

PRIX DU MEILLEUR JEUNE ÉCONOMISTE

Le Cercle des économistes et « Le Monde » lancent l'édition 2021 de ce prix, qui récompense les travaux de chercheurs pour leur excellence académique et leur pertinence dans l'actualité

André Cartapanis et Jean-Hervé Lorenzi L'économie au feu de la pandémie

APPEL À CANDIDATURES

Le Prix du meilleur jeune économiste 2021 sera attribué par *Le Monde* et le Cercle des économistes en mai 2021. Peuvent concourir tous les économistes français de moins de 41 ans au 1^{er} juin 2021, issus du monde universitaire ou des grandes écoles, en France ou à l'étranger, dont les travaux présentent un caractère appliqué et permettent de promouvoir le débat public. Au-delà de leur production académique, les candidats doivent mettre en avant leur contribution à la politique économique ou à la prise de décision parmi les acteurs privés ou publics, en débordant éventuellement vers d'autres sciences sociales. Les candidats doivent adresser au Cercle des économistes, au plus tard le dimanche 31 janvier 2021, une déclaration de candidature, un CV détaillé, les cinq publications leur paraissant les plus représentatives de leur production scientifique, ainsi qu'une note de synthèse, d'une page tout au plus, soulignant l'intérêt et l'originalité de leurs apports.

Les deux économistes observent que leur profession, bousculée dans ses certitudes par la crise sanitaire, s'attache désormais à décrire les mécanismes d'un véritable changement de modèle

Pendant la pandémie, les économistes, évincés des plateaux et des chroniques par les épidémiologistes ou les virologues, n'ont guère chômé dans les blogs, les webinaires, les e-books ou les revues électroniques spécialisées. Sans avoir toujours l'écoute des politiques, ils ont ainsi évalué les effets de la pandémie et du confinement sur l'emploi ou les secteurs d'activité les plus exposés au choc d'offre. Ils ont examiné les effets et le coût d'une relocalisation de la production de certains médicaments. Ils ont souligné les inégalités sociales dans l'exposition au virus et au chômage. Pour la plupart, quelles que soient les fonctions occupées dans le monde académique ou celui de l'expertise, ils ont recommandé ou approuvé les politiques contracycliques hors normes des États et des banques centrales, abandonnant les réflexes dogmatiques des conservatismes monétaires ou budgétaires.

Mais, au-delà, le Covid-19 a-t-il conduit les économistes à réviser leurs jugements, leurs schémas d'analyse, leurs modèles, et donc les politiques économiques qui en découlent ? Bien sûr, il est trop tôt pour en juger, moins d'un an après l'apparition du nouveau coronavirus. Et la catégorie des « économistes » recouvre évidemment des réalités professionnelles, doctrinales et théoriques fort différentes, et donc des analyses très contrastées.

Mais cette interrogation est importante pour la suite. Car, avec la découverte du vaccin et les perspectives d'éradication de la pandémie, synonymes d'un déconfinement généralisé et d'une reprise d'activité en 2021, les choses vont se compliquer : il ne s'agira plus de limiter la chute de la croissance vis-à-vis du potentiel de production, mais de rehausser la croissance potentielle

menacée par la dévalorisation du stock de capital, la chute de l'investissement et les obstacles politiques et sociaux aux réallocation de facteurs de production entre les secteurs d'avenir et les secteurs condamnés par la nouvelle donne sanitaire et environnementale. Et cela sans mettre en cause la croissance de court terme, et donc en évitant à tout prix d'abandonner trop tôt les politiques de soutien de l'activité. C'est toute la problématique de la « relance ».

