

# Repenser la croissance économique

Par Alexandre Gajevic Sayegh<sup>1</sup>

## Résumé

Mon objectif ici est d'analyser une formulation plausible du débat entre équité et efficacité, soit : en termes de distribution équitable et de croissance économique. J'avance l'hypothèse que l'efficacité est une valeur instrumentale permettant de mettre en relation deux objectifs sociaux : la distribution et la croissance. Je chercherai alors à examiner l'arbitrage entre ces objectifs. Une question d'arrière-plan guidera ce travail : dans quelle mesure est-il conceptuellement possible et socialement souhaitable de postuler la croissance économique comme objectif social?

D'abord, je confirmerai la validité *prima facie* de mon hypothèse. La suite de ma recherche consiste à élaborer les bases conceptuelles pour un travail empirique. D'une part, j'ouvrirai la voie à la démonstration suivante : les objectifs sociaux véhiculés par la croissance (telle la création d'emplois) peuvent aussi être assurés par des politiques distributives équitables. D'autre part, je proposerai le calcul d'un PIB vert.

**Mots Clés :** Croissance économique, équité, trade-off, efficacité, PIB.

My objective here is to examine a plausible understanding of the equity-efficiency tradeoff, in terms of equalitarian distribution and economic growth. I put forward the hypothesis saying that efficiency is an instrumental value allowing us to link two social goals, here growth and distribution. I will examine the tradeoff between these two goals. A background question will conduct such work: is it conceptually possible and socially desirable to postulate economic growth as a social objective?

First, I will validate *prima facie* my hypothesis. Subsequently, this paper attempts to set up the ground for an empirical work. On one hand, I will show that objectives associated to economic growth, such as job creation, could be pursued by egalitarian distributive policies. On the other hand, I propose a formula for the calculation of a green GDP.

---

<sup>1</sup> Chercheur boursier du CRSH 2010 – maîtrise. Département de philosophie, Université de Montréal. Je suis auxiliaire d'enseignement au département de philosophie de l'Université de Montréal et je termine présentement la rédaction de mon mémoire de maîtrise sur la justice globale. Je m'intéresse plus particulièrement à la philosophie politique en me concentrant surtout sur des questions de philosophie économique. Mes deux principaux axes de recherche sont la justice globale, notamment le débat entre la théorie idéale et la théorie non-idéale, ainsi que l'éthique économique, notamment le rapport entre distribution, rationalité et croissance en économie. Je favorise l'intégration de considérations propres aux théories idéales et non-idéales en philosophie politique

## Introduction

La croissance est souvent associée à l'efficacité d'un point de vue économique [Le Grand, 1990 : 561]. Elle semble aussi jouer un rôle dans l'arbitrage (ci-après trade-off) entre l'équité et l'efficacité. Par exemple, il est possible de penser qu'une redistribution importante des richesses à travers l'imposition peut inciter à l'évasion fiscale ou la fuite des capitaux ce qui peut avoir un impact négatif sur la croissance ou même sur l'efficacité sociale. Toutefois, la croissance est-elle vraiment un synonyme d'efficacité socioéconomique? Est-elle incompatible avec une distribution équitable?

Pour répondre à ces questions, je propose de reformuler le trade-off entre équité et efficacité. J'avance l'hypothèse qu'il est possible de définir l'efficacité comme une valeur instrumentale qui sert à mettre en relation deux objectifs fondamentaux. Dans cet article, ces objectifs sont la distribution et la croissance économique. Aux fins de l'analyse, j'entends par distribution (équitable) l'idée d'une imposition considérablement progressive, sans définir précisément l'affectation de cette imposition (autre que certains investissements publics). J'utilise cette formulation, car je ne défendrai pas une conception substantielle de la justice.

Je tenterai de répondre à la question suivante : dans quelle mesure est-il possible de croire qu'il existe un trade-off entre une imposition progressive et la croissance économique? J'argumenterai en faveur d'une croissance économique conduite par des politiques distributives, mais je soutiendrai que l'indice de la croissance doit inclure des paramètres écologiques<sup>1</sup>.

En première partie, je vais valider mon hypothèse et confirmer la plausibilité *prima facie* du trade-off entre distribution et croissance. En deuxième partie, je chercherai à décomposer la croissance économique en sous-objectifs, afin de démontrer qu'il est plus souhaitable de les poursuivre par des politiques d'imposition progressive qu'en postulant la croissance comme objectif social. Dans le troisième, je ferai des propositions normatives qui serviront de base pour un travail empirique ultérieur ayant notamment pour but de présenter une pondération plus spécifique aux biens et services produits et d'inclure les paramètres écologiques dans le calcul de la croissance.

