficacité ... »

Équilibrer le préjudice potentiel d'une fusion ou d'une acquisition peut entraîner pour les consommateurs et la concurrence elle-même et les gains potentiels d'efficacité dus aux économies d'échelle, de portée, de réseau et autres est certainement une tâche très difficile. Parmi les défis à relever, le fait que l'analyse doit être faite sur la base d'impacts « potentiels » non encore observés est clairement un des plus importants. Une autre difficulté est de déterminer quel critère utiliser pour « équilibrer » les impacts, ce qui nécessite des pondérations à appliquer aux mesures d'impact de qualité différente.

En prenant clairement position en faveur de maintenir et développer la concurrence à moyen et long terme, le NCC préconise des pondérations relatives de 2 pour 1 pour les effets de réduction de la concurrence par rapport aux gains d'efficacité et d'efficience, quelles que soient les méthodes utilisées pour mesurer les impacts.

9. Mettre en œuvre des dispositions de réglementation incitative pour assurer l'accès aux réseaux, plates-formes numériques, et licences et brevets essentiels, à des prix et conditions équitables, raisonnables et non discriminatoires (FRAND) sur la base d'un partage complet des coûts, y compris la valeur des options réelles exercées.

Il existe deux grandes approches du financement des infrastructures de réseau. La première découle du partage des coûts du réseau, en particulier du coût d'investissement, entre les principaux partenaires et utilisateurs du réseau. Cette approche repose principalement, dans sa forme la plus pure et la plus rigoureuse, sur la théorie des jeux coopératifs¹⁰⁴. L'autre découle de la tarification de l'accès (réglementé) au réseau, qui est supposé avoir été développé par une entreprise particulière, le propriétaire du réseau. Différents utilisateurs potentiels du réseau, y compris des concurrents, peuvent souhaiter utiliser le réseau ou au moins certaines parties critiques ou essentielles de celui-ci, plutôt que de développer un réseau alternatif.

Avec l'avènement des réseaux et de plateformes électroniques (Internet) d'information, de communication, de commerce et autres, le risque de voir apparaître de nouvelles formes de pouvoir de marché est bien réel. Pour gérer et contourner ces risques, la réglementation de

¹⁰⁴ See Boyer, M., Moreaux, M., Truchon, M., *Partage des coûts et tarification des infrastructures*, Monographie CIRANO, février 2006, 340 pages. <https://cirano.qc.ca/fr/sommaires/2006MO-01> ; and Boyer, M., Marchetti, N., "Principes de choix d'une méthode économique d'allocation : partage des coûts et tarification à Gaz de France" (mars 2006), CIRANO 2007-RP07, 131 pages. <http://cirano.qc.ca/files/publications/2007RP-07.pdf>

l'accès aux réseaux et aux plates-formes à des prix et conditions concurrentiels adéquats, initialement développée pour les télécommunications, occupe une place centrale.

Il est important de se rappeler que « c'est davantage le produit final qui compte : connectivité, flexibilité, sécurité, fiabilité, accessibilité, capacité (haut débit et haut débit) et convivialité. En ce sens, la demande exprimée par les consommateurs pour différents appareils de télécommunications (filaire, sans fil, mobile cellulaire, mobile par satellite, téléphonie IP et plates-formes, etc.) est une demande dérivée plutôt qu'une demande directe »¹⁰⁵. En ce sens, les réseaux et plates-formes de communication, de commerce et d'information électroniques sont comme des autoroutes sur lesquelles circulent les biens et services de communication, de commerce et d'information. Plutôt que d'être gratuites, ces autoroutes Internet sont ou peuvent être des autoroutes à péage. Dans certains cas, la duplication des autoroutes n'est pas une option efficace. D'où la nécessité d'une certaine régulation de l'accès à ces autoroutes.

La caractérisation de ces règles d'accès, prix et conditions, est une tâche difficile et exigeante en informations. Parmi les approches possibles, une formule émulant la concurrence pourrait être très prometteuse, à savoir la formule de plafonnement global des prix (*Global Price Cap*)¹⁰⁶ de Laffont-Tirole défini tant sur les prix des produits et services finaux que sur les prix d'accès. Les deux principaux avantages de cette formule sont d'abord de découler des préceptes théoriques et ensuite d'être moins exigeante en informations que d'autres approches. Une fois le plafond de l'indice global de prix déterminé, l'entreprise en place peut fixer ses prix, y compris les frais d'accès, dans le respect du plafond de l'indice global de prix.¹⁰⁷

Quoi qu'il en soit, le nouveau cadre réglementaire devrait reposer sur les principes de promotion de la concurrence et d'efficacité économique : la promotion de la concurrence par des incitations appropriées garantissant des prix et des conditions d'accès dynamiquement efficaces et des programmes d'investissement efficaces dans la maintenance et le développement des réseaux ; la conception de règles de tarification non prédatrices grâce au partage intégral des coûts totaux, y compris la valeur des options réelles exercées lors du développement du réseau et ce, pour favoriser l'émergence d'une industrie plus compétitive et

¹⁰⁵ Boyer, M. "The Measure and Regulation of Competition in Telecommunications Markets", chapter 5 in Gentzoglani, A. and A. Henten (Eds.), *Regulation and the Evolution of the Global Telecommunications Industry*, Cheltenham, UK and Northampton, MA: Edward Elgar Publishing, 2010.

¹⁰⁶ See Boyer, M. and Robert, J., "Competition and Access in Electricity Markets : ECPR, Global Price Cap and Auctions", pp. 47–74 in G. Zaccour (ed.), *Deregulation of Electric Utilities*, Kluwer Academic Pub, 1998.