Les prémices d'une refondation de l'analyse macroéconomique de nature à assurer le succès des plans de relance sont en fait antérieures à la pandémie. Dans un ouvrage publié en 2019, Olivier Blanchard et Lawrence Summers appelaient à une « révolution » dans l'analyse macroéconomique (*Evolution or Revolution. Rethinking Macroeconomic Policy after the Great Recession*). Joseph Stiglitz, en septembre, considérait qu'« il nous [fallait] réécrire entièrement les règles de l'économie ». Quant à Jason Furman et Lawrence Summers, ils justifiaient, en novembre, la poursuite durable et soutenue

ble des déficits budgétaires contracycliques de vaste ampleur par la transformation profonde des économies industrielles, qui s'exprime au plan macroéconomique par des taux d'intérêt réels de long terme historiquement bas et qui pourraient le rester durablement. Ils en tirent d'ailleurs de nouveaux indicateurs de soutenabilité de la dette, fondés sur les flux de remboursement plutôt que sur les stocks d'engagements publics. Si l'on se trouve dans une ère nouvelle de taux d'intérêt bas, et plus encore de taux d'intérêt réels négatifs, alors les conditions de soutenabilité des politiques budgétaires sont allégées, ce qui est une bonne nouvelle.

Nouvel horizon

Mais celle-ci est malheureusement couplée à une mauvaise nouvelle : le risque de stagnation séculaire, que l'on redécouvre sous la loupe de la crise du Covid-19. Dès 2015, Lawrence Summers soulignait le risque pour l'économie mondiale d'y être engluée à cause d'une insuffisance pérenne de la demande agrégée, conduisant au sous-emploi. La montée des inégalités et le vieillissement poussent à la hausse les taux d'épargne et conduisent à une diminution du taux d'intérêt « naturel », c'est-à-dire le taux à même d'assurer un équilibre macroéconomique de plein-emploi, ce qui peut alors conduire à une contraction durable de l'investissement. Dans un ouvrage publié en 2016, Robert Gordon soulignait non seulement que la révolution numérique était entrée dans une zone de rendements décroissants, mais que d'autres vents contraires hypothéquaient la croissance potentielle : le vieillissement, l'augmentation des inégalités qui inhibent la demande solvable et excluent durablement des populations condamnées à la pauvreté ou au chômage de longue durée, ce qui rehausse les taux d'épargne pour les uns et les taux d'endettement pour les autres, sans parler de la dégradation de la santé ou de la montée de la criminalité, autant de facteurs qui réduisent la participation à l'offre disponible de travail.

Si la décelération des gains de productivité dans l'industrie et la baisse de la rentabilité physique du capital ne se sont pas tra-

duites par une baisse des profits, c'est parce que, dans le même temps, intervenaient durablement une compression des revenus du travail et une déformation du partage de la valeur ajoutée (moins en France qu'ailleurs) au détriment des salariés, créant un effet dépressif sur la demande globale. Ces phénomènes propres à l'hypothèse de stagnation séculaire ont été aggravés par la pandémie, et ont été ainsi mis sous les yeux des économistes.

Les prémices d'une telle (r)évolution de la science économique, qui est loin d'être accomplie, justifient l'inversion de la hiérarchie des objectifs et des leviers de politique économique dans les plans de relance – les politiques monétaires étant hors-jeu –, en poursuivant durablement les politiques budgétaires expansives afin de réduire le chômage de masse sans augmenter les taux d'inflation. Mais surtout en visant l'accroissement des gains de productivité pour enclencher un nouveau régime de croissance, soutenable, inclusif et résilient.

Tel est le nouvel horizon des programmes de recherche qui se dessinent sous l'impulsion du Covid-19, en déplaçant la focale, des équilibres macroéconomiques vers une macroéconomie du changement structurel.

Est-ce là une ambition démesurée pour les économistes, qui devraient plutôt poursuivre l'approfondissement de questions plus simples, que les outils de l'analyse économique permettent de traiter de façon rigoureuse ? Si l'on en croit George Akerlof, Prix Nobel d'économie 2001, ce serait succomber à nouveau au « péché d'omission » des économistes, qui préfèrent traiter les sujets faciles avec des outils difficiles (*hard economics*) plutôt que d'aborder les sujets les plus importants avec des outils moins sophistiqués (*soft economics*). ■

André Cartapanis est président du jury du Prix du meilleur jeune économiste
Jean-Hervé Lorenzi est président du Cercle des économistes

LE COVID-19 A-T-IL CONDUIT LES ÉCONOMISTES À RÉVISER LEURS JUGEMENTS, LEURS SCHÉMAS D'ANALYSE, LEURS MODÈLES ?

