JEAN-MARC SYLVESTRE

NOUVELLES PETITES LEÇONS D'ÉCONOMIE POUR CEUX QUI DOUTENT DES PROMESSES QU'ON LEUR FAIT

Flammarion

Extrait de la publication

JEAN-MARC SYLVESTRE

NOUVELLES PETITES LEÇONS D'ÉCONOMIE POUR CEUX QUI DOUTENT DES PROMESSES QU'ON LEUR FAIT

Une campagne présidentielle, c'est un festival de publicités mensongères. Chaque candidat y va de sa promesse pour séduire sa « clientèle » ou en appâter une nouvelle. Ces *Nouvelles Petites Leçons* sont là pour y voir clair : qu'est-ce qui est vrai ? qu'est-ce qui est faux ? L'économie ne ment pas. Mais elle a ses contraintes. Ceux qui les ignorent exposent le pays à de sérieux déboires. Voyez la Grèce, le Portugal…

Beaucoup de réformes sont possibles. Encore faut-il qu'elles soient cohérentes. Encore faut-il qu'elles tiennent compte des réalités européennes et mondiales. Avec le talent de pédagogue qu'on lui connaît et son expertise de l'actualité économique, Jean-Marc Sylvestre explique les changements dans lesquels nous sommes pris. Il démonte les utopies dangereuses – la démondialisation, la décroissance, le nationalisme, la xénophobie, la sortie de l'euro. Il donne les clés pour comprendre les enjeux, notamment européens et franco-allemands, devant lesquels se trouvera celui ou celle que les Français éliront.

Ces *Nouvelles Petites Leçons* sont un outil de décryptage des discours politiques et offrent un « Quiz de la cohérence » des affirmations économiques en période de campagne présidentielle. Grâce à cet ouvrage, les lecteurs pourront faire leur choix en connaissance de cause.

Docteur en sciences économiques, Jean-Marc Sylvestre a été en charge de l'information économique sur TF1 et LCI jusqu'en 2010. Aujourd'hui éditorialiste sur i-Télé, il est notamment l'auteur de Petites Leçons d'économie à la portée de tous *(Buchet-Chastel, 2007) et du* Roman vrai de la crise financière *(avec Olivier Pastré, Perrin, 2008).*

Flammarion

11-DN Création Studio Flammarion Portrait de Jean-Marc Sylvestre © Thierry des Ouches

Extrait de la publication

NOUVELLES PETITES LEÇONS D'ÉCONOMIE POUR CEUX QUI DOUTENT DES PROMESSES QU'ON LEUR FAIT

Extrait de la publication

Du même auteur

La Stratégie financière de l'entreprise, Seghers, 1973.
La France bancale, Robert Laffont, 1978.
L'État patron, c'est moi, Flammarion, 1984.
Le Guide SVP de l'Europe, avec Brigitte de Gastine, SVP, 1994.
L'Euro en poche, Éditions TF1, 1999.
Une petite douleur à l'épaule gauche, Ramsay, 2003, Prix Vérité 2003, Prix Littré 2004.
Petites Leçons d'économie à la portée de tous, Buchet/Chastel, 2007 ; rééd. J'ai lu, 2010.
Le Roman vrai de la crise financière, avec Olivier Pastré, Perrin, 2008, Prix Turgot ; éd. actualisée, Perrin, 2008.
La France piégée, Buchet/Chastel, 2008 ; rééd. J'ai lu, 2009.
On nous ment. Vérités et légendes sur la crise, avec Olivier Pastré, Fayard, 2011.

Extrait de la publication

Jean-Marc Sylvestre

NOUVELLES PETITES LEÇONS D'ÉCONOMIE POUR CEUX QUI DOUTENT DES PROMESSES QU'ON LEUR FAIT

Flammarion

Extrait de la publication

© Flammarion, 2011.
ISBN : 978-2-0812-6506-6

Extrait de la publication

À Papitaine

Extrait de la publication

Extrait de la publication

AVANT-PROPOS

Ces nouvelles « petites leçons » ne s'adressent pas aux candidats à la présidence de la République. Ils n'en ont pas besoin, ils savent tout. Ils ont fait l'ENA, HEC ou la fac de droit. Ils sont bardés de diplômes et passent leur temps à nous répéter qu'ils ont l'expérience de l'action politique. Ils nous jurent qu'ils connaissent la France profonde beaucoup mieux que les salons parisiens et qu'ayant parcouru la planète entière, ils ont perçu toutes les évolutions et les mutations de la vie internationale. Que demander de plus ?