¹⁰⁷ En termes techniques, l'entreprise implante une structure de prix à la Ramsey sur la base de sa connaissance de sa demande et de ses coûts. Il n'est plus nécessaire pour le régulateur de trouver et mesurer ces conditions de demande et de coûts et les élasticités.

concurrentielle malgré que de telles règles puissent réduire l'efficacité à court terme (voir #7 ci-dessus).

10. Réaffirmer que le capitalisme est synonyme de radicalisme et de perturbation (*The Economist* ci-dessus) et non pas de concurrence gérée ou feutrée. Dans cet esprit, les clauses « abusives » de non-concurrence et de certification professionnelle (pour les entreprises et les particuliers qui n'interagissent pas avec le public peu informé ou mal informé) ainsi que les formes de lobbying patronal et syndical qui vise à restreindre et brimer la concurrence, doivent être écartées, abolies, voire rendues illégales, afin de redonner à la concurrence sa place primordiale dans une économie vouée au mieux-être social.

Plutôt que d'y aller avec une longue liste de mesures à mettre au rancart car nuisibles à une saine concurrence, considérons le cas particulier mais très évocateur et représentatif de l'industrie de la construction¹⁰⁸. La réglementation québécoise limitant la mobilité des travailleurs de la construction vient d'une situation historique particulière et cette réglementation apparaît aujourd'hui comme une relique d'un autre âge. Elle subsiste aujourd'hui car elle protège, par une forme de gestion de concurrence de copinage, certaines entreprises, instances syndicales et organismes de régulation contre la concurrence, au détriment des citoyens.

Si cette réglementation a pu avoir des effets bénéfiques à l'époque des grands conflits intersyndicaux qu'a vécus l'industrie, elle a aujourd'hui des effets pervers sur l'efficacité et la croissance économique. Le développement régional, y compris le développement de la construction en région, peut être mieux servi par une ouverture à la concurrence et à la mobilité, qu'on doit favoriser plutôt que restreindre. Une telle ouverture serait susceptible de permettre une meilleure allocation des ressources, travail et capital, un meilleur appariement offre-demande sur le marché du travail dans la construction, une pénétration plus rapide des meilleures pratiques, un meilleur développement des compétences, des gains de productivité plus importants, un meilleur contrôle des coûts, le tout se traduisant en termes de gains de bien-être individuel et collectif.

Tel que mentionné plus haut, le développement économique passe par les quatre facteurs clé que sont (i) la quantité et la qualité des compétences (capital humain), (ii) la capacité d'invention et d'innovation aux plans technologique, organisationnel et social, (iii) la qualité et

¹⁰⁸ Les remarques faites ici s'inspirent de Marcel Boyer (2018), *Analyse économique relativement à la mobilité des salariés de la construction dans les secteurs institutionnel, commercial et industriel*, 29 mars 2018, 70 pages.

l'intensité des mécanismes d'incitation à la performance et (iv) la qualité des mécanismes d'allocation des ressources privées et publiques (les bonnes ressources aux bons endroits aux bons moments) et des mécanismes de coordination (cohérence des nombreuses voire innombrables décisions des agents économiques). La réglementation de la mobilité dans l'industrie de la construction au Québec vient enrayer les deux derniers facteurs.

Les résultats et messages qu'on peut tirer des recherches académiques et de l'analyse des politiques publiques locales et étrangères relativement à la mobilité des travailleurs vont à contre-courant de la réglementation actuelle sur la mobilité dans l'industrie de la construction au Québec. Le NCC n'a aucune tolérance pour de tels réglementations contreproductives.

Cependant, certaines formes de certification de compétences peuvent encore être utiles en tant que « preuve » crédible des compétences et de l'expérience, même si le client ne fait pas partie du public soi-disant non informé ou mal informé. Si tel est le cas, des systèmes de certification du type marque de commerce (market-based) devraient être le moyen privilégié pour y arriver. Certaines entreprises peuvent décider d'utiliser des travailleurs certifiés (d'une certaine marque de commerce) tandis que d'autres peuvent développer leur propre processus de vérification interne des compétences. L'enjeu final c'est d'éviter de réduire ou contraindre la concurrence par des mesures arbitraires de certification.¹⁰⁹

5. La Social-Démocratie Concurrentielle (SDC), un plan en dix points

Débutées dans les années soixante et soixante-dix, les politiques de l'État providence sont aujourd'hui menacées, car les programmes publics inhérents à ce modèle (programmes d'éducation, de santé, de retraite et de protection sociale en général) imposent de lourdes pressions sur le budget des gouvernements engagés dans un monde de concurrence fiscale élargie.

D'où un dilemme fondamental : tandis que la société est devenue plus riche et plus productive, les biens et les services publics et sociaux sont devenus plus coûteux (coût d'opportunité), engendrant d'importantes pressions visant à réduire leurs niveaux et leurs degrés de couverture. Pourquoi ne pas réduire plutôt leur coût en améliorant la productivité et en favorisant l'innovation par la concurrence ?

Les programmes « sociaux-démocrates traditionnels » sont aujourd'hui contestés. La critique repose sur la conviction largement répandue qu'une combinaison d'administrations efficaces et

¹⁰⁹ Par exemple, « économiste » n'est pas un titre réservé ou certifié. Tout un chacun peut se dire économiste. Une entreprise ou une université peut vouloir recruter un économiste diplômé d'une université reconnue, mais rien ne devrait l'empêcher de recruter un économiste autodidacte si elle est satisfaite de son pedigree ou peut en observer la qualité.

de marchés efficaces est nécessaire pour assurer une croissance maximale et un niveau optimal de bien-être pour tous.

