

**La remise en cause de la religion de la croissance
sous l'angle de ses concepts fondateurs**

**Jean Gadrey, 14 novembre 2006
Conférence-débat à l'invitation du groupe « Utopia »**

Résumé du texte en trois pages, à l'intention des personnes qui souhaitent en avoir une première idée « frugale »... (voir également, en annexe, des arguments en réponse à une question débattue au cours de cette soirée : ne faut-il pas des surplus de richesse, donc de la croissance, si on veut faire de la redistribution et des politiques sociales pour réduire les inégalités ?)

Les débats actuels sur les solutions à apporter à la crise écologique et sociale mondiale se focalisent, à l'excès peut-être, sur une opposition entre deux thèses : celle de la « décroissance », et celle d'une « autre croissance », dite durable. Des positions intermédiaires existent. De fait, il est bien difficile de se prononcer, avec des scénarios crédibles, sur la possibilité ou non d'une croissance différente, qui serait compatible avec une réduction de l'empreinte écologique des hommes à des niveaux supportables par la planète.

Mais, pour réfléchir à ces réorientations « pratiques » et aux scénarios, il est non moins décisif de réorienter les cadres de pensée et les concepts. La croissance n'est pas qu'un comportement économique visant le « toujours plus » dans la production et dans la consommation, c'est aussi un « paradigme » (système de notions liées, raisonnements justificatifs) qui tire sa force de sa cohérence logique et discursive. Or, on peut montrer que ce paradigme, fonds commun de toutes les théories économiques du passé, est de plus en plus dépassé par la réalité des transformations économiques et sociales, de façon en partie indépendante de la question écologique et sociale. Ce texte s'efforce de le montrer.

Dans un premier temps, on rappelle la façon dont la croissance est définie et mesurée, en revenant sur la définition du PIB et sur ce que cet « agrégat » compte ou ne compte pas. Cela permet déjà de souligner l'écart entre la richesse économique au sens du PIB et la richesse en termes de contributions multiples au « mieux-vivre ».

Puis, dans le prolongement (§ 2), on fait état de l'existence d'indicateurs alternatifs de « santé sociale », de « bien-être durable » ou d'empreinte écologique, qui, tous, mettent en évidence un découplage croissant entre le progrès économique au sens courant et l'amélioration de la santé sociale et écologique.

On peut alors en venir au cœur de l'exposé. Une première étape (§ 3) consiste à rappeler les enchaînements logiques supposés vertueux qui lient la croissance, les gains de productivité, l'emploi et le pouvoir d'achat. Ces raisonnements partent du fait que l'essentiel de la croissance repose sur des gains de productivité obtenus par la « substitution du capital technique au travail » (la mécanisation). L'emploi ne peut progresser que si la croissance est plus forte que les gains de productivité (avec une variante si la durée du travail change). Quant au pouvoir d'achat, il suit à peu près à long terme les gains de productivité, qui sont donc au cœur de ce paradigme économiste du progrès.

Ma critique repose sur le constat que les concepts et les mesures de la croissance, de la productivité et du pouvoir d'achat, ne veulent pratiquement plus rien dire dans les activités en passe de devenir majoritaires dans l'emploi des pays développés. Ces concepts, hérités du modèle dit « fordiste » de la grande industrie ou de l'agriculture à grande échelle, restent relativement pertinents dans une sphère de l'économie où cette logique productive existe encore, mais dont le poids relatif ne cesse de décroître.

On ne sait pas ce que veut dire ni comment mesurer la productivité et la croissance dans le vaste ensemble des « services relationnels, professionnels et informationnels » : l'éducation, la santé, l'action sociale, les services aux personnes âgées, à la petite enfance ou aux handicapés, mais aussi la plupart des administrations publiques, les conseils aux entreprises ou aux particuliers, la recherche. Et encore : les banques, les assurances, les agences immobilières, et même les activités commerciales ! Bien entendu, on y utilise des mesures de variables que l'on baptise encore croissance et productivité, mais qui n'ont plus rien à voir avec les concepts qui ont fait la force logique du paradigme encore dominant. Ces mesures sont d'ailleurs entachées d'énormes incertitudes. Tout cela est soigneusement caché.

Envisageons un seul cas, à titre d'illustration, celui de l'enseignement. Personne ne sait ce que peut vouloir dire « gains de productivité source de croissance » dans cette activité. En réalité, cela n'a pas de sens, ces notions ne sont pas adaptées à ce secteur. En effet, pour pouvoir y définir puis y mesurer la croissance selon des méthodes compatibles avec ce qui se fait ailleurs, il faut d'abord définir ce que sont les unités de « produits », et, pour obtenir la productivité, diviser la quantité produite par les heures travaillées. Or on se trouve ici dans une situation d'incertitude radicale : on se sait pas ce qu'est le « bon » produit à mesurer, il existe diverses alternatives dont aucune n'est satisfaisante. On peut utiliser pour définir le « produit » à mesurer (et de fait cela existe dans les travaux statistiques internationaux) les effectifs d'élèves ou d'étudiants, les diplômes décernés,

les sorties du système éducatif à différents niveaux, les dépenses budgétaires à prix constants. Les chiffres de croissance et de productivité ainsi obtenus diffèrent du tout au tout selon les conventions, et de toute façon ils n'ont plus rien à voir avec les notions industrielles ou agricoles de productivité et de croissance.

De fait, les comptes nationaux en reviennent toujours plus ou moins, faute de mieux, à identifier la croissance de l'enseignement à la croissance de l'activité (le travail effectué ou les ressources affectées), ce qui revient à confondre les moyens et les résultats et à poser qu'il n'y a pratiquement pas de gains de productivité. Mais en réalité ce n'est pas la productivité qui est alors stagnante, c'est le concept qui ne peut rien dire d'intéressant : on mesure quelque chose qui n'a pas de sens, en tout cas pas de sens comparable à celui qu'il prend dans les situations pour lesquelles il a été construit, celles où le « progrès technique » permet de substituer des machines au travail humain pour une même production. Il y aurait bien une solution pour faire apparaître de « vrais » gains de productivité dans l'enseignement : remplacer les enseignants et les personnels par des machines utilisées en self-service, en supposant que le « produit » est le même. Mais pour de nombreuses raisons, cela ne marche pas, sauf dans des cas très particuliers. Les humains font de la résistance.

Plus fondamentalement, on pressent bien que, pour l'enseignement, comme pour la santé et bien d'autres, les questions essentielles ne sont pas celles de la productivité et de la croissance, impossibles à définir, mais celles de la pertinence et de la qualité au regard d'objectifs de maîtrise de savoirs jugés utiles à la qualité de vie individuelle et sociale et d'objectifs de mieux-vivre. Dans une moitié environ de l'économie (et bientôt plus), les concepts fondateurs du paradigme de la croissance sont dépourvus de sens.

C'est sur cette base que l'on peut comprendre que même les experts américains les plus pointus, pratiquant l'acharnement thérapeutique sur ces espèces conceptuelles en voie d'extinction (le texte rappelle les controverses autour du « rapport Boskin »), estiment que des « erreurs » de 1 à 1,5 point par an ont été commises pendant de longues périodes sur les taux de croissance dans leur pays. Or il ne s'agit pas d'abord d'erreurs de mesure mais d'incertitudes conceptuelles : l'écart se creuse entre, d'une part, des concepts (croissance, productivité, pouvoir d'achat) et des méthodes assez bien adaptés au « régime fordiste » et, d'autre part, la réalité de la production et de la consommation « post-fordistes », de plus en plus dominée (en termes d'emplois) par des services à forte composante relationnelle, professionnelle ou informationnelle. Et ceci indépendamment des questions soulevées par les constats des dégâts écologiques ou sociaux du régime actuel de « croissance ».

Le texte se termine par des hypothèses concernant la façon de remplacer progressivement le paradigme de la croissance par celui de « l'amélioration durable de la qualité de vie individuelle et sociale ». Il ne s'agit pas ici de mesures pratiques (parfois évoquées toutefois), mais avant tout d'innovations dans les concepts de base et les modes de pensée, prenant appui sur des réflexions existantes, car on ne part pas de rien. Un tableau oppose terme à terme les concepts et raisonnements qui fondent la « religion de la croissance », et des concepts et raisonnements alternatifs suggérés. L'objectif général, désigné comme « l'amélioration durable de la qualité de vie », ne semble antinomique ni avec celui de plein emploi et de protection sociale de bonne qualité, ni avec l'obtention de ressources publiques plus que jamais nécessaires pour accompagner la transition, réduire les inégalités et les risques écologiques. Mais il suppose l'abandon de l'enchaînement liant croissance, gains de productivité, emploi et pouvoir d'achat. La « répartition des gains de productivité » y fait place à celle des gains de qualité de vie, et la notion de pouvoir d'achat à celle de pouvoir d'usage sous condition de durabilité.

Le tableau qui suit est un résumé très succinct de cette opposition entre les deux paradigmes.

Les pratiques, concepts et raisonnements dominants de la religion de la croissance	Les pratiques, concepts et raisonnements alternatifs possibles
<p>Production de masse de biens ou de services dans une logique « fordiste » de « filière inversée ».</p> <p>Les « unités » de produits sont aisées à identifier, et la mesure de leur « volume » est possible.</p> <p>Croissance de la quantité de ces biens, considérée comme le principal critère de progrès.</p>	<p>L'essentiel des activités nouvelles se situe dans les « services relationnels, professionnels et informationnels », marqués par des relations interactives avec les usagers et consommateurs. La « démocratie participative » s'introduit dans la relation production/consommation.</p> <p>Les « unités » de produit se dissolvent (en tant que concept) au bénéfice de la diversité des « résultats » sur les utilisateurs et sur la société. Dans tous les secteurs, la logique de « service de proximité » se développe. Exemples : l'agriculture, le bâtiment et le tourisme écologiques de proximité.</p> <p>La seule croissance qui compte est celle de l'utilité sociale et écologique des activités, et elle n'a plus aucune raison de s'appeler croissance. « L'amélioration durable de la qualité de vie » est une appellation possible.</p>

<p>La croissance repose sur les gains de productivité, issus de la substitution du capital technique au travail (mécanisation des tâches).</p>	<p>Les technologies n'interviennent plus principalement sur le mode de la substitution, mais sur celui de la complémentarité, comme appui à la qualité de l'action. La notion de productivité perd tout intérêt en dehors du secteur « fordiste », et même dans ce cas, elle est incapable d'intégrer les coûts écologiques ou humains.</p>
<p>Mesure de la croissance (les « volumes » de biens et services produits) et de la productivité.</p>	<p>Nouveaux indicateurs reflétant le « bien-être durable » ou la santé sociale et écologique.</p>
<p>L'utilisation productive de ressources naturelles progresse à peu près au rythme de la croissance,</p>	<p>L'empreinte écologique diminue fortement. Des normes mondiales permettent de préciser des « droits universels » d'utilisation des ressources naturelles et de rejets.</p>
<p>Le pouvoir d'achat, progresse avec la croissance, par le partage des gains de productivité. L'obésité économique se répand, sauf chez les plus pauvres...</p>	<p>La qualité de vie l'emporte sur le niveau de vie économique, et le pouvoir d'usage (sous conditions de durabilité) sur le pouvoir d'achat. Le « partage des gains de qualité » l'emporte sur le « partage des gains de productivité ». L'obésité économique fait place à la consommation raisonnée et citoyenne.</p>
<p>L'emploi augmente, à durée du travail identique, si la croissance est plus forte que les gains de productivité.</p>	<p>L'idée de relation entre croissance, productivité et emploi est obsolète, L'emploi devient une fonction des besoins en qualité de vie tenant compte de contraintes écologiques. D'énormes gisements d'emplois existent dans des activités de proximité « durables ».</p>
<p>Les inégalités sociales et la protection sociale évoluent défavorablement depuis les années 1980.</p>	<p>L'acceptabilité des efforts de réorientation dépend crucialement de la capacité à réduire les inégalités sociales (dont celles d'accès aux ressources naturelles) et à maintenir des droits à la protection sociale.</p>

Conclusion : fonder d'autres pratiques sur un autre « paradigme », et penser les transitions autrement qu'en référence à la croissance ou à la décroissance

Revenons aux termes actuels des débats les plus fréquents : croissance durable ou décroissance ? Si les analyses qui précèdent ont quelque validité, il faudrait dépasser cette opposition en se décalant : ni croissance durable ni décroissance, mais **amélioration de la qualité de vie individuelle et sociale avec une empreinte écologique redevenue soutenable.**

Cette orientation générale passe quand même aujourd'hui, concrètement, par un « dégonflement » (évitons décroissance, trop ambigu) dans certains domaines (de la production et de la consommation), et par des développements, renforcements et améliorations (évitons croissance) dans d'autres.

