

Question de tempo,

par **Albert MERLIN**, économiste, vice-président de PRESAJE

Une certitude : la déflation est là. La priorité absolue est donc de faire repartir la machine. Comment s'y prendre et avec quels outils ? Tout est question de timing, de pragmatisme et de pédagogie assure Albert Merlin.

Avons-nous le bon diagnostic ?

Sûrement pas, du moins chez nous. Les analyses de la crise sont légion, mais toutes sont en retard par rapport à l'événement. On se demande encore si nous allons ou non vers la déflation. La vérité, c'est que la déflation est là. Qu'il s'agisse des carnets de commandes, des chiffres d'affaires, des enquêtes d'opinion, nous sommes depuis plusieurs mois sur une pente négative. L'indice des prix, comme toujours, a résisté jusqu'ici, mais ce que l'on sait de la marche des affaires depuis le début de l'année va conduire à la baisse. Et ce sera la spirale : la baisse appelle la baisse.

Avant tout, faire repartir la machine

La qualité du diagnostic rejaillit naturellement sur la thérapeutique. On nous détaille tous les dangers que peut comporter une relance faisant appel aux financements publics : gonflement de la dette et retour à l'inflation. C'est indéniable, mais a-t-on oublié le recours au calcul « coûts/avantages » ? Face à ces objections, le risque de s'enfoncer dans une longue dépression n'est-il pas encore beaucoup plus dommageable ?

Question de tempo : si nous n'arrivons pas à faire repartir la machine économique, rien ne sera possible. Ni le retour à la discipline budgétaire, ni le désendettement, ni le rétablissement des comptes des entreprises et des ménages. Et le déséquilibre inter-générationnel, justement dénoncé, ne fera que s'aggraver. Avec la croissance, tout redevient possible (sinon facile !), avec la dépression, c'est la catastrophe assurée. Jean-Marc Vittori, éditorialiste aux « Echos », titrait déjà, fin novembre : « Keynes-Friedman » même combat. Oui : d'abord relancer, ensuite rééquilibrer.

Les remèdes : où sont les pelleteuses ?

A la lumière de ce diagnostic le débat « relance par la consommation ou par l'investissement » apparaît quelque peu métaphysique. Ce qui importe, c'est la vitesse de décision et d'exécution. Ainsi, en matière de fiscalité, il faudrait préférer les incitations fiscales immédiates à des mesures plus étalées : une baisse de la TVA devrait avoir un impact plus rapide que l'exonération partielle de l'impôt sur le revenu.

En matière d'investissement, l'idée des grands travaux est excellente, mais ne pourrait-on accélérer leur démarrage ? Où sont les échafaudages et les grues ? Sans compter l'impact psychologique que pourrait déclencher un paysage peuplé de pelleteuses et de bulldozers

Bien entendu, l'Etat ne peut pas tout faire, et ce n'est d'ailleurs pas souhaitable. Ce qu'on lui demande, c'est de jouer, pour un temps, un rôle d'initiateur, de déclencheur. Ceux qui font la fine bouche doivent nous indiquer par quel miracle on peut persuader les ménages de consommer et les entreprises d'investir spontanément, lorsque les carnets de commandes ne donnent aucun signe de reprise. Il faut bien que quelqu'un donne le top ! Nous avons la chance, en France, d'avoir un confortable matelas d'épargne liquide (contrairement aux Américains qui n'ont d'autre ressource que la création monétaire). Qu'attend-on pour la mobiliser ?

Où sont les pédagogues ?

Pourquoi les Français ont-ils peur ? Parce qu'ils ne comprennent pas ce qui leur arrive, ni les moyens d'en sortir. La revendication sur le pouvoir d'achat est significative. On s'adresse aux pouvoirs publics comme si les rémunérations pouvaient se décider d'en-haut. Mais à qui la faute ? Qui donc, chez les politiques et leurs conseillers, prend le temps d'expliquer aux Français les mécanismes qui relient production et rémunérations, spécialement lorsque le démarrage de la croissance passe plus que jamais par le crédit, donc par les prêts et garanties accordés aux banques ?

Cette tâche pédagogique est spécialement difficile aujourd'hui, mais indispensable. La priorité, probablement, c'est de mettre en garde contre la tentation protectionniste. C'est simple : si nous nous barricadons, nos clients ne nous achèteront plus nos produits. Cela passe mieux aujourd'hui qu'il y a vingt ans. Mais que c'est long ! Là aussi, il faudrait changer de tempo !

<< [Retour au sommaire](#)

 [Télécharger le PDF de l'article](#)

PRES@JE.COM

Une publication de l'association PRES@JE

(Prospective, Recherche et Etudes Sociétales Appliquées à la Justice et à l'Economie)

Siège social : 2 avenue Hoche 75008 Paris - Courrier : 30 rue Claude Lorrain 75016 Paris

Tél. 01 46 51 12 21 - E-mail : contact@presaje.com - www.presaje.com

Directeur de la publication : Michel Rouger