

**JUSTICE COOPÉRATIVE BIFOCAL ET RÉFORME FISCALE : REPENSER LA
REDISTRIBUTION DU SURPLUS COOPÉRATIF ET L'INTERNALISATION DES
EXTERNALITÉS**

ALEXIS OUELLET-SIMARD

Thèse soumise à l'Université d'Ottawa et à l'Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne (cotutelle)
dans le cadre des exigences du programme
de doctorat en philosophie

Département de philosophie
Faculté des arts
Université d'Ottawa

Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne
École doctorale de philosophie
Institut des sciences juridique et philosophique de la Sorbonne (ISJPS, UMR 8103)

Directeurs de thèse : David Robichaud (Université d'Ottawa) et Emmanuel Picavet (Université
Paris 1 Panthéon-Sorbonne)

Membres du jury :

Marc Fleurbaey (CNRS/École d'économie de Paris), président du jury
Virginie Maris (CNRS/Centre d'Écologie Fonctionnelle et Évolutive)
Sophie Swaton (Université de Lausanne)
Étienne Brown (Université d'Ottawa)
Gilles Campagnolo (CNRS/Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne)

Date de soutenance : 20 février 2026

© Alexis Ouellet-Simard, Ottawa, Canada, 2026

Résumé

Cette thèse analyse les fonctions normatives de la fiscalité à l'intersection des inégalités économiques et environnementales. Elle s'appuie sur un double constat empirique : d'une part, les individus les plus aisés contribuent de manière disproportionnée aux dégradations environnementales tout en bénéficiant d'une meilleure protection contre leurs effets ; d'autre part, les populations les plus vulnérables, moins responsables de ces atteintes, en subissent les conséquences les plus sévères. À partir de ce diagnostic, la thèse soutient qu'un système fiscal repensé, articulant redistribution du surplus coopératif et internalisation des externalités, constitue un levier central pour répondre conjointement aux impératifs de justice sociale et environnementale. Le cadre normatif proposé, qualifié de *justice coopérative bifocale*, puise à la fois dans la théorie morale de David Gauthier et dans les intuitions du coopérativisme contemporain. Il repose sur deux principes complémentaires : (1) une redistribution équitable des bénéfices issus de la coopération sociale, entendus comme surplus coopératif, et (2) une répartition juste des coûts induits par les externalités, de manière à éviter que certains agents ne transfèrent les charges de leurs choix à autrui sans compensation. L'argumentation se déploie en cinq chapitres. Le premier établit un diagnostic des inégalités et de leurs répercussions sanitaires, politiques, environnementales et économiques. Le deuxième met en lumière les limites du libéralisme nozickien et du libéralisme rawlsien face aux externalités. Le troisième élabore le cadre de justice coopérative bifocale en revisitant la théorie de Gauthier et en l'enrichissant d'une conception élargie de la richesse comme production fondamentalement sociale. Le quatrième applique ce cadre à l'analyse de différents instruments fiscaux : écofiscalité, impôt sur le revenu et impôt sur le patrimoine. Enfin, le cinquième explore les conditions institutionnelles d'une réforme fiscale d'envergure, en abordant les enjeux de concurrence fiscale, de transparence financière et de coopération internationale.

Remerciements

J'exprime d'abord ma profonde gratitude à David Robichaud, dont l'inspiration, l'accompagnement et le soutien fidèle ont été déterminants à chaque étape de l'élaboration de cette thèse. Son appui, tant intellectuel que moral, a été une ressource des plus précieuses.

Je remercie également Emmanuel Picavet, qui a généreusement accepté de codiriger cette thèse. Ses lectures attentives et ses commentaires éclairants ont enrichi et affiné ma réflexion.

Un remerciement particulier à Jérôme Gosselin-Tapp pour ses nombreux conseils et recommandations avisés.

Je remercie également les membres de mon jury de thèse, Sophie Swaton, Virginie Maris, Étienne Brown, Gilles Campagnolo et Marc Fleurbaey, pour la lecture attentive qu'ils ont consacrée à ce travail, ainsi que pour la rigueur et la richesse de leurs commentaires, qui ont contribué à faire évoluer ma réflexion.

Je remercie également Mitia Rioux-Baulne, Daniel Tanguay, Hilliard Aronovitch et Christine Straehle pour leurs précieux conseils.

Je suis profondément reconnaissant envers Mélodie, Gaspard, Léonie et Daphné dont la patience et les encouragements multiformes m'ont accompagné au cours de cette aventure.

Je souhaite également exprimer ma gratitude au Fonds de recherche du Québec – Société et culture (FRQSC) ainsi qu'au programme des bourses d'études supérieures de l'Ontario (BÉSO) pour leur soutien financier.

Je souhaite finalement souligner l'usage ponctuel d'outils d'intelligence artificielle, utilisés pour m'assister dans la reformulation, la révision stylistique et la clarification de certains passages de cette thèse. Toutes les idées, analyses et argumentations relèvent toutefois de ma responsabilité exclusive.

Table des matières

Résumé.....	ii
Remerciements.....	iii
Liste des Figures	viii
Liste des Tableaux	ix
Liste des Abréviations.....	x
Introduction.....	1
Chapitre 1.....	11
La trame des inégalités : interconnexions, évolution et répercussions	11
Préambule	11
1.1 La dynamique des inégalités : interconnexions et évolution	12
1.1.1 Typologie des inégalités : sociales, économiques et environnementales.....	14
1.1.2 Fiscalité et inégalités : trajectoire historique et justification d'un objet d'étude central.....	29
1.2 Répercussions des inégalités : enjeux sanitaires, démocratiques, environnementaux et économiques	59
1.2.1. Inégalité et santé.....	61
1.2.2 Inégalité et démocratie	63
1.2.3 Inégalité et protection de l'environnement	71
1.2.4 Inégalité et économie	79
Conclusion partielle	85
Chapitre 2.....	88
Limites des théories de la justice face aux défis sociaux et environnementaux	88
Préambule	88
2.1 Externalités : la face cachée du marché	89
2.1.1 Les défaillances de marché : un point d'entrée pour la justice	90
2.1.2 Externalités classiques : définition et exemples environnementaux	93
2.1.3 Trois explications à la persistance d'externalités majeures	97
2.1.4 La comptabilité comme facteur de défaillance	101
2.1.5 Comment réagir face aux externalités ? Trois approches	105
2.1.6 Externalités non classiques : dimensions comportementales et positionnelles.....	110
2.2 Libertarisme nozickien.....	118
2.2.1 Négligence des externalités.....	119
2.2.2 Une approche déontologique aux fondements fragiles	122

2.2.3 Une théorie de l'appropriation lacunaire.....	128
2.2.4 Les limites de l'exemple de Wilt Chamberlain : externalités et capital social.....	133
2.3 Libéralisme rawlsien.....	137
2.3.1 Les enjeux environnementaux, une question secondaire ?	138
2.3.2 Un angle mort dans la théorie de la justice : les externalités	139
2.3.3 Traiter les problèmes environnementaux grâce à une interprétation large des principes rawlsiens ?.....	143
2.3.4 Le principe de différence comme levier normatif pour encadrer les externalités	145
Conclusion partielle	149
Chapitre 3.....	151
De l'externalité à l'écofiscalité, du surplus coopératif à la fiscalité progressive : revisiter et enrichir le cadre moral de David Gauthier	151
Préambule	151
3.1 Le cadre moral de David Gauthier : externalités, contrat et coopération.....	153
3.1.1 Gauthier face à Rawls et Nozick.....	153
3.1.2 Théorie générale : marché, externalités et coopération.....	156
3.1.3. Le maximisateur moral et la clause lockéenne	167
3.1.4. Le point archimédien et la justification morale de l'écofiscalité	176
3.2 Les limites du cadre de Gauthier.....	181
3.2.1 Analogies insulaires et sophismes associés.....	182
3.2.2 Le paradoxe de la coopération différée.....	184
3.3 Le surplus coopératif augmenté : vers une justice distributive élargie	185
3.3.1 Pourquoi « toute richesse est d'abord un produit social » ?.....	187
3.3.2. La place de la chance dans l'architecture morale.....	198
3.3.3 De la nature sociale de la richesse à une distribution plus équitable	202
Conclusion partielle	206
Chapitre 4.....	209
En quête d'une fiscalité juste et écologique : une analyse des outils fiscaux pour le XXIe siècle.....	209
Préambule	209
4.1 La philosophie de l'impôt	213
4.1.1 Les raisons « conventionnelles » à l'impôt.....	214
4.1.2 Vers une philosophie élargie de l'impôt : redistribuer les bénéfices <i>et</i> les coûts induits par les externalités	220
4.2 Introduction à l'écofiscalité	222

