

**Augustin Landier
& David Thesmar**

LE PRIX DE NOS VALEURS

Quand nos idéaux se heurtent
à nos désirs matériels

Flammarion

Les valeurs morales sont au cœur de nos débats de société. Mais le prix à payer pour défendre ces valeurs est rarement évoqué. Que l'adhésion à un bien moral – l'écologie, la diversité, l'aide aux plus démunis... – dépende de son coût économique nous met mal à l'aise. Nous aimerions pouvoir faire des choix justes et bons «quoi qu'il en coûte».

Or, précisément, défendre une valeur, c'est accepter d'en payer le prix. Pour avoir de beaux musées et promouvoir notre culture, consentons-nous à payer davantage d'impôts? Pour préserver le lien social, acceptons-nous de subventionner certaines entreprises? Souhaitons-nous accueillir plus de réfugiés au risque de saturer les services sociaux? Les réponses que nous apportons à ces questions dessinent des préférences «économico-morales» aujourd'hui déterminantes dans nos sociétés. Car plus nos démocraties avancent, plus nos choix mettent en jeu à la fois nos intérêts et nos valeurs.

Ce livre propose, dans une démarche novatrice, d'intégrer la dimension non pécuniaire de nos vies (la liberté, l'identité, l'altruisme, la justice, la culture...) à l'analyse économique. À partir d'une vaste enquête internationale, à laquelle le lecteur peut lui aussi participer, il cartographie les préférences qui sont déterminantes pour comprendre comment tranchent les citoyens.

***Augustin Landier** est professeur à HEC. **David Thesmar** est professeur au Massachusetts Institute of Technology. Tous deux sont auteurs du Grand Méchant Marché et de Dix Idées qui coulent la France (Champs-Flammarion).*



qrco.de/leprixdenosvaleurs

Quelles sont vos valeurs ?

Participez à notre enquête en ligne et situez-vous par rapport au reste de la population.

www.leprixdenosvaleurs.fr

Flammarion

Le prix de nos valeurs

Augustin Landier et David Thesmar
avec Julien Vaulpré

Le prix de nos valeurs

Quand nos idéaux se heurtent
à nos désirs matériels

Flammarion



qrco.de/leprixdenosvaleurs

Quelles sont vos valeurs ?
Participez à notre enquête en ligne et situez-vous
par rapport au reste de la population.
www.leprixdenosvaleurs.fr

© Flammarion, 2021
ISBN : 978-2-0802-5667-6

INTRODUCTION

Les valeurs morales sont au cœur de nos débats de société. Les campagnes électorales ne se gagnent pas sur un projet économique, mais sur le rassemblement autour d'un cocktail de valeurs clés. Sur les tribunes, dans les médias et les réseaux sociaux, la question un peu terne de l'optimisation du PIB est perçue comme hors sujet : ceux qui défendent l'écologie, la diversité, l'aide aux migrants ou la baisse de l'immigration, l'identité et le protectionnisme, le font au nom de leur vision de ce qui est bon, pas au nom de la croissance économique.

Le vrai coût des valeurs, un non-dit démocratique

Ce livre part d'un constat : le discours sur les valeurs explicite rarement le prix à payer pour les défendre. Qu'un bien moral puisse avoir un coût économique met mal à l'aise,

LE PRIX DE NOS VALEURS

cela dégage un parfum de compromission. Le domaine de la morale est celui du « quoi qu'il en coûte » : on ne veut pas donner l'impression qu'on surveille le porte-monnaie. Il y a même un désir secret d'alignement entre le bien moral et le bien économique. On voudrait croire que la nature est bien faite : bien agir et en être récompensé économiquement. Par exemple, on entend, répétée comme un mantra, l'idée que la transition écologique va éliminer le chômage *via* la croissance verte ; que la construction européenne est un bien pour la paix, et crée aussi de la richesse ; qu'accueillir les immigrés est un devoir moral, en même temps qu'un bon pari économique face au vieillissement des populations autochtones.

Pourtant, dans bien des cas, défendre les valeurs, c'est accepter de payer un coût économique. Dans leur vie quotidienne, les individus intègrent naturellement la logique de ce type d'arbitrage : par exemple, en choisissant un métier, ils accordent de l'importance à la question du sens de leur travail, mais ils en accordent aussi à leur salaire. Ils savent bien que les emplois les mieux payés sont rarement ceux qui ont le plus de sens.

