

La grande illusion : le programme du FN sur le « pouvoir d'achat »

10 arguments

Emmanuel COMBE
*Professeur à l'Université de Paris-1
Professeur affilié à ESCP Europe*

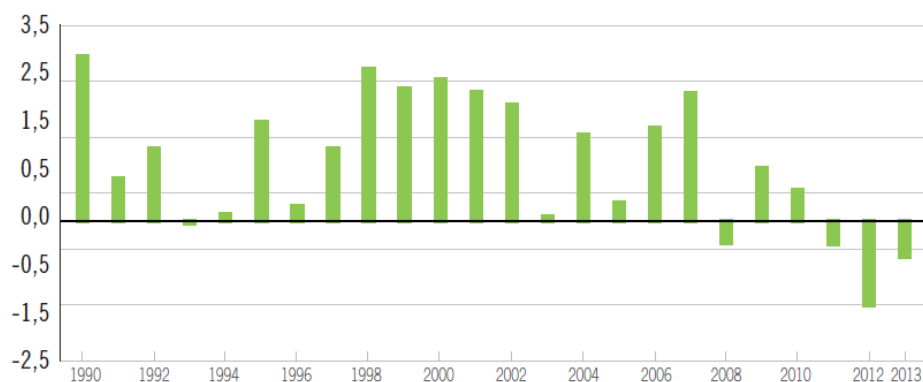
Avertissement : les phrases en italiques et entre guillemets sont issues du programme économique du Front National, tel qu'il figure sur le site internet de ce parti politique.

La question du pouvoir d'achat constitue, sans surprise, une préoccupation centrale pour les Français : selon un sondage Odoxa publié en début d'année, l'augmentation du pouvoir d'achat (41% des répondants) figure même en deuxième position des « souhaits des Français pour l'année 2015 », après la baisse du chômage (59%) et devant l'insécurité et la délinquance (34%).

Il faut dire que le pouvoir d'achat des ménages a connu dans notre pays une évolution pour le moins inédite depuis 2011 avec une baisse continue sur une période de 3 ans. Du jamais vu en 25 ans (Figure 1) !

On comprend dans ces conditions que le Front National consacre dans son programme économique un chapitre entier à cette question, sans compter les mentions éparses dans d'autres parties, comme celle consacrée à « *l'Etat fort* ».

Figure 1 Evolution du pouvoir d'achat des ménages



Source : INSEE 2014

Commençons par définir de manière simple et pratique la notion de « pouvoir d'achat ». Le pouvoir d'achat d'un individu se compose de deux éléments :

- le niveau de revenu dont il dispose, une fois qu'il s'est éventuellement acquitté des prélèvements obligatoires ou/et qu'il a perçu des revenus de transfert (allocations familiales par exemple) ;
- le niveau général des prix en vigueur dans le pays : ce qui compte en effet, c'est moins ce qui est indiqué sur la « fiche de paie » que ce que l'on peut réellement acheter. En économie, on distingue ainsi le « revenu nominal », qui ne prend pas en compte le niveau général des prix, et le « revenu réel », qui tient compte de l'inflation.

Si l'on raisonne en dynamique, l'augmentation du pouvoir d'achat dans le temps va donc dépendre de l'évolution relative de ces deux grandeurs :

- si les revenus nominaux progressent plus vite que l'inflation, le pouvoir d'achat connaîtra une hausse ;
- *a contrario*, si l'inflation augmente plus vite que les revenus nominaux, le pouvoir d'achat diminuera (par exemple, si le salaire d'une personne augmente de 1 % au cours de l'année mais qu'en même temps l'inflation annuelle atteint 2 %, son pouvoir d'achat a en réalité diminué, en dépit de la hausse de son revenu nominal).

Nous voyons donc que les pouvoirs publics disposent de deux leviers pour agir sur le pouvoir d'achat : les revenus et les prix.

En l'espèce, le Front National propose d'agir simultanément sur ces deux leviers mais il n'échappe pas aux solutions de facilité. S'il admet en préambule de son programme que le pouvoir d'achat résulte de la croissance économique (« *le redressement du pouvoir d'achat par le retour de la croissance* »), c'est pour retomber rapidement dans une vision court termiste, dirigiste et centrée sur la demande : **pour doper le pouvoir d'achat, il suffit d'augmenter les salaires et de bloquer les prix**. Il suffisait d'y penser ! Bienvenue dans le monde du début des années 1980, avec la politique des revenus puis le blocage des prix et des salaires initiés sous F. Mitterrand ! Cette vision très politique du pouvoir d'achat, qui se décrète à coups de pouce et de réglementations, est vouée par nature à l'échec puisqu'elle inverse l'ordre des choses et contredit les principes économiques les plus fondamentaux : avant d'augmenter les salaires, il faut d'abord avoir créé plus de richesse, laquelle résulte de l'éducation, de la R&D, de la concurrence, de l'investissement productif des entreprises. De même, bloquer les prix revient simplement à figer le thermomètre sans s'attaquer aux causes réelles qui alimentent la dérive des prix ; inévitablement, cela entraînera de nombreux effets pervers.

1. Non, les chiffres sur le pouvoir d'achat ne sont pas faux !

Avant de proposer ses remèdes en matière de pouvoir d'achat, le Front National s'interroge sur son mode de calcul. A cette occasion, il reprend dans son programme économique la vieille rengaine sur les « faux chiffres » de l'inflation :

« *Le panier moyen de consommation des Français sur la base duquel l'INSEE calcule le taux d'inflation sera revu afin de correspondre davantage à la réalité des dépenses des Français* ».

Ainsi, les statistiques officielles sous-estimerait l'inflation et donc la baisse réelle du pouvoir d'achat en France.

Soulignons d'emblée que le Front National ne nous explique pas les raisons d'un tel biais statistique : est-ce le fruit d'une volonté politique délibérée visant en retour à minorer les revendications salariales ? Est-ce un manque de compétence de nos statisticiens de l'INSEE, qui calculent pourtant leur indice des prix sur la base d'un panier de la ménagère constitué de1000 familles de produits, procèdent tous les mois à des relevés dans 30 000 points de vente et collectent pas moins de 180 000 prix ? A vrai dire, le Front national ne fournit aucune précision sur la manière dont il conviendrait selon lui de mesurer l'inflation, se contentant d'une affirmation très vague :

« *L'inflation officielle ne doit plus être en décalage avec l'inflation perçue* ».

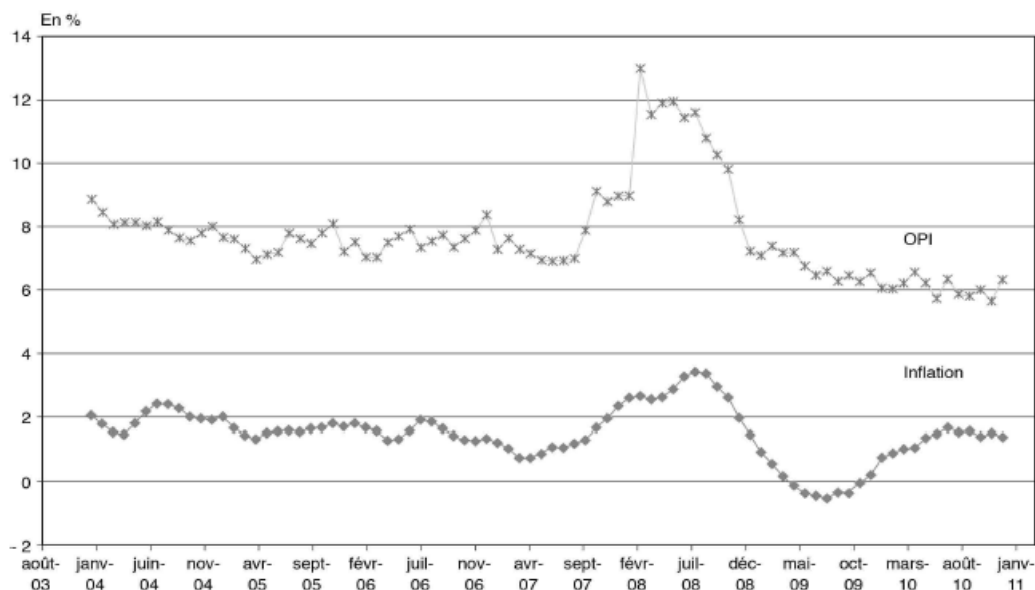
Doit-on en conclure que, si le Front National venait à accéder aux responsabilités, le calcul de l'inflation se ferait sur la base du ressenti des Français et que les instituts de sondage remplaceraient ainsi les instituts de statistique lors des annonces de taux d'inflation ?

Mais revenons à l'essentiel de l'argumentaire du Front National : les chiffres de l'inflation officielle, communiqués par l'INSEE seraient faux puisqu'ils ne correspondent pas à « *l'inflation vécue concrètement par les Français* » (point 3 du programme « pouvoir d'achat »). Dit autrement, comme les Français ont le sentiment que l'inflation est plus forte que ce qu'exhibent les statistiques, ces dernières sont erronées. Voilà une manière assez étrange et partielle de raisonner : et si en réalité les Français se trompaient sur la réalité de la hausse des prix ? Pour s'en convaincre, nous disposons de plusieurs travaux d'experts et en particulier d'une étude récente de ... l'INSEE sur « l'inflation perçue », qui fournit des enseignements intéressants.