## I – Quelle efficience?

### 1.1 La croissance et l'efficience

La définition économique de la croissance réfère à l'augmentation d'un indicateur de production pendant une période de temps donnée [Généreux, 2005 : 247]. Le plus souvent, cet indicateur est le PIB, soit le produit intérieur brut, calculé en fonction de la consommation, de l'investissement, des acquisitions publiques et de la balance commerciale [voir Stiglitz, 2008 : 465] et la période est l'année. La croissance est donc le pourcentage qui indique les variations annuelles du PIB.

Or, l'indice seul n'explique pas pourquoi la croissance est postulée en tant qu'objectif économique dans les sociétés contemporaines. Pour ce faire, je vais exposer rapidement une des sources de ce postulat : le trade-off entre équité et efficience.

L'équité, comme mentionné, réfère ici à l'idée d'imposition progressive sans qu'elle ne soit liée à une conception particulière de la justice. L'efficience, désigne essentiellement la capacité d'un système à réaliser ces différents objectifs, ce qui peut se produire dans la production au sein d'une entreprise, ou même dans la réalisation des objectifs au sein de la société. Les questions ici sont plutôt d'ordre empirique. D'un point de vue social, elles cherchent à déterminer quelles combinaisons entre des niveaux d'équités et d'efficience sont socialement viables [Stiglitz, Op. Cit. : 556]. Autrement dit, on cherche à savoir combien l'on peut sacrifier de l'un pour obtenir un niveau donné de l'autre.

Ce point est central pour la science économique *mainstream*, car ce trade-off est soutenu par l'idée voulant qu'une distribution équitable des richesses et des revenus diminue l'incitatif pour le travail et pour l'investissement, ou simplement : l'équité est inefficente [Okun, 1975 : vii, et Stiglitz, Op. Cit. : 360]. Gouvernements et institutions doivent donc arbitrer entre différents niveaux d'efficience et d'équité. Toutefois, une opération importante se produit bien souvent : la croissance est identifiée à l'efficience, et on comprend alors qu'il existerait une tension entre équité et croissance. Or, poursuit-on la croissance ou l'efficience?

La définition de la notion d'efficience permettra de répondre à cette question. D'un point de vue social, on comprend que : « une allocation des ressources est dite

efficace s'il est impossible de tendre davantage vers l'accomplissement d'un objectif social sans s'éloigner de l'accomplissement d'un autre objectif » [Le Grand, Op. Cit. : 559, traduction libre]. Selon cette définition, l'efficace est un état optimal d'une mise en relation entre deux objectifs sociaux. Toutefois, cette définition a une implication cruciale : le trade-off entre équité et efficace est insensé [Le Grand, Op. Cit. : 560]. En effet, l'efficace désigne l'état d'une relation entre deux objectifs sociaux et l'arbitrage s'effectue entre ceux-ci. Par conséquent, l'efficace n'est pas un objectif pouvant être mis en relation, puisqu'elle désigne elle-même un état optimal de la mise en relation. Soutenir une allocation des ressources efficace peut-être un objectif secondaire, dans une situation d'arbitrage qui met de l'avant deux objectifs premiers.

## **1.2 La croissance : une valeur instrumentale ou substantielle?**

Est-il alors conceptuellement possible de poser le trade-off entre distribution et croissance? Pour poser le trade-off, les deux termes doivent être des objectifs sociaux comparables [Le Grand, Op. Cit. : 555]. Il est alors question de savoir si la croissance économique peut-être mise en relation (sur un même plan) avec la distribution équitable. Je présume aussi, sans le démontrer pour l'instant, qu'une imposition progressive permettant une distribution plus équitable des richesses peut constituer une valeur substantielle.

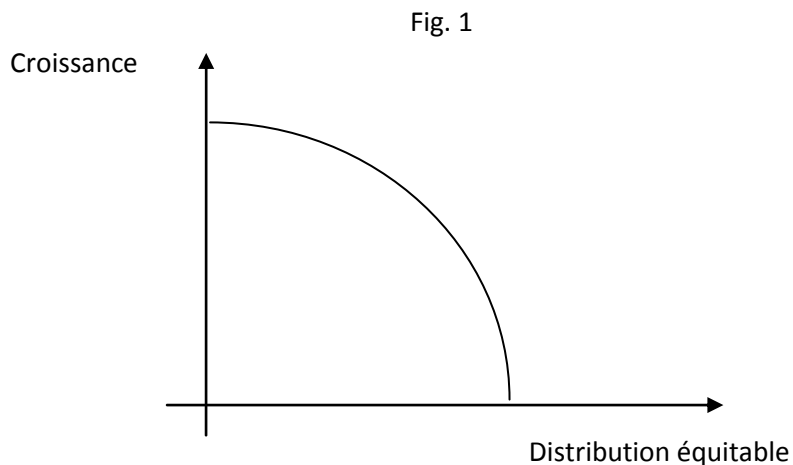
Pourtant, selon Le Grand [Op. Cit. : 561], la croissance économique n'est pas un objectif en soi. En effet, la croissance économique sert ultimement d'autres objectifs tels l'accroissement de l'utilité générale ou le plein emploi.