L'objet de ce livre, c'est d'examiner comment, sur les grands sujets collectifs, les individus souhaitent arbitrer entre coûts et valeurs. Sommes-nous prêts à payer davantage d'impôts, pour avoir de beaux musées et soutenir la création artistique ? Au nom du lien social, sommes-nous d'accord pour davantage subventionner le petit commerce de centre-ville ? Par compassion, acceptons-nous d'accueillir plus de réfugiés même si cela risque de peser sur les services sociaux ? Pour protéger des emplois industriels menacés,

Introduction

voulons-nous d'une politique protectionniste au risque d'augmenter les prix des biens de consommation ? À chaque fois, il y a un dilemme entre l'économie et les valeurs. Notre objectif, dans ce livre, est d'explicitier ces dilemmes, de comprendre, par le biais d'une enquête innovante, comment les individus tranchent.

L'économie obnubilée par l'efficacité

Nous commencerons par un état des lieux intellectuel. Parmi les experts, les dilemmes entre valeurs et coûts sont mal appréhendés, quand ils ne sont pas tout simplement ignorés. La raison est simple : les spécialistes des valeurs (psychologues, sociologues, philosophes) préfèrent laisser la comptabilité aux économistes. C'est leur donner beaucoup de pouvoir, peut-être trop : ceux-ci sont ainsi devenus les experts de référence sur les grands sujets de politique publique. Leurs prescriptions déteignent sur le système de croyances des élites : elles finissent par baliser ce qui est raisonnable et ce qui ne l'est pas. Mais, de même que le philosophe ignore le prix à payer pour défendre les valeurs, l'économiste est souvent aveugle au système de valeurs qui prévaut chez ses concitoyens.

Car il y a un fort contraste entre l'opinion des économistes et celle de leurs concitoyens. Par tradition intellectuelle, les économistes s'en tiennent à un double critère d'analyse : l'efficacité, qui consiste à « ne rien

LE PRIX DE NOS VALEURS

gâcher », et la justice, qui interroge, par exemple, l'égalité des chances ou des conditions. Au-delà de ces deux principes, l'expertise économique ignore toute une gamme de valeurs qui importent aux gens : l'identité, la culture, la solidarité à l'égard de la communauté ou la liberté...

En omettant de considérer ces valeurs, les économistes creusent, sans le vouloir, le malentendu entre les élites et le peuple. Ainsi, au nom de l'efficacité et de l'égalité des chances, ils sont en grande majorité hostiles au protectionnisme et aux rentes. Inversement, ils voient d'un œil favorable l'immigration, la globalisation, la taxation de l'héritage, la concurrence. Quand on interroge les gens, on obtient des réponses radicalement différentes. Certains rétorqueront que c'est parce que la plupart d'entre nous sommes ignorants des rouages subtils de l'économie. Mais cette interprétation ne tient guère : quand on prend la peine de leur expliquer l'état des connaissances économiques, les personnes interrogées modifient à peine (voire pas du tout) leur opinion. Si elles rejettent l'avis des économistes, ce n'est pas parce qu'elles sont « nulles en maths », ou « intoxiquées par les *fake news* », mais, comme nous allons le voir, parce qu'elles accordent une importance prépondérante à leurs valeurs.

Le fait est qu'au fil des décennies, l'économie est devenue une science de la sphère marchande. Les économistes ne sont pas des sociopathes, ils peuvent admettre le rôle des valeurs, des idéaux et des passions humaines. Mais, par formation intellectuelle, ils considèrent qu'elles ne sont pas de leur ressort : à la science économique de

Introduction

maximiser l'efficacité, au politique la question plus complexe des valeurs.

Réconcilier les valeurs et l'économie

Cette séparation entre économie et morale ne tient plus. Tous deux professeurs en école de commerce, nous n'avons pu ignorer les transformations que connaissent les entreprises depuis quelques années. L'éthique, la responsabilité sociale, la démarche citoyenne ne sont plus les seuls apanages du monde associatif ou de l'État : elles sont de plus en plus au centre du monde des affaires. Les consommateurs veulent être équitables. Les investisseurs aspirent à être responsables. Les employés veulent trouver un sens à leur métier, remplir une mission dans la société. L'entreprise est donc devenue un des lieux où les valeurs et leurs coûts sont régulièrement en tension, et il n'est plus de bon ton de sacrifier cyniquement les valeurs morales sur l'autel des profits.