Les 26 meilleurs jeunes économistes distingués depuis 2000

DEPUIS SA CRÉATION, en 2000, le Prix du meilleur jeune économiste a été décerné à 21 lauréats et 5 lauréates qui ont contribué, par leurs ouvrages, leurs chroniques ou leurs fonctions, aux débats économiques majeurs.

Bruno Amable (2000) est professeur à l'université de Genève. Il a publié *Les Cinq Capitalismes. Diversité des systèmes économiques et sociaux dans la mondialisation* (Seuil, 2005).

Agnès Bénassy-Quéré (2000) est chef économiste de la direction du Trésor, professeure à l'université Paris-I et à l'École d'économie de Paris (PSE). Ses travaux portent sur l'amélioration de la construction européenne.

Pierre Cahuc (2001) est enseignant à Sciences Po. Spécialiste du marché du travail, dont il prescrit la flexibilisation dans plusieurs livres et rapports, il est également l'auteur, avec André Zylberberg, d'un essai polémique, *Le Négo-tionisme économique et comment s'en débarrasser* (Flammarion, 2016).

Philippe Martin (2002) est professeur à Sciences Po et président délégué du Conseil d'analyse économique (CAE) auprès du premier ministre. Il a été l'un des rédacteurs du programme économique d'Emmanuel Macron pendant la campagne de 2017.

Thomas Piketty (2002) est professeur à PSE, dont il a été un des fondateurs. Spécialiste des inégalités, il a construit des bases de données sur l'évolution des revenus. Chroniqueur au *Monde*, il est l'auteur du *Capital au XXI^e siècle* (Seuil, 2013), best-seller mondial.

Pierre-Cyrille Hautcoeur (2003) est professeur associé à PSE. Spécialiste d'histoire économique, financière et bancaire, il a dirigé l'École des hautes études en sciences sociales et est chroniqueur au *Monde*.

David Martimort (2004) est professeur à PSE. Spécialiste du fonctionnement des marchés, il a publié, avec Jean-Jacques Laffont, *The Theory of Incentives* (Princeton University Press, 2002).

Esther Dufo (2005) est professeure au Massachusetts Institute of Technology (MIT) et codirectrice du Laboratoire Abdul Latif Jameel d'action contre la pauvreté (J-PAL). Elle a développé de nouvelles méthodes d'enquête sur les effets des politiques publiques dans les pays du Sud. Elle a reçu, avec Abhijit V. Banerjee, le prix Nobel d'économie en 2019.

Elyès Jouini (2005) est vice-président de l'université Paris-Dauphine. Spécialiste de finance, il a été ministre tunisien de l'économie en 2011, après la chute du régime Ben Ali.

Thierry Mayer (2006) dirige le département d'économie de Sciences Po. Il travaille sur la géographie des échanges internationaux et la localisation des entreprises.

Etienne Wasmer (2006) est professeur à Sciences Po. Il a cofondé le Laboratoire interdisciplinaire d'évaluation des politiques publiques, devenu l'un des principaux lieux d'évaluation des réformes en France.

David Thesmar (2007) est professeur au MIT. Il travaille sur le secteur bancaire, la gouvernance d'entreprise et l'innovation. Il est l'auteur, avec Augustin Landier, du *Grand Méchant Marché. Décryptage d'un fantasme français* (Flammarion, 2008).

Pierre-Olivier Gourinchas (2008) est professeur à Berkeley. Il travaille sur le système monétaire mondial, contribuant à rouvrir la discussion sur le rôle dominant du dollar.

Yann Algan (2009) est doyen de l'École d'affaires publiques de Sciences Po. Il travaille sur les perceptions du bien-être et de la confiance. Il a publié, avec Elizabeth Beasley, Daniel Cohen et Martial Foucault, *Les Origines du populisme* (Seuil, 2019).

Thomas Philippon (2009) est professeur à l'université de New York. Il a mis

en évidence les effets sur les prix et les salaires de la concentration des entreprises, qui ont inspiré les propositions de démantèlement des GAFAs. Il a publié *Le Capitalisme d'héritiers. La crise française du travail* (Seuil, 2007).

Emmanuel Saez (2010) est professeur à Berkeley. Il a publié, avec Gabriel Zucman, *The Triumph of Injustice* (WW Norton & Co, 2019, non traduit).