Deux stratégies d'analyse sont alors possibles : soit on cherche à reléguer la croissance au rang de valeur instrumentale (et il s'ensuit que la croissance ne peut pas se situer sur le même plan d'arbitrage que l'équité), soit on démontre qu'il s'agit d'une valeur substantielle (et on évalue les différents aspects à prendre en considération afin d'arbitrer entre croissance et distribution). J'opterai pour la seconde stratégie dans un premier temps, non pas par conviction, mais surtout pour m'adresser à la question sociale de prendre la croissance économique pour objectif normatif<sup>ii</sup>. Je veux analyser si cet objectif social est plausible. Autrement dit, doit-on assumer que la croissance est incompatible avec des politiques écologiques et équitables?

### 1.3 L'existence du trade-off

En appliquant alors la définition d'efficacité que propose Le Grand à ce trade-off, une allocation des ressources de la société sera dite efficiente s'il est impossible de favoriser la croissance économique (ou la distribution équitable) sans sacrifier la distribution équitable (ou la croissance économique). La figure 1 illustre graphiquement cette situation.

Pourquoi est-il possible de penser qu'il sera question de faire des compromis, lors d'une allocation efficiente des ressources, entre ces deux objectifs? J'admets pour l'instant que l'imposition progressive (des revenus ou du capital) supprime un incitatif pour le travail et pour les investissements. Si l'on taxe les revenus pour les distribuer (dans des programmes sociaux, par exemple), les individus pourraient être moins incités à travailler, car le bénéfice marginal en termes monétaires qu'ils tirent du travail sera moins important. En d'autres termes, plus on distribue, moins on produit. Cet arbitrage semble à première vue plausible.



## **II – La croissance économique : la production et la distribution**

### **2.1 La croissance comme objectif social**

À présent il est important de comprendre les raisons m'ayant poussé à identifier la croissance comme objectif social. Je décomposerai ici la croissance économique en trois sous-objectifs socialement désirables.

1. Le premier lien que j'aborde dans cette section est celui entre croissance économique et amélioration de la qualité de vie. Selon Stiglitz [Op. Cit. : 552], les augmentations des niveaux de vie sont le produit de la croissance économique. Nul n'est surpris d'apprendre que le PIB par habitant des pays industrialisés n'a presque jamais cessé de croître depuis le début du 20<sup>e</sup> siècle [voir Weil, 2005 : 9]. On remarque qu'on a assisté à une croissance du revenu par habitant durant la même période. Par exemple, 72% de la population mondiale vit dans des pays où le revenu par habitant a au moins doublé entre 1960 et 2000 [Weil, Op. Cit. : 21]. Bien que la croissance du PIB soit un indicateur du niveau de l'activité économique d'un pays, elle ne constitue qu'une mesure partielle du bien-être de la société [Stiglitz, Op. Cit. : 471], car elle ne mesure pas explicitement des paramètres sociaux tels que la mortalité infantile ou le taux d'alphabétisation. Néanmoins, les pays ayant connu une croissance économique ont généralement bénéficié d'une plus longue espérance de vie, d'une meilleure éducation et d'un meilleur niveau de santé [Stiglitz, Op. Cit. : 472 et 552].

2. De plus, la croissance est associée à des périodes d'accroissement des investissements. L'investissement est à la fois créateur d'emploi et moteur d'innovations technologiques ou techniques. Les progrès techniques sont souvent les conséquences d'investissements. En ce sens, il est à noter que la croissance indique un niveau de sécurité économique. La croissance profite aux compagnies, les compagnies créent de l'emploi, la création d'emploi entraîne la sécurité économique. La quête de sécurité est liée à l'amélioration des niveaux de vie [Stiglitz, Op. Cit. : 92]. Les périodes du souci croissant pour la sécurité économique coïncident avec celles de la croissance de la productivité [Stiglitz, Op. Cit. : 92]. On pourrait alors conclure que les investissements qu'entraîne la croissance conduisent à la réduction de l'insécurité économique [Stiglitz, Op. Cit. : 101].

3. On comprend avec Galbraith [1998 : ix] que les apologistes de la croissance diront que celle-ci entraîne, au moins, la création d'emplois. La croissance est souvent associée à l'emploi, tandis que la récession est plutôt synonyme de chômage. Le chômage implique une baisse de la consommation pour les individus touchés par ce phénomène. L'emploi implique un niveau de consommation plus élevé. La croissance est alors, en un sens, l'effet d'une situation d'un fort taux d'emploi.

Bref, ces trois sous-objectifs sociaux sont des prémisses liées au postulat de la croissance économique comme objectif normatif. Une question fait alors inmanquablement surface : pourquoi redistribuer si la croissance profite déjà à tous [Galbraith, Op. Cit. : 78] ?