Cette étude¹ nous montre que **l'inflation perçue est toujours supérieure à l'inflation mesurée**, avec un écart constant mais important dans le temps, de l'ordre de 4 fois : lorsque l'inflation mesurée est de 2%, les Français estiment qu'elle est de 8% (figure 2). Comment expliquer un tel décalage ? Parmi les causes possibles, la thèse selon **laquelle les ménages sont victimes de « biais de perception »** mérite que l'on s'y arrête.

¹ J. Accardo & alii [2011] « L'inflation perçue », *Economie & Statistique*, n° 447, pp. 3-31.

Figure 2 Inflation et opinions personnelles sur l'inflation



Source : INSEE 2011

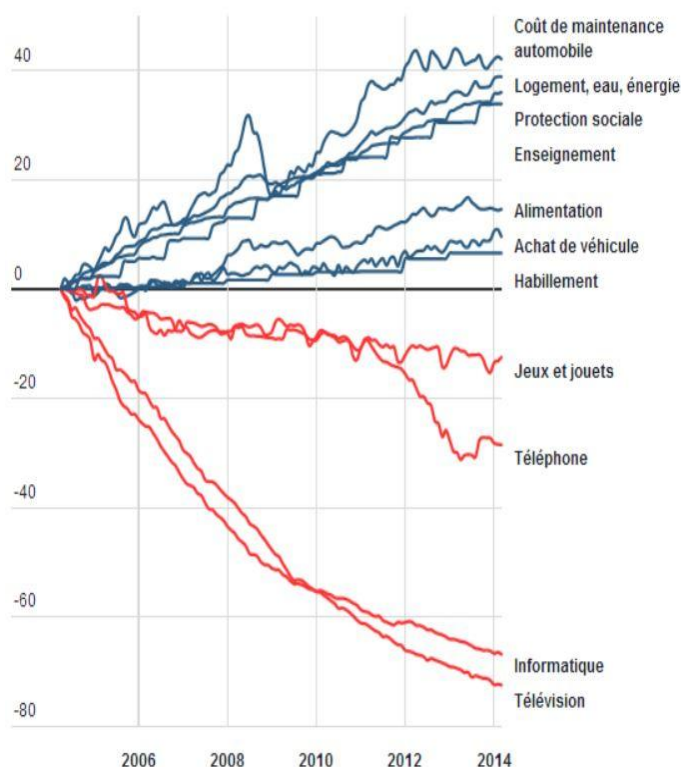
Première explication : il existerait un biais médiatique, conduisant la presse et la télévision à diffuser davantage d'informations sur les hausses de prix – surtout lorsqu'elles sont visibles et rapides comme une hausse du prix de l'essence- que sur les baisses. Ce biais conduit les ménages à amplifier la réalité de la hausse des prix.

Seconde explication : l'introduction de l'euro en 2002 a conduit à des hausses de prix marqués sur certains produits et ce choc perdure encore aujourd'hui dans les esprits...alors même que l'inflation de 2015 ne dépend pas d'un évènement survenu 13 ans plus tôt ! Les enquêtes montrent que le décalage entre le ressenti et le réel sur le passage à l'euro est le plus durable en France, alors qu'il s'est résorbé assez vite dans un pays comme l'Allemagne².

Troisième explication : les consommateurs sont victimes d'un biais classique de « disponibilité », les conduisant à accorder une importance plus forte aux évènements « visibles », qui affectent leur vie quotidienne. En matière d'inflation, ils ont ainsi tendance à surestimer dans « le panier de la ménagère » le poids de produits tels que l'alimentation, qu'ils achètent plusieurs fois par semaine ; à l'inverse, la baisse du prix des produits électroniques, pourtant très forte et continue, est moins visible car l'acte d'achat est peu fréquent. Qui a conscience par exemple que le prix des micro-ordinateurs a chuté au cours de la période 2004-2014 de plus de 70% (figure 3) ?

² Ph. Moati, R. Rochefort (2008) *Mesurer le pouvoir d'achat*, rapport CAE, 334 pages.

Figure 3 Inflation sur une sélection de produits (France, 2004-2014)



Source : INSEE 2014

Quatrième explication : les consommateurs portent une attention sélective sur les évolutions de prix, notamment lorsqu'ils disposent de faibles revenus. Pour un ménage qui doit « surveiller » son budget tous les mois, ce sont les hausses de prix qui sont pertinentes puisqu'elles peuvent le conduire à renoncer ou différer un achat, tandis que les baisses de prix relèvent seulement de l'effet d'aubaine.

Cinquième explication : l'indice des prix représente l'évolution du prix d'un panier d'un « ménage représentatif » mais n'a pas vocation à exprimer la structure de consommation de chaque ménage. Comme toute moyenne, il ne rend pas compte de la diversité des situations individuelles, qui peuvent être très hétérogènes, surtout dans un contexte de chômage de masse et d'augmentation de la pauvreté³.

Dernière explication : le budget des ménages est de plus en plus structuré autour de « dépenses contraintes », liées aux multiples abonnements et prélèvements récurrents (électricité, internet, téléphone portable, etc). Selon l'Observatoire Cetelem, les « dépenses pré-engagées » représentaient 33% des dépenses de consommation des ménages en 2012, ce qui réduit la part

³ L'INSEE propose désormais un indice de prix personnalisé, qui permet de modifier les pondérations disponibles ; cet indice est en accès libre sur internet :

http://www.insee.fr/fr/indicateurs/indic_cons/sip/sip.htm

des dépenses d'arbitrage et de loisirs, sur lesquels l'inflation va jouer fortement. Une hausse de prix est alors d'autant plus visible pour celui qui l'a subie qu'elle porte sur un périmètre de choix de plus en plus étroit.

Que conclure de cette polémique sur le calcul de l'inflation? Qu'il s'agit pour l'essentiel d'un faux débat, même si l'on peut toujours s'interroger sur la manière dont un indice des prix est construit (prise en compte de l'effet qualité, intégration de nouveaux produits dans l'indice, etc). Mais on ne peut en conclure, comme le fait le Front National, que l'inflation est systématiquement sous-estimée dans notre pays. Notons que cet argument de la sous-estimation est assez étrange et même périlleux politiquement : si le Front National venait à accéder demain au pouvoir et tenait ses promesses, il serait condamné à accorder des hausses de salaire plus fortes que celles mesurées par l'INSEE... puisqu'il propose dans son programme économique une indexation des revenus du secteur privé sur l'inflation (point 4 de son programme « pouvoir d'achat »). Mobiliser un argument statistique peut avoir parfois des conséquences politiques redoutables.

Argument 1 :

Le Front National se trompe lorsqu'il prétend que les chiffres sur le pouvoir d'achat sont erronés : en réalité, les consommateurs ont tendance à surestimer l'inflation, à cause de différents biais de perception.

2. Hausse des salaires : le Front National rase gratis !

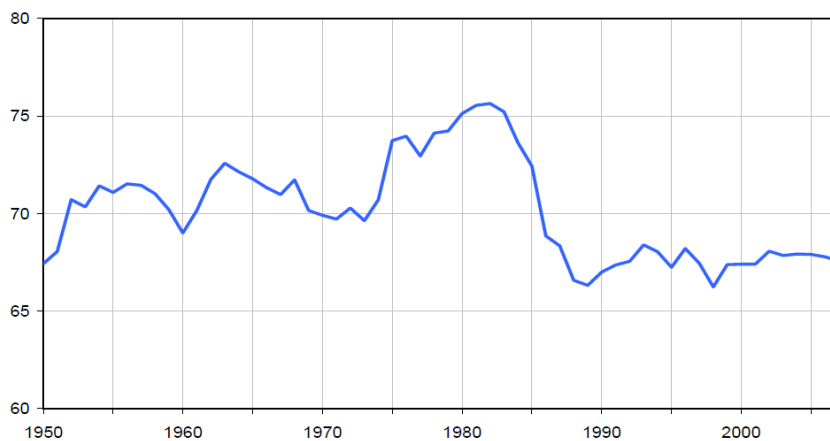
Sur la question du pouvoir d'achat, **l'une des propositions phare du Front National consiste à revaloriser l'ensemble des salaires** : cette mesure toucherait en effet les « *salariés des sociétés privées* » (avec une indexation sur l'inflation), les salariés de la fonction publique (avec un effort plus marqué pour les « *petits salaires* », sans que cette notion ne soit clairement définie) et les retraités (au travers d'une revalorisation des pensions, et notamment du minimum vieillesse).

Cette politique généreuse serait financée, pour le secteur privé, par une ponction sur les profits (« *inciter les entreprises à adopter une politique salariale plus généreuse, et distribuer davantage de leurs profits à leurs salariés* »), tandis que pour le secteur public aucune piste de financement n'est esquissée.