Xavier Gabaix (2011) est professeur à Harvard. Il a étudié l'impact des événements extrêmes, renouvelant la lecture des crises financières.

Hippolyte d'Albis (2012) est professeur à Paris-I et PSE. Il travaille sur les questions de transferts entre générations, d'immigration et de politique familiale.

Emmanuel Farhi (2013) est professeur à Harvard. Spécialiste de fiscalité et de politique monétaire, il a publié, avec Pierre-Olivier Gourinchas et Hélène Rey, *Reforming the International Monetary System* (CEPR, 2011, non traduit).

Augustin Landier (2014) est professeur à l'École d'économie de Toulouse et à HEC. Spécialiste de finance d'entreprise, il a publié, avec David Thesmar, *Le Grand Méchant Marché* (Flammarion, 2007).

Pascaline Dupas (2015) est professeure à Stanford, chercheuse au J-PAL.

Elle a mené des expérimentations en Afrique subsaharienne sur les effets et perceptions des politiques de santé et de prévention.

Camille Landais (2016) est professeure à la London Business School. Il a publié, avec Thomas Piketty et Emmanuel Saez, *Pour une révolution fiscale. Un impôt sur le revenu pour le XXI^e siècle* (Seuil, 2011).

Antoine Bozio (2017) est directeur de l'Institut des politiques publiques (Sciences Po). Il a publié, avec Thomas Piketty, *Pour un nouveau système de retraite* (Editions de la rue d'Ulm, 2008).

Gabriel Zucman (2018) est professeur à Berkeley. Il est coauteur du *World Inequality Report 2018* et a publié *La Richesse cachée des nations. Enquête sur les paradis fiscaux* (Seuil, 2013).

Stefanie Stantcheva (2019) est professeure à Harvard. Elle a élaboré des méthodes d'enquêtes mesurant les croyances collectives et les préférences sociales en matière de justice fiscale et d'immigration.

Isabelle Méjean (2020) est professeure à Polytechnique. Spécialiste du commerce international, elle a étudié l'impact du positionnement des économies nationales dans la chaîne de valeur mondialisée. ■

Pierre-Cyrille Hautcœur

Peut-on rendre la recherche « productive » ?

L'économiste voit dans la récente loi de programmation de la recherche une application bureaucratisée et dogmatique des théories de la concurrence et des incitations

Le Parlement a adopté, le 20 novembre, la loi de programmation de la recherche, malgré la très large hostilité du monde de l'enseignement supérieur et de la recherche (ESR), au-delà des clivages politiques habituels. Il est vrai que, tout en prétendant réaliser un « effort sans précédent », elle redresse à peine la tendance à la baisse ou la stagnation des dépenses qui affecte la recherche et l'enseignement supérieur depuis deux décennies, alors qu'elles augmentent dans la plupart des pays avancés, à partir de niveaux déjà plus élevés.

Mais l'insuffisance budgétaire n'est pas ce qui rend cette loi si impopulaire chez les chercheurs. C'est plutôt qu'elle demeure dans la continuité doctrinale des principales réformes de l'ESR depuis au moins 2002. Accusée d'être inspirée par les économistes, artisans d'une « science lugubre » qui placerait les choix purement gestionnaires au-dessus des ambitions scientifiques, cette loi s'appuie de fait sur la microéconomie des incitations et des organisations pour remettre en cause un monde de la recherche publique très largement installé dans un système statutaire jugé a priori « inefficace ».

L'objectif est d'accroître la productivité de la recherche en créant plus d'incitations, de hiérarchie et de concurrence. Plutôt que de revaloriser tous les salaires (qui ont décroché par

rapport au secteur privé et à l'étranger), on récompense davantage les meilleurs chercheurs, les meilleurs laboratoires, les meilleures universités pour inciter tout le milieu scientifique à travailler plus et mieux. L'outil premier de cette politique est l'Agence nationale de la recherche (ANR), grande bénéficiaire de la loi, qui répartit une part croissante des budgets par appels d'offres, permettant une mise en concurrence des projets de recherche et la mise en avant de thématiques ou méthodologies prioritaires en cohérence avec la politique du gouvernement.