4.3 Tarification carbone	228
4.3.1 Pourquoi une tarification du carbone ?	228
4.3.2 Objectifs complémentaires de la tarification carbone	232
4.3.3 Objections et limites	235
4.3.4 Stratégie d'estimation du prix du carbone	244
4.3.5 Une mesure nécessaire, mais non suffisante	246
4.4 Taxes sur les produits et comportements polluants.....	247
4.4.1 Écotaxe sur l'immobilier non loué.....	249
4.4.2 Écotaxe sur le transport automobile.....	251
4.4.3 Taxe sur les déchets	255
4.5 Impôt sur le revenu	258
4.5.1 Justifier une forte progressivité fiscale	259
4.5.2 Élargir l'assiette de l'impôt sur le revenu	263
4.5.3 Limiter les dépenses fiscales régressives	264
4.5.4 Lignes directrices pour l'impôt sur le revenu	265
4.6 Impôt sur le patrimoine.....	269
4.6.1 Justifications « conventionnelles » de l'impôt sur le patrimoine	274
4.6.2 Une double justification de l'impôt sur le patrimoine à partir du cadre de justice coopérative bifocale : correction des injustices passées et structuration équitable de l'avenir	277
4.6.3 Impôt foncier : un impôt sur le patrimoine dépassé ?	279
4.6.4 Lignes directrices pour un nouvel impôt sur le patrimoine.....	280
Chapitre 5.....	285
Fiscalité, environnement et coopération internationale : limites de l'action étatique et pistes de coopération.....	285
Préambule	285
5.1 Concurrence fiscale, dumping fiscal, transparence financière et coopération	288
5.1.1 La concurrence fiscale : un défi à la souveraineté et à la justice fiscale	288
5.1.2 Le dumping fiscal comme stratégie non coopérative.....	295
5.2 Rendre la justice coopérative bifocale opérationnelle : transparence, responsabilisation et répartition du surplus.....	298
5.2.1 Le diagnostic de Gabriel Zucman	300
5.2.2 Création d'un registre mondial de la propriété financière.....	301
5.2.3 Sanctions tarifaires : des représailles proportionnées aux pertes fiscales	304
5.2.4 Répartition des profits en fonction de la contribution réelle de chaque pays.....	308

5.3 Le dumping écologique : asymétrie réglementaire et fuite des polluants	311
5.4. Une coopération internationale sur la tarification du carbone	314
5.4.1 Le diagnostic de Nordhaus.....	315
5.4.2 Un <i>Club climat</i> : pour une architecture incitative crédible	316
Conclusion partielle	320
Conclusion	322
Bibliographie.....	332

Liste des Figures

Figure 1 : Part des 10% les plus aisés dans le patrimoine net des ménages aux États-Unis, en France, en Allemagne et au Royaume-Uni pour la période 1914 à 2023.	35
Figure 2 : Taux marginal supérieur de l'impôt sur le revenu des particuliers aux États-Unis pour la période 1914 à 1932.....	38
Figure 3 : Part des 10% les plus aisés dans le patrimoine net des ménages aux États-Unis pour la période 1914 à 1932.....	39
Figure 4 : Taux marginal supérieur de l'impôt sur le revenu des particuliers aux États-Unis pour la période 1933 à 1972.....	42
Figure 5 : Part des 10% les plus aisés dans le patrimoine net des ménages aux États-Unis pour la période 1933 à 1972.....	44
Figure 6 : Taux marginal supérieur de l'impôt sur le revenu des particuliers aux États-Unis pour la période 1973 à 1978.....	50
Figure 7 : Part des 10% les plus aisés dans le patrimoine net des ménages aux États-Unis pour la période 1973 à 1978.....	51
Figure 8 : Taux marginal supérieur de l'impôt sur le revenu des particuliers aux États-Unis pour la période 1979 à 2019.....	56
Figure 9 : Part des 10% les plus aisés dans le patrimoine net des ménages aux États-Unis pour la période 1979 à 2021.....	58
Figure 10 : Influence des Américains les plus aisés sur les politiques publiques.....	68
Figure 11 : Influence des citoyens américains moyens sur les politiques publiques.....	69

Liste des Tableaux

Tableau 1 : Taux progressif de l'impôt sur le revenu	267
Tableau 2 : Taux marginaux sur l'impôt sur le patrimoine pour la période de transition.....	280
Tableau 3 : Taux marginaux sur l'impôt sur le patrimoine pour la période permanente.....	281

Liste des Abréviations

ASU : *Anarchy, State, and Utopia*

CFC : Chlorofluorocarbure

CH₄ : Méthane

CO₂ : Dioxyde de carbone

FMI : Fonds monétaire international

MACF : Mécanisme d'ajustement carbone aux frontières

MD : Maximisateur direct

MM : Maximisateur moral

Introduction

Problématique générale

« L'impôt n'est pas une question technique. Il s'agit d'une question éminemment politique et philosophique, sans doute la première d'entre toutes. Sans impôts, il ne peut exister de destin commun et de capacité collective à agir. »¹ À l'heure où les sociétés contemporaines sont confrontées à des défis écologiques d'une ampleur inédite et à des inégalités économiques croissantes, cette affirmation résonne avec une force particulière.

Cette thèse part d'un triple constat. Premièrement, les inégalités économiques se sont accentuées depuis les années 1980, notamment sous l'effet d'un recul de la progressivité fiscale. Deuxièmement, ces inégalités économiques ne peuvent être comprises indépendamment des inégalités environnementales. Celles-ci concernent à la fois la responsabilité dans la production des dommages écologiques, largement concentrée parmi les plus riches, et l'exposition différenciée à leurs effets, qui affectent de manière disproportionnée les populations les plus vulnérables. Troisièmement, les pressions exercées sur les écosystèmes ont atteint un niveau critique, menaçant les équilibres écologiques et sociaux à l'échelle planétaire.

Comme l'affirme Thomas Piketty, « tout indique de plus en plus clairement que la résolution du défi climatique ne pourra se faire sans un puissant mouvement de compression des inégalités sociales, à tous les niveaux. »² Ce croisement encore peu exploré dans la littérature philosophique soulève des enjeux théoriques et pratiques

¹ Thomas Piketty, *Le capital au XXIe siècle* (Seuil, 2013). P. 794

² Thomas Piketty, *Une brève histoire de l'égalité* (Éditions du Seuil, 2021). P. 256

majeurs. Bien que des variations existent selon les contextes, les données disponibles montrent que les individus les plus aisés contribuent généralement davantage aux émissions polluantes, façonnent des normes de consommation à forte intensité carbone, et disposent de ressources accrues pour se protéger, du moins partiellement, des externalités qu'ils contribuent à générer.^{3 4 5} À l'inverse, les populations les plus vulnérables en subissent souvent les conséquences les plus graves, tout en y contribuant faiblement et sans disposer des moyens suffisants pour s'en prémunir. Ce déséquilibre révèle une asymétrie profonde dans la répartition des bénéfices et des coûts liés à la vie en société.

Dans ce contexte, l'écofiscalité, entendue comme une fiscalité visant à internaliser les externalités environnementales, apparaît comme une piste prometteuse. À condition d'être bien conçue et combinée à d'autres outils fiscaux progressifs, l'écofiscalité pourrait contribuer à deux objectifs convergents : atténuer les émissions polluantes et établir un principe de responsabilité dans l'allocation des coûts collectifs.

Encore faut-il que cette approche s'inscrive dans un cadre normatif suffisamment robuste pour en légitimer les fondements et en guider les applications.

³ Lucas Chancel, *Les insoutenables inégalités: pour une justice sociale et environnementale* (Les Petits Matins, 2017).

⁴ James K. Boyce, *Economics for People and the Planet: Inequality in the Era of Climate Change*, JSTOR, Anthem Frontiers of Global Political Economy (Anthem Press, 2019).

⁵ Friederike Otto, *Climate Injustice: Why We Need to Fight Global Inequality to Combat Climate Change*, trad. par Sarah Pybus (Greystone Books, 2025).