Dégonflement des dépenses de prestige, d'armement, de publicité, de transports « énergivores » dont l'avion, l'automobile, les camions et les infrastructures associées, du tourisme au loin, des villes tentaculaires et de l'habitat socialement et écologiquement insoutenable, de l'organisation de firmes globales faisant circuler produits, composants et personnes à l'échelle mondiale, de l'agriculture « déraisonnable », etc. Diminution drastique de l'empreinte écologique et des émissions de CO2 dans les pays qui dépassent aujourd'hui les normes mondiales admissibles.

Développement et renforcement (et montée en professionnalisme et en qualité) d'activités et de pratiques au demeurant « riches en emplois décents » dans tous les domaines (agriculture, industrie et bâtiment, services marchands et non marchands) de la réponse à des besoins de proximité définis selon des critères d'utilité sociale et écologique et de qualité de vie.

Relocalisation mais ouverte aux partenariats, échanges et coopérations dès lors qu'ils ne se traduisent pas par une domination de l'imaginaire occidental (fut-il réorienté) et par des déplacements et transports polluants.

Rien de tout cela ne ressemble à un retour « au bon vieux temps », lequel était fort peu enviable, sauf peut-être dans son rapport plus doux avec la nature. Il s'agit plutôt d'un appel à anticiper des choix sous contrainte pour tenter d'éviter le pire en cherchant même, autant que possible, à améliorer les choses, à supposer qu'il soit encore temps.

Fin du résumé

Introduction : le débat actuel est important, mais il lui manque un volet plus conceptuel

Parmi ceux qui écrivent ou qui discutent sur la crise écologique et sociale actuelle, ce qui veut déjà dire qu'ils en reconnaissent l'existence et la gravité, il existe, en simplifiant, deux courants. D'un côté, celui de la décroissance, associée à des idées de frugalité ou sobriété (« conviviales », autant que possible), relocalisation des activités, etc. De l'autre, celui de la croissance durable ou du développement durable, deux notions à peu près identiques en tout cas si l'on se réfère à la définition historique initiale du développement durable, qui supposait une croissance maintenue mais réorientée. Entre les deux, c'est plus flou, et par exemple ceux qui mettent en avant la nécessité de « civiliser » le développement (Dominique Méda), de promouvoir le développement humain au sens du PNUD, ou le développement humain durable au sens de Patrick Viveret, ou de mettre en œuvre une « décroissance sélective » (Jean-Marie Harribey) ne se positionnent pas toujours fermement sur la question de la possibilité ou non de la poursuite d'une autre croissance, bien qu'ils critiquent vivement la religion économiste de la croissance. Disons pour simplifier que je me situe dans cet « ensemble flou » et que je cherche ma voie...

Les deux positions extrêmes existent depuis longtemps, mais c'est la prise de conscience assez récente de la gravité de la crise écologique qui explique le succès assez impressionnant des thèses de la décroissance, en tout cas dans certains milieux sociaux.

Le débat qui existe entre ces deux courants (qui ont quand même en commun d'admettre l'existence d'un problème très grave) ressemble souvent à un dialogue de sourd, mais les choses évoluent, et elles vont selon moi continuer à bouger, sous la pression des faits et des constats scientifiques, mais aussi des constats pratiques.

Je ne chercherai pas principalement à me positionner directement sur cette controverse (est-il possible d'envisager une autre croissance, compatible avec les lois de la nature et de la vie, avec les capacités de régénération des ressources naturelles ?), bien que cela soit très important. Alain Lipietz parlait, il y a une dizaine d'années, d'une « croissance riche en emplois et pauvre en CO₂ ». Mais il est bien difficile de savoir, encore aujourd'hui, si cet objectif sympathique est tout simplement possible. Le moins qu'on puisse dire est que, depuis dix ans, on n'en a pas pris le chemin, mais cela ne prouve rien. Je suis devenu de plus en plus dubitatif sur cette possibilité, mais j'ai encore besoin d'y réfléchir et je ne prendrai pas de position tranchée. Il n'est pas du tout évident de se faire une opinion fondée. Nous manquons de scénarios. Il en existe quelques-uns, mais on se demande souvent s'ils sont crédibles. Diviser par quatre ou cinq d'ici 2050 les émissions de CO₂ en France en ayant une croissance économique soutenue est un scénario dont j'ai du mal à croire qu'il puisse aboutir, mais je n'ai pas suffisamment creusé la question pour pouvoir le rejeter totalement. Le fait que la quasi-unanimité de la classe politique et économique le reprenne n'est pas pour moi un facteur de confiance, car il y a des unanimités suspects, surtout lorsqu'il est question de croissance.

J'avais participé, il y a un peu plus d'un an, à une table ronde sur le développement durable à Bordeaux, présidée par Henri Emmanuelli, et j'y avais exprimé mes doutes et mes craintes pour l'avenir. Henri Emmanuelli, dont j'étais par ailleurs assez proche sur d'autres questions, avait ensuite expliqué qu'en ce qui le concerne il était « optimiste », ce qui signifiait clairement qu'à ses yeux je faisais preuve d'un regrettable pessimisme sur la nature humaine et sur notre capacité à trouver des solutions ne remettant pas en cause l'impératif de la « croissance nécessaire pour l'emploi ». Cela dit, l'optimisme béat existe aussi...

Même genre de réaction il y a quelques mois au cours d'une table ronde sur l'agenda 21 de la Communauté urbaine de Lille où le maire d'une grande commune populaire de la périphérie me rétorquait qu'il ne se voyait pas faire état de mes perplexités vis-à-vis de la croissance dans ses réunions de quartiers ou d'immeubles rassemblant un public à forte proportion de ménages modestes ou en grande difficulté. J'étais manifestement pour lui le porte-parole d'idées d'intellos-bobos coupés du peuple et des questions sociales les plus urgentes. Comme j'ai du respect et de l'admiration pour ces élus qui sont au front de questions effectivement urgentes, je m'étais gardé de polémiquer. Mais les élus ont aussi une fonction d'éducation populaire, y compris à contresens de la pensée dominante. Et par ailleurs, il m'arrive, moi aussi, de participer à des débats au fin fond de Roubaix ou de Tourcoing et je n'ai jamais observé que les publics « populaires » étaient insensibles à l'idée que leurs enfants ou petits-enfants puissent vivre dans un monde bien pire que celui que nous connaissons. Ni à l'idée que les dérèglements des écosystèmes pèsent et pèseront bien plus sur les pauvres que sur les riches, dans le monde et chez nous

J'en resterai là sur ces controverses essentielles, mais qui ne sont pas directement mon sujet, même si j'y reviendrai en conclusion après un long détour par la question que je traiterai ce soir : les limites de la croissance comme concept. Selon moi, non seulement la croissance est ou sera dépassée comme pratique sociale (produire

et consommer toujours plus de quantités), **mais elle est ou elle sera dépassée comme concept économique, et plus généralement comme « paradigme productiviste du progrès »**. C'est une accusation grave, mais j'ai de nombreux indices à vous soumettre. Si cette thèse est exacte, elle signifie aussi que le débat entre les tenants de la croissance et ceux de la décroissance n'est pas correctement posé, car il est positionné autour de concepts ou de notions qui vont devenir obsolètes. Je sais bien que pour les avocats de la décroissance, ce terme n'est pas considéré comme un concept mais comme un outil symbolique de démolition ou de dénonciation des idées adverses. Mais cet argument ne me convainc qu'à moitié, car pour les récepteurs de ce terme, disons le grand public, il reste associé qu'on le veuille ou non au paradigme dont il prétend s'affranchir, et donc à l'idée de croissance négative et de retour en arrière. Je fais l'hypothèse que ce terme de décroissance deviendra lui aussi obsolète, après avoir rendu des services d'agit-prop, mais sur une base discutable et engendrant peut-être d'inutiles oppositions ou incompréhensions.

1. Décroissance, croissance durable ? Mais, d'abord, qu'est-ce que la croissance ? La croissance de quoi et pour qui ? Que met-on et qu'omet-on dans les comptes de la croissance ?

Pour réfléchir à ces questions, il faut revenir à des définitions de base, en général ignorées des citoyens, et qu'on se garde bien de leur expliquer, alors qu'en réalité, sous des apparences techniques complexes, se cachent des conventions faciles à comprendre. C'est l'argument classique des technocrates : "ces choses là sont trop compliquées pour qu'on les explique aux gens, laissez-nous les régler entre experts". Il est vrai qu'il y a des questions techniques très complexes dans la mesure de la croissance, **mais les questions essentielles sont en réalité très simples**, car elles portent tout bonnement **sur ce qu'on décide de mettre ou de ne pas mettre dans la définition de la richesse jugée digne d'être comptée**.

Toute cette usine à gaz du calcul de la croissance repose sur la définition de ce qu'on appelle le produit intérieur brut, le fameux PIB. C'est quoi le PIB ? C'est tout simplement **la valeur marchande de tous les biens et services qui se vendent dans un pays pendant une année** (pour être précis, je devrais dire la valeur *ajoutée* marchande, mais je vais simplifier, cela ne modifiera rien à la suite). **On ajoute ensuite à cette valeur marchande le coût de production des services non marchands des administrations publiques**, qui sont des services qui ne se vendent pas, mais dont il est assez facile de connaître le coût. Par exemple l'enseignement public, les services de l'État et des collectivités locales, etc. La richesse économique ainsi mesurée, c'est-à-dire le PIB, c'est donc, point essentiel, **une richesse purement marchande et monétaire**. Et la croissance, c'est la progression du PIB, c'est-à-dire la progression de tout ce qui se vend ou qui coûte monétairement. À nouveau, je simplifie un peu, car on doit tenir compte de l'inflation (pour évaluer la croissance du PIB « en volume » ou « à prix constants »). Mais cela est sans conséquences pour ce qui suit.

Il n'y a pas besoin d'en savoir plus pour comprendre où se situent les enjeux.

Cette façon de mesurer la richesse nationale a trois conséquences majeures.

A. Première conséquence majeure : tout ce qui peut se vendre et qui a une valeur ajoutée monétaire va gonfler le PIB et la croissance, indépendamment du fait que cela ajoute ou non au bien-être individuel et collectif. **On ne décompte pas ce que l'on perd en route**, on ne décompte pas les « dégâts du progrès » comme on dit, c'est-à-dire les dégâts de notre modèle actuel de croissance.

Un seul exemple : la destruction organisée de la forêt amazonienne est une activité qui fait progresser le PIB mondial. On ne compte pas la perte du patrimoine naturel qui en résulte, ni ses conséquences diverses sur le climat, la biodiversité et les besoins des générations futures. Le PIB ne compte pas les pertes de patrimoine naturel, au contraire, il compte positivement sa destruction organisée. De même, une entreprise qui pollue une rivière pour assurer sa propre croissance économique, et contribuer ainsi au PIB, fait des dégâts qui réduisent le bien-être de certaines personnes. Or ces dégâts ne sont pas considérés dans les comptes de la richesse économique, sauf, indirectement, s'ils induisent des activités de réparation des dommages.

B. Deuxième conséquence majeure : à l'inverse, de nombreuses activités et ressources qui contribuent au bien-être **ne sont pas prises en compte**, simplement parce qu'elles ne sont pas marchandes ou qu'elles n'ont pas de coût de production monétaire direct. Voici deux exemples.

L'activité bénévole ne fait pas partie des activités qui contribuent à la richesse nationale au sens du PIB, justement parce qu'elle est gratuite, non monétaire. Or, en France, environ 12 millions de personnes (plus d'un adulte sur quatre) exercent des activités bénévoles de façon plus ou moins fréquente, ce qui représenterait environ un million d'emplois en équivalent temps plein. Cette activité ne produit-elle pas des richesses et du bien-être au même titre que l'activité salariée, dont elle est souvent indissociable ?