Au delà du monde des affaires, le cloisonnement entre morale et économie a encore moins lieu d'être. Désormais, le citoyen n'accepte plus de ne se voir que comme un consommateur. Les grandes décisions économiques (par exemple, la mondialisation) affectent la société, et inversement, les grandes orientations morales (comme l'écologie) ont un coût économique.

Que ce soit dans l'entreprise ou dans la société, l'expertise économique doit donc mieux intégrer les valeurs qui

LE PRIX DE NOS VALEURS

animent les individus et plus spécifiquement la liberté (chapitre 7), l'identité (chapitre 8), la culture (chapitre 9), l'équité (chapitre 10) et la compassion (chapitre 11). Cette liste n'est pas exhaustive, mais il fallait bien la commencer ! Qui plus est, ces valeurs-ci nous ont semblé plus particulièrement pertinentes dans les débats contemporains.

Bien évidemment, sur ces sujets, beaucoup d'intellectuels – philosophes, sociologues, psychologues, économistes parfois – nous ont précédés : nous nous appuyerons sur leurs intuitions pour proposer des définitions précises de ces valeurs et montrer aussi comment elles sont impliquées dans les choix économiques. C'est ce que nous appelons les « préférences économique-morales », qui décrivent la façon dont les individus arbitrent entre leur intérêt personnel (consommer plus) et leurs valeurs morales (défendre la culture, la justice ou la liberté).

Mesurer les préférences économique-morales

Pour vérifier notre intuition, il était incontournable d'aller sur le terrain. C'est ainsi qu'avec l'aide de professionnels des sondages, les entreprises Taddeo et Kantar et de notre ami Julien Vulpré, vétéran du décryptage de l'opinion, nous avons mis au point une enquête internationale, qui se présente sous la forme d'un sondage d'un genre nouveau.

Nous n'y interrogeons pas les gens, comme c'est souvent fait, sur leur attachement à telle ou telle valeur (« La liberté

Introduction

est-elle importante pour vous ? »). Nous leur demandons plutôt leur choix préféré dans des situations imaginaires mais concrètes, où il est nécessaire de trouver un compromis entre les valeurs et les coûts économiques. L'idée est de permettre aux personnes interrogées de trouver l'équilibre qui leur semble le plus juste entre ce que commandent leurs valeurs morales et le coût que cela implique. Ces situations ressemblent au fond aux arbitrages que doivent faire aussi bien les individus que les politiques publiques. Les personnes qui répondent à notre questionnaire peuvent souhaiter promouvoir telle ou telle valeur, mais elles ne peuvent en ignorer le prix à payer, car nous le leur signalons. Ce prix, nous le faisons aussi varier, ce qui permet de mesurer jusqu'où va l'adhésion à telle ou telle valeur, un peu comme on le ferait pour des biens de consommation classiques.

Prenons un exemple concret : celui du protectionnisme. C'est un sujet qui ne recueille que la réprobation des économistes, toujours prêts à faire la pédagogie de la mondialisation. Mais si les individus, par solidarité ou par fierté nationale, veulent protéger une catégorie de citoyens ou certains secteurs de la concurrence internationale, nous pensons qu'il faut considérer sérieusement les raisons de ce souhait plutôt que de le balayer comme une ineptie. Cependant, il faut être conséquent : taxer les importations a un coût que les consommateurs finiront toujours par payer. Là-dessus, les économistes ont raison d'alerter. Cela donne par exemple la question suivante :

Pour sauver 1 000 emplois dans votre région, les autorités ont imposé à la société de transports de votre ville de

LE PRIX DE NOS VALEURS

n'acheter que des tramways fabriqués par un constructeur local. Cependant, cela conduit à augmenter le prix du ticket de 5, 10 ou 50 %.

Dans quelle mesure êtes-vous d'accord avec cette initiative ?

Notez de 1 à 10 (où 1 signifie que vous n'êtes pas du tout d'accord et 10 que vous êtes tout à fait d'accord).