Limites des théories de la justice face aux enjeux environnementaux

La philosophie politique contemporaine est traversée par des débats récurrents entre différentes approches de la justice. Parmi celles-ci, deux pôles ont souvent été mis en avant dans la littérature, notamment par des auteurs influents comme Philippe Van Parijs, Ottfried Höffe, Serge-Christophe Kolm ou Amartya Sen : d'une part, un contractualisme libertarien ou de l'intérêt réciproque, dont l'expression la plus connue demeure l'œuvre de Robert Nozick, et d'autre part, le libéralisme égalitaire développé par John Rawls. Ce cadrage, qui tend à présenter ces deux figures comme emblématiques de paradigmes opposés, ne reflète pas toute la diversité des traditions théoriques. Il traduit néanmoins une construction intellectuelle et institutionnelle qui a structuré une partie du champ académique, notamment dans les universités anglo-saxonnes, et qui a servi de matrice à de nombreux débats contemporains sur la justice sociale.

Ces deux approches offrent des visions rivales des droits individuels, des obligations redistributives et du rôle de l'État. Le contractualisme libertarien, en insistant sur la propriété individuelle et la liberté contractuelle, repose sur une théorie historique de la justice dans les acquisitions et les transferts. Mais il tend à négliger les conditions sociales et écologiques de production de la richesse, en naturalisant le droit d'appropriation et en ignorant largement les externalités, qu'elles soient locales ou globales. Nous verrons au fil de cette thèse que cette approche autorise de fait le transfert de charges sur autrui sans consentement, ce qui contrevient aux principes de responsabilité et de réciprocité.

Le libéralisme rawlsien, quant à lui, reconnaît l'importance de la coopération sociale et la nécessité d'une redistribution. Son principe de différence autorise certaines inégalités économiques à condition qu'elles profitent aux plus désavantagés. Toutefois, sa

théorie accorde une priorité à la distribution des biens primaires et reste relativement silencieuse sur la répartition des nuisances, risques et dommages. Ce n'est pas à proprement parler une lacune, mais plutôt un choix de priorisation, dont les implications ouvrent la voie à une critique légitime. Comme l'ont souligné certains commentateurs (par ex. Alain Boyer ⁶), Rawls n'ignore pas les fonctions du gouvernement ni les interdépendances sociales profondes, mais il a concentré son cadre normatif sur des enjeux spécifiques, laissant d'autres questions, dont celles liées aux externalités, en arrière-plan.

De manière plus générale, une partie significative de la philosophie normative contemporaine s'est focalisée sur la répartition des ressources, des revenus et des opportunités, sans prendre suffisamment en compte la distribution des charges collectives induites par l'activité économique : pollutions, dégradations environnementales, usage excessif des biens communs, effets comportementaux ou positionnels, etc. L'image classique du « gâteau social » à partager a souvent occulté la question complémentaire de la répartition des coûts liés à sa production.

C'est dans ce contexte que cette thèse cherche à esquisser un cadre de justice complémentaire, fondé sur la reconnaissance conjointe des bénéfices issus de la coopération sociale et des coûts induits par les externalités.

Cadre théorique proposé : la justice coopérative bifocale

Face aux limites identifiées dans les théories de la justice, cette thèse propose un cadre normatif alternatif : la *justice coopérative bifocale*. Inspirée par la théorie morale de

⁶ Alain Boyer, *Apologie de John Rawls* (Presses Universitaires de France, 2018).

David Gauthier⁷ et enrichie par certaines intuitions du coopérativisme contemporain, cette approche repose sur deux principes complémentaires :

1. La redistribution équitable du surplus coopératif, c'est-à-dire des bénéfices générés par la coopération sociale, les institutions et les biens publics ;
2. La répartition juste des coûts induits par les externalités, en veillant à ce que les agents responsables de nuisances ou de dommages environnementaux en assument les conséquences.

Le premier principe s'appuie sur une conception sociale de la richesse. Il rompt avec l'idée selon laquelle les revenus économiques résulteraient avant tout du mérite individuel ou de l'effort personnel. Toute création de richesse est rendue possible par un ensemble de conditions collectives : infrastructures publiques, stabilité politique et juridique, innovation cumulative, capital culturel, etc.⁸ Dans cette perspective, le surplus coopératif désigne la part de la richesse qui n'est imputable à aucun individu en particulier, mais qui découle d'un environnement socialement et institutionnellement structuré. Ce surplus appelle une redistribution fondée sur la reconnaissance de son origine collective.

Le second principe vise à corriger un angle mort récurrent dans les conceptions classiques de la justice : l'invisibilisation des coûts indirects imposés à autrui. Le fait de générer des externalités négatives sans en assumer les conséquences revient à privatiser des bénéfices tout en socialisant les coûts, au détriment de ceux qui les subissent sans y avoir contribué.

⁷ David Gauthier, *Morale et contrat: recherche sur les fondements de la morale*, Philosophie et langage (Mardaga, 2000).

⁸ David Robichaud et Patrick Turmel, *La juste part* (ATELIER10, 2012).

Il convient toutefois de nuancer ce diagnostic en évitant de suggérer une opposition systématique entre « privatisation des bénéfices » et « socialisation des coûts ». Dans bien des cas, notamment pour les entreprises, les bénéfices sont eux aussi partiellement « socialisés » à travers l'emploi, la diffusion des savoir-faire, l'innovation, la contribution à l'autonomie nationale, etc. Mais cette socialisation partielle des bénéfices ne saurait occulter le fait que, lorsque les coûts environnementaux et sociaux restent externalisés, le partage entre avantages et inconvénients demeure moralement contestable. En effet, cette situation constitue non seulement une inefficience économique (au sens de Pareto), mais surtout une injustice morale : faire peser sur autrui les coûts de ses choix, sans compensation ni consentement, viole un principe fondamental de réciprocité. L'internalisation des externalités par des instruments fiscaux devient, dans ce cadre, une exigence de justice autant qu'un impératif d'efficience.

Le caractère « bifocal » du cadre proposé tient à sa double orientation : il ne s'agit pas uniquement de redistribuer les gains produits par la coopération, mais aussi d'éviter que les coûts engendrés par certains comportements ne soient supportés par des tiers non responsables.

Dans cette architecture morale, la fiscalité n'est pas conçue comme un simple outil budgétaire. Elle devient un vecteur institutionnel de justice, une courroie de transmission entre les principes normatifs et les mécanismes concrets de redistribution et de responsabilisation. Elle permet de structurer les incitations, de corriger les asymétries, et de rendre visibles les interdépendances économiques et écologiques.

Cette approche invite dès lors à dépasser les visions étroites du rôle de l'impôt, limitées souvent à la simple collecte de revenus visant à financer l'État. Elle invite plutôt

à penser la fiscalité comme un levier moral et politique, susceptible de façonner les structures mêmes de la coopération sociale. Elle suppose aussi une attention aux effets indésirables potentiels, comme l'impact régressif de certaines taxes environnementales.

Contributions originales

La contribution originale de cette thèse est triple :

- Sur le plan théorique, la thèse propose un cadre normatif qui articule la théorie morale de David Gauthier et l'approche coopérativiste de la justice développée notamment par David Robichaud et Patrick Turmel. Cette mise en dialogue permet d'analyser conjointement les conditions d'une coopération équitable et les obligations redistributives qui en découlent. L'originalité de l'approche ne tient pas à la création d'un modèle entièrement nouveau, mais à la manière dont elle articule des traditions théoriques distinctes afin d'éclairer simultanément la question de la redistribution et celle de l'internalisation des externalités.
- Sur le plan appliqué, elle offre une évaluation critique de plusieurs instruments fiscaux (écofiscalité, impôt progressif sur le revenu et sur le patrimoine) à la lumière de ce cadre. Elle met en évidence leur capacité d'internalisation des externalités ainsi que leur potentiel redistributif tout en soulignant certaines limites à ces formes d'impôt.
- Sur le plan institutionnel, elle interroge les conditions de mise en œuvre d'une réforme fiscale ambitieuse à la lumière du cadre normatif proposé. Ce cadre fournit une grille d'analyse pertinente des contraintes fiscales transnationales et des leviers institutionnels susceptibles d'y répondre.

Structure de la thèse

Cette thèse est structurée en cinq chapitres, chacun articulant une étape du raisonnement qui sous-tend la proposition et la pertinence d'une justice fiscale bifocale.