Le deuxième exemple, encore plus important, est celui du **travail domestique**, celui qui est effectué dans la sphère privée, majoritairement par les femmes, ce qui n'est pas pour rien dans le fait qu'on l'oublie. **C'est le travail invisible par excellence**. Et pourtant, il représente des volumes énormes, et l'on sait bien qu'il contribue au bien-être au même titre que le travail salarié. On estime que le temps total passé au travail domestique non rémunéré est du même ordre de grandeur, en France, que le temps total de travail rémunéré, probablement un peu supérieur. Si on décidait par exemple de lui attribuer la même valeur monétaire par heure de travail, cela ferait plus que doubler le PIB ! Et même si on lui attribuait une valeur moindre, par exemple celle du coût horaire d'une aide à domicile, cela ferait encore des montants considérables de richesses oubliées.

C. Troisième conséquence majeure : **la croissance pour qui ?**

À côté de cette question "la croissance de quoi ?", que je viens d'évoquer, il y a la question "la croissance pour qui ?", c'est-à-dire la question des inégalités. Or, un même taux de croissance peut, selon les cas, s'accompagner d'un creusement ou d'une réduction des inégalités sociales. Et ces phénomènes ne sont comptés nulle part dans la conception dominante de la richesse. Est-ce normal ? Est-il indifférent à notre bien-être de vivre dans une société où coexistent une masse de très pauvres et une poignée de très très riches ? Est-ce qu'un euro en plus dans la poche d'un RMIste ne produit pas plus de bien-être qu'un euro de plus dans le portefeuille des très riches ? C'est pourtant l'hypothèse de ceux qui assimilent PIB et bien-être.

Conclusion de cette première section

Je vous propose une analogie qui, comme toute analogie, a ses limites. Lorsque vous vous intéressez au développement d'un nouveau-né, vous placez nécessairement assez haut dans l'échelle des critères le fait qu'il prenne du poids et qu'il grandisse en taille, et vous vous inquiétez si ce n'est pas le cas, s'il reste maigrichon et sans appétit. Ce ne sont pas les seuls critères, mais ils sont alors particulièrement importants. **Ce sont des critères de croissance**. Et ils gardent une certaine importance, bien que moindre, jusqu'à ce que l'enfant ait atteint une taille et un poids d'adulte. Très vite, **d'autres critères de développement humain** deviennent bien plus importants : éveil intellectuel et socialisation de l'enfant, agilité physique et mentale, bon état de santé, joie de vivre, etc.

Les sociétés développées, avec leur impératif de **croissance maximale**, font un peu penser à des parents ou pédiatres qui continueraient à gaver les enfants en ne se préoccupant que de leur prise de poids. Nous vivons dans des sociétés où **l'obésité économique** fait des dégâts, mais où pourtant des gens vivent dans la misère pendant que d'autres sont matériellement gavés.

Les économistes et les avocats de la croissance maximale sont de mauvais pédiatres et de détestables médecins. Ils nous poussent à l'obésité économique, et pas au développement humain et à la santé sociale, qui l'objet des indicateurs alternatifs dont je vais maintenant parler.

Précision : à de rares exceptions près, les concepteurs des comptes nationaux ne peuvent être tenus pour responsables des dérives et de la vénération quasi-religieuse du PIB et de la croissance dans la sphère politique, économique et médiatique. Le PIB n'a jamais été conçu pour être un indicateur de bien-être. Et pourtant, il fonctionne souvent comme s'il en était un, ce qui, au regard des « vrais » indicateurs de bien-être, est de plus en plus une imposture, nous allons le voir.

2. Le « découplage » contemporain de la croissance et du bien-être, à travers quelques indicateurs alternatifs de santé sociale, de bien-être et de pressions environnementales

Je me limiterai à trois exemple. Il en existe bien d'autres (voir mon livre sur « les nouveaux indicateurs de richesse », avec Florence Jany-Catrice), parmi lesquels les indicateurs de développement humain du PNUD.

A. L'indice de santé sociale américain et son cousin français le BIP 40

En 1996, des chercheurs américains, Marc et Marque-Luisa Miringoff, ont produit et mis en débat un indice synthétique de "santé sociale" pour leur pays, en faisant la moyenne de seize indicateurs disponibles, dont chacun prend des valeurs comprises entre 0 et 100. Pour chacune des seize variables, on attribue la note 0 à la "pire valeur" atteinte au cours de la période de construction de l'indice (en général deux ou trois décennies), et la note 100 à la meilleure. Leur méthode a été réutilisée en France (mais sur la base de variables différentes et plus nombreuses) par le Réseau d'alerte sur les inégalités (RAI), collectif de chercheurs et d'associations, pour construire le BIP 40 (Baromètre des inégalités et de la pauvreté, « BIP » étant l'anagramme de « PIB », et « 40 » faisant référence au « CAC 40 », célèbre indicateur boursier). C'est actuellement, en dépit de défauts dont ses promoteurs sont conscients et qu'ils travaillent à surmonter, le seul indicateur synthétique alternatif digne de ce nom disponible en France.

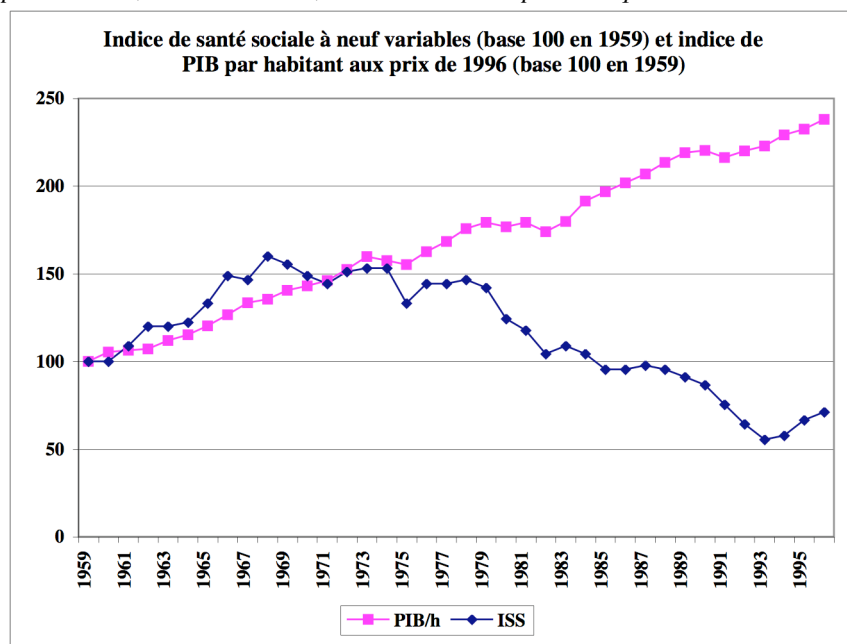
Tableau 1. Les composantes de l'indice de santé sociale américain

Enfants	Adolescents	Adultes	Personnes âgées	Tous âges
Mortalité infantile	Suicide des jeunes	Chômage	Pauvreté des plus de 65 ans	Délits violents
Maltraitance des enfants	Usage de drogues	Salaire hebdomadaire moyen	Espérance de vie à 65 ans	Accidents de la route mortels liés à l'alcool
Pauvreté infantile	Abandon d'études universitaires	Couverture par l'assurance maladie		Accès à un logement d'un prix abordable
	Enfants nés de mères adolescentes			Inégalités de revenu familial

On regroupe dans l'indice de santé sociale américain des critères de santé, d'éducation, de chômage, de pauvreté et d'inégalités, d'accidents et de risques divers (tableau 1). C'est une sorte de résumé des grands problèmes sociaux contemporains, vus par ces chercheurs en tenant compte de la présence de ces questions dans le débat public américain. Cet indice a acquis une certaine notoriété en Amérique du Nord et ailleurs, à partir de la publication, en 1996, dans le magazine *Challenge*, d'un graphique assez saisissant présentant simultanément la courbe de la croissance économique américaine et celle de cet indice de santé sociale depuis 1959¹, avec un décrochage spectaculaire des deux indices à partir de 1973-74. Le graphique 1 est une variante où l'on a remplacé l'indice de PIB par l'indice de PIB par habitant, ce qui a plus de sens, et où les deux indicateurs ont une base commune 100 pour la première année. Il concerne les États-Unis.

Bien entendu, il faut, en examinant de tels graphiques, se méfier d'impressions visuelles qui peuvent être trompeuses et rester vigilant. Par construction, un indicateur dont les valeurs sont comprises entre 0 et 100 est « condamné » à décrocher d'un indicateur de PIB par habitant *a priori* sans limite. Cependant, cette remarque ne suffit pas à annuler l'intérêt du graphique qui suit. Nous nous en sommes expliqués dans notre livre (p. 36-37). Les deux principaux enseignements d'une telle confrontation correspondent, d'une part, au constat de l'existence de périodes, parfois longues, où la croissance du PIB par habitant est bonne sans que cela ne s'accompagne de la moindre progression de la santé sociale, et, d'autre part, à l'examen, variable par variable, ce que font les auteurs dans leur livre, des raisons d'une stagnation ou d'une régression de l'indice.

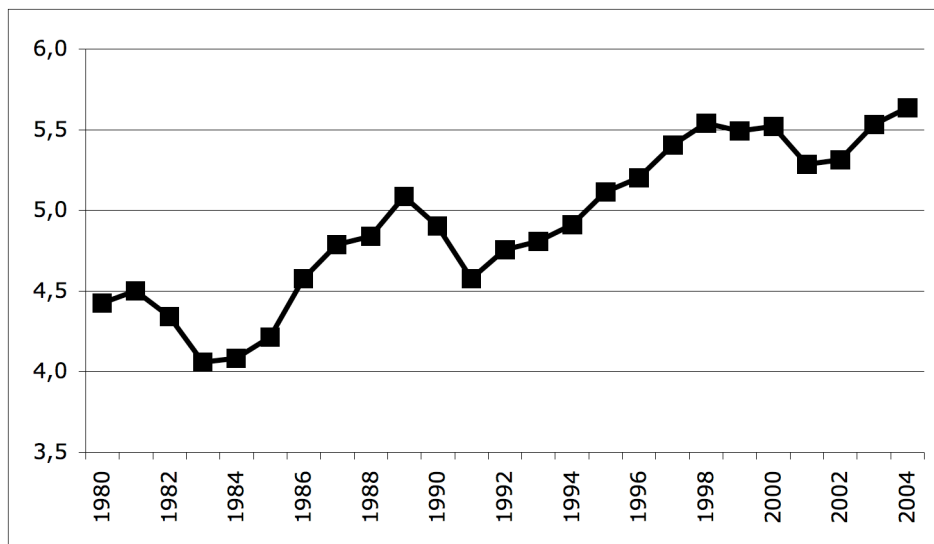
Graphique 1. L'indice de santé sociale américain à neuf variables et l'indice de PIB américain par habitant aux prix de 1996, de 1959 à 1996, base 100 en 1959 pour chaque indice



¹ Sur la période 1959-1996 retenue pour ce graphique, les données n'existaient que pour neuf variables.

Dans le cas de la France, selon le BIP 40 (qui ne couvre pas autant de dimensions, mais va plus loin en matière d'inégalités et de pauvreté), la période 1980-2004 aurait vu une sensible dégradation de la santé sociale de la France, avec toutefois des hauts et des bas, comme l'indique le graphique 2 (voir le site www.bip40.org/fr/).

Graphique 2. Évolution du BIP 40 (France) entre 1980 et 2004



Dans ce « baromètre », on effectue la moyenne pondérée d'une soixantaine de variables, chacune notée entre 0 et 10. On attribue la note 0 à la meilleure valeur de chaque variable sur l'ensemble de la période, et la valeur 10 à la plus mauvaise. L'indicateur synthétique progresse donc quand les inégalités et la pauvreté augmentent. Les variables sont regroupées en six grandes dimensions (emploi, revenu, santé, logement, éducation, justice), de sorte que l'on peut suivre le progrès ou le recul selon chacune d'elles.

