Le commerce des promesses

Chaque élection nous le rappelle : le temps des élections est celui des promesses. Mais quand près de la moitié des électeurs semblent tentés par les plus folles de ces promesses, il faut rappeler que les merveilles promises seront vite glacées par le froid qui persiste, balayées par le vent mauvais, rongées par des insectes insatiables. L'intention, qu'elle soit démagogique, calculatrice ou généreuse, ne change pas, hélas, la nature.

Dans les entreprises aussi, on aimerait bien faire des campagnes électorales, dire aux fournisseurs que l'on va desserrer le carcan, sourire aux clients en baissant les prix et donner de meilleurs salaires aux employés et plus de bénéfices aux actionnaires. On ne le fait pas parce que l'on sait qu'il n'est pas possible d'augmenter les dépenses tout en diminuant les recettes. C'est d'ailleurs pareil dans notre vie quotidienne où chacun aimerait bien travailler moins et gagner plus.

Pourquoi ce calcul de simple bon sens, que nous faisons tous, dans nos entreprises ou dans nos foyers ne s'impose-t-il pas à ceux qui ambitionnent la charge, bien plus lourde, de chef de l'Etat ?

Par facilité.

Facilité des discours qui sont plus applaudis quand ils disent aux gens ce qu'ils aimeraient entendre, même s'ils savent bien que cela ne se réalisera pas, plutôt que leur dire les difficultés, qu'ils connaissent trop bien. A la trilogie de la raison : pathologie, diagnostic, prescription, le discours préfère celle des sentiments : empathie, émotion, promesse.

Facilité du calendrier. Les réformes, et souvent les plus difficiles d'entre elles, mettent du temps avant de produire leurs effets. Tandis que baisser les impôts, faire des dépenses nouvelles, on peut le faire tout de suite, les effets favorables se voient immédiatement, et les effets nocifs ne viendront que plus tard.

Facilité de l'instabilité. Un responsable politique sait qu'il n'est pas au pouvoir pour longtemps. Au poste clef de ministre de l'Economie et des Finances, quinze ministres se sont succédés depuis vingt ans, seize mois à Bercy en moyenne : pourquoi donc risquer la réforme ?

Facilité de la dette enfin. Depuis plus de trente ans, l'Etat dépense plus de 120 euros quand il en gagne 100. Aucune entreprise, aucun particulier n'y survivrait longtemps. La France y parvient grâce à l'Euro, qui l'arrime à l'économie la plus solide du monde, celle de l'Allemagne, et grâce à sa taille et à son poids, qui rendent ses créanciers plus circonspects. Mais combien de temps nous reste-t-il avant d'être traité comme la Grèce ?

Que faire ? Les livres d'économie et les tribunes des journaux l'expliquent tous les jours, en vain.

Fondact, pour sa modeste part, apporte à ce débat quelques idées simples, dont l'expérience accumulée par les entreprises montre l'efficacité.

- ✓ introduire l'intéressement dans toutes les fonctions publiques, d'Etat, territoriale ou hospitalière, partout où elles rendent des services facilement mesurables. Même dans l'Armée, fonction régalienne par excellence, on doit pouvoir mesurer l'efficacité d'une cantine ou d'un garage ;

- ✓ faire participer tous les contribuables au redressement de l'économie française, en leur ristournant une partie de la baisse de la dette ou des dépenses publiques ;

- ✓ créer un intéressement substantiel pour tous ceux qui devront subir l'impopularité des mesures de redressement : parlementaires, ministres, directeurs d'administration, calculé sur l'évolution des dépenses qu'ils votent ou dont ils sont responsables ;

- ✓ permettre au contribuable de payer une partie de ses impôts sous la forme d'un prêt à l'Etat (ou à sa région, son département, sa commune). Ce prêt pourrait lui être remboursé, en tout ou en partie, quand la collectivité à qui le prêt a été fait aura réalisé des économies. Cela créerait une pression de l'électeur sur les dépenses nouvelles.

Bien d'autres idées sont possibles. Il ne s'agit pas d'empêcher les promesses, mais de les conditionner. Si cela va mieux, j'en profite. Peut-être alors, les marchands de promesses modifieraient-ils leur discours. Et, en tous cas, nous les écouterions d'une autre oreille !

Michel Bon,
Président de Fondact

14 avril 2017