On le voit, la situation est simplifiée, mais elle est précise, ce qui permet de mettre au jour l'arbitrage qui nous intéresse. Certaines personnes interrogées sont mises en face d'un coût élevé (augmentation du ticket de 50 %), et d'autres d'un coût faible (5 %). Cela permet de mesurer le prix qu'elles sont prêtes à payer pour une mesure protectionniste. Ce type de question laisse ouverte la possibilité que les gens soient prêts à tout pour défendre une valeur : il se peut qu'ils considèrent que certains compromis ne sont pas acceptables.

Cette méthodologie ne vient pas de nulle part, elle s'inspire de travaux que nous décrivons plus loin, avant de donner en détail les résultats obtenus.

Notre enquête aboutit à deux enseignements majeurs. Premièrement, quelle que soit la problématique, les personnes interrogées ne sont pas dans le fondamentalisme moral : l'adhésion à un choix dicté par la morale s'atténue à mesure que son coût financier s'élève. Sans surprise, cette sensibilité au coût varie suivant le contexte. Elle est plus faible pour les questions liées à l'identité (immigration, culture) : sur ces questions, les gens transigent peu, même si c'est très coûteux. La sensibilité au coût est nettement plus élevée pour les

Introduction

questions liées à une limitation de la concurrence (protectionnisme, préservation des centres-villes). Globalement, on observe une quête du juste milieu : les citoyens cherchent le compromis raisonnable entre leurs valeurs et le coût qu'elles impliquent.

Le second enseignement est que, dans la population, l'adhésion aux mesures proposées s'explique très bien par deux axes décrivant les sensibilités politiques. D'un côté, le traditionnel clivage gauche-droite est opérant pour comprendre les questions de culture et d'immigration, ainsi que le soutien à l'État-providence (santé, éducation, solidarité) au détriment de l'État régalien (police, justice, défense). D'un autre côté, nous montrons l'importance d'un clivage collectivisme-individualisme, indépendant du clivage gauche-droite, qui structure les attitudes face à la concurrence et au *business* responsable. Ceux qui placent l'individu avant la société préfèrent l'efficacité concurrentielle à la préservation des équilibres sociaux, et plaident pour une séparation stricte entre l'économie et la morale (refus du commerce équitable et de l'entreprise responsable). Cet individualisme correspond bien à l'*ethos* des économistes décrit plus haut.

* * *

Comme économistes libéraux, nous avons longtemps défendu le marché, car celui-ci nous semblait attaqué avec des arguments fallacieux. Ce combat-là est aujourd'hui largement gagné : les économistes sont

LE PRIX DE NOS VALEURS

nombreux, et prompts à défendre les solutions qui maximisent l'efficacité. Du coup, le balancier est allé trop loin : la recherche de l'efficacité se fait au détriment de valeurs que la science économique doit aussi prendre en compte. Par ailleurs, dans nos institutions respectives, nous avons assisté à la montée en puissance du discours sur les valeurs en entreprise. Il est impossible de nier le bien-fondé de ce mouvement : certaines valeurs comptent, et les entreprises doivent les promouvoir. Mais il faut sortir de la rhétorique illusoire du « gagnant-gagnant » et reconnaître que la défense de certaines valeurs implique des coûts. Les ignorer, c'est renoncer à énoncer des priorités claires, se condamner soit à l'arbitraire, soit à l'inaction. Intégrer les valeurs dans les modèles économiques : c'est à ce changement de perspective qu'invite notre exploration des aspirations de la population.

CHAPITRE 1

« D'OÙ TU PARLES, CAMARADE ? »

Dans les années 1970, les disputes politiques avec l'extrême gauche se soldaient facilement par un : « Mais d'abord, d'où tu parles ? » La question sous-tendue par la logique marxiste suspectait chacun d'agir selon ses intérêts de classe. Aujourd'hui encore, cette formule nous rappelle utilement que personne ne parle de « nulle part », économistes inclus, en dépit de leur prétention à l'objectivité.