Le chapitre 1 constitue le point de départ empirique de notre réflexion normative. La première partie propose une typologie des inégalités contemporaines et met en lumière les interdépendances entre inégalités économiques et environnementales. Elle se prolonge par un retour historique sur l'évolution des inégalités, en soulignant le rôle structurant des politiques fiscales dans cette évolution. La seconde partie analyse les répercussions sociales et politiques de ces inégalités dans quatre domaines fondamentaux : la santé, la démocratie, l'environnement et l'économie. Il s'agit ici de poser les fondations factuelles sur lesquelles reposera l'argumentation normative des chapitres suivants. En rendant visibles certains déséquilibres actuels, ce chapitre prépare ainsi le terrain à une redéfinition des objectifs de la justice fiscale.

Le chapitre 2 amorce la réflexion normative en identifiant une lacune majeure dans les théories contemporaines de la justice : leur incapacité à encadrer de manière satisfaisante les externalités. La première partie du chapitre introduit la notion d'externalité, en tant que défaillance du marché, et distingue les formes classiques (telles que la pollution de l'air, les rejets industriels dans les cours d'eau, le bruit excessif ou encore les embouteillages urbains) des formes non classiques, comme les externalités comportementales ou positionnelles. Elle explore également les causes de leur persistance et les limites des approches correctives existantes. La seconde partie procède à une analyse critique de deux théories influentes de la philosophie politique, le libertarisme nozickien et le libéralisme égalitaire rawlsien, en montrant principalement que ces théories n'accordent

pas une place suffisante aux externalités. Ce chapitre conclut à la nécessité d'un renouvellement théorique, capable d'articuler à la fois la redistribution du surplus coopératif et la redistribution des coûts induits par les externalités, ce que cherchera à faire le chapitre suivant.

Le chapitre 3 élabore le cadre normatif central de la thèse : la justice coopérative bifocale. Dans un premier temps, le chapitre expose la théorie morale de Gauthier, en soulignant sa capacité à justifier l'internalisation des externalités comme exigence morale minimale dans un cadre contractuel. En abandonnant la figure du maximisateur moral de Gauthier, il en résulte une défense de l'écofiscalité comme levier de responsabilisation des agents et de régulation des rapports sociaux. Dans un second temps, le chapitre examine certaines limites du cadre de Gauthier, en particulier sa propension à accorder un poids trop important aux dotations initiales. Enfin, nous enrichissons le cadre par une conception élargie du surplus coopératif, en intégrant la place centrale de la chance et des institutions dans la production des richesses.

Le chapitre 4 applique le cadre de justice coopérative bifocale à l'analyse concrète d'instruments fiscaux existants ou envisageables. Il cherche à évaluer dans quelle mesure différentes formes d'impôt peuvent répondre aux exigences normatives de redistribution équitable du surplus coopératif et d'internalisation des externalités. La première partie du chapitre revient sur les fonctions fondamentales de l'impôt, en soulignant qu'au-delà de son rôle budgétaire, il peut constituer un outil structurant de justice sociale et environnementale. Le chapitre examine ensuite les dispositifs d'écofiscalité, en particulier la tarification carbone et diverses taxes environnementales (sur l'immobilier vacant, les

véhicules et les déchets). Il s'attarde ensuite à des formes d'impôts plus conventionnelles (impôt sur le revenu et impôt sur le patrimoine) et les envisage à la lumière du cadre bifocal.

Le chapitre 5 élargit l'analyse à l'échelle internationale, en examinant les contraintes qui limitent la capacité des États à mettre en œuvre une fiscalité à la fois équitable et écologique. Il explore les obstacles institutionnels posés par la concurrence fiscale, le dumping environnemental, l'opacité financière et l'absence de coopération transnationale. À partir des diagnostics formulés par des auteurs comme Gabriel Zucman ou William Nordhaus, le chapitre met en lumière les asymétries qui permettent aux acteurs les plus mobiles (individus fortunés, grandes multinationales) de contourner les règles fiscales et environnementales nationales. Ces stratégies de contournement fragilisent la capacité des États à structurer une coopération juste, en particulier dans les pays les plus exposés aux externalités globales. Face à ces défis, le chapitre identifie plusieurs pistes de réforme compatibles avec le cadre de justice coopérative bifocale : création d'un cadastre financier mondial, mise en place de mécanismes de sanctions tarifaires contre les paradis fiscaux, répartition des bénéfices des multinationales selon les contributions réelles, ou encore coopération climatique renforcée via des dispositifs tels que le *Club climat*. Ce chapitre conclut ainsi la thèse en soulignant que la justice fiscale et environnementale ne peut être réalisée sans un minimum de coopération à l'échelle mondiale, et qu'il est nécessaire de mettre en place des mécanismes incitatifs adéquats pour rendre cette coopération à la fois possible et effective.

Chapitre 1

La trame des inégalités : interconnexions, évolution et répercussions

Préambule

Ce premier chapitre vise à dresser un état des lieux des inégalités contemporaines, en mettant en lumière non seulement leur intensification au cours des dernières décennies, mais aussi leur articulation. Plus spécifiquement, plutôt que de les envisager comme des phénomènes disjoints, nous adoptons une approche qui souligne les interdépendances profondes entre inégalités économiques et inégalités environnementales. Ce diagnostic empirique constitue une étape préparatoire essentielle à la construction normative que développera cette thèse : en rendant compte des dynamiques sociales à l'œuvre, il permet d'ancrer l'argumentation philosophique dans les réalités observables.

La démarche adoptée dans ce chapitre est résolument descriptive et analytique. Il ne s'agit pas encore d'évaluer normativement les situations décrites ni de trancher entre des principes concurrents de justice distributive. L'objectif est plutôt d'identifier les principales tendances empiriques et de mettre en lumière certains mécanismes profonds à l'origine de ces inégalités.

Structure du chapitre

Pour ce faire, le chapitre est divisé en deux sections principales.

Dans la première partie (section 1.1), nous identifierons d'abord les formes d'inégalités qui retiendront particulièrement notre attention dans cette recherche, notamment les inégalités économiques et environnementales, en mettant en lumière certaines de leurs interconnexions fondamentales. Nous analyserons ensuite l'évolution des inégalités économiques au cours du dernier siècle, en prêtant une attention particulière au

contexte fiscal, considéré comme un levier structurant dans la redistribution des richesses et dans la dynamique des inégalités.

Dans la seconde section (1.2), nous examinerons les principales répercussions des inégalités sur plusieurs sphères fondamentales de la vie sociale : la santé, la démocratie, l'environnement et l'économie. À travers cette exploration, il s'agira de montrer que les inégalités ne se réduisent pas à de simples écarts de richesse ou d'opportunité. Elles constituent des rapports sociaux qui façonnent en profondeur les trajectoires individuelles et collectives. Elles déterminent non seulement l'accès différencié aux ressources matérielles, mais aussi les possibilités d'éducation, de mobilité sociale et d'épanouissement personnel. Elles influencent la capacité des individus à participer à la vie politique, à peser sur les délibérations collectives et à faire entendre leur voix dans l'espace public. Elles accentuent en outre la vulnérabilité face aux risques sanitaires, économiques et environnementaux, en concentrant les charges les plus lourdes sur ceux qui disposent de moins de moyens pour s'en protéger. Bref, les inégalités structurent le champ des possibles et conditionnent en profondeur les dynamiques sociales des sociétés contemporaines.

1.1 La dynamique des inégalités : interconnexions et évolution

Cette première section propose un cadrage analytique du phénomène inégalitaire à partir de trois axes principaux. Elle commence par préciser les dimensions d'inégalités qui feront l'objet de notre attention. Elle s'attarde ensuite aux mécanismes d'interaction entre ces différentes formes d'inégalités, en soulignant leur caractère systémique, cumulatif et souvent auto-renforçant. Enfin, elle esquisse une lecture historique de l'évolution des

inégalités économiques au cours du XXe siècle, en insistant sur le rôle structurant des politiques fiscales dans leur atténuation ou leur amplification.

Loin de viser l'exhaustivité, notre objectif est de poser un cadre empirique et conceptuel suffisamment robuste pour nourrir, dans les chapitres suivants, une réflexion normative sur les responsabilités distributives et la conception d'une justice fiscale adaptée aux défis contemporains. Dans cette perspective, notre démarche s'inscrit dans une philosophie morale et politique attentive aux données empiriques, qui cherche à articuler principes normatifs et réalités sociales. Comme l'écrit Adam Swift, « [...] nous devons développer des modes de réflexion sophistiqués et suffisamment complexes pour déterminer comment appliquer les revendications de justice « pure » à des contextes empiriques particuliers et actuels [...] »⁹. De plus, Laura Valentini rappelle que, si les idéalizations sont inévitables, elles doivent conserver une capacité de guidance pour orienter l'action dans des contextes réels.¹⁰ Une telle approche permet de situer la fiscalité non pas comme un simple outil technique, mais comme un vecteur institutionnel majeur de reconfiguration des rapports sociaux et environnementaux.