Il convient de trouver autre chose, à savoir une nouvelle philosophie sociale, économique et politique, couplée à un ensemble efficace de politiques visant à produire, à distribuer et à fournir un ensemble approprié de biens et de services publics et sociaux. Un modèle dans lequel les fins et les objectifs sont adéquatement définis ; dans lequel les moyens et modalités pour atteindre ces fins et objectifs sont fonction de critères d'efficacité et d'efficience ; dans lequel les droits et les libertés politiques et économiques, y compris le droit de concurrencer, de contester et de remplacer les fournisseurs actuels de biens et de services publics et sociaux, sont réaffirmés ; et dans lequel les processus concurrentiels transparents, ultime incarnation de l'égalité des chances, de l'innovation et de l'engagement (motivation), sont encouragés.

Ce nouveau modèle est la social-démocratie concurrentielle.¹¹⁰

5.1 Les rôles redéfinis des secteurs gouvernemental et concurrentiel

La dichotomie entre secteur public et secteur privé et la dichotomie entre la gauche et la droite sont aujourd'hui au cœur de toutes les discussions sur la réforme du système socio-économique traditionnel, qu'il se réfère à l'État providence ou à l'État social-démocrate. Mais ces dichotomies créent des conflits inutiles parce qu'elles relèvent d'une méprise ou confusion fondamentale entre d'une part les objectifs à poursuivre en termes de quantité et de qualité des biens et de services publics et sociaux (BSPS) à fournir à la population et d'autre part les processus et moyens par lesquels ces objectifs seront poursuivis. Il est grand temps de remplacer la dichotomie secteur public / secteur privé par la dichotomie secteur gouvernemental / secteur concurrentiel. Et ce n'est pas là une simple affaire de terminologie. La dichotomie entre secteur gouvernemental et secteur concurrentiel, tous deux ayant des responsabilités claires afin d'optimiser le bien-être des citoyens, devient cruciale. Elle est au cœur d'un véritable État providence et d'une véritable Social-démocratie.

La confusion entre les objectifs sociaux, économiques et politiques et les moyens a favorisé le développement de bureaucraties gouvernementales gargantuesques protégées de la concurrence et sujettes voire ouvertes à la mainmise de pouvoirs parallèles partisans, syndicaux et technocratiques, qui se combattent souvent mais se cumulent toujours, au détriment des citoyens qui sont les éventuels bénéficiaires et financiers du système.

¹¹⁰ Marcel Boyer, *Manifeste pour une Social-Démocratie Concurrentielle v2.0 / Manifesto for a Competitive Social-Democracy v2.0*, à paraître en 2021, ≈275 pages. La version d'avril 2009 est disponible sur le site du CIRANO en français <http://www.cirano.qc.ca/manifeste> et en anglais <http://www.cirano.qc.ca/manifesto> ; également Marcel Boyer, « L'État providence et la Social-démocratie de l'avenir », *L'ÉNA hors les murs*, no 500 (octobre 2020), 72-74.

Dans ce modèle social-démocrate de l'avenir, le secteur concurrentiel est défini au sens large pour inclure les secteurs des entreprises privées, des coopératives, des organisations non gouvernementales (ONG), des entreprises à but non lucratif (OSBL), aussi bien que des autres organisations dites de la société civile et de l'économie sociale.

Ces organisations du secteur concurrentiel sont appelées à répondre à des appels d'offre ouverts et transparents, lancés par le secteur gouvernemental, pour obtenir le droit et le devoir de produire, de distribuer et de fournir, pour une durée de temps donnée et généralement renouvelable, des BSPS bien définis. Les contrats conclus spécifient les droits, les responsabilités, les engagements et les rémunérations des parties prenantes.

Dans le domaine des BSPS, la conception des paniers tient une place prépondérante vue la complexité du réseau des BSPS. Cette conception des paniers doit être gérée de manière centralisée, de façon à ce que la synchronisation, les complémentarités et externalités soient optimisées. Ainsi, la conception des BSPS est fondamentalement un domaine qui sied bien au secteur gouvernemental. Par le truchement du processus électoral, les différents partis et entités politiques proposent des paniers de BSPS, y compris les modalités de leur financement, aux citoyens à qui on demande de choisir parmi ces paniers en votant pour le parti qui propose le panier qu'ils préfèrent. L'agrégation des préférences se réalisent par un processus électoral démocratique, ouvert et transparent.

Les contrats liant le secteur gouvernemental et les organisations du secteur concurrentiel doivent être conçus de manière telle que l'entité du secteur concurrentiel retenue soit amenée à atteindre les objectifs et à respecter les engagements pris grâce à un système de garanties et de compensations incitatives. En calibrant la durée du contrat à la durée utile des équipements et des retombées des stratégies de gouvernance des projets, le secteur gouvernemental s'assure que l'entité retenue verra à gérer de manière durable ses opérations et les risques inhérents à court, moyen et long terme.

Un élément crucial de la bonne gouvernance réside dans la structure financière des projets. Alors que les bailleurs de fonds du gouvernement n'ont que peu d'intérêt à surveiller l'utilisation des fonds¹¹¹ et donc à s'assurer de l'efficacité et l'efficience de la réalisation et de la gestion des projets, ceux d'une entreprise du secteur concurrentiel surveillent attentivement la qualité de sa gouvernance et sont à ce titre des moniteurs privilégiés, informés et intéressés.