Bien sûr en mettant leur bulletin de vote dans l'urne, les simples électeurs que nous sommes ne sont pas obligés de croire tout ce que ces candidats leur ont raconté. Mais ce serait mieux, si nous savions à quoi nous en tenir réellement. Ce livre s'adresse donc à tous ceux qui veulent comprendre les enjeux de la prochaine élection présidentielle et le contenu des promesses qui seront faites. Il donne des clefs pour évaluer la crédibilité de celles-ci, et la faisabilité des projets qui les accompagnent.

Les promesses électorales n'engagent que ceux qui les écoutent. C'est pour cette raison que les candidats n'en manquent pas. Des belles, des grandes, des généreuses… Mais, bien peu se concrétisent. Passé l'élection, le principe

de réalité l'emporte toujours. Le poids des contraintes que découvre celui qui s'installe à l'Élysée change tout. Le nouveau président ne cessera d'expliquer les raisons pour lesquelles il ne peut pas mettre en œuvre les projets sur lesquels il a pourtant été élu. Quand ils veulent nous dire pourquoi ils ne feront pas ce qu'ils avaient annoncé, les élus n'ont pas moins d'imagination qu'ils n'en mettaient en œuvre pour délivrer les promesses dont ils nous gratifiaient lorsqu'il s'agissait de gagner nos suffrages.

Au moment de choisir le prochain président de la République, nous allons donc une fois de plus nous demander si ce qu'on nous a expliqué est vrai ou pas. Il y a si longtemps que les hommes politiques racontent des histoires. Certains sont foncièrement démagogues, d'autres incompétents. Il y a les séducteurs, les roublards et les cyniques… D'aucuns connaissent la vérité qui se cache derrière les programmes mais n'osent pas la dire par peur d'être battus. Il faut aussi compter avec les timides et les timorés, avec ceux qui sont tiraillés entre l'intention de faire plaisir au plus grand nombre et la volonté de défendre des intérêts particuliers, ceux qui préfèrent les riches et ceux qui prennent le parti des pauvres, ceux qui croient à la modernité et ceux qui en ont peur. Les courageux et les frileux. Les menteurs et les sincères. Bref, le marché électoral est vaste et le « client » est perdu. Néanmoins, intuitivement, il sait une chose : demain on ne rasera pas gratis. Jamais.

Les Français ont besoin de comprendre le monde économique dans lequel ils vivent et les défis auxquels le pays doit faire face. Ils ne veulent plus qu'on leur raconte d'histoires. Ils souhaitent qu'on leur dise la vérité.

En période électorale, il est très difficile de mesurer la cohérence des actions promises dans le cadre d'un programme. Les exemples abondent. Prenons-en un. Un candidat – de droite ou de gauche – mettra toute sa fougue à

Extrait de la publication

nous convaincre qu'une augmentation importante et rapide des salaires serait souhaitable, et même possible. Surtout s'il est en ballottage défavorable. Mais aura-t-il l'honnêteté de préciser que la moitié des salaires est fixée par les entreprises privées en situation de concurrence et qu'une fois élu il n'aura aucun pouvoir pour les faire évoluer ? Quant à l'autre moitié, distribuée dans la sphère publique et sur laquelle il pourra effectivement agir, ce candidat préviendra-t-il l'électeur que s'il relève les salaires qui dépendent à un degré ou un autre de l'État, il lui faudra augmenter d'autant les impôts ? Et précisera-t-il lesquels ? Etc.

Allons plus loin. Si ce même candidat prône une augmentation des revenus – ce qui est légitime et attendu, et quel électeur ne serait pas sensible à une telle promesse ? –, prendra-t-il le risque d'ajouter que si les salaires augmentent brutalement, l'entreprise verra s'accroître de la même manière ses coûts de fabrication ? Mais l'argent versé en salaires ne tombe pas du ciel, par conséquent les prix de vente à la consommation vont grimper eux aussi. Ainsi, en promettant une hausse généralisée des salaires, notre candidat caresse les salariés dans le sens du poil, mais osera-t-il annoncer qu'il va pénaliser ensuite les consommateurs, dont beaucoup sont… des salariés ?