B. Le développement durable et l'indice de « progrès véritable » (IPV)

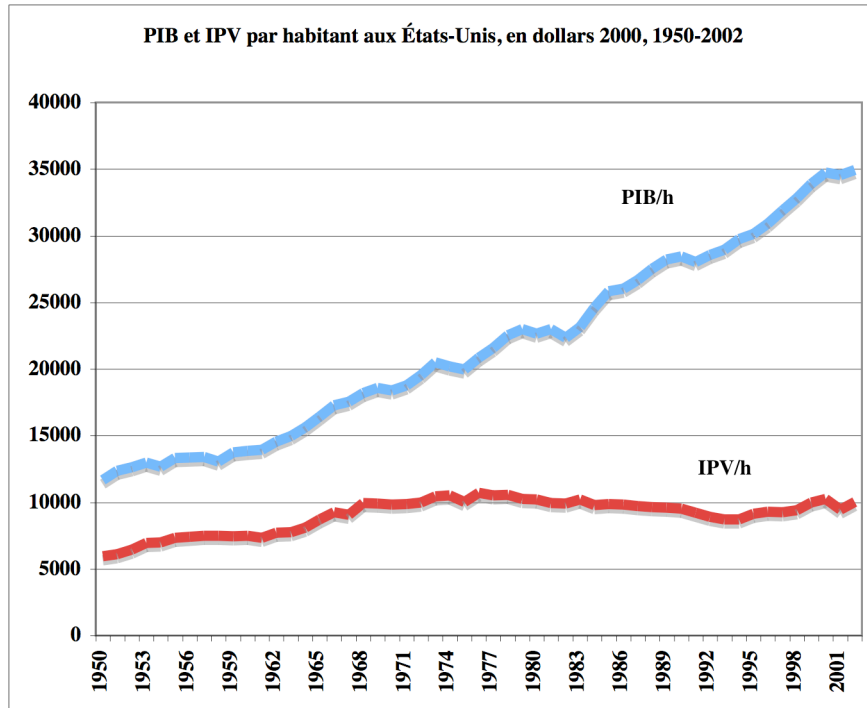
La notion de développement durable date des années 1990, elle est assez vague et parfois utilisée à toutes les sauces ou de façon molle, parfois même comme cache-sexe de stratégies de croissance indéfinie fort peu durables, mais elle a l'avantage de mettre l'accent sur une double idée : le développement actuel devrait 1) être plus équitable et 2) ne pas compromettre les possibilités des générations futures d'accéder à des ressources naturelles de qualité.

Pour préciser le contenu de cette idée, la tendance qui se dessine internationalement consiste à prendre en compte les dimensions économiques, environnementales et sociales de la "durabilité". C'est ce que reflètent les multiples indicateurs synthétiques de développement durable ou de « bien-être durable » qui ont été produits depuis une dizaine d'années sous des appellations diverses

Un bon exemple d'indicateur de ce type est le GPI (Genuine Progress Indicator), ou en français IPV (indicateur de progrès véritable), que propose depuis 1995 un institut californien (Redefining Progress) en pointe sur les questions d'environnement. La méthode consiste à partir de la mesure traditionnelle de la consommation des ménages, c'est-à-dire du niveau de vie économique. On y ajoute diverses contributions à la "vraie" richesse et au bien-être (par exemple l'activité bénévole, le travail domestique). Puis on soustrait la valeur estimée des "richesses perdues", notamment naturelles (destruction de la couche d'ozone, autres dommages à l'environnement, destruction de ressources non renouvelables), mais aussi sociales (coût social du chômage, des délits, des accidents de la route, progression des inégalités). On construit donc une sorte de PIB élargi, avec un grand nombre d'additions et de soustractions tenant compte de dimensions qui font défaut au PIB pour mieux approcher la richesse au sens large.

Le résultat de ces évaluations (dont il faut admettre qu'elles sont bourrées d'incertitudes méthodologiques) n'est pas moins spectaculaire que celui des indicateurs sociaux précédents, comme le montre l'exemple des États-Unis entre 1950 et 2000. Alors que la richesse économique brute (le PIB) par personne a presque triplé en cinquante ans, la richesse économique, sociale et écologique nette (l'IPV) par personne a fort peu progressé, et elle a même régressé depuis 1980.

PIB et IPV par habitant, États-Unis, 1950-2002, en dollars 2000



C. L’empreinte écologique d’une population

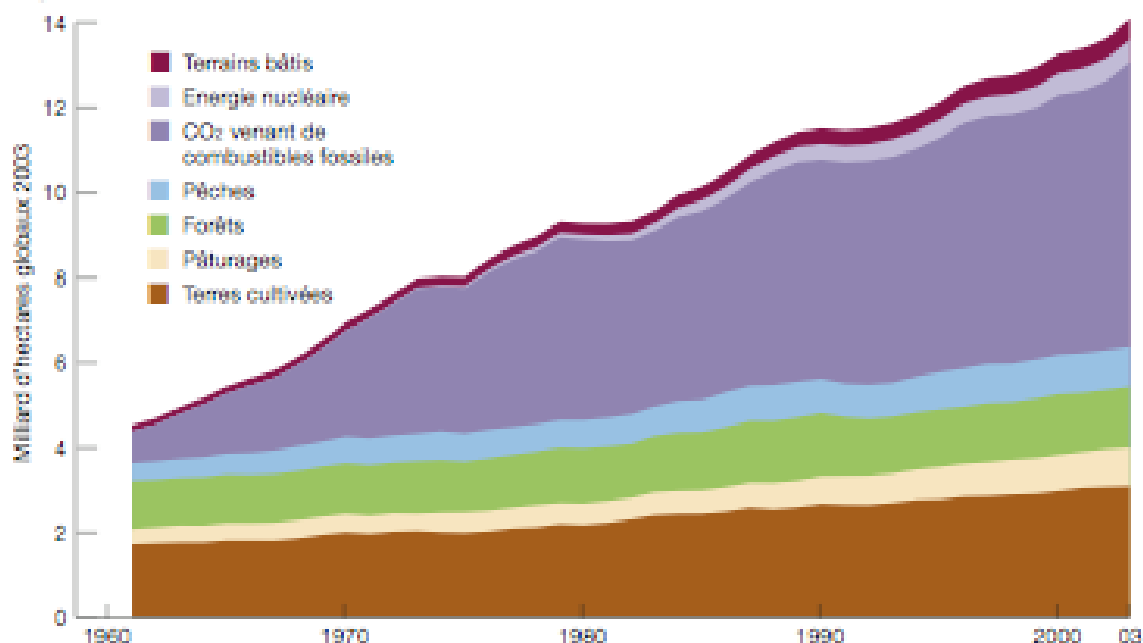
C’est le dernier indicateur alternatif dont je parlerai, et ce n’est pas le moins intéressant ni le moins spectaculaire du point de vue de ses résultats. Il est purement écologique (il n’intègre pas de critères sociaux). Il se diffuse de plus en plus, et c’est fort bien.

La définition de l’empreinte écologique d’une population est la suivante : c’est **la surface de la planète dont cette population dépend**, compte tenu de son mode de vie et des techniques actuelles de production, pour ses besoins

- en produits du sol (agriculture, sylviculture) et en zones de pêche
- en terrains bâtis ou aménagés (routes et infrastructures)
- en forêts capables de recycler les émissions de CO₂ (empreinte énergie) et plus généralement en surfaces d’absorption des déchets

Commençons par le résultat plus important, c’est-à-dire l’empreinte écologique de **la population mondiale**. Voici comment elle a évolué depuis 1960, **en milliards d’hectares nécessaires pour régénérer les ressources consommées et les déchets produits** (dans ce graphique, forêts = bois de construction et autres types d’exploitation forestière, hors séquestration du carbone).

Fig. 19 : L'EMPREINTE ECOLOGIQUE PAR COMPOSANTE, 1961-2003

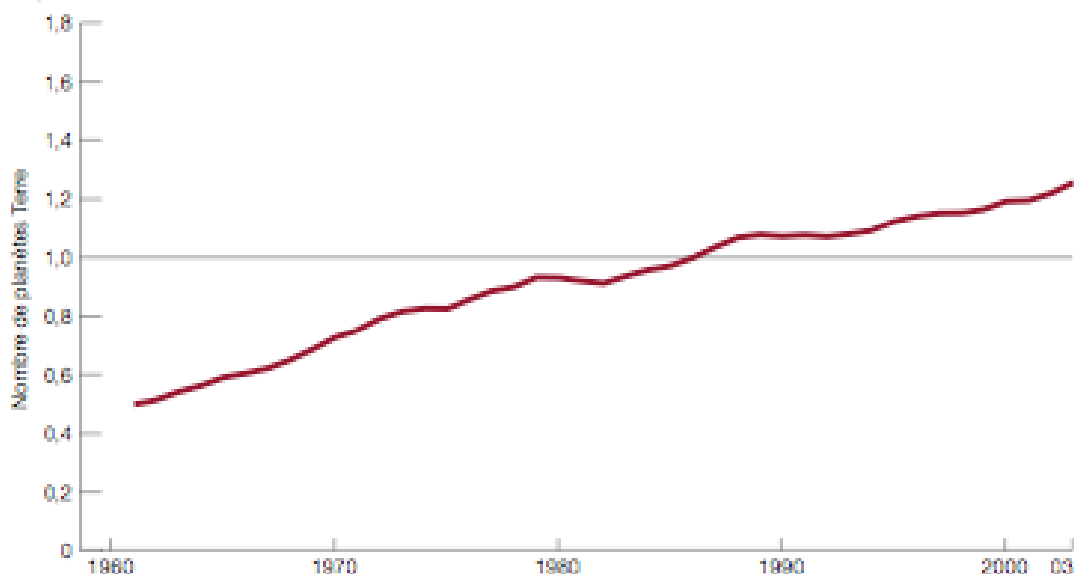


Toutes les composantes de l’empreinte écologique progressent, mais celle qui connaît la plus forte augmentation est l’empreinte liée à l’énergie, c’est-à-dire principalement la surface des forêts capables de recycler le gaz carbonique émis, qu’il s’agisse de l’énergie utilisée pour les transports, le chauffage des habitations, les besoins industriels, etc.

Mais ce constat ne nous dit rien en lui-même. Il faut en effet comparer cette empreinte à la surface du globe disponible (la « capacité bioproductive ») pour régénérer ces ressources naturelles consommées ou ces déchets produits. Et c’est là qu’il faut commencer à s’inquiéter sérieusement.

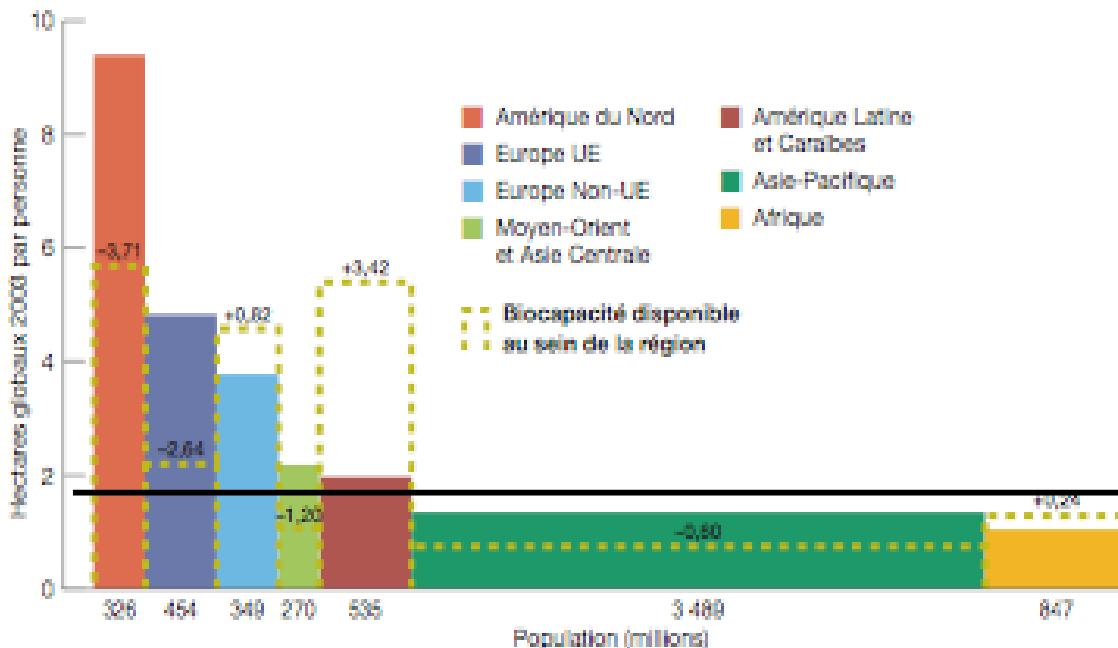
Les calculs montrent en effet que, **au cours des années 1980, l’empreinte écologique mondiale a commencé à dépasser le chiffre d’une planète**, c’est-à-dire que l’humanité s’est mise à consommer et à rejeter plus de ressources que ce que la planète peut régénérer. **Nous en sommes à 1,25 planète aujourd’hui, ce qui veut dire que nous vivons à crédit sur les ressources naturelles renouvelables de la terre, ou encore que nous sommes en train de brûler nos meubles pour nous chauffer.**

Fig. 2 : EMPREINTE ECOLOGIQUE DE L'HUMANITE, 1961-2003



Mais il y a peut-être plus grave. En effet, ce chiffre de 1,25 planète recouvre des inégalités énormes, vu que la majorité des habitants du monde a une empreinte écologique très faible, en raison d'un niveau de vie et de consommation très réduit. Si tous les habitants de la planète avaient le mode de vie des Américains du nord, le calcul montre qu'il faudrait plus de cinq planètes pour y faire face. Si tous avaient le niveau de vie moyen des Français, il en faudrait plus de trois. Le trait horizontal noir sur ce graphique représente la biocapacité moyenne disponible par personne (1,8 hectare) dans le monde, c'est-à-dire ce à quoi nous aurions droit si tous les êtres humains utilisaient à égalité les ressources de la planète dans une perspective durable.