Une conception aussi volontariste en matière de pouvoir d'achat pose une question simple : peut-on justifier économiquement une modification de la répartition des revenus entre capital et travail ? Tout dépend en réalité de la situation de départ : comme il existe une tendance de long terme dans la répartition de la valeur ajoutée entre travail et capital, seule une déviation « anormale » par rapport à cette tendance pourrait justifier une intervention correctrice de l'Etat. **En France, depuis 1950, la répartition d'équilibre est de l'ordre de 2/3 pour les salaires et d' 1/3 pour les profits**, si l'on excepte

le début des années 1980 (figure 4) et la période 2008-2010⁴. Or, la situation actuelle s'inscrit clairement dans cette tendance de long terme : il n'y a pas aujourd'hui de « décrochage » de la part des salaires dans la valeur ajoutée, qui puisse justifier un rattrapage salarial.

Figure 4 Part des salaires dans la valeur ajoutée des sociétés non financières

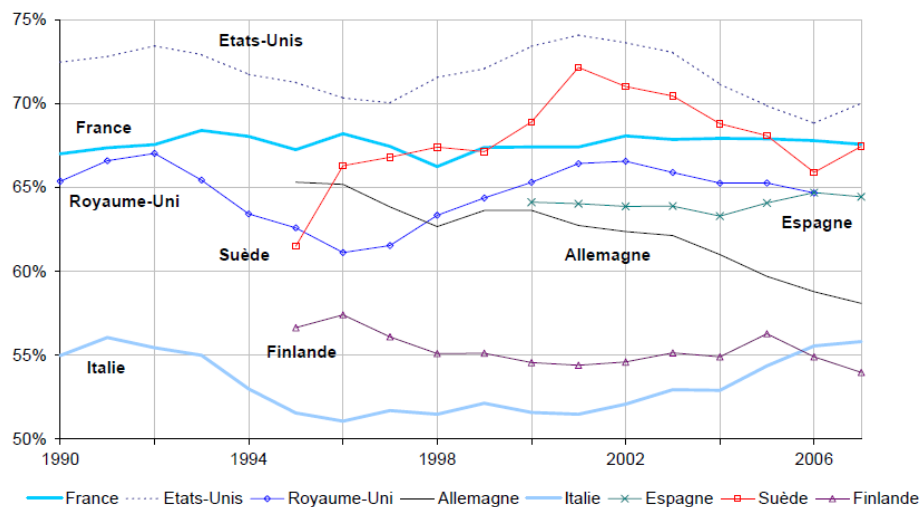


Source : rapport Cotis 2011

La France n'est donc pas du tout dans une situation comparable à celle de pays comme l'Allemagne, qui a connu durant la décennie 2000, sous l'impulsion de fortes politiques d'austérité, une déformation dans la répartition de la valeur ajoutée, en faveur des profits et au détriment des salariés (figure 5), justifiant ainsi des mesures correctrices au cours de la période récente (généralisation du SMIC par exemple depuis 2015).

⁴ Voir : P. Artus (2011) « Quelques faits utiles à rappeler à ceux qui proposent des programmes de politique économique pour la France, *Flash Economie Natixis*, n°12.

Figure 5 Part de la rémunération des salariés dans la valeur ajoutée : comparaison internationale



Source : rapport Cotis 2011

Argument 2 :

La proposition du Front National de modifier la répartition de la valeur ajoutée en faveur des salariés ne repose sur aucun fondement empirique : la répartition des revenus se trouve aujourd’hui à son niveau d’équilibre, avec 2/3 pour les salariés et 1/3 pour les profits. L’enjeu n’est donc pas de modifier la répartition de la valeur ajoutée mais d’en augmenter la valeur, grâce à une politique de croissance !

Supposons toutefois, qu’en dépit de cette absence de justification économique, le Front National mette en place la « politique des revenus » qu’il préconise. Quels en seront les effets probables ?

En premier lieu, **pour les entreprises exposées à la concurrence internationale et qui ne sont pas positionnées sur le haut de gamme (compétitivité hors prix), la hausse des salaires conduira à dégrader leur compétitivité-coût** : elles ne seront pas en mesure de répercuter ce « choc salarial » sur le prix de vente, par crainte de perdre des parts de marché à l’export. Il en résultera une dégradation de leurs marges, qui se situent déjà dans l’industrie à un niveau historiquement faible. Rappelons en effet qu’à l’exception des entreprises du CAC 40, qui affichent une rentabilité élevée, la majorité des entreprises françaises présente une rentabilité très faible : modifier la répartition en faveur des salariés ne fera que limiter encore plus leurs marges et donc leur capacité d’autofinancement. Pour les entreprises du « secteur abrité » -principalement les services marchands- la hausse des salaires risque d’être en partie répercutée dans le prix de vente, faute

de gains de productivité suffisants pour l'absorber. L'économie va alors s'engager dans une véritable « **boucle prix salaires** », **comme cela a été observé dans les années 1970** : les hausses de salaires conduiront à des hausses de prix qui entraîneront à leur tour une revalorisation salariale.

Argument 3 :

Si l'on applique la proposition du Front National d'augmenter massivement les bas salaires, les entreprises du secteur abrité réagiront en augmentant leur prix, selon un mécanisme bien connu de « boucle prix salaires ». Quand aux entreprises exposées à la concurrence internationale, elles n'auront d'autre choix que de comprimer leurs marges, déjà historiquement faibles, ce qui affectera négativement leur capacité à investir.

En second lieu, une forte revalorisation des « *petits salaires* » - et notamment des personnes rémunérées autour du SMIC - risque d'avoir des effets secondaires en chaîne, comme cela a été mis en évidence dans de nombreux rapports d'experts (voir par exemple le rapport Champsaur en 2009)⁵ :

- elle se diffusera au-delà des seules personnes payées au SMIC, par le jeu des renégociations des grilles salariales dans les branches, et affectera en réalité près de 40% des salariés à temps complet ;
- elle conduira à « écraser » un peu plus l'échelle des salaires, ce qui réduit les perspectives de promotion et peut désinciter certains travailleurs à faire un effort ;
- elle risque d'évincer du marché du travail les travailleurs les plus fragiles, et notamment les jeunes peu diplômés, les parents isolés ou les adultes sans qualification.

Argument 4 :

Si l'on applique la proposition du Front National d'augmenter les bas salaires, il en résultera de nombreux effets indésirables sur le marché du travail, et notamment une difficulté accrue pour les travailleurs fragiles d'accéder à l'emploi. En économie, l'enfer est souvent pavé des meilleures intentions.

Est-ce à dire que l'on ne peut rien faire et qu'il n'y a place pour aucune marge de manœuvre en termes de hausse des salaires ? Sûrement pas. **Une véritable politique des revenus ne consiste pas à déformer artificiellement la répartition de la valeur ajoutée entre capital et travail mais à réaliser des gains de productivité qui seront ensuite redistribués en pouvoir d'achat (via des hausses de salaires) et en profits.** Il s'agit d'une politique structurelle qui s'inscrit dans le long terme : à répartition inchangée, seuls des gains de productivité (ou un

⁵ Voir : P. Champsaur, *Le Salaire minimum interprofessionnel de croissance, rapport du groupe d'experts*, La Documentation française, juin 2009.

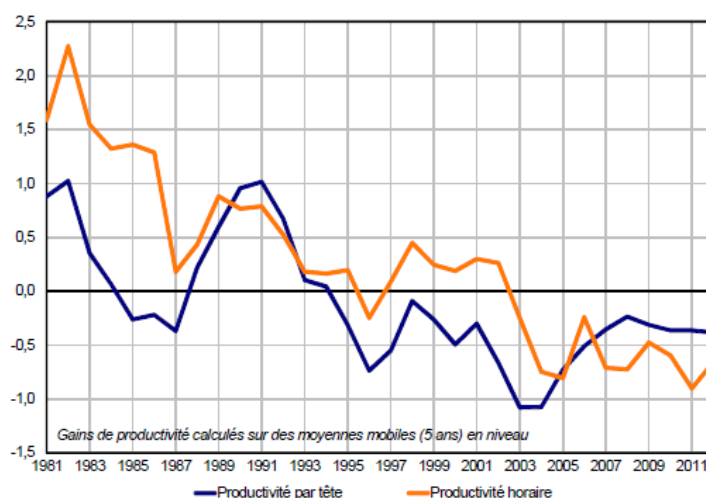
allongement de la durée du temps de travail) peuvent conduire à une hausse durable et marquée des salaires nominaux. Cela passe par des réformes en faveur de l'éducation, de la concurrence, de la formation professionnelle, de la robotique et de l'innovation. Force est de constater que les gains de productivité se situent aujourd'hui en France à un niveau très bas, comparativement aux autres pays : alors que nous avons un écart de gains de productivité positif avec l'OCDE avant 2000, il est devenu clairement et durablement négatif depuis 15 ans (figure 6), sans doute à cause d'une moindre diffusion des technologies de l'information et des robots. Productivité, robotisation, technologie de l'information : voilà les maîtres mots d'une véritable politique du pouvoir d'achat par le retour de la croissance. Des mots qui ne relèvent pas de l'incantation politique mais du réalisme économique. Des mots qui ne figurent pas dans le vocabulaire du Front National et encore moins dans son programme économique.