Poursuivons. En constatant que les prix des biens fabriqués en France montent, le consommateur préférera un produit concurrent, nettement moins cher parce que confectionné en Chine. Finalement, l'entreprise française verra son activité se réduire jusqu'au jour où elle décidera, elle aussi, de faire fabriquer sa marchandise dans l'empire du Milieu. Ce jour-là, l'entreprise mettra au chômage ses salariés…

L'homme politique qui promet une augmentation rapide des salaires a-t-il informé dans la foulée l'électeur des risques d'inflation, de délocalisation et de chômage ? À l'évidence non ! Prendra-t-il le temps de détailler les conditions qu'il

faudrait mettre en œuvre pour éviter, tout en augmentant les salaires, ces redoutables effets secondaires ? Une nouvelle fois non, car il jugera cela trop difficile à expliquer. En campagne électorale, on ne peut pas se le permettre. Il faut être efficace. Si un homme politique commence à décortiquer ce qu'il en est de la productivité, du coût du travail et de l'innovation, ses électeurs auront l'impression qu'il parle le latin. C'est du moins ce que lui, le candidat, est enclin à penser. En fait, il n'est pas loin d'être convaincu que ses clients électeurs sont incapables de le comprendre !

L'exemple de la dette publique est caricatural. Chacun de nous sait qu'un endettement excessif est rapidement insupportable au niveau d'une famille ou d'une entreprise. Et pour cause : les banques ne tardent pas pour rappeler à l'ordre et sanctionner ceux qui ne tiennent pas leurs équilibres financiers. Le banquier téléphone au premier euro de découvert non autorisé. Pourtant, la grande majorité des Français pense que l'État, lui, ne connaîtra jamais la faillite ! Et les hommes politiques ne font aucun effort pour redresser cette vue de l'esprit. Plus grave, les candidats à l'élection présidentielle ne viendront jamais avouer que nous pourrions être en risque de cessation de paiement.

L'infaillibilité financière de l'État, voilà une étrange – mais intéressante – croyance collective. Pourquoi donc est-elle aussi solidement enracinée ? Les raisons sont multiples.

L'une d'elles, c'est que la majorité des Français pensent que l'État crée la monnaie dès qu'il en a besoin. Complètement faux ! L'État ne le fait qu'en contrepartie de richesses réelles. Sinon, il émettrait de la monnaie de singe, dépourvue de toute valeur. Une autre explication tient au fait que les faillites brutales sont rares, à l'échelle nationale. Elles sont le plus souvent évitées parce que l'État, contrairement à l'entreprise ou au particulier, finit presque toujours par

Extrait de la publication

trouver des solutions pour financer ses déficits. Mais c'est un leurre : on ne dit jamais à quel prix un pays en difficulté obtient des moyens de financement. La Grèce nous en offre une redoutable illustration.

Cet État doit tout d'abord accepter d'emprunter à des taux d'intérêt élevés. Plus il est endetté, plus lui prêter de l'argent représente un risque important. En contrepartie, il devra payer davantage. La Grèce et le Portugal doivent faire face à des taux d'intérêt plusieurs fois plus chers que ceux qui sont proposés à l'Allemagne. Ensuite, pour obtenir des moyens de financement, le gouvernement de ce pays devra s'engager à prendre des mesures de redressement. Ainsi la France promet-elle périodiquement à Bruxelles de faire des économies et de ramener ses déficits dans des marges acceptables. Enfin, ce même État trouvera de l'argent parce que les prêteurs – les banques, les fonds souverains, les épargnants – savent que ses dirigeants pourront toujours en appeler aux contribuables pour payer l'addition et rembourser. En d'autres termes, les États peuvent emprunter parce qu'ils perçoivent l'impôt !

Il arrive que les opinions publiques refusent les conditions associées au financement de la dette. La Grèce a mis un an avant d'accepter les plans de redressement voulus par le Fonds monétaire international (FMI) et la Banque centrale européenne (BCE). Les Européens ont d'ailleurs finalement consenti à alléger ces conditions et à allonger les délais. Puis, en juillet dernier, il a fallu discuter les conditions d'un nouveau soutien, avec de nouveaux délais, de nouvelles garanties, de nouvelles réductions des taux.