La même logique a été appliquée depuis 2007 par le programme « Investissements d'avenir » aux laboratoires, formations doctorales, universités et grandes

écoles. C'est désormais au Haut Conseil de l'évaluation de l'ESR (HCERES) de piloter l'évaluation à tous les niveaux. Cette restructuration, qui tranche avec l'évaluation de la recherche par les pairs, semble être la clé de voûte de la politique suivie, comme en témoigne le fait que Thierry Coulhon, l'un des architectes des réformes depuis le cabinet de la ministre de l'enseignement supérieur Valérie Pécresse (2007-2011), jusqu'à celui du président Macron, a quitté récemment cette fonction pour prendre la présidence du HCERES.

Vertus innovatrices

On pourrait pourtant opposer à cette stratégie, largement tirée de la microéconomie standard supposant l'efficacité de la concurrence, nombre de travaux et modèles économiques pouvant inspirer une politique différente, voire opposée, par exemple en soulignant les externalités de la recherche, les complémentarités entre financements permanents et sur projets, ou les dynamiques sociales au sein des institutions.

Le développement de la recherche sur projets crée ainsi une catégorie de chercheurs « précaires », salariés à durée déterminée sur les contrats acceptés, dont l'insertion professionnelle devient très difficile quand le nombre d'emplois de titulaires se réduit. L'ANR facilite aussi l'entrée de nouveaux acteurs privés, fondations ou écoles qui se multi-

plient pour bénéficier des financements publics disponibles et fragilisent les grilles salariales de la fonction publique. La réduction de la liberté d'action qui résulte de la bureaucratisation des dispositifs d'évaluation permanente risque de décourager les plus inventifs des chercheurs et les plus dévoués des enseignants, ceux qui valorisaient particulièrement cette liberté, sans que les compensations financières prévues suffisent à les remotiver.

Surtout, la conception centralisée, homogène et unifiée de l'« excellence » imposée depuis vingt ans ne peut que nier la prétendue autonomie des universités, voire la liberté de la recherche. A la différence des agences d'évaluation (ou, mieux, d'accréditation) d'autres pays, qui visent à simplement vérifier la cohérence et la faisabilité de stratégies définies de manière autonome, le HCERES les évalue et les classe en fonction de ses propres critères, ce qui pousse à l'uniformité et à l'imitation du modèle supposé « le meilleur ».

Alors même que la gestion privée réévalue la diversité des modes d'organisation et redécouvre les vertus innovatrices des petites structures horizontales, les voici pourchassées dans l'université et la recherche. Pourquoi? Certains y voient complots ou conflits d'intérêts. D'autres, une foi démesurée dans la concurrence « darwinienne ». Le plus probable, hélas, est que l'université et la recherche soient mal comprises par les dirigeants français, dont la plupart sont passés par les grandes écoles. Ils ne connaissent pas la recherche et n'en perçoivent donc ni les conditions de succès ni les potentialités. ■

Pierre-Cyrille Hautcœur, lauréat du prix du meilleur jeune économiste en 2003, est directeur d'études à l'EHESS (qu'il a présidé de 2012 à 2017) et professeur à l'Ecole d'économie de Paris



LA CHRONIQUE
DE PATRICK ARTUS

Du client roi à la planète reine

Depuis les années 1980-1990, la stratégie économique de l'Europe a été centrée sur l'intérêt du consommateur. Cette stratégie s'articule autour de plusieurs composantes. D'abord, des règles strictes de la concurrence, visant à empêcher l'apparition de positions dominantes permettant aux entreprises qui en bénéficient d'augmenter leurs prix; ceci a conduit, par exemple, au blocage de la fusion Alstom-Siemens.

Ensuite, les délocalisations vers les pays émergents à coûts salariaux faibles. En vingt ans, le poids des importations de la zone euro depuis les pays émergents a augmenté de 7 points de PIB, ce qui a accru le pouvoir d'achat des consommateurs européens de 3,5 %, c'est-à-dire d'à peu près 0,2 % par an.

La troisième composante a été le développement de la grande distribution et du commerce en ligne; ce dernier représente en Europe 8 % de la consommation mais c'est déjà 14 % aux Etats-Unis et 19 % en Asie-Pacifique. L'objectif est de réduire les marges de distribution et de donner un pouvoir de marché important aux plates-formes de vente en ligne qui leur permet d'obtenir des prix plus bas des producteurs.

