

ÉDITORIAL

PAR PASCAL AUBERT

Shopping blues

Pour un peu, on se réjouirait presque de voir les États-Unis afficher un déficit commercial de plus de 711 milliards de dollars pour l'année 2007. Ceux qui se souviennent des querelles récurrentes ces dernières années sur les effets déstabilisants des « déficits jumeaux » américains n'y verront pas matière à pavoiser. Se réjouir ? Et de quoi ? Pour commencer, du fait que c'est la première fois depuis six ans que ce chiffre n'augmente pas par rapport à l'année précédente. Modeste satisfaction, dira-t-on, mais suffisamment rare pour que le fait soit souligné. Ensuite, parce que cette performance relative met un terme à une véritable série noire pour le commerce extérieur américain de cinq records annuels consécutifs. Là aussi il importe de savoir savourer les succès, même les plus modiques. Car il ne faut pas rêver, cela fait des lustres que le solde commercial des États-Unis n'a pas été à l'équilibre ou excédentaire et il faudra probablement attendre aussi longtemps pour qu'il le redevienne. Et, avouons-le, le léger mieux enregistré en 2007 pourrait fort bien n'être qu'éphémère. La récession du marché immobilier qui menace de se muer en récession tout court a fortement incité les ménages américains à se serrer la ceinture. Leur goût pour les produits importés s'en est ressenti comme l'atteste la baisse des importations sur l'ensemble de l'année alors que, portées par le dollar faible, les exportations ont progressé. Mais ne nous réjouissons pas trop et trop vite car l'embellie de 2007 est fragile parce que seulement de circonstance. Une fois digérés les effets de la crise immobilière, une fois dissipée la morosité — dans six mois ? dans un an ? —, il y a une forte probabilité pour que les consommateurs américains reprennent goût au « shopping » et se remettent à creuser frénétiquement le trou de leur déficit commercial. On note d'ailleurs que les foyers américains ont levé le pied sur les biens d'importation les plus onéreux provenant des pays à monnaie forte comme le Canada et l'Europe. En revanche, les produits de consommation à bas prix venus de Chine n'ont rien perdu de leur popularité car l'excédent commercial engrangé par l'empire du Milieu ne s'est jamais aussi bien porté.

paubert@latribune.fr

La Tribune

Édité par : La Tribune SAS
51, rue Vivienne - 75095 Paris Cedex 02
Standard : 01 44 82 16 16
Adresse Internet : <http://www.latribune.fr>
Président, Directeur de la publication :
Alain Weill.
Directrice générale : Valérie Decamp.

Directeur de la rédaction : François-Xavier Pietri. Directeur adjoint : Pascal Aubert. Rédaction en chef centrale : Philippe Mabile (Économie, Tribunes) ; Martine Orange (Entreprises) ; Olivier Provost (La Tribune.fr) ; Bruno Segré (Marchés & Finance). Rédacteurs en chef : Jean-Louis Alcaide (PME-Régions) ; Anne Debray (Édition) ; Patrick de Jacquolot (La Tribune.fr) ; Estelle Leroy (Rendez-vous perso) ; Dominique Mariette (Marchés & Finance) ; Franck Pauly (Vos finances) ; Jérôme Stern (Hors-Séries, Mensuels).
Directeur général-éditeur : François Dieulesaint. Directeur de la diffusion et de la promotion : Benoît Waucamp (01 40 13 18 47). Directrice de la communication : Sandra Tricot (01 44 88 47 90). Directeur multimédia : Pascal Laroche. Publicité : La Tribune Régie. Directrice publicité commerciale : Nathalie Catholand. Directeur publicité financière : Pierre Gisclard. Directeur publicité internationale : Alice Suric. Directeur publicité latribune.fr : Thomas Defossez.

Impression : CIPP, 72-74, rue Ambroise-Croizat, 93200 Saint-Denis ; Méditerranée-Offset-Press, Vitrolles ; Rhône Offset-Press, Irigny ; Imprimerie Midifax, Toulouse ; Loirefax, Saint-Herblain.

Reproduction intégrale ou partielle interdite sans l'accord de l'éditeur - Art. L.112-4 du Code de la propriété intellectuelle

La Tribune est une publication de La Tribune Holding
Principal associé : News Participations
Président : Alain Weill
Directeurs généraux : Marc Laufer, Valérie Decamp

Service abonnement
Numéro vert : 0 800 13 23 33 (appel gratuit)
Fax abonnement : 01 44 82 17 92
Abonnement 1 an (France métr.) : 395 € TTC

USA : USPS #017531.
Periodical postage paid at Champlain N.Y. and additional mailing offices.
For details call IMS at 1 (800) 428 3003
Distribué par les NMPP. Commission paritaire : 0909C85607 ISSN 0989-1922
Modification de service : (uniquement pour réseau de vente NMPP)
Téléphone vert : 0 800 47 10 09

LA CHRONIQUE DE... DAVID SPECTOR (*)

Derrière les taxis, le paquet fiscal...