L'Irlande, quant à elle, a commencé par dire non. Le Portugal en cessation de paiement au printemps dernier a poussé à la démission son Premier ministre quand il a voulu imposer un régime de rigueur pour relever les finances publiques. Mais cela n'a pas changé le fait que les

dettes de ces deux pays devraient être apurées un jour ou l'autre. En attendant que leurs opinions publiques se fassent à cette idée et qu'un accord soit trouvé avec le FMI et la BCE, il leur a fallu faire face à des taux d'intérêt exorbitants, de trois à quatre fois supérieurs à ceux que paient les Allemands ou les Français.

Si les citoyens sont convaincus que leur État ne pourra jamais faire faillite, ils ignorent totalement qu'ils paient d'une façon ou d'une autre le prix – souvent faramineux – du retour à l'équilibre, soit par des taux d'intérêt élevés qui freinent leurs projets personnels, familiaux, ou d'entreprise, soit par des augmentations de prix purement inflationnistes qui diminuent leur pouvoir d'achat, soit par des hausses d'impôts, soit par des restrictions en matière de transferts publics, des réductions de prestations qui touchent les retraites, les assurances chômage ou maladie, voire le traitement des fonctionnaires, soit par des pertes d'emploi consécutives au ralentissement, voire à l'arrêt d'une partie de l'activité économique…

Par conséquent, si contracter des dettes peut offrir des moyens pour agir, prévoir leur remboursement est une nécessité.

Mais, évidemment, le peuple est censé être bête ! Les hommes politiques ne parleront donc pas des réalités économiques. Quant aux journalistes, ils ont tendance à suivre le même raisonnement. Les premiers ont peur de ne pas trouver d'électeurs et les seconds craignent de perdre leur audience…

L'économie est faite d'un faisceau de relations de cause à effet. Un dysfonctionnement grave est-il détecté ? Les acteurs économiques ou politiques réagissent. Mais cette réaction peut parfois être suivie d'effets pires encore que le mal initial. De ce point de vue, les programmes présidentiels sont des ensembles d'intentions dont les impacts

ultérieurs ne sont pas explicités ni même, le plus souvent, évalués. Ces programmes se tiennent à la frontière entre l'utopie et le principe de réalité. L'utopie d'un programme politique est nécessaire, mais ceux qui l'élaborent devraient s'interroger sur son réalisme. C'est indispensable. Il faut articuler l'ambition et la faisabilité. Le désir d'avoir raison à terme et le sens du possible aujourd'hui.

Dans le passé, les hommes politiques les plus honnêtes, les plus préoccupés de dire la vérité, n'ont pas fait les plus belles carrières. Pierre Mendès France, Raymond Barre, Simone Veil, Jacques Chaban-Delmas, Michel Rocard, d'autres encore et non des moindres… Certes le talent d'un leader n'est pas d'aligner des équations mathématiques et d'apporter la preuve qu'elles fonctionnent. Il doit aussi faire rêver, mobiliser une majorité autour d'un projet, communiquer une ambition, rassembler autour d'une vision, porter un dessein à long terme… Mais il n'y parviendra jamais en s'exonérant de dire la vérité.

Ne pas dire la vérité crée à terme des frustrations, des mécontentements, de la paralysie. C'est se priver de la capacité de mobiliser sur les enjeux essentiels et d'agir. Les hommes politiques n'ignorent cependant pas qu'en empruntant les chemins de la démagogie sur les plateaux de télévision ou dans les meetings électoraux, ils préparent des déceptions. Non seulement ils lasseront l'opinion publique avec des discours auxquels personne n'accordera plus de crédit, mais ils vont susciter le désamour, la colère et parfois la violence.

Nous savons tout cela. D'élection en élection, le même scénario est à l'œuvre. À droite comme à gauche. Chaque fois, les électeurs se font piéger par des promesses irréalistes.

Ce livre ne s'adresse donc pas aux candidats, mais aux électeurs qui accepteront de prendre un peu de temps pour juger des promesses qu'on leur fait. Il a trois objectifs.