⁹ Adam Swift, « The Value of Philosophy in Nonideal Circumstances », *Social Theory and Practice* 34, n° 3 (2008): 363-87, <https://doi.org/10.5840/soctheorpract200834322>. Notre traduction : « [...] we need to develop sophisticated and adequately complex ways of thinking about how to apply “pure” justice claims to particular, current, empirical contexts [...] ». P. 364

¹⁰ Laura Valentini, « On the Apparent Paradox of Ideal Theory », *The Journal of Political Philosophy* (Oxford, UK) 17, n° 3 (2009): 332-55, <https://doi.org/10.1111/j.1467-9760.2008.00317.x>.

1.1.1 Typologie des inégalités : sociales, économiques et environnementales

1.1.1.1 Inégalités sociales

Les inégalités sociales constituent un concept générique englobant une pluralité de formes d'inégalités qui, dans bien des cas, s'entrecroisent et s'alimentent mutuellement, formant ainsi un système complexe, dynamique et profondément interconnecté. Il convient de souligner d'emblée que nombre de ces inégalités demeurent difficilement quantifiables, voire négligées, ce qui contribue à leur invisibilisation dans les sphères publique et politique. Bien qu'elles soient parfois peu perceptibles, ces inégalités peuvent néanmoins exercer des effets profonds et durables sur les trajectoires de vie des individus et des groupes sociaux.

Les formes que prennent les inégalités sociales sont multiples : elles peuvent concerner l'accès différencié aux soins de santé, à l'éducation, au marché du travail, à la culture, aux espaces urbains, au logement, aux ressources naturelles, à une alimentation saine, etc. Ces dimensions, bien que distinctes, tendent à s'agencer les unes aux autres dans un processus cumulatif qui, lorsqu'il s'inscrit dans la durée, accentue les écarts initiaux et enracine les désavantages dans le temps long. Autrement dit, les inégalités sociales sont non seulement multidimensionnelles, mais aussi diachroniques : elles s'amplifient lorsqu'elles se transmettent sur plusieurs années, voire à travers les générations.

Dans le cadre de cette recherche, nous choisissons de concentrer notre analyse sur deux dimensions fondamentales des inégalités sociales : les inégalités économiques et les inégalités environnementales. Ce choix procède à la fois de la nécessité de circonscrire l'objet d'étude, en raison de la complexité du phénomène, et de la reconnaissance du rôle

central que jouent ces deux formes d'inégalités dans les dynamiques contemporaines d'injustice sociale. Nous présenterons plus loin une justification de cette délimitation, en mettant en lumière la manière dont les inégalités économiques et environnementales interagissent, se renforcent mutuellement, et appellent des réponses normatives et institutionnelles coordonnées.

1.1.1.2 Inégalités économiques

Les inégalités économiques constituent l'une des formes les plus visibles et les plus documentées d'inégalités sociales. Dans les sociétés contemporaines, elles paraissent largement inévitables : il serait à la fois irréaliste et probablement contre-productif de chercher à les éliminer complètement. Toutefois, si certaines inégalités économiques peuvent être socialement acceptables, voire fonctionnelles dans une certaine mesure, lorsqu'elles encouragent l'initiative, l'effort ou l'innovation, leur intensification excessive soulève des enjeux majeurs d'équité, de cohésion sociale et d'efficacité économique.

L'existence d'un certain degré d'inégalité peut en effet servir d'incitatif. Par exemple, la possibilité d'obtenir un revenu plus élevé constitue un moteur important dans nos sociétés. Cependant, dans de nombreux contextes nationaux, les écarts observés excèdent largement ce qui pourrait être justifié par les seules différences de compétences, de responsabilités ou de mérites.^{11 12} Les rémunérations excessivement élevées de certains dirigeants d'entreprise, atteignant plus de 300 fois le salaire médian de leurs employés dans

¹¹ Gaël Giraud et Cécile Renouard, *Le facteur 12: pourquoi il faut plafonner les revenus* (Carnets Nord, 2012).

¹² Robert H. Frank et Philip J. Cook, *The Winner-Take-All Society* (Free Press ; Penguin, 1995).

les grandes entreprises cotées ¹³, illustrent ce déséquilibre. Il est certes possible d'argumenter que ces dirigeants disposent de qualifications plus rares, ou qu'ils assument des responsabilités stratégiques importantes. Mais ces écarts de rémunération extrêmes peuvent difficilement être légitimés uniquement par des critères de productivité individuelle ou de contribution marginale. ¹⁴

Les inégalités économiques se mesurent généralement selon deux dimensions : les flux de revenus et les stocks de patrimoines. L'analyse de la répartition du patrimoine mondial illustre l'ampleur des disparités actuelles : en 2020, les dix personnes les plus riches (toutes des hommes) détenaient une fortune supérieure à celle des 3,1 milliards de personnes les plus pauvres, soit près de la moitié de la population mondiale. ¹⁵ Ce chiffre emblématique souligne à la fois l'extrême concentration des richesses et la persistance d'une inégalité de genre au sein des dynamiques patrimoniales. Bien que la présente recherche ne propose pas une analyse des inégalités de genre, il convient néanmoins de rappeler que celles-ci s'articulent fréquemment avec d'autres formes d'inégalités, notamment économiques, qu'elles tendent à accentuer ou à complexifier. Leur prise en compte demeure donc essentielle dans une réflexion élargie sur la justice sociale.

¹³ Lawrence Mishel et Jori Kandra, « CEO Pay Has Skyrocketed 1,322% since 1978 », *Economic Policy Institute*, 2021.

¹⁴ Lucian A. Bebchuk, *Pay without Performance: The Unfulfilled Promise of Executive Compensation*, 1st ed., avec Jesse M. Fried (Harvard University Press, 2004), <https://doi.org/10.4159/9780674020634>.

¹⁵ « Inequality Kills », Oxfam International, 25 mai 2022, <https://www.oxfam.org/en/research/inequality-kills>.

Jusqu'où une société peut-elle tolérer de telles inégalités ? Cette question, déjà soulevée par les philosophes de l'Antiquité^{16 17}, demeure aujourd'hui centrale. Il n'existe pas de seuil universellement défini de tolérance à l'inégalité : les perceptions varient selon les sociétés, les époques et les contextes culturels. Toutefois, des indicateurs empiriques permettent de documenter et de comparer ces écarts.

Parmi ces indicateurs, le coefficient de Gini est l'un des plus utilisés. Il varie entre 0 (égalité parfaite) et 1 (inégalité totale, où quelques personnes détiendraient la totalité des ressources). Aujourd'hui, ce coefficient est considéré comme modéré dans la plupart des pays européens, mais élevé aux États-Unis. À titre illustratif, en 2023, le décile supérieur y possédait environ 70 % du patrimoine total, tandis que la moitié inférieure de la population n'en détenait que 1 %. En comparaison, ce même décile supérieur détenait environ 59 % du patrimoine en France et en Allemagne, contre respectivement 5 % et 3 % pour la moitié inférieure.¹⁸

Outre le coefficient de Gini, d'autres indicateurs permettent de saisir plus finement la concentration des richesses, notamment la part du revenu ou du patrimoine détenu par les 1 % ou les 10 % les plus riches. Dans le cadre de cette recherche, nous privilégierons l'indicateur relatif à la part du 10 % le plus aisé dans le patrimoine net des ménages, en

¹⁶ *Éthique et économie dans les philosophies anciennes* | Collection *Revue de Philosophie Économique* (2023), <https://www.vrin.fr/livre/9782711652266/ethique-et-economie-dans-les-philosophies-anciennes>.

¹⁷ Étienne Helmer, *Richesse et pauvreté chez les philosophes de l'Antiquité*, Tradition de la pensée classique (Librairie philosophique J. Vrin, 2016).