## **2.2 Quelle distribution?**

Une formulation schématique des bienfaits de la croissance économique est donnée par la « loi du gâteau » : plus on produit, plus on en aura à partager. Toute mesure en amont pouvant entraîner une diminution de la croissance implique qu'il y aura moins de richesses pour une distribution en aval [Généreux, Op. Cit. : 297]. Cette « loi » explique notamment pourquoi la croissance est associée à l'augmentation des niveaux de vie.

Avant de poursuivre, je souhaite clarifier une idée. Il s'agit de la prétention voulant que les inégalités stimulent nécessairement la croissance. Cette idée a motivé les politiques fiscales du gouvernement Thatcher et elle est assez explicite dans les théories macrosociologiques néolibérales [voir Breen, 1997 : 430]. Or, elle me semble assez hasardeuse car, même si la croissance peut amplifier les inégalités, la réciproque n'est pas nécessairement vraie. Les inégalités ne sont pas indispensables à la croissance<sup>iii</sup>. Une société égalitaire pourrait afficher des taux de croissance importants<sup>iv</sup>. À mon sens, cette prétention véhicule maladroitement deux idées distinctes. D'une part, il est question de savoir si l'imposition (pour la distribution) diminue les incitatifs pour le travail et l'investissement. D'autre part, il est question de savoir si la distribution équitable (par voie de la taxation) a nécessairement un impact négatif sur la croissance. Je me penche ici sur ces deux questions.

Je vais reprendre (en ordre) les trois objectifs que promeut la croissance pour montrer qu'ils peuvent être promus tout autant, et peut-être de manière plus certaine, par des politiques distributives plus équitables. Il est possible de croire qu'aucune des manières de contribuer à la croissance économique n'est *a priori* plus productive qu'une autre [voir Galbraith, Op. Cit. : 102].

1. En ce qui concerne le niveau de vie, il existe un effet positif de la distribution des revenus sur le taux de croissance à long terme [Généreux, Op. Cit. : 300]. Selon Stiglitz, il n'est pas impossible de penser qu'en offrant des meilleures perspectives aux individus les plus pauvres, ils en viennent à mieux utiliser leurs ressources humaines, ce qui contribue ensuite à l'efficacité sociale [Stiglitz, Op. Cit. : 360], puisque ce type de distribution affecte positivement la croissance. Il est clair aussi que la distribution visant la majorité de la population a un impact positif sur la demande pour des biens de consommation et peut-être aussi sur l'offre de travail (produit d'un meilleur système de santé et d'éducation). Donc, pour ce qui est du niveau de vie, il est possible de croire qu'une allocation des ressources, où la distribution passe par une imposition progressive, n'a pas nécessairement un impact négatif sur la croissance.

2. Pour ce qui est des investissements, je ne crois pas pouvoir démontrer que l'imposition sur le revenu ou le capital n'aura pas un effet négatif sur les incitatifs économiques pour l'investissement, surtout dans un contexte d'économie mondialisée où l'élasticité de l'offre du capital est relativement élevée [Piketty, 2004 : 35]. Donc, dans ce contexte, la distribution peut entraîner une baisse de la croissance. Un premier travail empirique devra ici être poursuivi : il faut démontrer dans quelle mesure l'imposition progressive aura ou non un impact négatif sur les investissements privés (tout en sachant que la taxation aura aussi un effet positif sur la croissance de par les investissements publics et un accès au travail facilité).

De plus, le travail empirique doit se poursuivre sur une deuxième question : les questions fiscales dans un contexte économique international. L'idée de valoriser l'engagement social des entrepreneurs et celle d'imposer des contraintes institutionnelles à la concurrence fiscale [Piketty, Op. Cit. : 35] peuvent être reliées à la question de l'impact des incitatifs sur l'investissement. Pour garantir des taux d'investissements



privés, on doit penser aux contraintes institutionnelles qui contrent l'évasion et l'allègement fiscal [voir Avi-Yonah, 2000 et Dietsch, 2010].

3. Pour ce qui est des emplois, on peut noter d'emblée que l'imposition progressive permet une meilleure distribution des richesses (en allocations sociales pour les plus faibles revenus, par exemple), sans compromettre le coût du travail comme tel pour les entreprises [Piketty, Op. Cit. : 71]. Les salaires n'étant pas affectés, l'incitatif pour le travail ne serait pas réduit pour les travailleurs à plus faible revenu. Par contre, l'incitatif pour le travail des plus haut revenus peut diminuer, ce qui aurait des conséquences sur la demande de travail pour les plus bas revenus. C'est ce qui découlerait naturellement d'un raisonnement économique élémentaire. Néanmoins, les preuves empiriques de cette diminution des incitatifs sont beaucoup plus rares que les preuves théoriques [Piketty, Op. Cit. : 74]. En ce qui a trait strictement aux incitatifs pour le travail, il est complexe de conclure qu'une meilleure distribution les affecte négativement. Ce qu'on sait aujourd'hui en théorie économique c'est que ça dépend des individus (en référence à l'idée d'effet de substitution). Une personne qui veut gagner autant va travailler plus si on lui impose plus, tandis qu'une personne qui accorde plus de valeur aux activités non économiques ou au loisir va travailler moins si on les impose plus.