Quant à la lutte contre les travailleurs pauvres et les inégalités salariales, elle passe moins par une revalorisation du SMIC que par des aides ciblées pour ceux qui retournent sur le marché du travail, à l'image du Revenu de Solidarité Active. D'ailleurs, dans les pays nordiques, il n'existe pas de salaire minimum légal et pourtant ... la distribution des revenus du travail y est bien moins inégalitaire qu'en France !

Argument 5 :

Si le Front National veut vraiment augmenter le pouvoir d'achat dans notre pays, il doit militer en faveur de réformes structurelles qui dopent la croissance économique. Quant aux mesures en faveur du pouvoir d'achat des travailleurs pauvres, elles doivent se concentrer sur des aides directes et non des hausses du SMIC.

Figure 6 Ecart de gains de productivité entre la France et l'OCDE



Source : DG Trésor 2014

3. *Le contrôle des prix ? une mesure qui ne paie pas*

Outre la hausse des salaires, le Front National mise sur un second levier pour soutenir le pouvoir d'achat : la réglementation (voire dans certains cas le blocage) des prix. Ainsi, le programme du Front National prévoit que « *les prix de certains produits alimentaires de première nécessité (lait, pain, sucre, beurre, farine, etc) feront l'objet d'un encadrement légal* », tandis que « *l'Etat réglementera les tarifs de l'électricité et du gaz, imposera des tarifs plafonds à tous les opérateurs des transports publics locaux* ». De même, sans que le contour des « secteurs stratégiques » ne soit exhaustivement défini, le Front National propose dans son chapitre sur « *l'Etat fort* » un « *contrôle intégral de la fixation des tarifs appliqués aux ménages et aux entreprises dans les secteurs stratégiques (énergie et transports notamment)* ».

Rappelons pour mémoire que la France est sortie depuis 1987 d'un système de contrôle des prix : notre pays vit aujourd'hui sous le principe de la liberté des prix (« les prix sont librement déterminés par le jeu de la concurrence » article L 410-2 du Code de commerce). Certes, ce principe général peut souffrir quelques exceptions sectorielles (comme dans le cas du livre depuis la loi Lang en 1981) ou temporelles ; en particulier, le gouvernement peut prendre « contre des hausses ou des baisses excessives de prix, des mesures temporaires motivées par une situation de crise, des circonstances exceptionnelles, une calamité publique ou une situation manifestement anormale du marché dans un secteur déterminé » (article L 410-2). Mais le texte indique bien qu'il s'agit de situations temporaires, dont la durée est limitée au maximum à 6 mois, et à caractère exceptionnel⁶.

A l'évidence, les propositions du Front National ne s'inscrivent pas dans ce cadre dérogatoire : elles impliquent donc une remise en cause du principe général de libre fixation des prix dans notre pays et conduisent à revenir, de facto, à la situation qui prévalait ...au sortir de la seconde Guerre Mondiale. Bienvenu dans le monde d'avant !

Les enseignements de la science économique et le retour d'expérience nous conduisent à penser qu'une politique du contrôle des prix conduit à une impasse, tant les effets pervers qu'elle génère sont nombreux.

Contrôle des prix : de multiples effets pervers

En économie de marché, le prix constitue un signal précieux : il indique la rareté relative d'un produit (bien ou service). Si son prix monte, c'est tout simplement parce que la demande est supérieure à l'offre : la hausse du prix ne fait donc que traduire l'existence d'une situation de pénurie. Le prix joue le rôle d'un révélateur, d'un baromètre, et le bloquer ne change rien au constat d'un déficit d'offre par rapport à la demande. Pire encore, lorsqu'un

⁶ L'invocation d'une situation exceptionnelle peut se justifier dans le cas où le pays fait face à un véritable « choc » d'inflation ; le blocage temporaire des prix permet alors aux agents de s'adapter de manière plus progressive au choc.

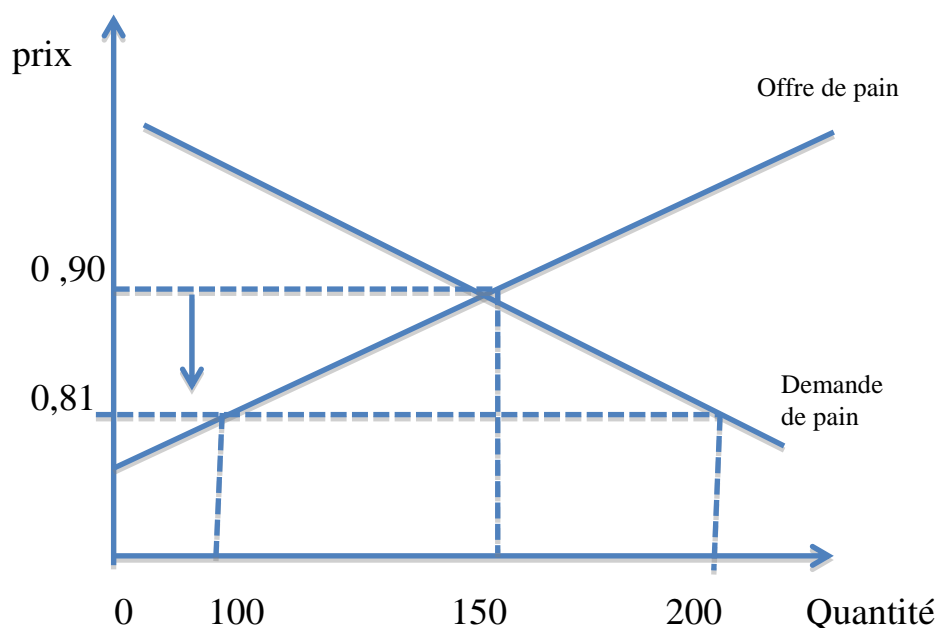
prix est bloqué au-dessous du prix d'équilibre (celui qui égalise l'offre et la demande), la situation de pénurie est non seulement masquée mais elle risque même d'empirer.

Prenons un exemple simple pour illustrer ce phénomène : celui du pain.

Le prix moyen d'une baguette sur le marché est aujourd'hui de 90 centimes d'euro. Supposons que l'on applique à la lettre le programme du Front National en fixant un prix plafond de la baguette, 10% en dessous du prix de marché, au nom de l'accès de tous les citoyens à cette denrée de première nécessité : le prix est donc désormais bloqué à un maximum de 81 centimes d'euro (figure 7).

Lorsque le prix est libre, le boulanger vend sa baguette de pain 90 centimes d'euros et en propose 150 unités par jour. Comme le prix est artificiellement bloqué à un maximum de 0,81 centimes, le boulanger va décider d'en produire moins (disons 100 unités) car la vente de baguettes est devenue moins rémunératrice pour lui (il produira peut-être plus de pâtisseries !). Du côté des clients, comme le prix de la baguette est désormais encore plus accessible, la demande va augmenter à 180 baguettes (au lieu de 150 auparavant). La différence entre l'offre et la demande va entraîner une pénurie de 80 baguettes par jour.

Figure 7 La baisse du prix du pain créé la pénurie



Face à cette situation de pénurie, il va falloir rationner la demande, soit en appliquant le bon vieux principe « premier arrivé, premier servi », soit en distribuant des bons alimentaires pour que chaque citoyen ait accès au produit de manière équitable. Un système de marché parallèle risque aussi de se mettre en place, avec un « vrai » prix de marché du pain à 90 centimes

d'euros, mais son accès sera nécessairement limité à ceux qui en ont les moyens ou qui connaissent la « combine ».

Plutôt que de réduire la production de baguette, le boulanger dispose d'une autre solution pour s'adapter à l'encadrement du prix : il peut réduire son coût de production, en jouant (à la baisse) sur la qualité des ingrédients et notamment de la farine. Dans ce cas de figure, la quantité de pain offerte sur le marché sera la même qu'auparavant (150 baguettes par jour) mais le pain sera ... mauvais.

Le blocage du prix du pain pose un autre problème à plus long terme : que faire si le prix de la farine augmente ? La farine constituant un coût de production pour les boulangers, il arrivera forcément un moment où le prix plafond de 81 centimes d'euros ne permettra plus de rentabiliser le coût de production. Le gouvernement sera alors obligé soit d'augmenter le prix du pain, soit ...de réglementer à son tour le prix du blé, s'engageant ainsi dans une spirale de réglementation sans fin. L'économiste américain Hazlitt, dans son fameux ouvrage « l'Economie politique en une leçon » (1949) avait parfaitement perçu ce risque de contagion de la réglementation des prix :

« Pour maintenir le prix du pain, il (le gouvernement) peut fixer les salaires des ouvriers boulangers, le cours de la farine, le tarif des meuniers, le prix du blé et ainsi de suite. (...). Aussi, le gouvernement est-il contraint d'étendre ses contrôles de prix à des cercles de plus en plus étendus, et cela revient finalement au même que s'il érigeait un contrôle des prix sur tout l'ensemble de l'économie ».

