

L'emploi : un piètre alibi dans les affaires de nuisances sonores

Professeur André Lapied

Aix-Marseille University (Aix-Marseille School of Economics), CNRS & EHESS

a.lapied@univ-amu.fr

Un argument économique, le maintien de l'emploi, est souvent opposé aux victimes de nuisances sonores afin de « justifier » la réticence des pouvoirs publics à prendre des mesures visant à faire cesser ces préjudices. Le premier objectif de cet article est de montrer que ce raisonnement est un peu court et que l'économie, dans l'utilisation caricaturale qui en est ainsi faite, joue davantage le rôle d'alibi que de fondement. Le second but est de montrer que l'analyse économique a pourtant développé des instruments, théoriques et pratiques, qui, s'ils étaient introduits dans le débat public, permettraient de mieux concilier l'intérêt général, en ce qui concerne l'activité économique, et le point de vue des victimes.

L'emploi : un alibi plutôt qu'un argument économique

La nature fallacieuse de l'utilisation de l'emploi se remarque aisément par le fait qu'il est avancé dans certains cas et non dans d'autres, en fonction de considérations idéologiques ou électoralistes qu'il ne nous appartient pas de commenter ici. Imagine-t-on en effet que la pollution d'une usine chimique par dégagement de produits délétères soit absoute sur l'autel de l'emploi ? Au contraire, on évacue, sans même en évaluer l'impact sur l'environnement et ... sur l'emploi, la possibilité d'exploiter gaz ou pétrole de schiste. Sur les mêmes bases, ne pourrait-on interdire toute activité générant du bruit ? À un extrême ou à l'autre la raison ne se trouve pas.

Le vice du raisonnement peut aussi bien être mis en évidence en le poussant à l'extrême : irait-on réinstaller dans ses fonctions le poinçonneur de la Porte des lilas pour créer un emploi ? Mieux encore : voudra-t-on rétablir la peine de mort pour donner du travail au bourreau ? Il apparaît ainsi clairement que l'emploi n'est qu'une facette de l'activité économique et qu'aucun problème ne peut être sérieusement résolu selon cet unique critère. Le fait de ne considérer qu'un seul aspect d'un problème conduit à des décisions biaisées ou à une absence de décision, ce qui, comme chacun le sait, est malgré tout une décision implicite.

La raison fondamentale pour laquelle l'emploi ne peut être l'unique variable est qu'il ne constitue pas la finalité de l'activité économique. Nous ne travaillons pas pour le plaisir, même si parfois travailler peut être source de plaisirs, mais pour produire des biens et services. Qui plus est, des biens et services qui soient utiles à d'autres ou à nous-mêmes ; il ne s'agit donc pas de creuser des trous pour ensuite les reboucher.

Prendre une décision rationnelle revient, pour une activité donnée, à peser l'ensemble des avantages et des inconvénients qu'elle génère *pour tous*, c'est-à-dire producteurs, consommateurs mais aussi victimes de dégâts collatéraux.

L'analyse coûts-avantages

L'instrument économique adéquat est l'analyse coûts-avantages. Elle demande, bien entendu, de disposer d'un étalon de valeur commun car une mesure est tributaire du fait que les éléments qui garnissent les deux plateaux de la balance sont commensurables. Cette mesure universelle ne peut être que la monnaie, non que l'argent ait une valeur intrinsèque, mais parce qu'il est le moyen d'échange d'une économie ayant dépassé le stade du troc, donc de calcul des valeurs relatives des biens les uns par rapport aux autres.

Cette monétisation rencontre parfois certaines réticences, notamment dans « l'évaluation de la vie humaine » mais elles sont le plus souvent dues à une mauvaise compréhension. En effet, cet usage ne signifie pas que la vie possède une valeur en termes monétaires mais que le média monétaire permet de choisir une politique qui permette d'optimiser la dépense, donc de préserver davantage de vies. Le raisonnement se fait à ressources données, puisqu'elles ne sont précisément pas illimitées. L'argument « éthique » de « la valeur sacrée de la vie » conduirait à dépenser l'ensemble des moyens disponibles dans une économie pour préserver une seule vie, n'ayant plus ensuite qu'à déplorer le sort de ceux qui passeraient après cette généreuse dilapidation.