¹¹¹ Marcel Boyer, « Erreurs méthodologiques dans l'évaluation des projets d'investissement », *Revue Française d'Économie* XXXIII (2018/4), avril 2019, 49-80. <https://www.cairn.info/revue-francaise-d-economie-2018-4-page-49.htm> ; Marcel Boyer, Éric Gravel et Sandy Mokbel, *Évaluation de projets publics : risques, coût de financement et coût du capital*, Commentaire #388, Institut C.D. Howe (2013). https://www.cdhowe.org/sites/default/files/attachments/research_papers/mixed/Commentaire_388_0.pdf

Des politiques concurrentielles appropriées peuvent et doivent garantir que les règles de concurrence équitable (*level playing field*) seront strictement respectées, en particulier les règles antitrust, anticartels et anti-monopoles, dans le cadre d'une politique explicitement favorable à la concurrence en amont (entre fournisseurs et entre organisations de représentation syndicale, entre autres) et en aval (entre détaillants et entre assembleurs de produits et services, entre autres). Le processus d'appels d'offre lui-même devra être adéquatement répété à intervalles réguliers allant de quelques mois à quelques années selon le bien ou le service considéré.

La concurrence entre les fournisseurs, producteurs et distributeurs, sous contrat avec le secteur gouvernemental, est essentielle pour permettre la mise en place d'un approvisionnement multisource, diversifié et favorable à l'évaluation objective, à l'étalonnage et à l'innovation et pour accroître la puissance des incitations à la performance.

Cette caractérisation des rôles des secteurs gouvernemental et concurrentiel dans l'État providence et la Social-démocratie de l'avenir permet d'éviter les conflits d'intérêt qui minent l'efficacité des modèles traditionnels où les activités de conception, de financement, de fourniture (production et distribution) et d'évaluation relèvent toutes typiquement d'une même organisation, à savoir le secteur public.

Ces conflits d'intérêt sont endémiques dans ces modèles traditionnels et favorisent la magouille, l'opacité, les retours d'ascenseur et l'octroi de privilèges indus, le tout aux dépens des citoyens, consommateurs et contribuables. Une séparation des rôles et responsabilités permet de mettre en place des mécanismes crédibles de reddition de compte et d'incitation à la performance qui sont au mieux flous et manipulables et au pire inexistant dans les modèles traditionnels.

Dans le domaine des infrastructures (routes, eau, parcs, aéroports, etc.), le secteur gouvernemental définit les biens et services à offrir à la population, lance des appels d'offre auprès du secteur concurrentiel et gère les contrats et partenariats qui en résultent, de type PPP ou autres, adéquatement incitatifs à la performance et ce, dans le meilleur intérêt des citoyens, utilisateurs et contribuables.¹¹²

Dans le domaine de la santé, les processus sont similaires compte tenu des exigences particulières que peuvent représenter les différentes activités en amont (investissements) et en aval (fournitures de services) : le secteur gouvernemental définit les biens et services de santé à

¹¹² Marcel Boyer, "Défis et embûches dans l'évaluation des PPP : Pour un secteur public efficace et efficient", CIRANO 2020s-25, 45 pages. <https://cirano.qc.ca/files/publications/2020s-25.pdf> ; TSE WP 20-1104 https://www.tse-fr.eu/sites/default/files/TSE/documents/doc/wp/2020/wp_tse_1104.pdf

offrir et les objectifs à atteindre, en termes de quantité et qualité, lance des appels d'offre auprès du secteur concurrentiel et gère les contrats et partenariats, de type PPP ou autre, adéquatement incitatifs à la performance et ce, dans le meilleur intérêt des citoyens, utilisateurs-patients et contribuables. La quantité et la qualité des services effectivement rendus et observés doivent quant à elles être mesurées en toute indépendance, transparence et objectivité selon des modalités prévues au contrat. Les compensations de l'entité partenaire du secteur concurrentiel seront dépendantes en partie des résultats de cette évaluation.

Dans le domaine de l'éducation, les processus sont similaires compte tenu des exigences particulières que peuvent représenter les différentes activités en amont (investissements) et en aval (fournitures de services) : le secteur gouvernemental définit les biens et services à offrir et les objectifs à atteindre, en termes de quantité et qualité des services éducatifs et d'atteinte de réussite scolaire, lance des appels d'offre auprès du secteur concurrentiel et gère les contrats et partenariats, de type PPP ou autre, adéquatement incitatifs à la performance et ce, dans le meilleur intérêt des citoyens, élèves, étudiants et contribuables. La quantité et la qualité des services effectivement rendus et observés doivent quant à elles être mesurées en toute indépendance, transparence et objectivité selon des modalités prévues au contrat. Les compensations de l'entité partenaire du secteur concurrentiel seront dépendantes en partie des résultats de cette évaluation.

La concurrence et l'obligation de performance (incitations) se retrouvent ainsi au cœur du système de production et de distribution des BSPS et ce, dans le respect des fournisseurs du secteur concurrentiel et dans le meilleur intérêt des citoyens, utilisateurs et contribuables.

5.2 Les dix politiques et programmes génériques

Le modèle de la social-démocratie concurrentielle se décline en dix politiques et programmes génériques, majeurs et ambitieux.