On pourrait objecter que le blocage du prix du pain n'est qu'un mécanisme redistributif, qui pénalise certes les boulangers (les producteurs) mais qui avantage les clients (les consommateurs). En réalité, tout le monde perd. En effet, les consommateurs paient certes moins cher leur pain mais ils sont rationnés : l'effet positif sur le prix est compensé en partie par un effet quantité négatif. Du côté des producteurs, l'effet est clairement négatif : ils produisent moins de pain et le vendent moins cher. Ce résultat est un classique de la science économique : un prix plafond (mais le même raisonnement peut être tenu avec un prix plancher) entraîne toujours une « perte de bien-être », ce qui signifie que les gains pour la collectivité sont inférieurs aux pertes.

Tout cela démontre que l'encadrement des prix ne résout rien car il ne s'attaque pas aux causes mais simplement au symptôme que constitue la hausse des prix. Pire encore : le blocage des prix est anti-redistributif, puisqu'il profite également aux ménages aisés, sauf à mettre en place un système de prix différencié en fonction des revenus, qui risque de donner lieu à des trafics. De même, comme le signal des prix est brouillé, les décisions de consommation ne sont plus orientées en fonction de la rareté relative, ce qui peut aller à l'encontre de comportements vertueux : par exemple, le fait que le prix de l'essence augmente incite les consommateurs à être plus sobre dans le choix de leur véhicule et à arbitrer en faveur d'autres moyens de transport, notamment collectifs. Si l'objectif principal de l'encadrement des prix est de

favoriser l'accès aux personnes les plus démunies à des produits « de première nécessité », **il est plus judicieux d'augmenter directement les revenus de transfert.**

Argument 6 :

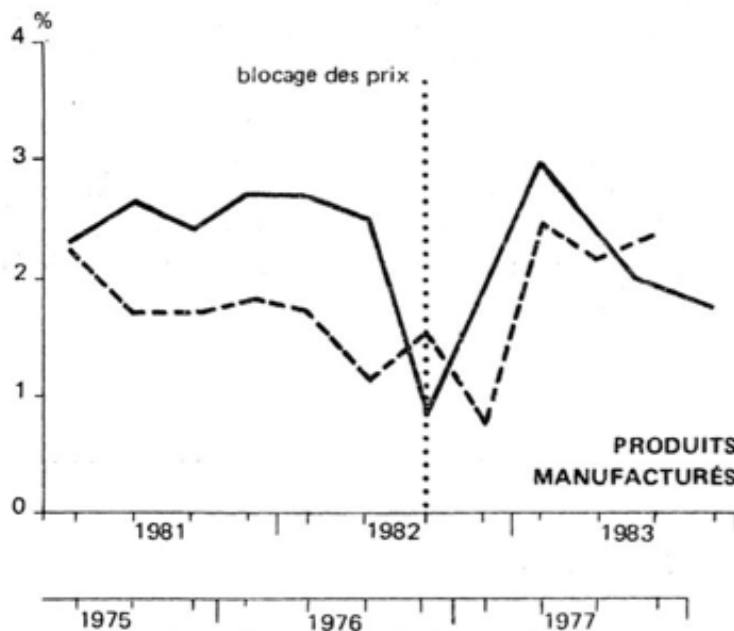
La proposition du Front National d'encadrer le prix des produits de première nécessité comme le pain engendrera de nombreux effets pervers, et notamment une situation de pénurie croissante et de dégradation de la qualité du produit.

Dernier argument : la sortie du blocage des prix est toujours un moment critique. Lorsque les prix de marché ont été contenus artificiellement en dessous de leur niveau, un effet de rattrapage s'opère. Les exemples historiques sont nombreux : ainsi, dans le secteur de la boulangerie, le prix du pain était fortement encadré jusqu'en 1979, avant de connaître un début de libéralisation (puis son incorporation dans le dispositif général en 1987). Le passage à un système de liberté encadrée en 1979 s'est traduit par une très forte inflation : le prix de la baguette de pain est passé de 1,27 franc en 1978 à 1,67 franc 1979⁷ soit une hausse de 40% en l'espace d'un an ! Une hausse largement supérieure à l'inflation générale qui se situait aux alentours de 10%, à la suite du second choc pétrolier. De même, la France a connu une période de blocage général des prix en 1976, suite au premier choc pétrolier, puis de Juin à Octobre 1982, après les deux dévaluations (Octobre 1981 et Juin 1982) et la politique de relance initiée par le gouvernement socialiste en Mai 1981. Si le blocage a été efficace sur le moment, en permettant de contenir l'inflation, la sortie du blocage à la fin de l'année 1982 s'est traduite par un rattrapage des prix, marqué dans l'industrie et les services et plus modéré dans l'alimentation, comme cela avait été déjà observé à la fin de l'année 1976⁸ (figure 8).

⁷ Source : France Inflation http://france-inflation.com/prix_du_pain_depuis_1900_en_france.php

⁸ voir : N. Desprez, Ph. L'Hardy (1984) Formes de l'inflation, *Economie & Statistique*, n° 164, pp. 25-38

Figure 8 Evolution des prix en période de blocage des prix en 1976 et 1982



source : INSEE 1984

Dans l'industrie, les entreprises ont répercuté la hausse de leurs coûts, en particulier sur les composants importés qui n'avaient pas été soumis au blocage des prix en 1982. Ajoutons que l'effet de rattrapage en 1983 a été limité par le fait que la sortie du blocage a été accompagnée par des « accords de prix » prévoyant les hausses autorisées jusqu'à la fin de l'année.

En ce sens, **le blocage, même s'il est efficace à court terme, n'est qu'un moyen de reporter dans le temps – et sur d'autres responsables politiques – la hausse des prix, au risque de l'amplifier.**

Argument 7 :

Le Front National oublie que l'encadrement des prix n'est pas éternel et que la sortie du contrôle des prix va conduire à un phénomène de rattrapage, comme les expériences passées l'ont montré : bloquer un thermomètre n'a jamais empêché la température de monter !

L'exemple de l'encadrement des loyers

Pour illustrer de manière concrète les effets indésirables à long terme d'un encadrement des prix, il suffit de se tourner du côté d'un marché qui a connu

dans plusieurs pays (Québec, Suède, Etats-Unis, Danemark notamment) une forte réglementation sous la forme de prix plafond : le marché de la location immobilière⁹. Si le Front National ne propose pas dans son programme d'encadrer les loyers, la logique de contrôle des prix sous-jacente à ce type de politique est toutefois parfaitement transposable à d'autres cas de figure. En l'espèce, le constat qui ressort des études empiriques est assez critique :

- Le prix plafond incite certains propriétaires à retirer du marché leur logement, pour les convertir dans d'autres usages non résidentiels dont les prix ne sont pas réglementés, ou à ne pas entretenir leur logement, ce qui se traduit par une diminution de la « qualité » du produit ;
- à plus long terme, la diminution de la rentabilité de la location désincite les investisseurs à construire de nouveaux logements locatifs, surtout lorsqu'ils anticipent une réglementation instable et discrétionnaire. La situation de pénurie de logement est donc aggravée et se traduit par des délais d'attente très longs pour ceux qui se tournent ensuite vers le logement social ;
- la réglementation des loyers peut profiter à des personnes qui ne sont pas véritablement dans le besoin : à San Francisco, 26% des ménages qui habitent dans des logements soumis au contrôle des loyers ont des revenus annuels de 100 000\$ ou plus¹⁰ ;
- le plafonnement des loyers profite certes aux locataires qui ont déjà un logement mais elle rend plus difficile l'accès au marché pour les primo-accédants : on se retrouve alors dans une situation typique de marché dual, partagé entre insiders et outsiders. La situation de pénurie met alors les bailleurs en situation de force dans la négociation sur les logements restants, favorisant ainsi des comportements de discrimination à l'entrée (fortes garanties exigées, location « à la tête du client », etc) voire de « marché noir » entre locataires : ainsi, dans le cas de la Suède, Lind (2005)¹¹ estime que 50% des échanges d'appartements comprennent le paiement d'une commission dont le montant moyen s'élève à 16300 euros
- les titulaires d'un logement à prix réglementé sont désincités à en changer, même si le logement n'est plus adapté à leurs besoins (en termes de taille par exemple), de crainte de ne pas retrouver rapidement une autre location. Ainsi, à New York, 175 000 appartements de 4 pièces et plus soumis à la réglementation des loyers sont occupés par des couples âgés ou des personnes âgées seules qui les ont conservés après que leurs enfants les aient quittés (voir : Desrochers). Cette faible rotation des logements conduit logiquement à réduire la mobilité du facteur travail : ainsi, une étude¹² sur le cas

⁹ Cet exemple est d'autant plus intéressant que Paris va connaître à compter du 1^{er} Août un encadrement des loyers, suite à l'entrée en vigueur de la loi ALUR.

¹⁰ Voir pour un résumé : P. Desrochers (2002) « Comment résoudre la crise du logement au Québec ? », Institut économique de Montréal, 36 pages

¹¹ Cité dans : OECD (2007) «The Swedish housing market : better allocation via less regulation», *Economic Department Working Paper*, n° 559, 43 pages

¹² J. Munch, M. Svarer (2002) « Rent control and tenancy duration », *Journal of Urban Economics*, n° 52,

danois montre que la durée des locations est en moyenne de 19 ans pour les appartements dont le prix est le plus régulé, contre 12 ans pour ceux qui ne le sont pas. Une mobilité réduite du facteur travail constitue un handicap pour la croissance économique, en ne permettant pas une réallocation rapide du facteur travail entre les régions en déclin et les régions attractives. Une autre étude sur le cas danois montre ainsi qu'un fort degré de régulation des loyers est associé à une durée de chômage plus longue, dans la mesure où les individus ne sont pas incités à chercher un emploi hors de leur zone de résidence.