Fig. 20 : EMPREINTE ECOLOGIQUE ET BIOCAPACITE PAR REGION, 2003



3. À la source de la croissance : gains de productivité et de « pouvoir d'achat », autres concepts hérités de la vision industrialiste du progrès et des théories économiques.

La pensée de la croissance pour la croissance, que l'on peut appeler la religion de la croissance, est inséparable de la religion de la productivité et de la progression du pouvoir d'achat, étape suivante de mon exposé. En effet, en critiquant le « thermomètre » de la croissance pour ce qu'il mesure ou ne mesure pas, en montrant que d'autres indicateurs fournissent des résultats divergents, on n'a fait qu'une partie du travail de critique de la croyance dans les effets bénéfiques de la croissance sans limite. Cette croyance s'intéresse aussi à **la façon d'obtenir cette croissance**, et c'est dans la représentation des sources de la croissance qu'elle puise même ses principaux arguments « progressistes ». Les gains de productivité et de pouvoir d'achat en sont le cœur.

Le raisonnement commence ainsi : la croissance économique d'un pays c'est, en résumé, l'augmentation, année après année, des quantités de biens ou de services produits dans ce pays (dans la sphère économique « officielle »). On peut l'obtenir de deux façons (qui peuvent se combiner) : en augmentant le volume (les heures) de travail pour un même niveau d'efficacité dans la production, ou en produisant plus de quantités par heure de travail. C'est cette seconde voie, celle des gains de productivité du travail (les plus importants sont liés à des technologies de mécanisation ou d'automatisation du travail), qui explique la totalité de la croissance depuis un siècle. Par exemple, entre 1954 et 2005, en France, l'emploi total est passé de 19 à 25 millions environ, mais comme la durée annuelle moyenne du travail a été réduite de 2086 heures à 1550, le volume total d'heures travaillées a un peu diminué et la forte croissance qui a marqué ce demi-siècle (le PIB en « volume » a été multiplié par près de 5 !) tient entièrement aux gains de productivité du travail.

La productivité (horaire) du travail, si on l'exprime en termes accessibles, c'est la quantité produite par heure de travail. Bien entendu, les définitions statistiques sont un peu plus raffinées, mais l'idée est bien celle-là. La formule est simple :

$$Q (\text{quantité produite}) = H (\text{volume d'heures de travail}) \times P (\text{productivité horaire du travail})$$

Dans ce raisonnement, le volume de travail progresse quand la croissance économique (la progression de Q) est supérieure aux gains de productivité (la progression de P), il régresse sinon. On voit donc pourquoi ceux qui se préoccupent à juste titre de la création d'emplois pour réduire le chômage ont tendance à raisonner ainsi : puisque de nouvelles technologies et innovations organisationnelles améliorent sans cesse la productivité, il nous faut absolument de la croissance pour maintenir et si possible augmenter le nombre d'emplois. Sinon, les gains de productivité « mangent » l'emploi. La réduction de la durée du travail peut modifier le raisonnement et aider à « produire » plus d'emplois pour un même volume d'heures travaillées. Mais on voit bien que, dans le modèle de croissance « glorieux », cette réduction ne joue qu'à la marge : lorsque la productivité est multipliée par cinq en cinquante ans, il faudrait diviser la durée du travail par cinq pour maintenir l'emploi au même niveau s'il n'y a pas de croissance !

Mais ce raisonnement va plus loin dans la justification du progrès. Il ne s'agit pas seulement d'accepter une course forcée derrière des gains de productivité jugés plus ou moins inéluctables, il s'agit de montrer que cette course est bénéfique pour tous, en termes de « niveaux de vie » (au sens le plus courant du terme : les niveaux de consommation), c'est-à-dire en fait de pouvoir d'achat. On note l'assimilation usuelle de la vie et des achats, qui ressemble fort à l'assimilation courante du « moral des ménages » à leurs perspectives de dépenses.

Nouveau raisonnement simple, selon la séquence suivante (adaptée d'un bon article de Guy Desmarest, Les Échos du 26 octobre) : 1) les gains de productivité permettent de réduire à la fois les effectifs et les coûts de production pour une quantité produite donnée ; 2) la concurrence contraint les entreprises à baisser les prix de ces biens, ce qui veut dire que le pouvoir d'achat augmente pour ces biens devenus moins chers ; 3) les consommateurs peuvent alors envisager d'exprimer une demande accrue et les entreprises peuvent élargir la production, soit pour les mêmes biens soit pour de nouveaux biens. La croissance a lieu et crée de nouveaux emplois dans de nouvelles productions qui viennent prendre le relais de celles dont l'emploi est « mangé » par les gains de productivité.

Cela fonctionne depuis deux siècles pour toutes les activités mécanisables, non sans succès selon le critère du pouvoir d'achat, mais non sans problème en ce qui concerne l'utilisation de ressources naturelles car cette productivité-là est très gourmande en matières, en énergie, en eau, en ressources du sol et du sous-sol, mais aussi très intensive en rejets et en pollutions diverses. Les gains de productivité du travail et de pouvoir d'achat ne tiennent aucun compte de ces phénomènes, qui ne sont que des dommages collatéraux du « progrès » (les économistes disent : des externalités négatives), et qui, jusqu'aux années 1980 environ, ne sont pas apparus comme particulièrement préoccupants. Il en va de même des externalités sociales fréquentes : intensification du travail, dégradation de certaines dimensions des conditions de travail, compression du temps ou disponibilité permanente imposée...

Il existe deux façons de contester ce raisonnement et de montrer qu'il n'est plus pertinent dans une perspective durable. La première, la plus connue, est la plus importante : elle consiste à rendre visibles et à évaluer ces dommages collatéraux, dont on peut alors montrer qu'ils deviennent énormes, menaçants pour l'humanité, et même, comme le montre le rapport Stern (2006), menaçants à terme pour la croissance compte tenu de l'explosion prévisible des coûts de réparation des dommages. Ils ne sont plus du tout collatéraux, ils deviennent centraux, au même titre que les « facteurs de production » traditionnels.

Avant le rapport Stern, il y a quelques années, le PNUE (Programme des Nations Unies pour l'Environnement) avait estimé que le coût économique du réchauffement climatique doublait tous les dix ans. Selon d'autres estimations effectuées par un grand groupe de réassurance, les pertes économiques de ce type dépasseraient le PIB mondial au cours des années 2060 ! Calculs contestables sans doute, mais guère plus que ceux de l'économie usuelle.

Mais ce n'est pas cette voie que je vais emprunter dans cette contribution. Car il existe une deuxième critique du productivisme et du « croissancisme ». C'est une critique interne, au sens où elle se situe à l'intérieur des catégories économiques de croissance et de productivité, dont on peut montrer qu'elles sont de plus en plus prises en défaut sur un plan proprement conceptuel. Ce sont des concepts de plus en plus dépassés par l'évolution même des structures économiques, **indépendamment de la question des dégâts écologiques ou sociaux**. Ce sont des concepts attachés au « fordisme » et à la production industrielle ou agricole de masse, ce qui veut dire qu'ils restent pertinents, mais dans une sphère de la production et de la consommation qui ne cesse de se rétrécir aussi bien dans les pays riches que dans le monde. Et même si le productivisme continue de faire des dégâts écologiques majeurs dans cette sphère (la grande industrie, l'agriculture à grande échelle, les transports « énergivores »...), la plus gourmande en ressources naturelles, il est tout aussi important de réaliser que **ceux qui parlent de croissance et de productivité (mais aussi ceux qui s'y opposent en évoquant la décroissance) ne se rendent pas compte qu'il s'agit d'espèces conceptuelles en voie d'extinction.**

4. Les critiques « internes » des concepts et des mesures (croissance, productivité) sont importantes. Or elles sont peu connues

Reprenons le raisonnement qui fonde le besoin d'une croissance illimitée sur les gains perpétuels de productivité engendrant, via la baisse des prix, des gains réguliers de pouvoir d'achat.

Ce raisonnement est impeccable (si on met de côté les dommages collatéraux dont j'ai parlé) tant que les évolutions de la production consistent à produire « toujours plus des mêmes choses », via le progrès technique : plus de quintaux de blé et de baguettes de pain, plus de kilomètres de routes, de mètres carrés de logements, de téléviseurs et de voitures, de communications téléphoniques, de gestion de comptes courants, de tri du courrier, etc.

La période des « Trente Glorieuses » (le « fordisme » à la française) a certes connu des variations de la qualité des biens industriels et des services et des innovations importantes, mais l'essentiel de la croissance était alors associée à des gains de productivité considérables (de l'ordre de 5 % par an) obtenus par la « substitution du capital technique au travail ».

Tout cela n'a pas disparu, mais, depuis une trentaine d'années, la sphère des activités dont la rationalisation est du type « fordiste » précédent s'est considérablement rétrécie. En France comme dans d'autres pays riches, les emplois se créent exclusivement dans les services (qui représentent près de 75 % de l'emploi total en France, contre 43 % en 1965), et, parmi eux, les seuls secteurs qui ajoutent encore régulièrement des emplois, compensant (en partie) les pertes ailleurs, sont des services « non ou peu industrialisables » : services aux personnes âgées dépendantes et à la petite enfance, services d'éducation, de santé et d'action sociale, services de proximité associatifs (culture, loisirs, environnement...) et des collectivités locales, mais aussi services de conseil et d'assistance aux entreprises et aux administrations, recherche, etc.

Même en Chine, l'atelier du monde dit-on, le poids de l'emploi du secteur secondaire (industrie et bâtiment, actuellement 22,5 %) diminue depuis 1995 alors que l'emploi dans les services ne cesse de progresser (actuellement 30,6 %) (www.china.org.cn/french/fra-sz2005/sh/biao/5-1.htm). En Inde, le secteur tertiaire représenterait déjà plus de la moitié des emplois, chiffre dont la fiabilité est toutefois affectée par l'importance considérable du secteur informel dans ce pays (www.missioneco.org/Chine/documents_new.asp?V=4_PDF_105066).

Or, la notion de gains de productivité comme source de la croissance et de la progression du pouvoir d'achat (produire autant avec moins de travail) est largement dépourvue de sens dans ces secteurs moteurs de l'emploi que sont les services les plus « relationnels, professionnels ou informationnels » : que veut dire une réduction du temps de travail exigé pour un service de soins aux personnes et aux enfants, pour une consultation médicale ou pour des conseils aux organisations sinon, dans la plupart des cas, une réduction de la qualité de ces soins et de ces conseils ? Dans ces activités, le temps de la relation (et la richesse de son contenu qualitatif) sont au cœur même du « produit » attendu ! On ne peut pas y réaliser de gains de productivité, sauf à la marge, ou sauf si on laisse filer la qualité. À qualité constante, la seule croissance possible est celle du volume de travail (l'activité elle-même).