Contrairement à ce que pourraient croire ceux qui voient en Michel Foucault un arrière-grand-père de la culture *woke*, l'inventeur de la « déconstruction » jugeait cette inspection détestable et scientifiquement contre-productive¹. Il n'approuvait pas le contrôle des identités idéologiques, qui renvoie chacun à son origine sociale ou à son identité politique : « Es-tu marxiste ou chrétien, bourgeois ou prolétaire, homme ou femme, héritier ou boursier, homo ou hétéro ? » Dans le champ scientifique, la seule question pertinente devrait être : « Quelle méthode utilises-tu ? »

LE PRIX DE NOS VALEURS

L'hostilité de Foucault au « d'où parles-tu ? » vaut peut-être dans les sciences dures. Mais en économie, elle est plus difficile à défendre. Les économistes évaluent constamment les réformes proposées ou mises en œuvre par les politiques : cela crée une imbrication forte de l'analyse économique et du politique. Ils peuvent mettre en avant certains arguments plutôt que d'autres. Par exemple, les effets pervers des impôts plutôt que ceux de la hausse des inégalités. Il est donc impensable de balayer d'un revers de main la question des préjugés et des *a priori* idéologiques. Quelle est l'intuition qui anime l'économiste quand il engage une recherche, quels combats l'aiguillonnent intérieurement, de quoi (ou de qui) désire-t-il se faire l'avocat ? Il serait naïf de croire que, du moment où l'on se place en dehors du cercle des agitateurs médiatiques, parmi nos collègues universitaires, les « honnêtes chercheurs » qui résolvent des équations, cette question n'a pas lieu d'être.

Le terreau idéologique des universitaires

Si le corps électoral était tout entier constitué de professeurs d'université, la gauche emporterait largement chaque élection. Une étude américaine estime qu'il y a quatre fois plus de sympathisants démocrates que de républicains parmi les professeurs². Cette propension se retrouve largement en sciences sociales où le rapport est

« D'où tu parles, camarade ? »

presque de un à dix, et plus faiblement en école de commerce où le rapport n'est que de deux pour trois³. Les économistes sont moins marqués à gauche que leurs collègues des autres sciences sociales, même si une étude révèle parmi eux un rapport de cinq démocrates pour un républicain⁴. Pour dresser un tableau rapide de la situation, on peut dire que les économistes chercheurs en université ont une sensibilité plus à gauche que la population générale, mais moins que leurs collègues issus des autres disciplines.

Bien qu'issu de la recherche américaine, ce tableau décrit bien la situation française telle que nous l'avons connue. Lorsque, jeunes étudiants, nous avons commencé à nous définir comme économistes, c'est-à-dire à la fin des années 1990, la question de l'identité politique était loin d'être absente. Parmi les chercheurs, les économistes étaient affiliés à une pensée « de droite », surtout par rapport à leurs collègues sociologues ou mathématiciens. Mais, au fond, la sensibilité de gauche dominait. À Polytechnique, le cours d'introduction à la macroéconomie, essentiellement centré sur les vertus de la relance keynésienne, était donné par Pierre-Alain Muet, qui est ensuite devenu conseiller de Lionel Jospin puis député socialiste. À l'École normale supérieure (ENS), Daniel Cohen officiait dans le rôle qu'il occupe toujours aujourd'hui : initier les normaliens à l'économie. Il était notoirement sympathisant du Parti socialiste, mais sur son aile droite : rocardien, de gauche mais pragmatique, favorable à la mondialisation. Il était intellectuellement en phase avec le ministre de l'Économie socialiste le plus

LE PRIX DE NOS VALEURS

emblématique des années 1990, Dominique Strauss-Kahn, lui-même ancien professeur d'économie à l'université. Mais hors du cercle des étudiants intéressés par l'économie, beaucoup d'élèves de l'ENS, fonctionnaires stagiaires par statut, étaient alignés sur les positions pro-État et anti-marché des syndicats d'extrême gauche. Le plus virulent d'entre eux, Sud-Ulm, empêchait certaines conférences d'économie de se tenir, jugeant qu'elles banalisaient des propos trop à droite (entendez « pro-marché »), potentiellement subversifs pour les jeunes esprits.