1. Définir clairement les compétences clés des secteurs gouvernemental et concurrentiel.

Le secteur gouvernemental est, comme son nom l'indique, le secteur sous la responsabilité directe du gouvernement. Le rôle de ce secteur est d'abord et avant tout (i) d'identifier les besoins des citoyens en BSPS, tant en qualité qu'en quantité, (ii) de définir les spécificités et les caractéristiques des BSPS, (iii) de faire les arbitrages nécessaires entre les différents éléments des paniers de BSPS et entre les différents groupes de citoyens en fonction des ressources disponibles et (iv) de gérer les contrats et les partenariats de production, de distribution et de fourniture des BSPS retenus. Les fonctions d'identification, de conception, d'arbitrage et de choix reliées aux paniers de BSPS sont étroitement liées et seront réalisées au moyen d'un processus électoral démocratique.

Le rôle du secteur concurrentiel est de produire, de distribuer et de fournir les BPS – et bien évidemment les biens et services privés – de la manière la plus efficace possible, en utilisant les meilleures technologies, ressources humaines et structures organisationnelles possibles, dans le cadre de contrats incitatifs bien définis avec le secteur gouvernemental.

2. Promouvoir des mécanismes concurrentiels ouverts et transparents dans l’attribution des contrats de production, de distribution et de fourniture des biens et des services publics et sociaux.

Afin que les mécanismes concurrentiels soient totalement acceptés, un effort important doit être fait afin de promouvoir, de disséminer et de favoriser une meilleure compréhension des lois et des règles économiques. L’émergence et l’omniprésence de prix et de mécanismes concurrentiels partout dans l’économie, et dans le secteur des biens et des services publics et sociaux en particulier, constituent des facteurs clés pour éviter le gaspillage et pour concevoir et implanter des solutions innovantes aux problèmes et défis. À ce titre, elles doivent être considérées comme centrales dans le modèle SDC. Pour atteindre ces résultats, il est important que l’attribution des contrats soit réalisée par le recours à des processus ouverts et transparents, exempts de favoritisme ou de comportement de prédation. Les organisations du secteur concurrentiel doivent être confrontées à des environnements comparables sans favoritisme ; si certains avantages devaient être consentis à certaines organisations, cela devrait être annoncé et quantifié de façon claire au début de la procédure.

3. Favoriser la création et le développement d’organisations efficaces dans le secteur concurrentiel, capables de soumettre des offres crédibles lors de l’adjudication des contrats touchant les biens et aux services publics et sociaux et ce faisant, favoriser la destruction créatrice.

L’émergence de marchés concurrentiels pour les contrats de partenariats de production, de distribution et de fourniture des biens et des services publics et sociaux requiert un nombre suffisant d’organisations lors du processus d’appel d’offres. S’assurer que le processus d’attribution des contrats empêche le développement de pouvoirs de marché est une responsabilité fondamentale du secteur gouvernemental. Les organisations du secteur concurrentiel doivent être capables de soumettre des offres crédibles pour les contrats gouvernementaux dans un cadre où tout favoritisme est exclu.

Dans le but d’atteindre le plus haut niveau d’efficacité, il est préférable, sinon nécessaire, pour le gouvernement de favoriser explicitement, par un programme adéquat de formation et d’assistance, l’acquisition des compétences et la création et le développement d’organisations efficaces dans le secteur concurrentiel sans interférer directement dans le processus

d'allocation des contrats. Une telle politique s'avérera, à long terme, bien plus efficace que d'essayer de faire pencher la balance vers des organisations préférées ou favorisées.

4. Promouvoir l'émergence de prix et de mécanismes concurrentiels (création de marchés) dans tous les secteurs de l'économie, y compris le secteur des biens et des services publics et sociaux.

Les mécanismes concurrentiels sont les mécanismes les plus efficaces permettant aux citoyens et aux organisations d'exprimer des choix fondés sur l'information appropriée. La manipulation des prix, en envoyant des signaux ou des indicateurs biaisés des coûts relatifs et de la rareté relative des biens et des services, est devenue une source majeure de gaspillage social et économique dans nos sociétés. Ces manipulations amènent les individus à prendre de mauvaises décisions en matière de consommation et d'investissement. Elles conduisent aussi les entreprises et les organisations, y compris celles des secteurs publics et sociaux tels que la santé et l'éducation par exemple, à choisir des niveaux de production, d'investissement et de R&D qui sont davantage influencés par les intérêts, les souhaits et les objectifs des autorités politiques plutôt que par les besoins de leurs clients.

Confrontés à des indicateurs adéquats (prix et mécanismes concurrentiels), les individus comme les entreprises et les organisations peuvent adapter leurs décisions de consommation et de production, y compris leurs investissements en capital humain (portefeuille de compétences), en R&D et en innovation, à la valeur sociale relative de ces activités, révélée par les prix concurrentiels. Dans certains cas, la prise de décisions efficaces et bien informées nécessitera la création et le développement de marchés concurrentiels en remplacement des traditionnelles prises de décisions technocratiques, autocratiques et centralisées, réalisées le plus souvent par des planificateurs de structures sociales peu informés et dont les intérêts personnels dominent, pratiquement tout le temps, les intérêts de la collectivité. C'est inexorablement et pernicieusement le cas même lorsque les leaders sociaux et politiques dotés de bonnes intentions désirent imposer leurs préférences tutélaires.

Cela ne veut pas dire qu'il n'est jamais approprié que des leaders politiques ou sociaux tentent de convaincre les individus d'adopter un meilleur comportement, mais plutôt qu'il est toujours préférable d'utiliser des institutions et des mécanismes concurrentiels respectant l'autonomie et favorisant la responsabilité des citoyens.

5. Favoriser la modularité, la flexibilité, l'expérimentation et le changement grâce à une politique d'approvisionnement multisource ou diversifié.