Des gains de qualité et d'efficacité ou de pertinence dans la réponse aux besoins (ou dans la construction conjointe et partenariale des besoins et des réponses) sont certes possibles dans ces activités « relationnelles », via notamment un professionnalisme supérieur (formation, expérience), mais ils échappent aux mesures de productivité et de croissance parce que **ces concepts « fordistes » n'ont pas été pensés pour cela**. Il faut alors recourir à des évaluations multicritères des « performances », et ces dernières ne sont pas seulement ni principalement économiques. Creusons deux exemples (particulièrement importants en termes de poids dans l'emploi), ceux de l'éducation et de la santé (§ A), mais il en existe bien d'autres. Nous comprendrons mieux alors pourquoi même les experts les plus pointus finissent pas admettre que les chiffres de la croissance et de la productivité sont marqués par des incertitudes considérables (§ B).

A. Enseignement, santé : l'insoutenable légèreté des notions de productivité et de croissance

Qu'est-ce que la croissance économique dans l'enseignement et où se trouvent les gains de productivité ? Pour pouvoir définir puis mesurer la croissance selon les méthodes usuelles, il faut d'abord définir ce que sont les unités de « produits », et, pour obtenir la productivité, diviser la quantité produite par les heures travaillées. Or on se trouve ici dans une situation d'incertitude radicale : on se sait pas ce qu'est le « bon » produit à mesurer, il existe diverses alternatives dont aucune ne s'impose. Par exemple, pour l'enseignement supérieur, on peut utiliser pour définir le « produit » à mesurer (et de fait cela existe dans les travaux statistiques internationaux) les effectifs d'élèves ou d'étudiants, les diplômes décernés, les sorties du système éducatif à différents niveaux, les dépenses budgétaires à prix constants. Les chiffres de croissance et de productivité ainsi obtenus diffèrent du tout au tout selon les conventions.

De fait, les comptes nationaux en reviennent toujours plus ou moins, faute de mieux, à identifier la croissance de l'enseignement à la croissance de l'activité (le travail effectué ou les ressources affectées), ce qui revient à confondre les moyens et les résultats et à poser qu'il n'y a pratiquement pas de gains de productivité. Mais en réalité ce n'est pas la productivité qui est alors stagnante, c'est le concept qui ne peut rien dire d'intéressant : on mesure quelque chose qui n'a pas de sens, en tout cas pas de sens comparable à celui qu'il

prend dans les situations pour lesquelles il a été construit, celles où le « progrès technique » permet de substituer des machines au travail humain. Il y aurait bien une solution pour faire apparaître de « vrais » gains de productivité dans l'enseignement : remplacer les enseignants et les personnels par des machines utilisées en self-service. Mais pour de nombreuses raisons, cela ne marche pas, sauf dans des cas très particuliers. Les humains font de la résistance.

Plus fondamentalement, on pressent bien que, pour l'enseignement, comme pour la santé et bien d'autres, les questions essentielles ne sont pas celles de la productivité et de la croissance, mais celles de la pertinence et de la qualité au regard d'objectifs de mieux-vivre et de maîtrise de savoirs jugés utiles à la qualité de vie individuelle et sociale. Il n'est pas nécessaire d'être un disciple d'Illich (ce qui n'est pas une tare) pour se rendre compte que dans ces domaines « toujours plus » n'est pas toujours souhaitable et que « toujours plus productif » est en général contreproductif.

Dans l'encadré qui suit, j'ai repris l'exemple de la productivité à l'hôpital, un autre casse-tête conceptuel et statistique sans solution (extrait de mon livre « Socio-économie des services », 2003).

La "productivité" des services hospitaliers

Compte tenu de leurs poids dans l'activité et dans les dépenses, les services hospitaliers semblent d'excellents candidats pour la recherche de "gains de productivité", et la plupart des discours sur la maîtrise des dépenses de santé font état de l'existence de "gisements de productivité" qui, dans l'état actuel des choses, resteraient largement inexploités.

L'analyse de la productivité du travail hospitalier (en se limitant au personnel non médical, qui représente près de 90 % du volume de travail) est en fait d'une extrême complexité, pour une raison fort bien explicitée par un des personnages d'Agatha Christie dans « Three Act Tragedy » : "Si vous aviez fait des études de médecine, vous sauriez qu'on ne rencontre presque jamais de cas typique".

Comment peut-on, dans ces conditions, définir la notion de "produit" ? Une première solution, longtemps adoptée, consiste à raisonner en termes de *jours d'hospitalisation*. Implicitement, l'hôpital est alors envisagé dans sa fonction hôtelière de "producteurs de journées". Cela est évidemment très critiquable, en particulier dans une période où les procédures médicales et les protocoles de soins ont permis de réduire très sensiblement la durée moyenne de séjour pour des pathologies semblables. Une seconde solution, permettant d'éviter l'inconvénient précédent, consiste à considérer *le nombre d'admissions*. Elle est certainement préférable, mais elle ne tient pas compte du fait qu'une admission pour un cas grave n'est pas équivalente à une admission pour un cas léger de sorte que si la complexité moyenne des cas augmente, il faudra mobiliser plus de travail hospitalier, toutes choses égales par ailleurs en matière de "productivité" dans le traitement de chaque type de cas : on aura l'impression que la "productivité" décline, alors qu'en réalité, c'est la complexité des cas qui augmente. Tous les services -ils sont nombreux- fondés sur une logique d'entretien, d'assistance ou de réparation (cette analogie a été proposée par le sociologue Erving Goffman dans *Asiles* [1968]) soulèvent ce genre de difficulté.

On peut penser que ce problème admet une solution dès lors que l'on dispose d'une nomenclature suffisamment détaillée des "cas" ou des "réparations" à effectuer, nomenclature regroupant des "groupes homogènes" de cas, auxquels correspondent des "réparations" bien spécifiées. On se rapproche sans doute de cette situation dans certaines réparations automobiles courantes, qui peuvent d'ailleurs alors être facturées forfaitairement. Avec les services hospitaliers, les choses sont encore plus complexes. On utilise depuis le début des années quatre-vingt aux Etats-Unis une classification très fine des admissions par "Groupes Homogènes de Malades" (D.R.G., ou "Diagnosis Related Groups"), comportant 467 catégories, combinant les pathologies, l'âge et les protocoles de soins. C'est un instrument utile de réflexion sur l'évolution de la structure des cas (ou "case-mix") et on peut repérer et évaluer sur cette base une sensible complexification moyenne des cas traités au cours des années quatre-vingt. Mais la connaissance de cet "alourdissement" de la structure des cas ne règle pas tout car, pour reprendre les termes d'Agatha Christie, on ne se trouve pas en face d'une liste de "cas typiques" (qui seraient à l'hôpital ce que la gamme des modèles est à une firme automobile) : à l'intérieur de chaque groupe, la gravité des situations individuelles demeure variable et par exemple, au cours des années quatre-vingt, il y aurait eu une accentuation de cette gravité moyenne au sein des différents groupes dits "homogènes".

Par ailleurs, supposons que l'on constate (ce qui est le cas) que, pour des pathologies et des malades semblables, on mobilise aux Etats-Unis plus de travail de soins qu'en France, correspondant à plus d'exams et de tests, ou plus de précautions pré- et post-opératoires, en relation avec des exigences supérieures des malades, un contexte juridique omniprésent, et des hôpitaux parfois suréquipés et cherchant à rentabiliser leurs investissements. Cela signifie-t-il que la "productivité" y est inférieure ? De toute évidence la bonne question n'est plus alors celle de la productivité du travail de soins, mais celle du caractère "approprié", "souhaitable", de ces protocoles plus lourds et de ces pratiques plus intensives en soins. La question devient celle de l'évaluation de l'efficacité du système de production de soins dans l'obtention de traitements "appropriés", ce

dernier terme faisant référence aux effets indirects et impliquant des conventions sociales à géométrie variable selon le contexte technologique, social et institutionnel.

Autant dire que la productivité du travail hospitalier n'a aucune chance de pouvoir être réduite à un indicateur unique et que la réflexion sur l'efficacité du travail à l'hôpital ne peut se fonder que sur des critères multiples, quantitatifs et qualitatifs, économiques et sociaux, mais aussi philosophiques et éthiques. *C'est-à-dire sur des procédures d'évaluation de l'efficacité dans l'obtention de résultats sanitaires jugés pertinents au regard de considérations de bien-être et de qualité de vie.*

B. Le rapport Boskin, ou l'incroyable incertitude sur les chiffres et sur les définitions de la croissance et de la productivité

En 1995, poussé notamment par l'incontournable Alan Greenspan, qui avait déclaré deux ans plus tôt au Congrès qu'il pensait que l'indice des prix à la consommation (IPC) était surestimé d'au moins un point, le Congrès américain veut y voir plus clair. Si elle pouvait être confirmée - je vous rassure, elle le sera - l'hypothèse de Greenspan serait une excellente nouvelle (pour les dirigeants). Elle permettrait en effet, d'une part, d'améliorer les chiffres de la croissance et de démontrer ainsi à l'opinion publique nationale et internationale, et à la Bourse, qui est la forme par excellence de l'opinion publique dans la "cité marchande", que la croissance américaine est probablement beaucoup plus forte qu'il n'y paraît. Elle permettrait d'autre part, et surtout, de réduire "légitimement" (au sens de la légitimité que confère au politique la science économique légitimée par les politiques) le déficit budgétaire, en révisant à la baisse à la fois la progression des dépenses de Sécurité Sociale et la progression des seuils minima d'imposition (ces deux variables étant indexées sur l'IPC). Moins de dépenses, plus de ressources, telle est la recette de la réduction du déficit budgétaire, et le jeu sur l'IPC peut faire des miracles dans ce domaine. Le Congrès nomme alors une commission de cinq membres, spécialistes réputés de ces questions, présidée par Michael Boskin, l'ancien Président du "Council of Economic Advisors" de Georges Bush.

Cette commission devait donner totalement raison au "sorcier" Alan Greenspan. Selon son rapport, remis en décembre 1996, l'IPC américain du milieu des années 90 surestimait l'inflation d'au moins 1,1 point (et donc sous-estimait la croissance dans des proportions assez proches). Ce biais aurait même été plus important dans la période antérieure, de l'ordre de 1,3 à 1,4 %. C'est énorme !

Cette analyse a été vivement contestée, aux États-Unis, par des spécialistes non moins compétents que les auteurs du rapport. En particulier, l'Economic Policy Institute de Washington² devait publier en 1998 un ouvrage "Getting Prices Right", critiquant à la fois le caractère politiquement orienté de la composition et des travaux de la commission, et sa méthode, largement fondée sur des spéculations et des extrapolations douteuses en matière d'effet qualité, et n'envisageant guère que les cas de surestimation de l'inflation, à l'exclusion des cas inverses, pourtant observables. En appliquant de façon rétrospective les estimations du rapport Boskin, ce livre montre que, si on les adoptait, il faudrait en conclure, d'une part, que la moitié des américains vivait en dessous du seuil de pauvreté en 1960 et, d'autre part, que la valeur réelle du dollar par rapport aux devises étrangères aurait chuté de 50 % depuis 1973, autant de résultats parfaitement stupides.

La principale leçon que je tire de cette courte histoire n'est en aucun cas qu'il y aurait un "vrai" taux de croissance et un "vrai" taux d'inflation, et que ces chiffres "réels" feraient l'objet de manipulations (même si des manipulations existent de toute évidence). La leçon est qu'il n'y a pas de "vrai" taux de croissance (ou de « vrais » gains de productivité) et que la marge d'incertitude qui entoure la recherche désespérée de cette vérité inexistante va croissant. L'écart se creuse entre, d'une part, des concepts (croissance, productivité, pouvoir d'achat) et méthodes assez bien adaptés au « régime fordiste » et, d'autre part, la réalité de la production et de la consommation « post-fordistes », de plus en plus dominée (en termes d'emplois) par des services à forte composante relationnelle, professionnelle ou informationnelle. Et ceci indépendamment des questions soulevées par les constats des dégâts écologiques ou sociaux du régime actuel de « croissance ».

Par ailleurs, on peut montrer (voir mon livre sur les services, chapitre 5), que l'application des concepts de croissance et de productivité à divers secteurs moins « relationnels » que les précédents est tout aussi incertaine voire dépourvue de sens. On ne sait pas comment conceptualiser et mesurer le « produit en volume » des banques, assurances et intermédiaires financiers ou immobiliers, et même du commerce (traditionnel ou e-commerce). Selon les meilleurs spécialistes américains de la question (Zvi Griliches, Thomas Stanback), dans la majorité des services, « it is not exactly clear what is being transacted, what is the output, and what services correspond to the payments made to the providers »...