Est-ce à dire qu'aucune intervention de l'Etat n'est justifiée dans le cas de la location immobilière ? A l'évidence non. Mais l'action des pouvoirs publics doit porter plutôt sur la stimulation de l'offre dans les zones tendues, à la fois par des politiques incitatives à la construction de logements neufs et par des politiques de rénovation urbaine audacieuses (construction de logements en hauteur, transformation de friches industrielles en logement, amélioration de l'offre de transport en commun, etc).

Les effets pervers de la réglementation des prix : l'exemple du gaz

« *L'Etat réglementera les tarifs de l'électricité et du gaz* » : voilà une proposition concrète du Front National qui mérite que l'on s'y arrête, en prenant l'exemple du gaz naturel.

Soulignons d'emblée l'ambiguïté de la proposition du Front National : elle vise à réglementer les prix d'une activitéqui l'est déjà, au moins pour les ménages qui le souhaitent. En effet, depuis 2000, sous l'impulsion de la Commission Européenne, le marché français du gaz a été ouvert progressivement à la concurrence, la dernière étape ayant eu lieu en 2007 avec l'éligibilité des consommateurs individuels. Mais en parallèle de cette ouverture, les pouvoirs publics ont choisi de maintenir des tarifs réglementés de vente (appelés « TRV »), comme l'y autorise l'article L 410-2 du code de commerce. Les consommateurs ont donc aujourd'hui toujours le choix entre des offres de gaz à prix réglementés (proposées par les opérateurs historiques) et des offres de marché, proposées par l'ensemble des fournisseurs. Dans ces conditions, doit-on comprendre que la proposition du Front National vise à un retour à la réglementation des prix pour tous les acteurs du marché, y compris pour les nouveaux entrants ?

Au-delà de son ambiguïté, la proposition du Front National sur la réglementation du prix du gaz se heurte à plusieurs critiques économiques de fond.

En premier lieu, lorsqu'un prix est réglementé, l'Etat en fixe généralement le niveau de telle sorte que le prix couvre l'ensemble des coûts de l'entreprise (coûts d'approvisionnement et hors approvisionnement, dans le cas du gaz). Or, le niveau des coûts dépend lui-même de l'efficacité de l'entreprise, qui

bénéficie en la matière d'une asymétrie d'information : il est difficile pour les pouvoirs publics de savoir si les coûts annoncés par l'entreprise régulée sont véritablement compétitifs, même en prenant appui sur un benchmark ou un audit interne. Il en résulte une incitation de l'entreprise régulée à laisser dériver ses coûts de production (phénomène connu sous le nom « d' X inefficience ») puisque cela sera absorbé par la hausse du tarif. L'avantage de la concurrence est justement de « discipliner » les entreprises, en les incitant à être toujours plus efficace, pour éviter qu'un nouveau concurrent ne vienne capter des parts de marché.

En second lieu, l'expérience montre que les gouvernements ne respectent pas toujours les règles de tarification qu'ils ont eux-mêmes édictés. Ainsi, dans le cas de la France, suite à la forte hausse du prix des produits pétroliers après 2009, sur lesquels les contrats de gaz de l'opérateur historique sont indexés, le gouvernement aurait dû logiquement augmenter les tarifs réglementés. Il ne l'a pas fait pour des raisons politiques, certes compréhensibles, mais qui ont miné sa crédibilité de long terme : comment croire à la détermination d'un acteur qui fait le contraire de ce qu'il a annoncé ? En économie, lorsqu'un acteur se comporte de manière discrétionnaire alors même qu'il s'est fixé une règle (règle qu'il a même gravé dans le marbre au travers d'une loi), les agents ne croient plus dans la détermination de sa politique, ce qui a un coût à long terme¹³. Dans le cas du prix du gaz, les revirements réglementaires successifs des gouvernements ont eu une conséquence négative sur l'intensité de la concurrence, en dissuadant l'entrée de nouveaux acteurs sur le marché du gaz, comme l'a souligné l'Autorité de la concurrence dans son avis 13-A-09 :

« (...) ce non respect des règles du jeu fixées en 2009 a entraîné une véritable défiance des fournisseurs alternatifs vis-à-vis de l'interventionnisme gouvernemental concernant les TRV, ce qui les a dissuadés d'investir de manière massive le marché des petits consommateurs notamment. N'ayant qu'une visibilité très limitée sur les futures interventions gouvernementales, ces fournisseurs alternatifs n'ont pas pris le risque financier de conduire de coûteuses campagnes de publicité de grand ampleur dans lesquelles ils auraient pu s'engager sur des baisses de prix par rapport aux TRV en informant les consommateurs sur leurs possibilités de changer de fournisseur. (...) Par ailleurs, certains fournisseurs étrangers (EON, RWE, Nuon, ...) pourtant déjà présents dans plusieurs pays européens, se sont gardés d'investir le marché résidentiel français. Ceci est sans doute dû au fait que les TRV sont largement perçus, depuis l'étranger, comme un instrument présentant un risque politique très important pour leur plan d'affaires ».

En troisième lieu, les tarifs réglementés n'encouragent pas la mobilité des consommateurs, qui sont souvent persuadés (à tort) qu'ils sont plus attractifs que les prix de marché. Pourtant, lorsque l'on compare le prix du gaz payé par les consommateurs en Europe, nous pouvons constater, par exemple sur la période 2009-2012, que **le prix de détail est moins élevé dans les pays qui ont supprimé toute réglementation des prix (Grande Bretagne, Allemagne)**

¹³ Ce phénomène de défaut de crédibilité est bien connu en économie depuis les travaux des années 1980 de Kydland et Prescott.

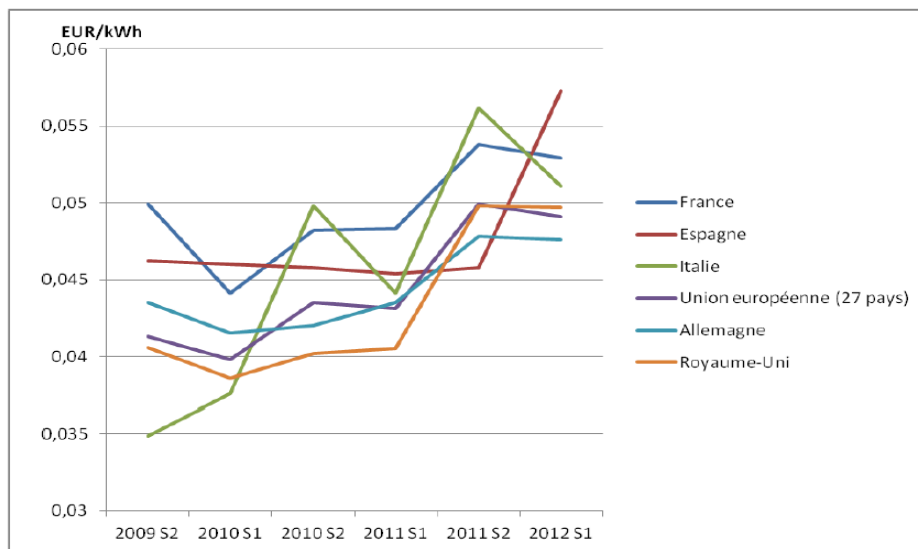
par rapport à des pays comme la France, l'Espagne ou l'Italie qui ont conservé une réglementation des prix ! (figure 9).

Plutôt que d'appeler à une généralisation des tarifs réglementés de gaz, le Front National devrait au contraire, au nom de la défense du pouvoir d'achat des Français qu'il revendique, militer en faveur de leur suppression !

Argument 8 :

La proposition du Front National de réglementer le prix du gaz se heurte à un constat empirique : ce prix est déjà réglementé pour les consommateurs résidentiels et cela n'empêche pas le gaz d'être plus cher en France que dans d'autres pays d'Europe.

Figure 9 Evolution du prix du gaz (consommateurs résidentiels)



Source : Autorité de la concurrence, 2013

4. La concurrence, ce grand oublié du programme du Front National

On l'aura compris, le programme « pouvoir d'achat » du Front National, d'inspiration fortement dirigiste accorde une place seulement résiduelle à la concurrence, quant cette dernière n'est pas dénoncée pour ses (supposés) méfaits. Ainsi, le Front National fustige tour à tour la libéralisation des « services publics marchands », résultat de « trois décennies d'idéologie ultra-

libérale » tout comme « *le dogme de la concurrence libre et non faussée* » que les traités européens nous « *imposent* ».

Dans un tel contexte, la place de choix accordée par le Front National aux autorités de concurrence est pour le moins surprenante : son programme prévoit en effet que « *les moyens de l'Autorité de la concurrence seront renforcés et les sanctions accrues. Les ententes illicites et abus de position dominante feront l'objet de sanctions pénales* ». Dans un autre chapitre, le Front National évoque « *l'Etat fort qui lutte contre les fraudes, les ententes et les abus de position dominante* ».