¹⁸ « World », *WID - World Inequality Database*, consulté le 7 mars 2025, <https://wid.world/world/>. Données pour l'année 2023.

nous concentrant principalement sur le cas des États-Unis. Ces choix méthodologiques seront explicités dans la section 1.1.2, qui propose une lecture historique de l'évolution des inégalités économiques. Deux raisons principales justifient la place centrale accordée aux inégalités économiques dans cette analyse. D'une part, elles sont mieux quantifiées et mieux documentées que d'autres formes d'inégalités sociales, ce qui en facilite l'étude empirique. D'autre part, elles exercent un effet multiplicateur sur d'autres dimensions fondamentales, en influençant notamment l'accès différencié à l'éducation, à la santé et à un environnement sain. Autrement dit, loin de constituer un phénomène isolé, les inégalités économiques façonnent les conditions d'existence des individus et structurent en profondeur l'architecture des inégalités sociales contemporaines. C'est dans cette perspective que nous aborderons à présent les inégalités environnementales, avant d'examiner la manière dont elles s'articulent avec les réalités économiques évoquées ici.

1.1.1.3 Inégalités environnementales

Les inégalités environnementales désignent les écarts observés dans l'accès aux ressources environnementales et dans l'exposition aux nuisances environnementales. Ces inégalités sont rarement distribuées de manière aléatoire : elles recourent très souvent des lignes de fracture socio-économiques et raciales ¹⁹, et participent ainsi à la stratification des sociétés contemporaines.

¹⁹ Shuai Shao et al., « Does the Environmental Inequality Matter? A Literature Review », *Environmental Geochemistry and Health* (Dordrecht) 44, n° 9 (2022): 3133-56, <https://doi.org/10.1007/s10653-021-00921-2>. P. 3136.

Ces inégalités prennent des formes diverses. Par exemple, dans le *Dictionnaire des inégalités et de la justice sociale* ²⁰, Éloi Laurent distingue trois formes d'inégalités environnementales.

La première forme est associée aux inégalités d'exposition, de sensibilité et d'accès. Cette forme d'inégalité environnementale concerne « l'inégale répartition de la qualité de l'environnement entre les individus et les groupes. » ²¹ On souligne ici que cette « qualité » de l'environnement peut être positive (accès à la nourriture de qualités, au parc, aux plans d'eau...) ou négative (exposition à des polluants, à des inondations, des sécheresses...).

La deuxième forme d'inégalité environnementale renvoie aux effets distributifs différenciés des politiques environnementales en fonction des catégories sociales. Elle se manifeste lorsque certaines mesures, pourtant conçues pour réduire les atteintes à l'environnement, engendrent des charges disproportionnées pour les populations les plus vulnérables. Un exemple révélateur est celui de la taxe carbone : sans mesures compensatoires, elle tend à pénaliser plus fortement les ménages modestes, notamment ceux installés en zones rurales ou périurbaines où les alternatives à la voiture individuelle sont limitées ou inexistantes. Ces populations, contraintes de recourir à la voiture individuelle pour leurs déplacements quotidiens, se trouvent ainsi plus exposées aux hausses de prix des carburants sans bénéficier d'alternatives viables. Cette forme d'injustice environnementale croise donc à la fois des dimensions économiques (niveau de

²⁰ Patrick Savidan, *Dictionnaire des inégalités et de la justice sociale* (PUF, 2018).

²¹ Éloi Laurent, « Inégalités socio-environnementales », dans *Dictionnaire des inégalités et de la justice sociale*, dir. Patrick Savidan, *Dictionnaire des inégalités et de la justice sociale*. (PUF, 2018) P. 954

revenu) et géographiques (lieu de résidence), révélant des effets régressifs potentiels de certaines politiques si elles ne sont pas accompagnées de mesures de compensation ou de redistribution adaptées.

La dernière forme est l'inégalité dans la participation aux politiques publiques. Nous verrons dans la prochaine section que le poids politique varie en fonction du pouvoir économique et que cela peut se traduire en différente forme d'inégalité, dont les inégalités environnementales. En effet, autant à l'échelle nationale qu'internationale, plusieurs recherches démontrent que ce sont souvent les personnes défavorisées qui subissent plus lourdement les conséquences de certaines décisions politiques qui ont un impact important sur l'environnement et la santé.^{22 23 24} Par exemple, on note que les déchets toxiques ou les usines polluantes sont surreprésentés à proximité des résidences des moins nantis.²⁵ Au contraire, une plus grande participation et une plus grande représentation des gens plus

²² L. a. E. Cobley et al., « Using Traffic Density and Foliar Chemistry Variables to Understand Interactions Between Air Pollution and Household Income », *Journal of Geophysical Research: Atmospheres* 126, n° 23 (2021), <https://doi.org/10.1029/2021jd034942>.

²³ Ganlin Huang et Jonathan London, « Cumulative Environmental Vulnerability and Environmental Justice in California's San Joaquin Valley », *International Journal of Environmental Research and Public Health* 9, n° 5 (2012), <https://doi.org/10.3390/ijerph9051593>.

²⁴ Hannah Lee et al., « Effects of Prolonged Exposure to Air Pollution and Neighborhood Disadvantage on Self-Rated Health among Adults in the United States: Evidence from the Panel Study of Income Dynamics », *Environmental Health Perspectives* 131, n° 8 (2023), <https://doi.org/10.1289/ehp11268>.

²⁵ Robert D. Bullard, *Dumping in Dixie: Race, Class, and Environmental Quality*, Third edition. (Westview Press, 2000).

fortunés peuvent contribuer à forger les décisions politiques pour tenir à l'écart de leur milieu de vie immédiat les activités polluantes ou les déchets toxiques.²⁶

Toutefois, cette corrélation entre pauvreté et exposition aux pollutions peut s'expliquer par des mécanismes multiples. D'une part, les terrains situés à proximité de sources de nuisances environnementales peuvent être moins chers, les rendant plus accessibles aux ménages à faibles revenus. D'autre part, les industries et les acteurs économiques peuvent également être incités à s'implanter dans ces zones en raison du coût foncier plus faible. L'association entre pauvreté et pollution peut donc résulter à la fois de choix résidentiels contraints et de stratégies économiques d'implantation, ce qui souligne la complexité des inégalités environnementales.

1.1.1.4 Liens entre inégalités économiques et inégalités environnementales

Parmi les nombreuses justifications en faveur d'une réduction des inégalités économiques, les inégalités environnementales apparaissent aujourd'hui comme un motif de préoccupation croissante. Si les effets des inégalités économiques sur la santé, la réussite éducative ou la mobilité sociale sont largement documentés, le lien entre inégalités économiques et inégalités environnementales a longtemps été négligé dans les débats publics et académiques. Pourtant, ces deux dimensions sont profondément interconnectées, formant ce que l'on pourrait qualifier de double spirale inégalitaire : les inégalités

²⁶ Paul Mohai et al., « Environmental Justice », *Annual Review of Environment and Resources* (Palo Alto, CA) 34, n° 1 (2009): 405-30, <https://doi.org/10.1146/annurev-environ-082508-094348>.

économiques tendent à intensifier les inégalités environnementales, lesquelles renforcent à leur tour les inégalités économiques.

Inégalités de pollution : une responsabilité disproportionnée des plus riches

Le premier lien entre inégalités économiques et environnementales concerne la répartition des responsabilités environnementales.²⁷ Il est désormais bien établi que les ménages les plus riches, à l'échelle mondiale comme nationale, sont à l'origine d'une part disproportionnée des émissions polluantes. À titre illustratif, en 2019, les 10 % les plus riches de la population mondiale ont été responsables de 48 % des émissions globales de CO₂, soit quatre fois plus que l'ensemble des 50 % les plus pauvres, dont la part s'élevait à 12 %.²⁸ Cette responsabilité disproportionnée s'explique en grande partie par un mode de vie plus énergivore : consommation accrue de biens matériels, voyages aériens fréquents, véhicules individuels de grande taille, résidences multiples, etc.

De plus, la consommation ostentatoire des plus riches tend à façonner de nouvelles normes sociales, que les autres classes de la population cherchent à imiter²⁹, souvent au prix d'un endettement ou d'une pression supplémentaire sur l'environnement. Ce phénomène, que nous analyserons plus en détail au chapitre 2 dans la section consacrée aux externalités non classiques (2.1.6), engendre un effet de cascade : les comportements

²⁷ Chancel, *Les insoutenables inégalités*.

²⁸ Lucas Chancel, « Global Carbon Inequality over 1990–2019 », *Nature Sustainability* 5, n° 11 (2022): 931-38, <https://doi.org/10.1038/s41893-022-00955-z>.