Sur ces bases, l'analyse coûts-avantages nous dit qu'une activité est économiquement justifiée si et seulement si elle génère un surplus, c'est-à-dire qu'elle est en mesure de compenser la totalité des inconvénients qu'elle produit. Ce raisonnement est aussi bien valable pour les entreprises privées que pour les investissements publics. La méthodologie employée pour les projets d'infrastructures routières, par exemple, recommande de bien mesurer l'ensemble des avantages (y compris en termes d'emploi), ainsi que les préjudices, directs et indirects, subis, ces derniers devant être entièrement compensés, ce qui n'a de sens économique que si les avantages le permettent, sinon le projet est destructeur de valeur pour la société et doit être abandonné. Sachant qu'il n'est pas si facile d'aboutir à un surplus positif dans le cas des infrastructures routières, on peut rester dubitatif devant le cas des circuits de vitesse, qui produisent bien autant de préjudices (nuisances sonores et environnementales) pour des avantages extrêmement ténus, engloutissant au passage des fonds publics qui pourraient certainement être bien mieux employés par ailleurs.

Les effets externes et le principe pollueur-payeur

Le cas qui nous intéresse ici relève de l'analyse des effets externes : lorsque l'activité d'un agent génère des effets positifs ou négatifs sur le bien-être d'autres agents, en dehors de tout contrat entre les deux parties. L'exemple le mieux connu est celui de la pollution, qui a des conséquences sur la santé, éventuellement la morbidité et même sur d'autres activités économiques : il est difficile d'exploiter un centre de loisir à proximité d'une décharge à ciel ouvert. Les nuisances sonores constituent une pollution auditive dont les effets sur la santé et plus généralement sur le bien-être ne sont plus à démontrer. Dans ces situations, l'analyse

économique a mis en avant le principe du pollueur-payeur, qui doit permettre de se rapprocher de l'optimum de pollution car une pollution zéro ne peut exister, n'en déplaise aux écologistes fondamentalistes, sauf à souhaiter l'extinction de la race humaine.

Ce principe est très simple dans sa formulation : le pollueur, le bruiteur dans notre cas, doit être mis dans l'obligation légale de compenser *la totalité* du préjudice subi par les autres agents. Pour revenir au raisonnement précédent, ceci demande que l'activité polluante génère un surplus permettant la compensation intégrale. On dit alors que l'effet externe est internalisé, c'est-à-dire rendu compatible avec une affectation efficace des ressources.

Les difficultés surviennent plutôt en pratique lorsqu'il s'agit d'évaluer les préjudices. En matière de santé, s'il existe des méthodes scientifiques basées sur des échelles de qualité de vie, elles sont souvent trop lourdes pour être transposées à une utilisation systématique. D'un autre côté, l'évaluation des conséquences en termes de pertes économiques dues à des incapacités temporaires ou définitives de travailler, ne constitue qu'une vision lacunaire du problème. Une solution pratique probante, aisée à mettre en œuvre et suffisamment objective pour être opposable, se présente à nous sous la forme de la perte de valeur immobilière.

Il est, là aussi, possible d'appliquer une technique très rigoureuse d'évaluation : la méthode hédoniste. Elle consiste, à partir de données sur les ventes de logements, renseignant les divers caractéristiques des biens et les prix de vente, par une analyse statistique, à donner un prix à chacun des attributs d'un logement, parmi lesquels figure, bien entendu, la tranquillité. Sa lourdeur la réserve cependant à des études globales plutôt qu'à des cas particuliers, pour lesquels on aura recours au dire d'expert. Dans un cas réel porté récemment à notre connaissance, la perte de valeur était supérieure à 20%. Pour peu qu'un certain nombre de voisins subissent le même préjudice, il est clair que la compensation ira rapidement au-delà des gains éventuels générés par l'activité bruyante. Le diagnostic économique est alors parfaitement clair : réduire les émissions sonores, dans le meilleur des cas, ou fermer. Dans l'exemple cité, il est piquant de constater qu'il s'agit d'une activité agricole, domaine abondamment subventionné par de l'argent public s'il en est. Chacun aura une idée sur l'intérêt qu'il y a à payer des impôts pour, en fin de compte, réduire le bien-être de ses concitoyens ...

En termes de conclusion à ce rapide survol de la question, si l'on souhaite que l'action publique en matière de nuisance sonore intègre des arguments économiques, ce qui semble tout à fait justifié, encore faut-il qu'il s'agisse d'arguments d'économistes, comme le calcul coûts-avantages, et non d'alibis à forte connotation électoraliste, qui ne veulent voir que l'un des aspects du problème, le maintien de l'emploi à tout prix, une position qui n'est ni réaliste ni efficace. À l'inverse, en utilisant les méthodes adéquates, il est possible de concilier une activité économique efficace avec le bien-être des populations environnantes.