La quatrième composante est la faiblesse des salaires dans certains secteurs d'activité (restauration, distribution, santé, des services aux entreprises comme le nettoyage...), ce qui permet de baisser les prix pour les consommateurs, directement ou indirectement au travers des prix de vente de ces services bon marché aux entreprises. Il y a donc de fait une acceptation de l'existence de travailleurs pauvres afin de pouvoir obtenir des prix bas.

Enfin, la dernière composante de la stratégie favorable aux consommateurs est le choix d'énergies fossiles peu chères, qui représentent encore 80 % de l'énergie consommée, les prix bas de ces énergies venant de l'abondance des réserves de pétrole et encore plus de gaz naturel.

Nouveaux objectifs

Mais les opinions et la majorité des hommes politiques en Europe critiquent aujourd'hui les conséquences de cette stratégie et commencent à exiger de nouveaux objectifs de politique économique.

La première demande collective est de constituer de grands groupes européens dans les domaines des énergies renouvelables et des matériels pour ces énergies. On évoque ainsi un « Airbus des batteries électriques ». Le problème est que, dans tous ces domaines, il y a de grands rendements d'échelle croissants: plus l'entreprise est de grande taille, plus elle est efficace. Il faudra donc que les autorités de la concurrence acceptent que ces entreprises, de taille mondiale, aient... une position dominante sur le marché européen.

La deuxième demande est de relocaliser certaines industries en Europe depuis les pays émergents, en particulier dans les secteurs jugés stratégiques: matériels pour les énergies renouvelables, médicaments, numérique, télécommunications... Mais les coûts de production en seront donc plus élevés.

La troisième demande est de limiter la croissance des géants de la distribution en ligne et de réhabiliter les commerces de centre-ville. On a vu, par exemple en France, la levée de boucliers suscitée par les gains de part de marché d'Amazon. Mais il faudra alors que les consommateurs acceptent de payer plus cher dans la distribution traditionnelle.

La quatrième demande est d'améliorer le pouvoir d'achat et de réduire les inégalités, ce qui suppose une hausse importante des bas salaires.

Mais, pour éviter alors les destructions d'emplois peu qualifiés, il faudra augmenter les prix des biens et des services produits et distribués par les entreprises qui emploient ces salariés.

La dernière demande est d'accélérer la transition énergétique, afin de respecter les objectifs climatiques. Mais si l'Europe n'émet plus (en termes nets) de CO₂ en 2050, cela implique que le prix de l'énergie sera beaucoup plus élevé qu'aujourd'hui. Compte tenu de l'intermittence de leur production, les énergies renouvelables – en Europe, le solaire produit au mieux pendant 20 % du temps, l'éolien terrestre 30 % et l'éolien en mer 50 % – nécessitent des capacités de production et de stockage très importantes, puisqu'il faut stocker l'électricité pendant les périodes où elle est produite. D'où un coût du capital très élevé – il représente les trois quarts du coût total dans l'éolien – qui se répercutera forcément sur les prix de vente d'une électricité « verte ».

Au total, le maintien d'une stratégie favorable aux consommateurs est incompatible avec la constitution de grands groupes de taille mondiale, avec le retour au commerce de centre-ville, avec les relocalisations, avec la hausse des bas salaires et avec l'accélération de la transition énergétique.

Pour que ces différents objectifs puissent être obtenus, il faudra donc débattre d'un choix collectif explicite d'abandon de la stratégie de soutien du consommateur et de son pouvoir d'achat au profit d'une stratégie favorable aux producteurs, à la souveraineté de l'Europe, au climat, à la réduction des inégalités, à la revitalisation des villes...