²⁹ Robert H. Frank, *Under the Influence: Putting Peer Pressure to Work* (Princeton University Press, 2021).

de consommation des plus fortunés créent des standards sociaux que les classes moyennes et populaires s'efforcent de reproduire, contribuant ainsi à une dynamique d'escalade généralisée de la consommation. Les classes aisées façonnent de nouveaux marqueurs de distinction à travers des pratiques telles que les séjours dans des destinations lointaines ou l'usage de véhicules spacieux mais à forte intensité énergétique. Ces comportements, valorisés socialement, servent de référence symbolique aux classes moyennes supérieures, qui cherchent à s'en rapprocher dans une logique de positionnement social. Les normes de consommation définies par les plus fortunés se diffusent progressivement vers les classes moins favorisées, créant une dynamique d'escalade généralisée de la consommation.³⁰

Inégalités d'exposition : la vulnérabilité écologique des plus pauvres

Le second effet des inégalités économiques sur les inégalités environnementales réside dans l'exposition différenciée aux risques climatiques et écologiques. Autrement dit, les plus pauvres ne sont pas seulement moins responsables de la dégradation de l'environnement : ils en subissent également les conséquences les plus sévères. L'ouvrage de la climatologue Friederike Otto, *Climate Injustice*, fournit une illustration particulièrement éloquente de cette dynamique. Bien que son analyse porte principalement sur les inégalités climatiques, ces dernières peuvent être considérées comme l'un des exemples les plus manifestes d'inégalités environnementales contemporaines, à la fois par leur ampleur géographique et par leur intensité politique et humaine. Comme l'écrit Otto :

³⁰ Robert H. Frank, *The Darwin Economy: Liberty, Competition, and the Common Good* (Princeton University Press, 2012), <http://ebookcentral.proquest.com/lib/ottawa/detail.action?docID=738675>.

« La formule est d'une simplicité effrayante : plus nous sommes riches et plus notre vie est privilégiée, moins nous sommes vulnérables aux conséquences physiques du réchauffement climatique. »³¹

Ces inégalités d'exposition se traduisent très concrètement dans les conditions de vie et de travail des populations défavorisées. Les pauvres sont plus exposés aux dommages liés à la dégradation de l'environnement et disposent de moins de moyens pour faire face à ces problèmes.³² D'une part, les pauvres sont plus exposés aux risques environnementaux (sécheresses, inondations, pollution urbaine...) et cela peut s'expliquer par le fait qu'ils n'ont pas les moyens d'acheter des terrains ou de louer des propriétés dans les secteurs privilégiés et mieux protégés. Également, on note que les emplois qui sont le plus exposés aux contaminants sont des emplois occupés majoritairement par des gens moins fortunés. À titre d'exemple, les pesticides utilisés pour l'agriculture affectent plus sévèrement les employés de ce secteur que le reste de la population.³³

D'autre part, les populations défavorisées disposent de moins de ressources économiques, sociales et institutionnelles pour faire face aux dommages environnementaux, ce qui accroît leur vulnérabilité. Par exemple, leurs logements sont

³¹ Otto, *Climate Injustice*. Notre traduction. "The formula is frighteningly simple: the richer we are and the more privileged our lives, the less susceptible we are to the physical consequences of global warming." P.

11

³² Chancel, *Les insoutenables inégalités*.

³³ « Safety and Health in Agriculture | International Labour Organization », 21 mars 2011, <https://www.ilo.org/resource/other/safety-and-health-agriculture>.

généralement moins bien construits et plus susceptibles d'être endommagés en cas de catastrophe. De surcroît, elles disposent de moyens financiers limités pour réparer les dégâts, se reloger temporairement ou accéder à des dispositifs d'assurance privée. En outre, les personnes fortunées bénéficient généralement d'un meilleur accès aux mécanismes de protection, qu'il s'agisse d'assurances, de filets de sécurité institutionnels ou de réseaux d'entraide privés. Les liens sociaux, le capital relationnel ou la possibilité de se replier temporairement dans une seconde résidence constituent autant d'atouts qui atténuent les effets des catastrophes environnementales.

Cette vulnérabilité accrue se manifeste à différentes échelles. À l'échelle internationale, le cas du Bangladesh illustre bien cette asymétrie : bien que peu responsable historiquement des émissions de gaz à effet de serre, ce pays figure parmi les plus exposés à la montée des eaux.³⁴ De manière plus générale, les pays les moins développés économiquement supportent déjà une part disproportionnée des pertes et dommages liés au réchauffement planétaire. Selon une analyse de l'IIED, ces pays subissent des risques multidimensionnels (sociaux, économiques et environnementaux) nettement supérieurs à ceux des pays développés.³⁵ Ce déséquilibre structurel fait du changement climatique un « multiplicateur de vulnérabilités » : il exacerbe les inégalités préexistantes, freine le développement et compromet la capacité d'adaptation des populations déjà défavorisées.

³⁴ R. A. Warrick et Q. K. Ahmad, *The Implications of Climate and Sea-Level Change for Bangladesh* (Springer Netherlands, 2012), <https://books.google.ca/books?id=Q3DvCAAQBAJ>.

³⁵ *Harnessing Nationally Determined Contributions to Tackle Loss and Damage in Least Developed Countries* (International Institute for Environment and Development, 2022).

À l'échelle nationale, l'ouragan Katrina a illustré de manière frappante la vulnérabilité accrue des ménages les plus pauvres de La Nouvelle-Orléans face aux catastrophes climatiques.³⁶ Enfin, la structure même du patrimoine renforce cette asymétrie : chez les ménages modestes, la résidence principale représente souvent la quasi-totalité du patrimoine. En cas de destruction ou de dévalorisation du logement, c'est donc l'essentiel de leur capital économique qui disparaît, aggravant encore leur précarité.³⁷

Ces constats invitent à accorder une attention particulière à la manière dont les inégalités économiques et environnementales se manifestent à la fois à l'échelle nationale et internationale. Sans prétendre épuiser la complexité de ces dynamiques, une telle distinction permet d'esquisser certaines limites des instruments actuels et de nourrir une réflexion plus large sur les niveaux d'action pertinents. Il semble dès lors pertinent d'examiner certaines différences, mais aussi des points de convergence, entre les formes que prennent ces inégalités à ces deux échelles.

1.1.1.5 Inégalités économiques et environnementales : entre échelles nationales et internationales

Les liens entre inégalités économiques et environnementales présentent des similarités importantes à l'échelle nationale et internationale. Dans les deux cas, les acteurs les plus riches, qu'il s'agisse d'individus ou d'États, tendent à exercer un pouvoir disproportionné, tant en matière de décisions politiques qu'en termes de responsabilités

³⁶ Judith Browne-Dianis et Anita Sinha, « Exiling the Poor: The Clash of Redevelopment and Fair Housing in Post-Katrina New Orleans », *Howard Law Journal* (Washington) 51, n° 3 (2008): 481-.

³⁷ Chancel, *Les insoutenables inégalités*.

écologiques. Par exemple, comme l'ont montré Gilens et Page ³⁸ pour le contexte étatsunien, les préférences politiques des citoyens les plus riches pèsent davantage sur les orientations gouvernementales que celles de la majorité (nous reviendrons sur ce point à la section 1.2.2). Cette tendance à la concentration du pouvoir se retrouve également à l'échelle internationale : les États les plus riches disposent d'un poids déterminant dans les institutions multilatérales (Banque mondiale, FMI, G7, etc.) et façonnent largement les règles économiques et environnementales globales. ³⁹

Les inégalités d'émissions suivent une logique similaire. À l'intérieur des pays, les ménages les plus fortunés sont responsables d'une part disproportionnée des émissions de gaz à effet de serre, en raison de modes de vie plus carbonés (transport aérien, logement, consommation ostentatoire). ⁴⁰ À l'échelle internationale, les inégalités sont également fortement marquées. Par exemple, en 2023, les États-Unis affichaient des émissions de CO₂ par habitant de 14,3 tonnes, tandis que le Kenya enregistrait environ 0,4 tonne par habitant.

³⁸ Martin Gilens et Benjamin I. Page, « Testing Theories of American Politics: Elites, Interest Groups, and Average Citizens », *Perspectives on Politics* (New York, USA) 12, n° 3 (2014): 564-81, <https://doi.org/10.1017/S1537592714001595>.

³⁹ Joseph E. Stiglitz, *Globalization and Its Discontents* (Penguin, 2002).