De centre gauche, comme une évidence

Cette rapide rétrospective est là pour dire « d'où nous venons ». Elle montre aussi que les croyances de centre gauche qui dominaient chez les économistes en faisaient *de facto* des intellectuels perçus comme étant plutôt de droite dans le milieu de la recherche. La plupart de nos professeurs se réclamaient d'une gauche modérée pro-Europe et pro-globalisation, celle de la fondation Saint-Simon, créée dans les années 1980 pour réconcilier la gauche avec le marché. Globalisés, ils l'étaient dans leur approche du métier, reconnaissant l'importance de publier dans les grandes revues d'économie, presque toutes américaines. Les départements d'économie des universités américaines nous faisaient rêver : pour l'économie, ils étaient le lieu des innovations et des grands débats intellectuels.

« D'où tu parles, camarade ? »

Daniel Cohen a joué un rôle crucial de passeur en encourageant des normaliens (notamment la Prix Nobel Esther Duflo) à faire leur troisième cycle aux États-Unis, où beaucoup sont restés. Dans une large majorité, ils ont fait leur thèse à Harvard ou au Massachusetts Institute of Technology (MIT), des lieux réputés keynésiens, au diapason d'une idéologie centre gauche qui culminera avec Blair et Clinton. Des grands noms de ces deux départements étaient d'ailleurs très engagés politiquement dans le soutien au programme de Clinton. L'université de Chicago, malgré son prestige, sentait le soufre, avec des figures comme Friedman et Becker, favorables aux solutions de marché et pourfendeurs de l'État « obèse », à la limite du fréquentable. Peu de jeunes Français se risquaient à y faire leurs études.

En France, une chapelle d'économistes universitaires néomarxistes continuait d'exister, se présentant comme une sorte d'alternative à l'économie néoclassique. L'école dite « de la régulation », avec des figures comme Michel Aglietta ou Robert Boyer, avait son centre de gravité à Nanterre et refusait le jeu (très contraignant) de la publication dans les grandes revues internationales, exigeant un fort niveau de formalisation mathématique. Ils dénonçaient la « pensée unique ». À une époque où la théorie économique mathématisée était encore puissante, l'école de la régulation défendait une approche centrée sur les institutions et leur histoire plus que sur l'individu et la théorie mathématique. Il faut reconnaître que le bon sens était souvent de leur côté : les marchés

LE PRIX DE NOS VALEURS

fonctionnent mieux dans les équations que dans la réalité. Mais heureusement, l'économie mathématique *mainstream* s'est progressivement ouverte, en se confrontant davantage aux données et en construisant des ponts avec d'autres sciences sociales. Même si l'école de la régulation continue de cultiver sa différence dans le paysage universitaire français – on trouve bon nombre de ses membres chez les « économistes atterrés », les deux approches ont fini par se rapprocher, et de plus en plus d'individus sont à la croisée de ces deux chapelles : à l'exemple de Xavier Ragot de l'OFCE, Philippe Askenazy ou Thomas Piketty de PSE.

A posteriori, esquisser une carte idéologique de la recherche en économie (celle qui prévalait quand nous étions étudiants) est relativement aisé. Pourtant, à l'époque, personne n'a jugé bon de nous l'explicitier. Le lien entre recherche et affiliations idéologiques était tu, chacun considérant, sans doute sincèrement, mener son travail de chercheur en toute objectivité. Au fond, dans le groupe de chercheurs que nous fréquentions, l'idée que la rationalité était au centre gauche s'imposait comme une évidence implicite qu'il aurait été de mauvais goût de discuter. Cet ancrage idéologique prenait acte de l'échec de la planification centrale soviétique, tout en conservant la sensibilité politique du milieu de la recherche universitaire. En 2002, Olivier Blanchard, professeur au MIT, futur directeur de la recherche du FMI, et chroniqueur dans *Libération*, exhortait, dans une tribune, Lionel Jospin à ne pas renoncer à la politique après la défaite du premier tour. Dans cette tribune

« D'où tu parles, camarade ? »

intitulée « Lionel, reviens ! », l'auteur livre un *credo* lapidaire et explicite du positionnement politique de centre gauche, représentatif d'une majorité d'économistes universitaires : « La droite de la gauche accepte l'idée que seule une économie de marché peut assurer l'augmentation de la richesse du pays dans son entier. Le rôle de l'État est d'aider au fonctionnement des marchés, et de redistribuer, sans détruire le moteur de la croissance⁵. »