L'innovation, non seulement technologique, mais aussi organisationnelle, doit être fondée sur un processus explicite dans lequel l'expérimentation et le changement deviennent des

phénomènes normaux sinon fréquents ou continus. Dans le but de réduire les coûts de développement, de sélection et d'implantation des innovations et, par conséquent, de favoriser l'émergence d'une société innovante, le secteur gouvernemental doit explicitement développer une politique d'approvisionnement multisource lors de l'attribution de ses contrats.

L'approvisionnement multisource signifie qu'une organisation du secteur concurrentiel ne peut se voir attribuer un monopole ou le pouvoir de dominer significativement la production, la distribution et/ou la fourniture d'un bien ou d'un service public ou social important sur une longue période.

Dans le but de favoriser la concurrence parmi les fournisseurs et d'identifier ceux capables de résultats remarquables en matière de production, de distribution et de fourniture de biens et services publics et sociaux, il est essentiel qu'un certain niveau de modularité et d'expérimentation soit continuellement présent, dans un cadre strict, permettant ainsi une évaluation des nouveaux moyens et modalités implémentés, l'objectif étant de mettre en œuvre les meilleures pratiques aussi souvent que possible. En favorisant explicitement l'approvisionnement multisource, le secteur gouvernemental doit parvenir à encourager un niveau élevé de modularité et d'expérimentation dans la fourniture de biens et de services publics et sociaux, et ainsi favoriser la recherche et la découverte de meilleures pratiques.

6. Développer des mécanismes et des institutions efficaces pour une meilleure adaptation des individus, des entreprises et des organisations aux changements apportés par la destruction créatrice

Une importante source d'opposition aux changements socio-économiques, même lorsque ces changements apparaissent désirables, est l'absence de mécanismes ou d'institutions permettant aux individus et aux entreprises de réduire leurs propres coûts d'adaptation à ces changements. Les trois facteurs suivants sont tout aussi importants les uns que les autres pour assurer le bien-être collectif : d'abord la flexibilité d'adaptation aux changements et la capacité d'affronter les nouveaux défis posés par les variations exogènes et endogènes d'un environnement socio-économique volatil; ensuite, la capacité du secteur de l'éducation à répondre aux besoins sociaux et industriels en termes de compétences requises de différents types; enfin, l'importance et l'efficacité des investissements en R&D à générer de nouveaux produits, idées et services utiles.

Ainsi, la flexibilité d'adaptation à un environnement volatil doit être une caractéristique de tous les secteurs produisant et distribuant les biens et les services privés comme publics et sociaux. La flexibilité s'oppose à l'inertie, que la peur du changement peut générer. Si les individus ne connaissent pas les raisons d'un changement ainsi que les outils pour gérer ce changement, ils vont s'opposer à ce changement dans les arènes économiques et politiques. Pour cette raison,

le niveau de flexibilité sociale vis-à-vis du changement dépendra de l'existence d'institutions (outils et modalités ; organisations et marchés) permettant aux individus, aux entreprises et aux différents niveaux de l'administration publique de gérer efficacement les risques et les opportunités que génère la volatilité de l'environnement socio-économique. Posséder un ensemble d'institutions capables de gérer les risques face au changement est la condition préalable pour générer une société flexible, c'est-à-dire une société où l'innovation, à la fois technologique et organisationnelle, prospère au bénéfice de tous.

7. Promouvoir des politiques de redistribution directes et transparentes des revenus et des richesses afin de combattre la dépendance tant des individus que des entreprises et des organisations.

Il est normal et prévisible que dans n'importe quelle société efficace un certain nombre d'individus prendront des décisions qui s'avèreront ex post mauvaises car conduisant à des résultats désastreux et socialement indésirables, voire même à des conséquences inacceptables. Ainsi, un programme public de soutien en matière de revenu et de richesse est non seulement nécessaire, mais également favorable à la croissance économique et à l'amélioration du bien-être de tous. Cependant, ces programmes publics doivent être conçus et implantés de façon efficace. À la place du contrôle paternaliste et de la manipulation des prix qui ont souvent été les politiques dominantes dans le passé, le modèle SDC propose d'implanter des politiques directes et transparentes de soutien en matière de revenu et de richesse, des politiques incitatives afin d'amener les bénéficiaires à se dépasser. De plus, il est souhaitable que ces mécanismes d'assistance en matière de revenu et de richesse soient non seulement intégrés, directs, efficaces et incitatifs, mais également développés sous la responsabilité d'une autorité gouvernementale unique afin d'accroître la responsabilisation.

Une politique SDC vis-à-vis des nécessiteux, des malchanceux et des pauvres doit être aussi bienveillante que possible. Elle doit s'attacher à contrer le développement de la dépendance pour le bien-être des nécessiteux eux-mêmes. S'il est bien conçu, un programme de soutien en matière de revenu et de richesse peut s'avérer à la fois bienveillant et non générateur de dépendance. Il est impératif que les bénéficiaires de programmes publics de soutien en matière de revenu et de richesse, tant les individus que les entreprises et les secteurs industriels, soient incités à quitter rapidement et avec succès le programme aussitôt que possible et aussi efficacement que possible, permettant ainsi de concevoir et d'implanter des programmes de soutien meilleurs et plus généreux.

8. Favoriser des évaluations régulières, systématiques, transparentes, indépendantes et crédibles des politiques et programmes publics, entre autres de subvention et de support aux entreprises, et de leurs coûts en soumettant les subventions

gouvernementales directes et indirectes et les autres programmes de soutien à des enchères concurrentielles.