Extrait de la publication

Le premier est d'expliquer les réalités économiques. Les responsables politiques se sont accommodés trop souvent de demi-vérités pour décrire la situation et son évolution. Ils mentent parfois parce qu'ils ne connaissent pas la réalité. Ils mentent souvent parce que la situation économique ne dépend pas d'eux. Le reconnaître pourrait leur rendre service en les déchargeant de responsabilités qui ne sont pas les leurs. Mais le reconnaître conduirait aussi à mettre en évidence leur faiblesse voire, parfois, leur inutilité ! Et quand ils ont conscience de la réalité, la plupart des hommes politiques considèrent qu'elle est tellement brutale ou violente que leurs électeurs ne sont pas disposés à l'accepter. C'est vrai à droite comme à gauche.

Le deuxième objectif est de montrer qu'il existe des contraintes incontournables. Tout un faisceau de contraintes auxquelles on n'échappe pas. Une simple analyse de bon sens nous permet de les identifier au plan individuel, mais elles semblent disparaître comme par enchantement au niveau public.

Personne, pas même un État, ne peut se soustraire à la réalité des déficits, des dettes, de la conjoncture internationale, à l'existence des mécanismes de marché. Les faits et les chiffres sont têtus ! Ils gagnent toujours. Il faut donc les respecter. Si l'opinion publique connaissait ces contraintes, les hommes politiques auraient moins de liberté pour en faire fi. Et ils bénéficieraient de davantage de soutien pour les assumer.

Le troisième objectif est de s'assurer de la cohérence des propositions. Donner des éléments d'évaluation des politiques proposées. Vérifier qu'elles respectent la logique économique, et surtout qu'elles sont compatibles avec les contraintes identifiées et efficaces par rapport aux objectifs politiques. Tel est sans doute le maillon faible du discours politique qui répond d'abord à des impératifs *politiciens*

immédiats. Ce faisant, il met très souvent son auteur en porte-à-faux par rapport à la réalité mais cela ne se manifeste pas tout de suite. On s'en rend compte plus tard. Mais à ce moment-là, l'électeur a le sentiment d'avoir été trompé. Et souvent, il se rebiffe.

L'économie est une réalité à laquelle nul n'échappe, c'est si vrai qu'au moment où l'éditeur s'apprête à imprimer cet ouvrage un vent de panique déferle sur l'économie mondiale. Après les crises successives, bancaire puis économique et sociale, les nations occidentales entrent dans une tourmente majeure liée au surendettement des États dont les conséquences vont peser sur tous. Trois réflexions :

1. La question de la dette publique et des réductions des déficits sera au cœur du débat électoral en France et aux États-Unis, mais aussi celle de la responsabilité des pouvoirs politiques dans la régulation économique. Les agences de notation qui semblent faire la loi sur les marchés ne font qu'observer des situations désastreuses et l'impuissance des élus, américains ou européens, face à elles.

2. Le temps économique et le temps politique ne sont pas synchrones. Comme l'a demandé le président de la Banque centrale européenne, les responsables politiques devront montrer plus de détermination pour mettre en œuvre rapidement les décisions de cohérence et de solidarité qu'appelle la crise. Les marchés ne demandent rien d'autre au pouvoir politique qu'il fixe un cap et donne une visibilité.

3. Jamais la relation franco-allemande n'a été aussi vitale pour l'Europe et pour l'euro. L'ampleur de la crise montre le ridicule et l'inefficacité de tout projet de repli protectionniste.

Ces trois points illustrent exactement ce que voudraient faire comprendre ces *Nouvelles Petites Leçons d'économie*.

Extrait de la publication

I

LA POLITIQUE ÉCONOMIQUE

La politique économique, c'est le cœur du réacteur d'une économie. Le moyen d'organiser le système dans lequel nous vivons de sorte qu'il produise le maximum de richesse au moindre coût. Un gouvernement y attachera la plus haute importance. Sans politique économique pertinente, pas d'emplois, pas de pouvoir d'achat ! L'enjeu : sortir de la crise et installer la France dans la concurrence internationale et la modernité sans qu'elle perde son identité.

Extrait de la publication

Extrait de la publication

Extrait de la publication

N° d'édition : L.01EHBN000453.N001
Dépôt légal : septembre 2011

Extrait de la publication