Bref, d'une part, il est possible de croire que ces sous-objectifs véhiculés par la croissance ne sont pas liés à une conception distributive spécifique par laquelle la croissance est poursuivie.

### **2.3 L'indice est trompeur**

La présente section cherche alors à démontrer que les prétendus éléments positifs associés à la croissance ne sont pas garantis par celle-ci. En effet, il est important de comprendre ce que traduit l'indice.

Si on pense la notion de croissance en lien avec l'équité et la pauvreté, il est important de comprendre que le PIB d'un pays inclut les bénéfices faits par des étrangers [Pogge, 2008 : 67]. Si des compagnies et des investisseurs reçoivent des retours sur des investissements ou font des profits sur la vente de ressources dans un pays étranger, ces gains sont comptabilisés dans le PIB du pays en question [Pogge, Op. Cit : 67]. Or, le

pays où se font la vente ou les exploitations de ressources ne tire profit que d'une (infime) portion du plein montant comptabilisé dans son PIB.

Je tiens à souligner ici que l'indice du PIB comporte cette distorsion qui atténue la valeur de la croissance économique en tant qu'objectif social qui promeut nécessairement une amélioration du niveau de vie. En ce sens, Pogge souligne que l'indice du PIB n'indique rien sur la distribution interne dans un pays. Une forte croissance peut donner lieu à une grande inégalité et une grande pauvreté.

J'ai démontré à la section précédente qu'une distribution équitable et l'investissement social peuvent contribuer à la croissance, autant que des investissements privés et une distribution inéquitable. Par contre, cela n'implique pas que la croissance conduit nécessairement à une distribution équitable ou à un investissement social. En effet, en apprenant que la Chine a connu une croissance de 6% annuellement on n'apprend rien sur comment cette croissance a profité à la population chinoise [Pogge, Op. Cit. : 67]. L'important constat de Pogge montre que le recours à la croissance économique comme objectif social ne nous explique rien sur la santé économique réelle des populations que l'on cible. Par conséquent, il est complexe d'affirmer que la croissance est vraiment garante des sous-objectifs qu'elle comporte.

Je souhaite poursuivre ce raisonnement : la croissance peut être une source d'appauvrissement. En effet, la croissance économique peut contribuer à consolider le pouvoir des élites dominantes si les fruits de cette croissance sont mal distribués. Si la part relative de la richesse d'une partie de la population diminue, leur influence politique ou leur accès à la santé et à l'éducation de qualité peuvent diminuer corollairement [Pogge, Op. Cit. : 68]. Il faut comprendre que les inégalités peuvent causer la perte potentielle de pouvoir politique (pour le design des politiques publiques). De plus, il faut prendre en considération que la croissance chinoise a causée l'inégalité entre êtres humains à travers le monde. La croissance économique en Chine est le produit d'une compétition qui a eu pour impacts une détérioration des conditions des travailleurs et une montée des prix des matières premières (causée par la forte demande chinoise) pour d'autres pays en développement. Bref, la plupart des pays en développement ne pourraient jamais égaler ou même suivre de loin la croissance économique chinoise.

## 2.4 Les externalités négatives

Enfin, j'aborde ici un élément qui est indirectement lié aux questions distributives. Il est complexe (et peut-être peu souhaitable) de dissocier la notion de croissance économique de ses impacts sur l'environnement. Les questions environnementales me permettront de faire le lien (dans la prochaine section) avec les notions de croissance et de distribution d'après des idées d'investissements dans de nouveaux secteurs d'emploi.

Le calcul de la croissance économique omet un élément important : les différentes externalités négatives. Les externalités négatives sont des problèmes (sociaux, économiques, environnementaux) qui résultent de l'action ou de l'interaction entre agents économiques, mais dont les coûts ne sont pas endossés par aucun d'entre eux. La pollution est un exemple clair d'une externalité [Stiglitz, Op. Cit. : 384]. La production de pétrole pour la population canadienne par des raffineries crée de la pollution (notamment sous la forme de méthane) qui est subie par la société entière, mais pour laquelle personne ne paye les frais. Il est possible de penser que cette omission conduit à affirmer que l'indice de la croissance est désuet. Autrement dit, à mon sens, tout indice qui prétend refléter d'une quelconque manière le développement social doit contenir un paramètre sensible aux facteurs environnementaux.