Tous les programmes gouvernementaux devraient inclure des clauses de révision ou « sunset clauses » afin que leur rôle et leur efficacité puissent être réévalués sur des bases régulières. Des organisations indépendantes et crédibles, utilisant des méthodologies de pointe, transparentes et ouvertes à l'examen minutieux et aux critiques du public, doivent être appelées à réaliser ces évaluations. Dans la plupart des cas, les évaluations socio-économiques actuelles des programmes gouvernementaux utilisent des méthodologies erronées, discutables et intéressées. Les programmes visant (au niveau régional) la création d'emplois, les programmes visant à encourager l'investissement dans des secteurs particuliers, les programmes visant à favoriser la réinsertion des chômeurs de longue durée ou saisonniers sont autant d'exemples de programmes sociaux coûteux, mais ne produisant que très peu de résultats.

Ce ne sont pas les fins et les objectifs de ces programmes qui posent problème, mais leur réalisation. Les procédures actuelles d'évaluation de ces programmes sont non seulement discutables, mais, qui plus est, elles ne servent le plus souvent qu'à justifier ex post une décision politique mal conçue. Le modèle SDC rejette ces évaluations bidon en faveur d'évaluations systématiques, transparentes, crédibles et indépendantes. En insistant sur le besoin d'une évaluation des procédures plus rigoureuse et régulière et en requérant que les programmes soient soumis à des processus concurrentiels conduisant à la création de contrats incitatifs pour les organisations choisies dans le but de produire et/ou de distribuer les biens et services publics et sociaux, le modèle SDC favorisera des programmes mieux conçus et mieux réalisés.

9. Réformer la taxation pour la rendre efficace, cohésive, inclusive, simple et incitative à contribuer au mieux-être social.

Pour concilier les besoins d'incitations à la performance, de flexibilité sur les marchés du travail, d'efficacité dans l'utilisation de nos ressources et donc de vérité dans les prix (concurrentiels) tout en assurant à chaque individu et à chaque ménage un niveau de vie décent, il faut développer une taxation plus simple, incitative, cohésive et inclusive.

Le changement fondamental nécessaire dans le financement du gouvernement s'articule autour de la conception d'un système de taxation capable d'atteindre deux objectifs : d'abord assurer un financement équilibré de biens et services publics et sociaux et ensuite fournir les incitations appropriées pour les individus et les organisations à contribuer au bien-être de leurs concitoyens principalement par leurs décisions relatives à la participation au marché du travail (comment, où et à quel niveau d'effort) et par leurs décisions de développer et commercialiser des produits et services de qualité adéquate.

Pour ce faire, il serait important de mettre en œuvre les éléments suivants :

- a) Favoriser une taxation au niveau de la consommation (telles les TPS et TVA, devant être incluses dans les prix affichés afin de promouvoir la transparence des prix) plutôt que du revenu afin de créer le moins de distorsions possible dans les décisions des contribuables (efficacité de la taxation), en particulier dans leurs décisions de participer au marché du travail ;
- b) S'il est nécessaire de maintenir un certain niveau de taxation du revenu (en marche vers la taxation généralisée de la consommation), diminuer les taux marginaux implicites de taxation des chômeurs ou des assistés sociaux lorsqu'ils réussissent à dénicher des emplois à temps plein ou à temps partiel, diminuer les taux marginaux de taxation applicables lors de hausses significatives de gains et de rémunération d'une année sur l'autre; (iv) réduire les taux d'imposition sur le revenu et leurs complexité (nombre de paliers) tout en englobant tous les revenus dans la base d'imposition, et imposer un taux minimum applicable sur le revenu global afin de favoriser l'inclusion sociale ;
- c) Dans un effort de rendre les citoyens plus responsables et moins récalcitrants face aux paiements des impôts, permettre à tout citoyen de répartir directement disons 3% de ses taxes et impôts entre une fondation/maison d'enseignement, une fondation/institution de santé ou tout autre fondation ou organisme de charité agréé de son choix.

Les économistes ont montré et plaidé depuis longtemps que pour répondre à un objectif global d'efficacité dans l'allocation des ressources, les systèmes fiscaux doivent reposer sur des taxes à la consommation plutôt que sur des taxes sur le travail : d'où la nécessité d'abolir les impôts sur le revenu des particuliers en faveur de taxes à la consommation (taxes de vente ou taxes à valeur ajoutée) aussi neutres que possible, c'est à dire avec un pourcentage unique appliquée à tous les biens et services. Un montant distribué à des amis ou à sa famille devrait être considéré comme consommé par le donateur. La consommation devrait être ainsi taxée quand elle se produit ou au décès, sous l'hypothèse qu'un individu est réputé avoir consommé toute sa richesse accumulée au moment de son décès.

10. Promouvoir des alliances de libre-échange avec les pays en développement pour développer des avantages stratégiques (« avantage de départ » ex ante ou « remise à niveau » ex post) en matière de concurrence créatrice de valeur avec les pays développés.

Le modèle SDC insiste sur la recherche de l'efficacité économique et sociale dans un pays ou une région afin de fournir les meilleures possibilités au plan des gains de productivité, de croissance et d'accroissement du bien-être général. Parmi ces opportunités, les politiques de libre-échange entre les différents secteurs et niveaux du paysage commercial et industriel occupent une place toute spéciale. Le modèle SDC insiste sur l'importance d'identifier, de sonder et d'implanter différents moyens pour construire des alliances avec les producteurs et les fournisseurs des pays en développement afin de gagner, maintenir et consolider les avantages compétitifs avec les pays développés et, ce faisant, favoriser le développement des pays en développement. Avec une telle stratégie, les pays en développement deviendront d'importants alliés comme fournisseurs et développeurs d'intrants clés (non seulement en produits intermédiaires, mais également, en temps voulu, en nouvelles technologies, nouveaux produits et services) dans les défis que les pays développés se posent entre eux.