Il est assez paradoxal que le Front National accorde une telle importance aux autorités de concurrence, ... alors même que la concurrence est à l'opposé de sa vision planiste de l'économie : à quoi peut bien servir un gendarme de la concurrence dans un monde où la concurrence est réduite à la portion congrue ? Faut-il y voir, sinon une contradiction, à tout le moins une incompréhension ou une méconnaissance du droit de la concurrence ? Rappelons ici que le but des règles de concurrence n'est pas de restreindre la concurrence mais au contraire de l'encadrer pour qu'elle s'exprime pleinement, c'est-à-dire selon les mérites propres de chaque entreprise. Dit en d'autres termes, c'est parce que l'Europe croit aux vertus de la concurrence qu'elle a mis en place des règles de concurrence très strictes, non pour la brider ou l'atténuer ! Une autorité de concurrence forte va donc de pair avec une forte adhésion aux vertus de la concurrence.

A titre subsidiaire, on notera que le Front National n'a visiblement pas une connaissance parfaite des dispositions du Code de commerce, lesquelles prévoient déjà des sanctions pénales pour les pratiques d'entente (L 420-1) et d'abus de position dominante (L 420-2), et ce depuis 1986 : l'article L 420-6 dispose en effet qu' « est puni d'un emprisonnement de quatre ans et d'une amende de 75000 euros le fait, pour toute personne physique de prendre frauduleusement une part personnelle et déterminante dans la conception, l'organisation ou la mise en oeuvre de pratiques visées aux [articles L. 420-1 et L. 420-2](#). » Il est vrai que cette disposition du Code de commerce reste peu appliquée, si ce n'est dans des affaires d'entente sur appels d'offre, et a seulement donné lieu à de rares décisions des tribunaux, le plus souvent sous la forme de prison avec sursis ou d'amende. On voit mal comment le Front National pourrait, autrement que par l'incantation, convaincre demain le juge pénal de la nécessité d'appliquer de manière plus systématique un texte en sommeil depuis 30 ans.

Argument 9 :

La proposition du Front National de pénaliser les ententes et abus de position dominante se heurte à un constat empirique : ces pratiques sont déjà pénalisées depuis 1986, sans que cet arsenal pénal ne soit vraiment effectif.

En laissant ainsi de côté la concurrence, le Front National se prive d'un précieux levier pour le pouvoir d'achat et la croissance. A vrai dire, cette

défiance vis-à-vis de la concurrence n'est pas propre au Front national et se retrouve dans la plupart des programmes des partis politiques, qui sont souvent prompts à dénoncer la supposée « idéologie de la concurrence libre et non faussée ». Cette défiance tient sans doute au fait que la concurrence est souvent mal comprise (et mal expliquée) par nos décideurs politiques : elle est réduite, à tort, à un outil consumériste, au service des prix bas, alors qu'elle constitue aussi un facteur clé de création de richesse. Souvenons-nous de cette célèbre déclaration d'Arnaud Montebourg en 2014, lorsqu'il était Ministre de l'Économie :

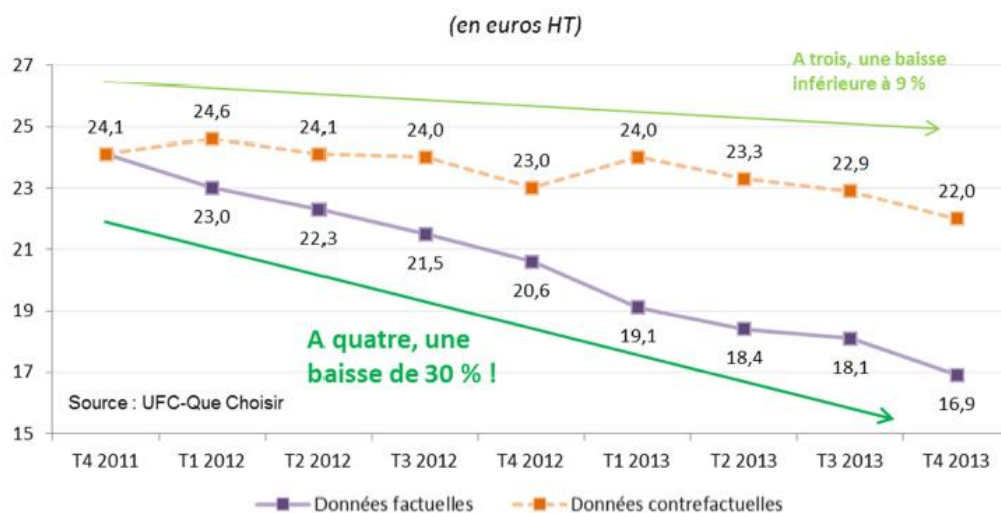
« Depuis trente ans, les consommateurs font la loi en Europe et le résultat est un désastre. Moi, je défends les producteurs. (...) L'UE est la seule à ne pas se défendre de la concurrence déloyale. Nous sommes devenus les idiots du village global ».

Cette vision conflictuelle de la concurrence, qui donnerait aux uns (les consommateurs) en prenant aux autres (les producteurs) est tout simplement erronée. L'expérience –et non une supposée « idéologie ultralibérale »- nous démontre chaque jour que la concurrence permet d'agir simultanément sur la demande et sur l'offre.

En premier lieu, **en diminuant les prix, la concurrence donne du pouvoir d'achat aux ménages et démocratise l'accès au marché**. Le cas de l'entrée de Free Mobile en 2012 est à cet égard éloquent : selon une récente étude d'UFC Que choisir ? (2014)¹⁴, l'entrée de Free aurait rendu en deux ans (2012-2013) 7 milliards d'euros de pouvoir d'achat aux consommateurs, en permettant une baisse moyenne de la facture mobile de 30% contre seulement 9% (scénario appelé « contrefactuel ») si le marché était resté à trois opérateurs (figure 5).

¹⁴ *Concurrence dans la téléphonie mobile : un bilan sans appel*, Avril 2014, 50 p.

Figure 10 Evolution des factures mensuelles des utilisateurs de services mobiles (2008-2013)



Source : UFC Que choisir ? 2014

Les résultats de l'étude UFC Que choisir ? viennent ainsi confirmer ...l'intuition du même Arnaud Montebourg qui, avant d'être Ministre de l'économie et de changer radicalement d'opinion, avait déclaré :

« Xavier Niel vient de faire avec son nouveau forfait illimité plus pour le pouvoir d'achat des Français que Nicolas Sarkozy en 5 ans ».

A plus long terme, en stimulant l'offre, la concurrence génère des gains de productivité, ce qui se traduit par des créations d'emplois et donc indirectement des gains de pouvoir d'achat. Pour mieux appréhender l'impact de la concurrence sur l'offre, il n'est pas inutile d'opérer un retour sur la notion de « concurrence » : il s'agit fondamentalement d'un processus permanent de rivalité entre les entreprises, qui évite le maintien ou la création de rentes injustifiées, et récompense les entreprises les plus méritantes. La concurrence a donc pour effet d'éliminer les surpris injustifiés mais également d'accroître la diversité des produits, en incitant les entreprises à se différencier et à explorer des niches de marché – donc des gisements potentiels de croissance. La concurrence exerce également un effet positif sur la productivité des facteurs, au travers de deux canaux :

- elle joue le rôle d'un « aiguillon » auprès des entreprises installées, en incitant en permanence les managers à « donner le meilleur d'eux-mêmes » pour conserver leur part de marché et croître. Les nombreuses études empiriques confirment l'existence d'une relation forte entre concurrence et productivité au niveau sectoriel, quelle que soit la manière de mesurer l'intensité de la concurrence (nombre d'entreprises, parts de marché, hauteur des barrières à l'entrée). De même, au niveau macroéconomique, les travaux empiriques concluent qu'un renforcement de la concurrence exerce un effet favorable sur la productivité dans les secteurs où l'intensité concurrentielle est

limitée au départ : ainsi, une étude de la Direction du Trésor (2009) sur un échantillon de pays de l'OCDE et une vingtaine de secteurs, aboutit à une relation décroissante dans le secteur des services entre le mark up¹⁵ et le taux de croissance de la productivité. Ce type de résultat, bien établi par la littérature économique, conduit d'ailleurs certaines organisations internationales, comme l'OCDE, à recommander au gouvernement français d'engager des réformes structurelles et pro-concurrentielles sur le marché des biens et services (et notamment des professions réglementées), afin d'y dynamiser la croissance. L'enjeu ici est moins de redonner du pouvoir d'achat aux consommateurs que d'améliorer la compétitivité de notre industrie, qui utilise intensément les services dans son processus de production ;

- la concurrence permet l'entrée sur le marché de nouveaux acteurs, qui disposent de modèles économiques plus efficaces (à l'image du low cost dans l'aérien) et incitent les « business model » existants à se remettre en question et à se renouveler, faute de quoi ils seront rapidement marginalisés. Cette possibilité pour les outsiders de s'imposer est aujourd'hui fondamentale pour les pays développés, à l'heure de la digitalisation et des « innovations disruptives » : l'enjeu aujourd'hui est moins d'imiter des technologies existantes que de favoriser la naissance d'innovations et de marchés qui n'existent pas encore. La littérature empirique confirme que la croissance est portée par l'entrée de nouvelles entreprises qui lancent des innovations de rupture, exploitent de nouveaux gisements de productivité et embauchent. L'entrée sur le marché et l'essor rapide de nouvelles entreprises constituent donc un levier important pour la croissance économique.