Il est important de mentionner que des politiques et les consciences environnementales, du moins en apparence et en textes (surtout depuis le *Rapport Brundtland* de 1987), croissent considérablement [voir Djoghlaïf, 2006]. Néanmoins, il est à noter que toute production, consommation, importation et exportation a des coûts environnementaux qui ne sont toujours pas pris en compte (par exemple, la pollution liée à la production ou au transport ou la production de matières résiduelles). Le principal problème réside dans le fait que, puisque les agents économiques n'ont pas (ou on très peu) intérêt à internaliser les externalités, la production mesurée par croissance économique (telle que calculée aujourd'hui) est liée à la dégradation de l'environnement.

### **III – Quelle croissance économique?**

#### **3.1 La croissance des investissements sociaux**

Si la croissance est favorisée surtout par les investissements privés (comme il est généralement soutenu), la distribution que favorise la croissance entraîne d'importantes inégalités [Galbraith, 1998 : 79]. Or, on comprend désormais que la croissance économique peut être poursuivie par différentes politiques distributives. Une société peut afficher une croissance économique importante tout en étant guidée par une politique d'imposition progressive. Par conséquent, le trade-off entre croissance et distribution est illusoire. Ce trade-off met en relation plusieurs trade-offs spécifiques qui doivent être analysés indépendamment. Par exemple, il serait question d'examiner indépendamment les arbitrages (s'ils existent) entre les niveaux d'imposition progressive et l'incitatif au travail, le taux d'investissements et les niveaux de vie (comme les deux questions empiriques entrevues à la section 2.2).

Le travail empirique sur une troisième question doit démontrer comment l'investissement dans des programmes sociaux (de santé et d'éducation, par exemple) et dans de nouveaux secteurs économiques (tels le traitement de matières résiduelles ou les développements énergétiques à partir d'énergies propres) permet une création d'emploi et une application des fonds gouvernementaux, afin de comprendre l'impact précis d'une imposition progressive sur la croissance. L'imposition progressive peut donc contribuer à l'atteinte des objectifs sociaux associés à la croissance, tels les investissements (et les développements technologiques), la création d'emploi et l'amélioration des niveaux de vie<sup>v</sup>. Pour un meilleur niveau de vie et une croissance économique soutenue, on pourrait favoriser l'investissement public et coopératif.

Néanmoins, si on veut utiliser un indice qui reflète la santé économique de la population d'un pays, il faut qu'on se dote d'un indice convenable. J'entends par là qu'il est toujours possible d'utiliser la croissance comme indice de développement économique. Les prochaines sections clarifieront ma position sur ce point.

### **3.2 Quoi produire?**

Quels biens et services produire? La croissance économique ne permet pas un jugement normatif sur la nature des biens produits et consommés [Galbraith, Op. Cit. : 108]. La production des biens de luxe compte autant au niveau de la croissance que la production de biens essentiels. De manière analogue au principe utilitariste de l'utilité marginale décroissante, il est possible de croire que la production des biens moins essentiels devrait une pondération moins importante dans le calcul de la croissance. Par exemple, les bienfaits sociaux d'un investissement effectif en santé, afin de créer un incitatif pour maintenir (ou attirer) des médecins et des infirmiers par de meilleures conditions de travail, sont supérieurs aux bienfaits de la production d'automobiles de luxe. Donc, les dollars investis dans ces deux domaines pourraient avoir une pondération différente dans le calcul de la croissance.

Je propose la poursuite de travaux empiriques sur une quatrième question visant à déterminer l'importance (ce qui implique une délibération publique démocratique) relative des biens et services produits et de leur prise en compte dans le calcul de la croissance. Pourtant, bien que leur pondération positive demeure relative, leur impact négatif en termes d'externalités demeure absolu. Un bien de luxe ne compterait désormais plus beaucoup d'un point de vue positif au niveau de la croissance, mais les externalités importantes qu'il occasionne auraient un impact tout aussi important que d'autres externalités. Mon objectif en proposant un modèle de croissance qui tient compte des utilités relatives des biens et services est celui de créer un incitatif pour une production locale de biens essentiels et biens distribués. Puis, toute production aura aussi un incitatif à minimiser son impact environnemental si elle prétend contribuer au développement économique, ce qui est d'autant plus vrai pour la production de biens moins essentiels. Je clarifierai plus bas cette idée.

### **3.3 Comment produire?**

La croissance est-elle limitée? Il est possible de croire que la croissance est limitée par la quantité de ressources naturelles. D'un point de vue de l'économie de marché, cette croyance est démentie. Les marchés conduiront toujours à une utilisation adéquate des ressources. Si des ressources se raréfient, les prix monteront, ce qui crée des

incitatifs à trouver des substituts à ces ressources [Stiglitz, Op. Cit. : 565]. Cette analyse économique n'est pas nécessairement fautive. Il est possible de penser que la rareté des ressources ne limite pas la croissance. Or, l'épuisement des ressources naturelles a d'autres impacts négatifs. La destruction des forêts a des impacts écosystémiques très importants. L'épuisement des ressources fossiles implique que la pollution créée jusqu'à ce point sera très importante. Il est important à mon sens de réfléchir aux implications normatives communes entre l'économie et l'écologie (j'évite ici le cadre d'analyse imprécis du développement durable, où les acteurs économiques, face à des normes environnementales laxistes, bénéficient de marges de manœuvre importantes).