Ce qui sépare les économistes du peuple

Les économistes universitaires ne sont pas représentatifs de l'ensemble de la population. Ils s'en distinguent par leur engagement politique massé au centre gauche, qui cherche une synthèse entre efficacité économique et justice sociale. Ce constat est mis au jour par une étude de Paola Sapienza et Luigi Zingales qui compare les réponses d'économistes universitaires à celles du reste de la population américaine⁶. Le fossé est béant, qu'il s'agisse de la mondialisation, de la gestion de la crise financière de 2008, de la Bourse, et de bien d'autres sujets. Ainsi, entre des standards de pollution ou une taxe carbone, les économistes interrogés sont favorables à hauteur de 92,5 % à la taxe carbone tandis que seuls 22 % des Américains partagent cet avis. De même, 90 % des économistes souhaitent supprimer la déductibilité

LE PRIX DE NOS VALEURS

fiscale des intérêts d'emprunt immobilier quand 36 % des Américains sont d'accord.

Comment expliquer une telle différence ? Les économistes sont-ils plus subtils ou au contraire plus naïfs que le reste de la population ? La réponse n'est pas évidente. On pourrait arguer qu'ils comprennent mieux le fonctionnement de l'économie. C'est, après tout, leur métier. Mais la science économique n'est pas la physique des particules : elle ne permet pas de conclusions définitives. Certes, la méthodologie des économistes est rigoureuse, mais leurs analyses souffrent d'une limitation majeure : celle de la *validité externe*. Expliquons-nous. On est rarement sûr qu'un mécanisme qui a été mis en évidence (théoriquement ou empiriquement) dans un contexte précis peut s'appliquer à une autre situation. D'un point de vue théorique, les modèles économiques sont des maquettes utiles qui simplifient et guident la réflexion sans toutefois rendre compte du réel de façon exhaustive. Ils certifient la cohérence d'un mécanisme, mais ne sont pas des modes d'emploi applicables tels quels dans le monde concret. Quant aux études sur données, elles sont d'autant plus convaincantes qu'elles se concentrent sur un phénomène précis, comme l'effet d'un changement de taxe sur une certaine catégorie d'entreprises. La contrepartie de l'utilisation de telles loupes grossissantes, c'est qu'on ne peut pas généraliser avec assurance les résultats obtenus. Difficile de garantir que les solutions préconisées demeurent efficaces dans d'autres contextes (types d'entreprise, pays, époque).

« D'où tu parles, camarade ? »

Cette manière de raisonner en segmentant les problèmes est peut-être ce qui différencie les économistes du reste de la population : les citoyens ont conscience que rien ne se passe « toutes choses égales par ailleurs » et ils comprennent les questions de Sapienza et Zingales différemment des économistes. Par exemple, lorsque les économistes se prononcent en faveur de la taxe carbone, ou de l'impôt sur les successions, ils raisonnent « à budget constant », c'est-à-dire en considérant que ces nouvelles taxes permettront de réduire d'autres impôts ou de financer des biens publics nécessaires. Les Américains interrogés sont certainement plus dubitatifs : ils se disent « encore un impôt de plus ». Ils voient une augmentation de la pression fiscale sans contrepartie et répondent sans doute à la question comme si l'enquête les sondait sur leur consentement général à l'impôt.

Un individualisme à toute épreuve

Au-delà de leurs croyances politiques ou économiques, les économistes universitaires se distinguent du reste de la population par une vision majoritairement utilitariste, reposant sur l'idée que les êtres humains sont avant tout motivés par leur intérêt individuel. Il semblerait que l'étude des sciences économiques attire ce type de personnalité. Dans les expériences de laboratoire, les étudiants en économie coopèrent moins que les autres – même lorsque ce serait dans leur intérêt. Ils sont également moins enclins

LE PRIX DE NOS VALEURS

à donner à des associations. Les économistes Stephan Meier et Bruno Frey montrent que si la discipline ne change pas ceux qui l'étudient et la pratiquent (ouf !), elle attire en revanche un certain type de profil⁷. Leur conception individualiste du monde va de pair avec un sentiment de supériorité que relèvent Marion Fourcade, Étienne Ollion et Yann Algan : le fait d'avoir des croyances différentes de la masse n'interpelle pas les économistes, car leur complexe de supériorité rend parfaitement naturel de considérer leurs concitoyens comme naïfs ou mal informés⁸. Leur conviction de savoir mieux que les autres ce qu'est le « bien commun » est bien assise.