² Il s'agit d'un institut de recherche indépendant, dont le conseil scientifique est composé d'économistes réputés, parmi lesquels Lester Thurow, Robert Reich et Barry Bluestone.

Et ces incertitudes radicales ne concernent pas que les services. Comment par exemple comparer la productivité dans l'agriculture productiviste à grande échelle et dans l'agriculture raisonnée ou biologique ? Dans les mesures existantes, on admet, ce qui est « insoutenable », que ces deux modalités produisent les mêmes produits, les mêmes fruits, céréales, viandes, etc., ce qui conduit systématiquement à survaloriser les performances de l'agriculture la plus menaçante pour l'environnement.

Une remarque toutefois : il subsiste et il subsistera encore longtemps une sphère d'activités mécanisables. Sa réduction progressive en poids relatif n'est pas une "loi" absolue. C'est juste une tendance observable et qui pourrait bien se poursuivre. Il importe toutefois de distinguer, dans cette sphère, des gains de productivité souhaitables, qui réduisent la peine des hommes pour des résultats utiles et écologiquement compatibles, et d'autres non souhaitables, auxquels il faudrait réserver le terme de "productivisme". Cela n'enlève rien au fait que les mesures actuelles de productivité, pour les activités où cela a un sens, sont incapables de faire la différence entre les "bons" et les "mauvais" gains de productivité car elles ne peuvent intégrer les "externalités" et bien d'autres caractéristiques qualitatives des produits de l'activité.

Conclusion de cette section

Ainsi, non seulement les concepts majeurs de l'analyse économique font-ils l'impasse sur les limites des ressources naturelles et sur les pollutions associées, mais ils semblent de moins en moins adaptés pour penser l'avenir de l'emploi et l'évolution des activités dans une économie où les services relationnels, professionnels et informationnels prennent un poids croissant et où d'ailleurs la frontière entre l'économique et le non économique devient moins claire.

Il faudrait progressivement remplacer les concepts économiques traditionnels (qui peuvent encore rendre des services, mais avec une pertinence décroissante) par des évaluations démocratiques de l'utilité sociale et écologique des activités et des emplois, dans la sphère dite économique et ailleurs. Les économistes y perdraient le monopole de l'analyse de l'emploi et de ses déterminants, qu'ils détiennent abusivement aujourd'hui. Que peut-on proposer pour aller dans cette voie ?

5. Du paradigme de la croissance à celui de l'amélioration durable de la qualité de vie

Il ne suffit pas de critiquer l'inadéquation des concepts aujourd'hui dominants, il faut pouvoir proposer des alternatives. Alternatives politiques pratiques certes (par exemple réduire de x % les pollutions et de y % la pauvreté et les inégalités sociales), mais alternatives conceptuelles aussi et simultanément. Cette deuxième voie est pour l'instant plus hasardeuse, bien que l'on ne parte pas de rien. Dans son dernier livre par exemple (« Le pari de la décroissance »), Serge Latouche, qui rend hommage à d'illustres prédécesseurs, propose une grille d'analyse des voies de la « décroissance » selon « 8 R ». Les deux premiers de ces « R » se nomment « réévaluer et reconceptualiser », mais il y a assez peu d'innovations conceptuelles dans cette analyse, qui en reste à une critique au demeurant stimulante de la « colonisation des esprits », à l'exception d'emprunts fort intéressants aux écrits d'Arnaud Berthoud sur ce qui fait la richesse et sur ce qui donne du sens à la consommation.

Je vais prendre le risque, en faisant fi de tout principe de précaution intellectuelle, d'avancer des hypothèses, en m'appuyant sur les critiques précédentes des limites et des dangers de la « religion » de la croissance et de la productivité. Cet exercice restera schématique, parfois allusif, mais il vise à susciter des débats. Il prend la forme d'un long tableau commenté, opposant les « anciennes » conceptions et celles qui pourraient progressivement les remplacer. On peut certainement taxer de telles hypothèses de « vues de l'esprit ». Pourtant, ce qui limite leur idéalisme réside dans le fait que les conceptions et pratiques alternatives suggérées ne tombent pas du ciel : beaucoup d'entre elles existent déjà et peuvent être observées dans des pratiques et segments d'activité actuels. Ce qui est hypothétique est donc moins leur possibilité d'existence que leur capacité à se généraliser. Mais cette dernière dépend de mobilisations d'acteurs... auxquelles nous pouvons contribuer.

Les pratiques, concepts et raisonnements dominants de la religion de la croissance (et des théories économiques)	Les pratiques, concepts et raisonnements alternatifs possibles
<p>Production de masse de biens ou de services « hétéronomes » (produits avec pas ou peu d'intervention des usagers/consommateurs), dans l'agriculture « productiviste », l'industrie et le bâtiment, et les services relativement impersonnels (transports, grande distribution, chaînes du tourisme de masse et de la restauration rapide, etc.). La publicité et d'autres formes de production de « l'avidité permanente » formatent les esprits et produisent le consommateur dont le système a besoin pour poursuivre son expansion marchande (filière inversée de Galbraith).</p>	<p>Des zones fordistes existent évidemment, mais elles occupent de moins en moins de place dans l'activité, aussi bien dans les pays riches que dans le monde. L'essentiel des activités nouvelles se situe dans les « services relationnels », le plus souvent marqués par des relations interactives avec les usagers et consommateurs. L'enjeu est d'enrichir humainement (et écologiquement) ces « relations de service » pour évacuer les tendances à la reconstitution d'une logique de l'offre dominant celle des besoins (filière inversée dans les services). L'enjeu est aussi d'introduire des relations partenariales de service et de réciprocité dans tous les secteurs (agriculture, industrie...), ce qui suppose une plus grande proximité. Un modèle possible est celui de l'économie sociale et solidaire (à rebaptiser comme économie sociale, écologique et solidaire) au moins lorsqu'elle fonctionne en respectant ses valeurs... Plutôt que d'opposition entre hétéronomie et autonomie, on pourrait parler de coopération équilibrée et de co-construction simultanée de l'offre et des besoins de services, de valeurs d'usage, d'utilité sociale et écologique des activités. Co-éco-conception, éco-consommation... La « démocratie participative » s'introduit dans la relation production/consommation, en brouillant d'ailleurs cette frontière.</p>
<p>Les « unités » de produits sont aisées à identifier, et la mesure de leur « volume » est possible. Les standards techniques sont les outils de normalisation.</p>	<p>Les « unités » de produit se dissolvent (en tant que concept) au bénéfice de la diversité des « résultats » sur les utilisateurs et sur la société : santé, éducation, services sociaux, culture, recherche, conseils, services d'aide à la vie quotidienne (enfance, personnes âgées, handicapés...) ne répondent pas à des standards techniques de production mais à des normes de professionnalisme, de capacités à la coopération, et d'impact écologique. Il en va de même pour les autres secteurs où se diffuse la logique de « service de proximité professionnel ». Exemples : l'agriculture, le bâtiment et le tourisme écologiques de proximité.</p>
<p>Croissance de la quantité de ces biens, considérée comme le principal critère de progrès.</p>	<p>La seule croissance qui compte est celle de l'utilité sociale et écologique des activités, et elle n'a plus aucune raison de s'appeler croissance. Vu que « développement » est utilisé à toutes les sauces, il faut peut-être inventer, bien que la notion de « développement humain durable » puisse favoriser des alliances mondiales. « L'amélioration de la qualité de vie et de l'état social et écologique des collectifs humains et des territoires » est une autre idée. Cela passe à la fois par le développement de certains services ou biens utiles et par un net « dégonflement » de certaines productions et de leurs systèmes de transport et de commercialisation (publicité mondiale : 500 milliards de dollars par an).</p>
<p>Mesure de la croissance (les « volumes » de biens et services produits) et de la productivité par les comptes nationaux.</p>	<p>Nouveaux indicateurs reflétant le « bien-être durable » ou la santé sociale et écologique. Mais tout ce qui compte n'a pas lieu d'être compté : la délibération est ce qui importe d'abord pour évaluer les améliorations. Les indicateurs peuvent parfois faciliter les jugements.</p>
<p>La croissance repose sur les gains de productivité, obtenus principalement par la substitution du capital technique au travail.</p>	<p>Les technologies peuvent participer des améliorations précédentes si elles sont écologiquement et socialement compatibles, mais elles n'interviennent plus principalement sur le mode de la substitution (par rapport au travail) mais sur celui de la complémentarité, comme appui à la qualité des résultats de l'action. Que l'on pense aux technologies vraiment utiles pour la qualité de l'enseignement, des soins de santé, des services aux personnes, des conseils... La notion de productivité perd tout intérêt en dehors du secteur « fordiste », et même dans ce cas, elle est incapable d'intégrer les coûts écologiques ou humains.</p>

<p>L'utilisation productive de ressources naturelles progresse à peu près au rythme de la croissance, parfois un peu moins, mais encore trop pour être « durable ». Il en va de même de la consommation finale (celle des « ménages »). Mais cela ne soulève pas (jusqu'à une période récente) de problèmes perceptibles.</p> <p>Le niveau de vie économique, assimilé au pouvoir d'achat, progresse avec la croissance. L'obésité économique se répand, avec l'accumulation de biens de moins en moins utilisés en moyenne. Pour autant, des besoins essentiels ne sont pas satisfaits.</p> <p>La concurrence a pour fonction, au moins en théorie, de faire baisser les prix au fur et à mesure que les coûts de production unitaires diminuent. Elle joue un rôle essentiel dans la progression du pouvoir d'achat, même lorsque celle-ci est en partie contrebalancée par la pression concurrentielle à la baisse des salaires, y compris dans les services relationnels, dont on cherche à libéraliser les marchés internationaux (directive Bolkestein, AGCS...).</p> <p>L'emploi augmente, à durée du travail identique, si la croissance est plus forte que les gains de productivité. Il augmente un peu plus vite si la durée moyenne du travail diminue.</p> <p>L'innovation est permanente et elle privilégie les innovations de productivité et les innovations de produits industrialisables.</p> <p>Les inégalités sociales et la protection sociale évoluent défavorablement depuis les années 1980, sous la pression des idées et pratiques néo-libérales. La mondialisation libérale creuse les écarts et elle s'en nourrit, au grand</p>	<p>Le débat devient permanent sur « l'impact » écologique et sociétal des activités de production et de consommation. Même les services de proximité les plus relationnels ne peuvent y échapper, car aucune activité n'est « immatérielle », un qualificatif qui devrait être banni par ceux qui s'occupent d'écologie. Des normes mondiales permettent de préciser des « droits universels » d'utilisation des ressources naturelles et de rejets. Des « critères de convergence » sont mis en place, assortis de régulations (des incitations et taxes aux contraintes, sans oublier l'éducation). Le rôle des États et des institutions internationales est ici plus que jamais essentiel.</p> <p>La qualité de vie durable l'emporte sur le niveau de vie économique. Son amélioration a de moins en moins à voir avec des gains de productivité dépourvus de sens ou avec une progression des volumes d'achats. Elle provient de gains de qualité et de pertinence des activités (de production et de consommation, désormais en interaction). Le « partage des gains de qualité » (incluant la qualité de l'environnement) l'emporte sur le « partage des gains de productivité ». L'obésité économique fait place à la consommation raisonnée et citoyenne.</p> <p>L'émulation et la coopération en faveur de la qualité de vie ont plus d'importance que la concurrence. Cette dernière subsiste, en étant régulée par des normes sociales et environnementales, dans le secteur marchand privé (y compris mutuelles, coopératives et associations qui vendent des biens ou services, agriculture écologique de proximité, etc.), et elle est de plus en plus une concurrence par la qualité et l'utilité. La question est posée de la capacité d'un capitalisme réformé et démocratisé à fonctionner selon de telles règles. Le capitalisme financier et boursier actuel en est assurément incapable. Un capitalisme de « parties prenantes » en serait peut-être capable, sans garantie.</p> <p>Les prix des services relationnels progressent un peu avec leur montée en qualité, pertinence et professionnalisme, pour ceux d'entre eux qui sont payants. D'autres, lorsqu'ils sont attachés à des droits humains et écologiques, sont gratuits ou subventionnés pour être accessibles à tous. La libéralisation internationale des services aux ménages est freinée en raison de ses coûts écologiques (transports de personnes).</p> <p>L'idée de relation entre croissance, productivité et emploi devient obsolète, comme elle l'est déjà dans tous les services relationnels (mais aussi dans les banques, les assurances, le commerce...). L'emploi devient une fonction des besoins en qualité de vie tenant compte de contraintes écologiques. D'énormes gisements d'emplois existent dans les services relationnels de proximité, dans l'agriculture, le bâtiment, le transport et le tourisme écologiques de proximité, dans les activités de préservation de l'environnement, mais aussi à l'intérieur d'une industrie réorientée vers l'éco-production et donc beaucoup moins globalisée.</p> <p>L'innovation est permanente, loin de tout « état stationnaire ». Elle est réorientée, tout comme la recherche, vers la mise au point des dispositifs humains et techniques de la qualité de vie et du respect des écosystèmes et vers les innovations sociales et institutionnelles correspondantes.</p> <p>Même si les risques écologiques majeurs sont reconnus par tous, l'acceptabilité des efforts de réorientation dépend crucialement de la capacité à réduire les inégalités sociales (dont celles d'accès aux ressources naturelles) et à maintenir des droits à la protection sociale. Le risque social et politique majeur est celui où les nantis parviendraient, par « la dictature de la ploutocratie », à préserver leur qualité de vie et leurs surplus écologiques en faisant peser le poids des efforts sur une majorité</p>
---	--

bénéfice des actionnaires et des rentiers.	dominée. Les taxes environnementales nécessaires seront socialement insupportables si elles pèsent proportionnellement plus sur les pauvres que sur les riches : elles susciteront alors des mouvements d'opposition violente et des réactions d'extrême-droite, nuisant à l'objectif visé.
--	---