Là se trouve un autre aspect de ma proposition normative : il n'est pas souhaitable d'attendre que les prix montent (dû à la raréfaction d'une ressource) pour décider politiquement de se doter d'un substitut. Par exemple, il n'est pas nécessaire d'attendre que le baril de pétrole atteigne les 200\$ pour décider d'investir des fonds massifs en énergies renouvelables, en moyens de transport collectif et en recyclage de matériaux plastiques. De plus, il est impératif de prendre conscience des impacts écosystémiques [voir Maris, 2006] des interactions économiques.

Allant dans le même sens, Stiglitz [Op. Cit. : 472] examine l'idée d'un PIB vert. L'exploitation des ressources accroît le PIB d'une société, mais diminue ses actifs. Le PIB vert propose alors de soustraire au PIB la diminution des ressources naturelles. J'ouvre le travail empirique au sujet d'une cinquième question. Je propose d'inclure une série de considérations environnementales, qui ne se limitent pas aux ressources naturelles, dans le calcul du PIB pour que l'indice de la croissance économique puisse refléter un développement économique écologiquement viable.

La production des biens de consommation doit tenir compte de son impact environnemental, en termes de pollution, causée par la transformation ou le transport de ces biens. Cette considération peut s'effectuer soit en incluant ces valeurs dans les prix des produits soit les déduisant des bénéfices liés à leur production. De plus, un indice de croissance devrait prendre en considération les dommages écosystémiques causés par l'exploitation des ressources. Les services écologiques (tels la régulation des cycles hydrologiques, la production d'oxygène, la consommation de CO<sub>2</sub> par la photosynthèse ou le contrôle de l'assèchement des sols) rendus par les écosystèmes sont souvent exclus

des préoccupations socioéconomiques, même parmi de nombreux défenseurs du développement durable, et ce depuis le *Rapport Brundtland* de 1987 [voir Maris, 2006]. Pourtant, les considérations environnementales d'un point de vue macro-économique font déjà, et depuis quelque temps, l'objet de recherches importantes [voir Daly, 1991] et devraient dorénavant être prises en considération dans le calcul de la croissance.

### **Conclusion : une société efficiente?**

Les deux sections précédentes me permettent de proposer une nouvelle formule pour le calcul du PIB, où aujourd'hui :  $PIB = C + I + G + (eX - i)$ , sachant que la croissance réfère à l'évolution temporelle du PIB. Cette proposition a pour objectif simplement de modéliser les raisonnements de ces deux sections.

$$PIB = \sum x_n C_n + \sum y_n I_n + G + (eX - i) - RN - E$$

Les coefficients et les indices apposés à la consommation totale et aux investissements (de manière indépendante) reflètent les pondérations relatives établies par les travaux empiriques. RN indique la valeur attribuée aux ressources naturelles exploitées qui doit être déduite de la croissance. E réfère aux externalités. J'inclus la pollution et les dommages écosystémiques dans le calcul des externalités, car la valeur établie des ressources naturelles ne tiendrait compte que de leurs valeurs monétaires (estimées) indépendantes et non pas de leur contribution écosystémique. Je note par contre que les formules permettant de calculer les valeurs de RN et de E doivent aussi être sujettes à un travail empirique approfondi.

Cette formule soulèvera certes des questionnements, lesquels dépassent le cadre de cet article. Cette formule n'a pour objectif que de clarifier, par un modèle, certaines de mes propositions. Tenant compte de ces éléments, vaut-il mieux une croissance positive ou négative? Une croissance positive ne serait pas aisément atteinte. Par contre, ce que nous indique la formule (et les propos qui la soutiennent) c'est que, pour qu'une économie affiche une croissance économique, elle a intérêt à produire et à investir dans les biens essentiels (à déterminer). Puis, la prise en compte des paramètres écologiques

constitue un incitatif pour bâtir une économie réellement durable. J'entends par là notamment les idées suivantes : favoriser la production locale de biens de consommation, encourager une production éco-efficente du point de vue énergétique, valoriser une production et une consommation de biens recyclés ou réutilisés, restaurer (autant que possible) les milieux naturels, investir dans les transports collectifs.

De plus, la réduction de la consommation en général, surtout dans les produits de luxe et les énergies polluantes (par exemple), n'aurait désormais plus un impact dramatique dans la croissance économique. Au contraire, il y a de fortes chances que cet impact soit positif à long terme. En ce sens, un nouveau calcul de ce type créerait un incitatif important pour des investissements publics et privés afin de favoriser une création d'emplois et une production locales, dans des secteurs de biens et services essentiels et dans de développement d'énergies les moins dommageables écologiquement. Je tiens compte des trade-offs potentiels liés aux avantages comparatifs dans la production, mais je souligne que l'inclusion des externalités (telle la pollution liée au transport de marchandises) dans le calcul de la croissance a pour objectif de nuancer les bienfaits de ces avantages.