Baignant dans une culture individualiste, les économistes *mainstream* surestiment l'importance des motivations égoïstes dans les comportements humains. Un bon exemple est donné par le rapport écrit en 1999 par Jean-Jacques Laffont sur la réforme de l'État. Ce grand économiste, fondateur de l'École d'économie de Toulouse (où travaille le Prix Nobel Jean Tirole), avait le sens de la provocation. Son rapport étrille l'État jacobin : « Le secteur public est composé de "mammouths" qui voudront trop longtemps maintenir le *statu quo* », écrit-il sans vergogne, notant l'aveuglement qu'il y a à nier les conflits d'intérêts des fonctionnaires, qui se préoccupent plus de leur intérêt personnel que de l'intérêt général. Il dénonce l'idéologie qui sous-tend l'État jacobin, à savoir un « postulat général de bienveillance des hommes politiques, de l'administration et de tous les fonctionnaires et personnels assimilés ». La solution qu'il préconise repose sur le recours au marché et à la concurrence lorsque c'est possible, la création

« D'où tu parles, camarade ? »

d'agences à mission claire et l'accumulation de contre-pouvoirs au sein de l'État.

Soyons honnêtes : nous nous sentons idéologiquement proches de ces propos. Nous ne pensons pas que l'État central se soit illustré par une capacité supérieure à faire des choix judicieux pour le peuple, nous croyons à l'importance des incitations financières, au fait que l'innovation ne se décrète pas d'en haut, et que la concurrence est un irremplaçable terrain d'expérimentation où les gagnants d'hier ne sont pas forcément ceux de demain. Mais en relisant ce rapport vingt-deux ans après, sa dimension idéologique nous frappe. La démonstration de Laffont part d'une supposition extrême : les fonctionnaires ne maximisent que leur intérêt personnel. Laffont n'apporte aucun élément pour défendre le bien-fondé de son hypothèse. Assez curieusement, il soutient que le temps où les fonctionnaires dévoués et désintéressés étaient nombreux et permettaient un fonctionnement centralisé de l'État français a bien existé mais n'est plus. Dans son commentaire, dont le rapport du Conseil d'analyse économique garde la trace, le juriste Antoine Lyon-Caen constate avec agacement la dimension idéologique du texte et relève l'« absence de démonstration empirique d'une supposée raréfaction de la bienveillance dans nos administrations ».

Laffont parle sans doute d'expérience, lui qui a dû se battre contre la bureaucratie centrale pour créer et faire vivre au sein de l'Université française son École d'économie de Toulouse. Se battre aussi pour faire venir à Toulouse des profils internationaux en poste aux États-Unis, en leur offrant des rémunérations compétitives. Trente ou quarante ans plus tôt, des profils de scientifiques

LE PRIX DE NOS VALEURS

équivalents, formés dans les écoles de la République, auraient certes peut-être été moins « mercenaires » : œuvrer en France aurait été une évidence. Mais aujourd'hui, les caractéristiques sociologiques des économistes universitaires diffèrent de celles de la population. Le professeur type vit entre deux avions, mène sa carrière sur plusieurs pays avec le souci d'optimiser son influence. Ces carrières internationales attirent peut-être des profils plus individualistes. Au-delà des affiliations partisans, on voit que les économistes universitaires parlent bien de quelque part, simplement parce qu'ils sont un groupe particulier. Cette communauté a développé un système de croyances différent de la population générale : foncièrement pessimiste sur la nature humaine (seul le « chacun pour soi » est perçu comme réaliste) ; et, cela va avec, favorable à la mondialisation, au marché, à la concurrence, au libre mouvement des populations.

Conflits d'intérêts, le petit bout de la lorgnette

La non-représentativité du corps des chercheurs en économie et son manque de diversité idéologique contribuent au dialogue de sourds entre population et experts sur les grands sujets de société. Cette situation biaise leur jugement et entrave la qualité du débat scientifique. On peut citer plusieurs raisons à cela. Tout d'abord, dans un groupe homogène, des tabous se forment, qui constituent des hypothèses sanctifiées difficiles à remettre en