La réforme de l'absurde *numerus clausus* des taxis et plus généralement la libéralisation des professions réglementées sont devenues les mesures emblématiques du rapport Attali. Sur ce point, il reprend le diagnostic des rapports Armand-Rueff (1960), Cahuc-Kramarz (commandé par Nicolas Sarkozy en 2004), Camdessus (2005) et de bien d'autres. On aurait tort de se gausser de cette insistance car l'impact néfaste des réglementations malthusiennes sur l'emploi et la qualité de vie a été mis en évidence par plusieurs études rigoureuses.

Pourtant, on peut regretter que le rapport Attali ne soit pas allé au-delà de cette répétition. Car, si plus grand monde ne conteste sérieusement le principe d'une suppression des privilèges corporatistes qui étouffent l'activité, la grande question porte sur les modalités susceptibles de la rendre politiquement réalisable. Du renvoi de Turgot en 1776 sous la pression des corporations qu'il avait tenté d'abolir jusqu'à la paralysie de la présidence Chirac après l'échec de la réforme des régimes spéciaux en 1995, les exemples qui témoignent du caractère politiquement explosif de ce type de mesure ne manquent pas.

Racheter les privilèges. La solution la plus évidente pour abolir les privilèges sans épreuve de force consiste à les racheter. Pour reprendre le terme de l'ancien président de l'UIMM, l'argent peut « fluidifier » les réformes. Ce thème est totalement absent du rapport Attali. Afin de proclamer que les mesures proposées ne coûtent rien, il évacue la question de l'indemnisation des personnes qui pourraient s'estimer spoliées par certaines d'entre elles. Il en va de même pour une autre proposition, le basculement d'une partie des charges sociales vers la CSG. Cette mesure irait

LE PAQUET FISCAL DE 15 MILLIARDS D'EUROS PAR AN A VIDÉ LES CAISSES DE L'ÉTAT POUR UNE EFFICACITÉ ÉCONOMIQUE À PEU PRÈS NULLE.

dans le sens de la nécessaire fusion de notre système de prélèvements fiscaux et sociaux, mais elle se ferait au détriment des retraités. Leur consentement est-il présumé acquis d'office ? La discrétion du rapport Attali sur ce point s'explique peut-être par le fait qu'un examen trop poussé aurait mis en lumière la faute originelle de la présidence Sarkozy : le paquet fiscal de l'été dernier.

Plusieurs réformes utiles ont été accomplies ces derniers mois, comme l'assouplissement des règles de cumul emploi-retraite, l'accord sur le contrat de travail qui permet d'avancer vers la



MIKAEL LIBERT / ASA-PICTURES

« flexisécurité » et la réforme des régimes spéciaux de retraite. Mais d'autres réformes souhaitables, dont plusieurs sont proposées dans le rapport Attali, heurteraient de plein fouet certains intérêts catégoriels. Or le paquet fiscal de 15 milliards d'euros par an a vidé les caisses de l'État pour une efficacité économique à peu près nulle, car ce n'est pas en subventionnant l'héritage, la pierre et les heures supplémentaires fictives que l'on peut relancer la croissance.

Les sommes gaspillées au titre du paquet fiscal auraient pu financer la suppression de trois points de cotisations sociales sans augmenter la CSG, ce qui aurait atténué les prélèvements sur les salariés et les entreprises sans léser les retraités. Nicolas Sarkozy ayant écarté la voie thatchérienne d'une réforme brutale, il aurait pu se donner comme objectif une libéralisation économique tempérée, adoucie par des transferts compensateurs. Avec le paquet fiscal, il s'est privé des moyens d'une telle politique.

Au-delà du paquet fiscal, une réflexion plus générale s'impose sans doute sur les instruments permettant à la puissance publique de venir en aide aux personnes pour atténuer les effets d'une réforme ou d'une restructuration, ou simplement pour rationaliser le système fiscal. Paradoxalement, il est aujourd'hui plus facile pour l'État ou pour une région d'aider une entreprise en difficulté que des

salariés en difficulté. Le contrôle communautaire interdit, sauf exception, l'octroi d'aides aux grandes entreprises — c'est ainsi que la promesse de cofinancer les investissements de Mittal à Gandrange paraît peu crédible — mais les aides aux petites entreprises, limitées à quelques dizaines de milliers d'euros, passent sous l'écran radar de la Commission européenne en vertu des règles de *minimis*.

Plus de flexibilité et de simplicité.

Au contraire, le principe d'égalité rend juridiquement difficile l'octroi de secours ponctuels aux individus victimes de restructurations. Cette asymétrie est source d'inefficacité, car il serait souvent préférable de laisser disparaître des activités sans avenir tout en aidant les personnes. Le principe d'égalité est parfois poussé jusqu'à l'absurde, comme lorsque le Conseil constitutionnel l'a invoqué en 2001 pour censurer la franchise de CSG proposée par le gouvernement Jospin, obligeant ce dernier à créer à la place la prime pour l'emploi, mécanisme moins efficace et plus complexe. Comment rendre notre système de prélèvements et d'aides plus simple, plus efficace mais aussi plus flexible ? Cette question, absente du rapport Attali, mérite bien une nouvelle commission... ■

(*) Professeur associé à l'École d'économie de Paris