Conclusion : fonder d'autres pratiques sur un autre « paradigme », et penser les transitions autrement qu'en référence à la croissance ou à la décroissance

Revenons aux termes actuels des débats les plus fréquents : croissance durable ou décroissance ? Si les analyses qui précèdent ont quelque validité, il faudrait dépasser cette opposition en se décalant : ni croissance durable ni décroissance, mais **amélioration de la qualité de vie individuelle et sociale avec une empreinte écologique redevenue soutenable.**

Cette orientation générale passe quand même aujourd'hui, concrètement, par un « dégonflement » (évitons décroissance, trop ambigu) dans certains domaines (de la production et de la consommation), et par des développements, renforcements et améliorations (évitons croissance) dans d'autres. Parler de « décroissance sélective » (Jean-Marie Harribey) associée à une « croissance ciblée » (par exemple dans les pays pauvres) est une stratégie possible si l'on souhaite se faire comprendre en utilisant « les mots de l'adversaire » (l'économisme). Mais n'est-ce pas faire trop d'honneurs à des notions de moins en moins adaptées à l'objectif visé, qui est qualitatif avant d'être quantitatif, et qui n'a plus grand-chose à voir avec la « croissance volumique » du passé ?

Dégonflement des dépenses de prestige, d'armement, de publicité, de transports « énergivores » dont l'avion, l'automobile et les camions et les infrastructures associées, du tourisme au loin, des villes tentaculaires et de l'habitat socialement et écologiquement insoutenable, de l'organisation de firmes globales faisant circuler produits, composants et personnes à l'échelle mondiale, de l'agriculture « déraisonnable », etc. Diminution drastique de l'empreinte écologique et des émissions de CO2 dans les pays qui dépassent aujourd'hui les normes mondiales admissibles.

Développement et renforcement (et montée en professionnalisme et en qualité) d'activités et de pratiques au demeurant « riches en emplois décents » dans tous les domaines (agriculture, industrie et bâtiment, services marchands et non marchands) de la réponse à des besoins de proximité définis selon des critères d'utilité sociale et écologique et de qualité de vie.

Relocalisation des activités, mais ouverte aux partenariats, échanges et coopérations dès lors qu'ils ne se traduisent pas par une domination de l'imaginaire occidental (fut-il réorienté) et par des déplacements et transports polluants.

Rien de tout cela ne ressemble à un retour « au bon vieux temps », lequel était fort peu enviable, sauf peut-être dans son rapport plus doux avec la nature. Il s'agit plutôt d'un appel à anticiper des choix sous contrainte pour tenter d'éviter le pire en cherchant même, autant que possible, à améliorer les choses, à supposer qu'il soit encore temps.

Annexe

Les réflexions sur la richesse peuvent aider à remettre à sa place la prétendue nécessité de la croissance pour réduire les inégalités

On connaît l'argument d'une bonne partie de la gauche politique : on ne peut redistribuer des surplus de richesses (pour réduire les inégalités) que s'il y a des surplus, donc de la croissance. C'est le bon sens même. En apparence. Car on peut aussi, avec un bon sens moins superficiel, montrer que cet argument n'est pas sérieux. Pour cela, deux voies s'offrent à nous. La première reste à l'intérieur de la notion économique de richesse, et, même sur ce plan, l'argument ne résiste pas. La seconde permet de montrer qu'il est encore moins « soutenable » si l'on élargit la conception de la richesse à partager. On termine en répondant à une troisième objection,

A. Premier niveau donc, où l'on s'en tient à la définition usuelle des flux de richesse, celle des comptes nationaux, du PIB et des revenus monétaires.

On ne voit pas bien pourquoi la seule redistribution réductrice d'inégalités serait celle du « surplus » (les revenus supplémentaires liés à la croissance). Suggérer cela, c'est considérer que les positions antérieures sont acquises et que l'on ne peut jouer que sur les marges liées à la croissance. Et si l'on commençait par redistribuer les revenus tels qu'ils sont, c'est-à-dire de plus en plus inégalitaires depuis les années 1980 ? Pourquoi faudrait-il forcément augmenter sans cesse la taille du gâteau pour pouvoir le découper plus

équitablement ? Pourquoi en France les parts du gâteau national PIB sont-elles aujourd'hui plus inégales qu'en 1980 alors que sa taille a progressé de 70 % ?

Si l'on admet que les inégalités de ressources économiques s'évaluent par les « parts de gâteau » qui reviennent aux différents groupes, il est illogique de les lier à la taille de ce gâteau. Les inégalités sont des positions relatives, elles ne sont pas réduites si le revenu des pauvres s'accroît dans les mêmes proportions que celui des riches. C'est aussi du bon sens. Il pourrait être pris en défaut si l'on pouvait montrer que l'on tend à partager plus équitablement un gâteau qui grossit. Or on ne le peut pas, ni logiquement, ni statistiquement (je renvoie sur ce point à mon livre sur les inégalités). Cet argument du surplus nécessaire ne masque-t-il pas la crainte de s'en prendre aux revenus excessifs des plus riches, pour les affecter aux plus pauvres ?

Non, il n'est pas « plus facile » de réduire les inégalités quand il y a de la croissance, l'histoire des 25 dernières années le prouve, avec, dans presque tous les pays riches, une progression simultanée de la richesse économique et des inégalités de revenus. C'est du rapport de forces entre ceux qui agissent pour l'égalité et ceux qui agissent contre que dépendent l'état et l'évolution des inégalités, avec ou sans croissance soutenue. Il n'y a d'ailleurs aucune corrélation statistique, au sein du groupe des 20 pays les plus riches, entre les taux de croissance moyens des dix dernières années et le niveau des inégalités de revenu. La superbe croissance des Etats-Unis par exemple s'est déroulée sur un fond d'inégalités qui battent tous les records du monde développé et qui ont progressé !

B. Le gâteau empoisonné

Mais il y a plus décisif encore. Car en affirmant qu'il faut de la croissance pour pouvoir mieux redistribuer la richesse, on ne se pose pas la question : croissance de quoi, redistribution de quelle richesse ? Et si cette richesse croissante contenait à la fois des facteurs de bien-être et des facteurs de mal-vivre ?

Continuons à filer la métaphore pâtissière, en empruntant une image connue de certains avocats de la décroissance. Admettons même qu'il soit plus facile de partager plus justement un gâteau qui grossit, en dépit de la faiblesse de cette hypothèse. Mais que se passe-t-il si, en grossissant, ce gâteau est de plus en plus « empoisonné » et contient des ingrédients de plus en plus toxiques, de sorte qu'en en distribuant des parts plus grosses à tous, éventuellement sur un mode plus égalitaire, on distribue à la fois plus de « biens » et plus de « maux » ?

À la fois plus de voitures et plus de pollution urbaine, d'encombrements, de bruit et d'émissions de CO₂. À la fois plus d'habitat en périphérie éloignée et plus de déplacements réduisant le temps libre. À la fois plus de produits à bas prix distribués en « hard discount », et plus de conditions de travail indécentes dans le monde et de transports maritimes et aériens polluants. Des climatiseurs qui contribuent au réchauffement. Plus de produits alimentaires issus de l'agriculture productiviste, et plus de substances toxiques dans les sols, dans l'eau et dans les produits eux-mêmes. N'est-ce pas d'ailleurs ce qu'indiquent globalement les indicateurs alternatifs de « bien-être durable » : la taille du gâteau ne progresse plus si on déduit de sa croissance apparente celle de tous les dommages liés à sa production et à sa consommation.

Là se trouve la critique majeure de l'idée de la « croissance à vertu redistributive ».

C. Lever une dernière objection : quelles ressources publiques ?

Il nous reste à examiner une dernière objection économique. C'est la suivante : il faut d'importantes ressources publiques pour réorienter les modes de pensée et les pratiques tout en réduisant les inégalités ; impossible de les dégager sans une croissance suffisante ! Tout le monde sait en effet que ces ressources sont directement fonction de la richesse économique produite.

Il faut admettre qu'ici la vertu semble venir au secours du vice, au prix d'un beau paradoxe : il nous faudrait de la croissance pour réussir la transition vers un modèle refusant la religion de la croissance ! Mais quelque chose est vrai, selon moi : il faudra pendant des décennies d'importantes ressources publiques pour remettre les « biens communs » sociaux et environnementaux au centre des projets. Par exemple, pour relocaliser raisonnablement l'économie, pour un urbanisme durable, pour les énergies renouvelables, pour relancer et favoriser l'agriculture non productiviste, pour les transports collectifs (et pour leur gratuité s'agissant des transports urbains), pour redistribuer plus nettement les ressources monétaires et combattre une insécurité économique et sociale qui ne peut que se manifester dans les périodes de grande transition...

Bien. Mais la confusion règne ici entre la croissance économique et la base de ressources monétaires sur lesquelles sont prélevées les contributions fiscales et sociales. La croissance économique, c'est celle des

« volumes » ou « quantités », « en termes réels ». Dans une transition où les activités « productivistes » seraient de plus en plus remplacées par des activités (de proximité notamment) visant l'amélioration durable de la qualité de vie et le plein emploi, la base des ressources fiscales n'aurait aucune raison de décroître.

Si l'on ajoute que, en fonction de l'urgence, les taux de contributions publiques pourraient augmenter (par exemple en imposant plus les revenus spéculatifs et rentiers, les successions, etc.), les moyens de l'action publique ne seraient pas menacés de « décroissance ». La décroissance de la sphère monétaire et celle de la sphère de l'État et des institutions publiques de solidarité nationale ne sont ni à l'ordre du jour ni de bonne idées en période de grandes restructurations. C'est sans doute un point de débat avec d'autres « objecteurs de croissance ».

Enfin, puisqu'il faut prévoir des ressources publiques, il est clair qu'il faudra de toute façon des taxes écologiques d'un niveau de plus en plus élevé pour inciter ou contraindre à des comportements moins destructeurs d'environnement. Elles pourraient même – car l'objectif n'est pas de taxer tout et le plus possible, ni d'étendre sans fin la sphère de la redistribution publique – prendre en partie la place de cotisations sociales assises sur le travail. Mais elles ne seront acceptables, et donc efficaces, que si elles ne pèsent pas de façon disproportionnée sur les revenus des plus pauvres. Le principe dit « pollueur-payeur », c'est très bien, mais, s'il est appliqué sans discernement, il peut creuser des inégalités. Les personnes contraintes de vivre dans des périphéries éloignées par les mécanismes de la ségrégation urbaine ne doivent pas être pénalisées une deuxième fois par des taxes sur leurs déplacements qui seraient plus élevées que celles des ménages aisés des centres villes « gentrifiés », au moins tant que des alternatives satisfaisantes n'existent pas. Ce problème serait de moindre importance dans une société plus égalitaire. Tout projet de taxe écologique devrait tenir compte non seulement de son impact environnemental, mais aussi de son impact social, c'est-à-dire de la question : qui va payer ?