A cette vertu « créatrice » de la concurrence, il est souvent opposé son volet « destructeur » sur l'emploi : qui n'a pas entendu que ce que les consommateurs gagnaient en baisse des prix ils le payaient, en réalité, par des licenciements ? Cette idée largement reçue se révèle à nouveau erronée : l'expérience empirique montre **que la concurrence n'est pas l'ennemi de l'emploi.**

En premier lieu, les mesures qui ont restreint durablement la concurrence en France ont exercé un effet négatif sur l'emploi. Il suffit, par exemple, de relire les travaux sur l'impact des lois Royer-Raffarin dans le commerce de détail : selon Bertrand & Kramarz (2002)¹⁶, en l'absence d'autorisation d'implantation, l'emploi dans le commerce de détail aurait été de 7 % à 15 % plus élevé, soit entre 112 000 et 240 000 emplois supplémentaires. De leur côté, Askenasy & Weidenfeld¹⁷ (2007) estiment qu'entre 50 000 et 100 000 postes nets ont été perdus en dix ans, suite à la seule loi Raffarin.

En second lieu, les expériences d'ouverture à la concurrence de secteurs régulés montrent que le volume de l'emploi n'a pas baissé après l'ouverture, si

15. Le mark up se définit comme le ratio entre le prix de vente et le coût marginal. Il constitue une mesure indirecte du degré de concurrence dans un secteur.

16. « Does entry regulation hinder job creation? Evidence from the French retail industry », *Quarterly Journal of Economics*, n° 117.

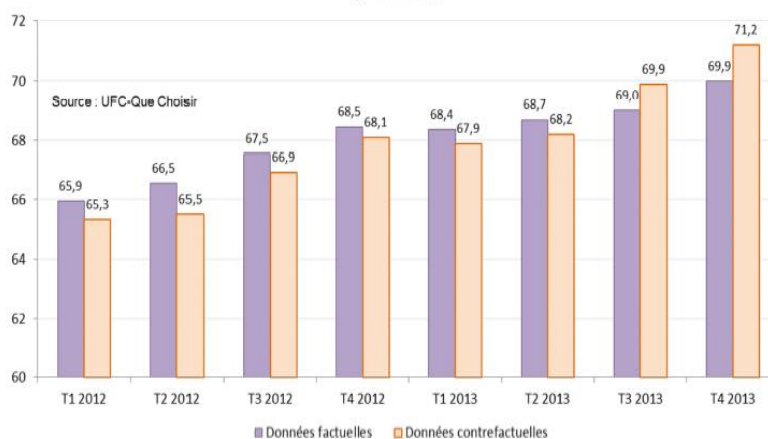
17. *Les soldes de la loi Raffarin*, Presse de l'ENS.

l'on raisonne au niveau global. Il suffit de voir ce qui s'est passé en France dans le transport routier de marchandises suite à la libéralisation de 1986 : le niveau de l'emploi est passé de 200 000 en 1986, à plus de 350 000 à la fin des années 1990. De même, au niveau européen, la libéralisation du transport aérien après 1993 a conduit à l'entrée de compagnies low cost et à de forts gains de productivité (de l'ordre de 40 à 50 %), ce qui aurait dû se traduire par une forte baisse du niveau de l'emploi. Or, on constate que ce dernier est resté assez stable – aux alentours de 420 000 emplois – et a même été légèrement orienté à la hausse sur la période 1998-2007, selon une étude de la Commission (2010)¹⁸.

Ces résultats empiriques sur l'emploi n'ont, à vrai dire, rien de très surprenant, au regard de l'analyse économique. Si la concurrence, notamment lorsqu'elle se traduit par l'entrée d'opérateurs plus efficaces, entraîne dans un premier temps des destructions d'emplois au sein des entreprises installées, l'analyse économique invite à ne pas s'arrêter à ce seul effet visible et de court terme et à prendre en compte trois autres effets compensateurs :

- l'effet demande : lorsqu'un nouvel opérateur entre sur le marché en baissant les prix, la demande sur le marché augmente (en fonction de l'élasticité prix), ce qui va indirectement soutenir l'emploi. Ainsi, suite à l'entrée de Free mobile, la baisse du prix de la facture a conduit à une augmentation accélérée (par rapport au scénario d'un maintien à 3 opérateurs) du nombre de cartes SIM, avant que le marché n'atteigne une forme de « saturation » à partir du T2 2013 (figure 11).

Figure 11 Evolution du nombre de cartes SIM (2008-2013 ; en millions)



Source : UFC Que choisir ? 2014

- l'effet de réallocation intra-sectorielle : une partie des emplois détruits chez les *insiders* est transférée vers les nouveaux entrants, comme cela a été observé dans

18. *Impact assessment of the Single Aviation Market on employment and working conditions for the period 1997-2007.*

le transport aérien, avec des réallocations d'emplois en direction des compagnies low cost ;

- l'effet de réallocation intersectorielle : la baisse des prix va améliorer le pouvoir d'achat des ménages, qui vont alors engager de nouvelles dépenses et stimuler l'emploi dans d'autres secteurs. Par exemple, selon une étude d'ODIT France¹⁹ (2008), l'essor du low cost aérien en France au cours des années 2000, aurait conduit à la création de plus de 100 000 emplois dans les régions, principalement dans les métiers du tourisme (hôtellerie, restauration, etc.) !

Argument 10 :

Le Front National ne voit pas que la concurrence constitue un précieux levier, à la fois pour faire durablement baisser les prix et pour stimuler la productivité, qui est la clé de la croissance et de l'emploi. Dans un monde économique plus que jamais disruptif, se priver de la concurrence s'est se condamner à l'immobilisme et ... à l'inéluctable déclin du pouvoir d'achat. éliminant les rentes injustifiées et en incitant les opérateurs installées à être efficaces et innovants.

Conclusion

Contrairement à ce que voudrait faire croire le Front National, **l'augmentation durable du pouvoir d'achat ne se décrète pas : elle résulte toujours d'une croissance plus forte et de créations d'emplois.** La hausse du pouvoir d'achat est moins une cause de croissance que sa résultante.

Dans ces conditions, toute mesure volontariste de hausse des salaires (id est : supérieures aux gains de productivité) ou de blocage des prix, si elle bénéficie d'une forte visibilité médiatique, aura, au mieux, un effet transitoire sur l'activité économique, le temps que les acteurs économiques s'adaptent à la nouvelle donne (tableau 1).

Ajoutons, comme cela a été montré dans la récente note de Jean-Marc Daniel²⁰ que la politique monétaire prônée par le Front National conduirait à « *un retour mal assumé à l'inflation. Combiné avec une hausse des droits de douane elle-même inflationniste, ce type de politique débouche sur une baisse généralisée du pouvoir d'achat* ». **Ainsi, loin d'être les promoteurs d'une hausse du pouvoir d'achat des Français, le Front National risque bien d'en être le fossoyeur !**

19. *Transport aérien et développement touristique.*

20 *Les propositions monétaires du Front National : inflation et appauvrissement*, Génération Libre, Juin 2015

Tableau 1 Impact politique et économique de mesures en faveur du pouvoir d'achat

		Visibilité politique	
		forte	faible
Impact sur le pouvoir d'achat	durable	Ouverture à la concurrence de secteurs protégés	Politiques structurelles axées sur l'éducation, la R&D
	transitoire	Hausse des salaires Blocage des prix	Primes accordées par l'Etat (ex. : prime à la casse)

Contrairement aux remèdes illusoires du Front National, **une véritable politique en faveur du pouvoir d'achat, qui ait des effets durables, suppose de recréer les conditions favorables à une croissance forte.** En particulier, nous avons montré que le programme du Front National est muet sur un facteur essentiel de croissance aujourd'hui, qui permet de redonner du pouvoir d'achat aux ménages en jouant tout à la fois sur le niveau des prix (en les baissant) et sur les revenus (en les augmentant) : la concurrence. Les réformes pro-concurrentielles, si elles ne sont pas les seules réformes structurelles à engager, présentent toutefois un avantage particulier sur le plan politique : à la différence des réformes en faveur de l'éducation ou de la R&D, dont les effets sont diffus et se font sentir progressivement, l'ouverture ou le renforcement de la concurrence bénéficie d'une visibilité politique forte, comme l'ont démontré l'entrée de Free Mobile en 2012 ou, plus récemment, la loi Macron.

Ce dont la France a besoin aujourd'hui, ce n'est pas d'une « Charte des Prix » telle que créée par Vichy pour instituer des prix réglementés (loi du 21 octobre 1940), mais bien plutôt d'une nouvelle loi Le Chapelier (14 juin 1791), votée en son temps par les révolutionnaires pour dynamiser l'économie française !