6. Conclusion : NCC et SDC, des réformes drastiques mais non utopiques

Le modèle du nouveau capitalisme concurrentiel (NCC) et le modèle de social-démocratie concurrentielle (SDC) représentent conjointement des enjeux de politiques et de programmes économiques et sociaux majeurs et profonds. Ces ensembles de politiques et de programmes se renforcent mutuellement. Les réformes envisagées constituent en réalité une révolution socio-économique drastique et ambitieuse, mais réalisable et non-utopique.

Ils généreront des oppositions et des critiques et ils seront combattus par de nombreux groupes d'intérêts de tous bords et de tous côtés. La raison est qu'ils placent les citoyens, et non les producteurs, groupes de pression et politiciens, au cœur du calcul des coûts et bénéfices.

Le modèle du NCC et le modèle de la SDC reposent sur des bases comportementales et informationnelles intellectuellement cohérentes aux implications et aux applications politiques concrètes. Les fondements, les outils et les instruments pour les mettre en œuvre existent déjà. Cependant, une réorganisation profonde des activités et des priorités de l'État est certes nécessaire, mais les modèles et projets NCC et SDC rendent possible ce changement de paradigme.¹¹³

Les innovations et la commercialisation des nouvelles technologies et organisations sont des causes majeures de déplacements importants de l'activité économique (changements des biens et services et de l'organisation du travail et des échanges ainsi que des relations contractuelles) et d'une dépréciation brutale, parfois rapide, du capital, des qualifications et des compétences.

¹¹³ Les nouvelles idées, tels les modèles NCC et SDC, passent habituellement par trois phases (Arthur Schopenhauer, apocryphe) : d'abord, ces modèles seront ridiculisés comme utopiques ; ensuite, ils seront agressivement combattus ; enfin, ils seront reconnus comme évidemment vrais.

Une politique fondamentale indispensable est de favoriser la création et la mise en œuvre d'outils, de voies et moyens permettant aux individus, aux entreprises et aux différents niveaux de gouvernement de gérer efficacement les risques et opportunités découlant de l'innovation et de la commercialisation de nouvelles technologies et organisations.

Des solutions et instruments de marché ont été développés grâce à une variété de produits d'assurance et de produits dérivés et à l'apprentissage permanent qui permettent aux utilisateurs de gérer et d'échanger les risques. Il y a aujourd'hui un besoin de nouveaux produits et processus de type assurance, titres dérivés et éducation permanente pour aider les individus, les entreprises et les différents niveaux de gouvernement à gérer le risque de changement, à la fois les déplacements d'emplois et la dépréciation et l'obsolescence brutales du capital financier et humain.

La récente crise financière de 2008-2010 a semé la confusion et jeté le discrédit sur bon nombre de ces instruments de marché de gestion des risques. Mais il faut réaliser que tout progrès technologique significatif produit sa part de bonnes et de mauvaises applications. Il est malheureux que les mauvaises applications éclipsent souvent les bonnes. Certains exemples d'avancées technologiques qui ont eu à la fois de bonnes et de mauvaises applications comprennent les marteaux, les explosifs, les titres dérivés et le cyberspace.

Une source importante d'opposition aux changements socio-économiques, même lorsque ces changements semblent souhaitables du point de vue du bien-être social, est l'absence de mécanismes ou d'institutions efficaces qui pourraient aider les individus ainsi que les entreprises et les organisations à réduire leur coût direct d'adaptation à ces changements. Lorsqu'une société est confrontée en tout ou en partie aux changements de son environnement socio-économique, sa capacité d'adaptation devient cruciale pour maintenir ou accroître le bien-être de ses citoyens.

Cette flexibilité d'adaptation à un environnement instable doit devenir une caractéristique de tous les secteurs de production et de distribution de biens et services privés, publics et sociaux. La flexibilité combat l'inertie, l'inertie naît de la peur et la peur vient du changement. À moins que les gens ne disposent d'outils de gestion nécessaires devant le changement, ils y résisteront sur les plans économique et politique, avec des coûts sociaux importants. La résistance au changement est dans la plupart des circonstances, sinon toutes, un très mauvais substitut à l'adaptation au changement.

Mais l'attitude sociale et la flexibilité face aux changements socio-économiques dépendront de l'existence d'institutions (outils et moyens, organisations et marchés) permettant aux individus, aux entreprises et aux différents niveaux de gouvernement de gérer efficacement les risques, de contrôler leur exposition aux risques à la baisse, et favoriser leur exposition aux opportunités à

la hausse. Un ensemble approprié de mécanismes et d'institutions de gestion des risques est nécessaire pour créer une société flexible où l'innovation, à la fois technologique et organisationnelle, prospère.

Pour réussir en innovation et commercialisation, une société doit développer une plus grande capacité à analyser les perspectives risquées (par exemple via une main-d'œuvre plus éduquée avec une bonne maîtrise de l'économie, des affaires et de la finance) et favoriser une meilleure exposition aux facteurs structurels, tels que la taille du marché, les processus concurrentiels améliorés et un recours accru à des programmes de protection sociale bien conçus, produits et distribués de manière efficace.