Mais les hausses des prix qui découleront de cette nouvelle stratégie ne devront pas peser sur le pouvoir d'achat des plus modestes, sous peine de provoquer de graves tensions sociales et politiques. Elle nécessitera par conséquent des politiques redistributives de soutien des plus bas salaires. ■

Isabelle Méjean Mondialisation dans l'Europe

La lauréate du Prix du meilleur jeune économiste 2020 rappelle que 60 % des échanges de l'Hexagone avec le reste du monde se font à l'intérieur du marché commun

La pandémie a de nouveau mis en lumière les excès de la mondialisation. En cause: la déforestation, qui bouleverse les niches écologiques des animaux hôtes et favorise l'émergence de nouveaux virus, et la mobilité internationale des individus, qui aide à diffuser l'épidémie. Les tensions protectionnistes resurgissent, comme en témoignent les appels au souverainisme économique, qui serait la solution aux problèmes d'approvisionnement en matériel sanitaire, mais aussi en produits de toute sorte, du printemps 2020. Ces tensions interviennent dans un climat international globalement sceptique à l'égard du libre-échange, qui a atteint son apogée avec le vote au Royaume-Uni sur le Brexit, en 2016, et la guerre commerciale sino-américaine de 2018.

Ce scepticisme est nourri par le sentiment d'un insuffisant partage des gains de la mondialisation, confirmé par de nombreux travaux académiques. D'un côté, les grands gagnants, les multinationales, leurs actionnaires et leurs cadres, qui bénéficient majoritairement des nouvelles opportunités offertes par l'ouverture des pays émergents, et peuvent exploiter les règles de la fiscalité internationale pour éviter l'impôt. De l'autre, les perdants, les entreprises exposées à une concurrence étrangère accrue et leurs

salariés, victimes de destructions d'emplois dans une économie marquée par le chômage de masse. Entre les deux, un bénéfice en termes de pouvoir d'achat réel mais diffus, et donc difficile à appréhender. On estime que l'augmentation des importations en provenance de Chine entre 1995 et 2007 a détruit environ 100 000 emplois en France, des pertes concentrées géographiquement, tandis qu'elle a amélioré le pouvoir d'achat annuel de chaque ménage de 1 000 euros, des gains répartis sur toute la distribution des revenus. A cela s'ajoutent des difficultés à mettre en place des politiques environnementales ambitieuses, dans un contexte où la perte de compétitivité des entreprises françaises semble une menace insurmontable.

Une voix à l'international

Si ces problèmes sont réels, on oublie parfois que, pour l'économie française, la mondialisation se joue avant tout à l'échelle européenne. Environ 60 % des échanges de la France avec le reste du monde se font à l'intérieur de l'Union européenne (UE), quand les biens en provenance d'Asie représentent 15 % des importations françaises. Les entreprises françaises ont des chaînes de valeur principalement européennes. Et si la France a un problème de compétitivité, c'est vis-à-vis de ses partenaires européens plus que des pays asiatiques.

Pour autant, la participation au marché unique européen reste sans doute la grande chance de la France dans la mondialisation. D'abord, parce que l'intégration européenne assure un bon niveau de souveraineté: au printemps, les pénuries de masques ou de paracétamol ont focalisé l'attention, tandis que la prépondérance européenne sur le matériel médical ou d'autres types de médicaments était ignorée. L'UE est le premier exportateur

mondial d'une cinquantaine des 90 produits identifiés comme stratégiques dans la gestion de la crise sanitaire par l'Organisation mondiale du commerce (OMC). Cela ne signifie pas que l'UE est autosuffisante, mais que les investissements nécessaires pour atteindre la souveraineté dans des secteurs aujourd'hui jugés stratégiques ne concernent qu'un nombre limité de produits.

En plus de cette souveraineté, la participation de la France au marché unique européen lui assure une voix sur la scène internationale. Et cette voix se doit d'être forte, au moment où il faut corriger les excès de la mondialisation. Mieux répartir les gains ne peut se faire sans une remise à plat des règles de la fiscalité internationale, actuellement négociée au sein de l'Organisation de coopération et de développement économiques. Mais elle doit également être une priorité de l'UE, où coexistent paradis fiscaux et pays à taux d'imposition élevés.

Corriger les excès de la mondialisation passe aussi par des politiques environnementales plus ambitieuses. L'intégration des contraintes environnementales aux règles du commerce international est cruciale, mais elle devra être défendue au sein de l'OMC. Une telle négociation n'aboutira que si les défenseurs de la souveraineté renoncent à faire passer des velléités protectionnistes pour de la vertu environnementale. ■

Isabelle Méjean est professeure d'économie à l'Ecole polytechnique et au Centre de recherche en économie et statistiques (Crest, CNRS/Ecole polytechnique)