Croissance économique et distribution équitable ne sont pas incompatibles. Toutefois, un nouveau modèle de croissance s'impose.



---

<sup>i</sup> Je traiterai de la question écologique, car j'exposerai son lien avec la croissance et la distribution, en montrant que sa considération peut créer des incitatifs pour des investissements et pour la création d'emploi dans de nouveaux secteurs économiques.

<sup>ii</sup> J'adopte cet angle d'analyse dans un premier temps, mais il deviendra clair que le fait de postuler la croissance comme objectif premier est problématique. Cet objectif social est un objectif postulé fréquemment, notamment par la dernière plateforme du parti conservateur du Canada (2011).

<sup>iii</sup> Cela n'implique pas non plus, comme le soutient Rawls (1971), que les inégalités ne sont pas moralement justifiables.

<sup>iv</sup> Les travaux de Thomas Piketty (2004, 74-76) confrontent directement cette idée et ceux de Joseph Carens (1981) fournissent des pistes intéressantes à ce sujet.

<sup>v</sup> Je note que j'ai adopté un angle d'analyse qui met l'emphase sur la distribution (en aval par le biais de la taxation et l'imposition), ce qui n'implique pas que je cautionne les problèmes qui se situent en amont des questions distributives (les causes de la pauvreté).

---

## **Bibliographie**

Avi-Yonah Reuven S., 2000, « Globalization, Tax Competition, and the Fiscal Crisis of the Welfare State », in *Harvard Law Review*, vol.133 n.7, Cambridge (MA), pp. 1573-1676.

Breen Richard, 1997, « Inequality, Economic Growth and Social Mobility », in *The British Journal of Sociology*, vol.48 n.3, Londres, pp. 429-449.

Buchanan Allen, [1985], 1988, *Ethics, Efficiency and the Market*, New Jersey, Rowman & Littlefield.

Carens Joseph H., 1981, *Equality, Moral Incentives and the Market*, Chicago, University of Chicago Press.

Daly Herman E., 1991, « Towards an Environmental Macroeconomics », *University of Wisconsin Press Journal Divisions - Land Economics*, vol.67, n.2, Madison, pp.255-259.

Dietsch Peter, 2010, « The market, Competition, and Equality », in *Politics, Philosophy and Economics*, vol.9, n.2, Londres, pp. 213-244.

Dietsch Peter, 2010, « Tax Competition and its Effects on Domestic and Global Justice », in A. Banai, M. Ronzoni, C. Schemmel (dir), *Social and Global Justice: Theoretical and Empirical Aspects of their Relationship*, Routledge (forthcoming).

Djoghla Ahmed, 2006, « La dimension institutionnelle du développement durable », in *Les ateliers de l'éthique*, vol.1 n.2, Montréal, CRÉUM, pp. 57-69.

---

Galbraith John Kenneth, [1958], 1998, *The Affluent Society*, Boston, Houghton Mifflin Company.

Généreux Jacques, 2005, *Les vraies lois de l'économie*, Paris, Seuil.

Le Grand Julian, 1990, « Equity versus Efficiency : The Elusive Trade-off », in *Ethics*, vol.100, n. 3, Chicago, The University of Chicago Press, pp. 554-568.

Maris Virginie, 2006, « Le développement durable : enfant prodigue ou rejeton  
matriphage de la protection de la nature ? », in *Les ateliers de l'éthique*, vol.1 n.2,  
Montréal, CRÉUM, pp. 85-101.

Okun Arthur Melvin, 1975, *Equality and Efficiency - The Big Tradeoff*, Washington, The  
Brookings Institution.

Piketty Thomas, 2004, *L'économie des inégalités*, Paris, La Découverte.

Pogge Thomas, 2008, « Growth and Inequality », in *Dissent*, Hiver 2008, New York,  
University of Pennsylvania Press, pp. 66-75.

Commission mondiale pour l'environnement et le développement, 1987, *Rapport  
Brundtland*, Oxford, Oxford University Press.

Rawls John, 1971, *A Theory of Justice*, Massachusetts, Belknap Press - Harvard  
University Press.

Sen Amartya Kumar, [1992], 2000, *Repenser l'inégalité*, Paris, Seuil.

---

Sen Amartya Kumar, 1993, « Achievements and Limitations of the Market Mechanism in Promoting Individual Freedoms », in *Oxford Economic Press*, vol. 45 n. 4, Oxford, Oxford University Press, pp. 519-541.

Stiglitz Joseph Eugene, [1993], 2008, *Principes d'économie moderne*, Bruxelles, De Boeck.

Weil David N., 2005, *Economic Growth*, Boston, Addison-Wesley.