⁴⁰ Lucas Chancel et Thomas Piketty, « Carbon and Inequality: From Kyoto to Paris Trends in the Global Inequality of Carbon Emissions (1998-2013) & Prospects for an Equitable Adaptation Fund World Inequality Lab », 2015, <https://shs.hal.science/halshs-02655266>.

⁴¹ Ainsi, un Américain moyen émettait environ 35 fois plus de CO₂ qu'un Kényan moyen cette année-là.

Toutefois, les outils disponibles pour répondre à ces inégalités varient considérablement selon le niveau d'analyse. À l'échelle nationale, les États disposent d'instruments de régulation efficaces (fiscalité, transferts sociaux, normes environnementales) qui peuvent être mobilisés pour corriger à la fois les inégalités économiques et les inégalités environnementales. Des dispositifs tels que l'impôt progressif, les taxes sur le carbone ou les subventions écologiques relèvent de choix démocratiques, même s'ils sont eux-mêmes influencés par des rapports de pouvoir internes.

À l'inverse, les dispositifs de régulation à l'échelle internationale demeurent insuffisants et largement non contraignants, limitant ainsi leur capacité à corriger les asymétries globales. Par exemple, pour l'instant, il n'existe ni fiscalité mondiale sur le carbone ni impôt mondial sur le patrimoine, bien que certaines propositions en ce sens aient été avancées. ⁴² ⁴³ La redistribution entre États, notamment sous forme d'aide au développement ou de financement climatique, repose largement sur des mécanismes

⁴¹ Hannah Ritchie et Max Roser, « CO₂ Emissions », *Our World in Data*, 10 juin 2020,

<https://ourworldindata.org/co2-emissions>.

⁴² Emmanuel Saez et Gabriel Zucman, *The Triumph of Injustice: How the Rich Dodge Taxes and How to Make Them Pay* (WW Norton, 2019).

⁴³ Gabriel Zucman, *A Blueprint for a Coordinated Minimum Effective Taxation Standard for Ultra-High-Net-Worth Individuals*, 2024. *Eutax*, consulté le 10 septembre 2025,

<https://www.taxobservatory.eu/publication/a-blueprint-for-a-coordinated-minimum-effective-taxation-standard-for-ultra-high-net-worth-individuals/>.

volontaires, souvent sous-dotés et peu prévisibles. De plus, la coopération internationale en matière environnementale s'est jusqu'ici heurtée à des limites structurelles : les grands accords multilatéraux (Kyoto en 1997, Copenhague en 2009 et Paris en 2015) se sont révélés insuffisamment contraignants pour garantir le respect des objectifs fixés.

Ce contraste justifie une attention particulière aux complémentarités entre niveaux d'action. Si l'échelle nationale demeure, pour l'instant, la plus opérante pour mettre en œuvre des politiques fiscales et écologiques ambitieuses, la mise en place d'une architecture transnationale de justice redistributive et environnementale est indispensable pour éviter les effets de contournement et assurer une réponse équitable aux défis globaux. Des pistes de réforme dans ce sens seront explorées au chapitre 5, en s'appuyant sur des propositions de fiscalité internationale et de coopération climatique.

1.1.2 Fiscalité et inégalités : trajectoire historique et justification d'un objet d'étude central

Avant d'aborder dans les prochains chapitres les justifications normatives de l'impôt, il importe de rappeler que la fiscalité, loin d'être un simple instrument technique, a joué un rôle décisif dans l'évolution historique des inégalités. Cette section vise à montrer que la trajectoire des politiques fiscales contribue directement à expliquer les dynamiques d'égalisation ou de concentration du capital. Il est bien établi que des événements majeurs, tels que les guerres, les crises économiques, les réformes monétaires ou les politiques de dépenses publiques, ont exercé une influence déterminante sur la dynamique des inégalités.

⁴⁴ ⁴⁵ Toutefois, ces facteurs diffèrent considérablement quant à leur désirabilité normative et à leur caractère démocratiquement maîtrisable. Par exemple, les conflits armés ou les grandes dépressions ont parfois eu pour effet de réduire les inégalités, mais au prix de bouleversements humains, sociaux et économiques difficilement justifiables.

Choisir l'impôt : un instrument normatif et démocratique de transformation sociale

Parce qu'il permet de lier les questions de répartition des richesses et de prise en charge des externalités, l'impôt constitue dans cette thèse l'instrument central d'analyse et d'action collective. Il ne s'agit pas d'en rester à une conception purement corrective, axée sur la seule remédiation des défaillances de marché, caractéristique du modèle « résiduel » de l'État social décrit par Richard Titmuss.⁴⁶ En suivant plutôt une logique « institutionnelle redistributive », nous montrerons que l'impôt a le potentiel de remplir des fonctions multiples : au-delà du financement de l'État, il permet la redistribution du surplus coopératif, la réorientation des incitations économiques et l'internalisation de certaines externalités. Une fiscalité bien conçue peut ainsi accroître l'efficacité économique en corrigeant certaines distorsions⁴⁷, tout en respectant les principes démocratiques de responsabilité et de consentement. En matière environnementale, elle permet de mobiliser des outils incitatifs puissants, comme l'écofiscalité, pour intégrer dans les prix de marché

⁴⁴ Piketty, *Le capital au XXI^e siècle*.

⁴⁵ Emmanuel Picavet, « Une économie politique ancrée dans l'histoire », *Cités* 64, n° 4 (2016): 157-64, <https://doi.org/10.3917/cite.064.0157>.

⁴⁶ Richard Morris Titmuss, *Essays on « The Welfare State »* (Yale University Press, 1959).

⁴⁷ Joseph E. Stiglitz, *Economics of the Public Sector*, Fourth edition., with Jay K. Rosengard (W. W. Norton & Company, Inc., 2015).

les coûts réels de certaines activités socialement nuisibles. Ainsi, l'impôt apparaît comme l'un des rares instruments institutionnels à pouvoir répondre de manière simultanée aux défis posés par les inégalités et par les dégradations écologiques.

Limites du survol historique et choix méthodologiques

Il ne saurait être question, dans le cadre de ce travail, de proposer une histoire exhaustive des inégalités et de leurs contextes institutionnels, fiscaux et économiques, et ce, d'autant moins que la période envisagée s'étend sur plus d'un siècle. Nous avons donc opté pour une sélection restreinte de moments historiques significatifs. Ceux-ci ont été choisis en fonction de leur capacité à éclairer certains enjeux philosophiques et économiques centraux à notre analyse, ainsi que mieux comprendre les conditions ayant permis l'émergence de transformations fiscales majeures.

Ce survol historique vise à illustrer un point fondamental : les fortes inégalités économiques ne sont ni naturelles ni inévitables. Elles résultent en grande partie de choix politiques et institutionnels, en particulier dans le domaine fiscal, qui façonnent la répartition des revenus et des patrimoines au sein d'une société.

Notre analyse historique s'articulera autour de quatre grandes périodes : 1914-1932, 1933-1972, 1973-1978, et 1979-2024. Chacune d'entre elles comprendra une brève présentation du contexte sociopolitique et économique, l'analyse de figures fiscales emblématiques, ainsi qu'un aperçu des principales évolutions en matière de fiscalité et d'inégalités.

Bien que centré sur le cas des États-Unis, ce survol historique intègre ponctuellement des références à d'autres contextes, comme le Chili ou le Royaume-Uni,

afin d'éclairer certains tournants idéologiques ou dynamiques transnationales qui ont influencé, voire précédé, les transformations fiscales américaines. Bien qu'il comporte certaines limites en matière de généralisation, le choix de concentrer l'analyse sur les États-Unis se justifie par plusieurs raisons empiriques et théoriques. Premièrement, les États-Unis figurent parmi les plus grands émetteurs de gaz à effet de serre et représentent donc un cas particulièrement pertinent à l'intersection des inégalités économiques et environnementales. Deuxièmement, ils ont connu, au cours du dernier siècle, des transformations fiscales particulièrement marquées, tant en ce qui concerne les taux d'imposition que la structure même du système fiscal, accompagnées de fortes fluctuations dans la distribution des revenus et du patrimoine. Troisièmement, les États-Unis bénéficient d'une richesse de données empiriques et d'analyses, notamment grâce aux travaux de chercheurs comme Thomas Piketty, Joseph Stiglitz, Emmanuel Saez ou Gabriel Zucman. Enfin, les politiques économiques et fiscales américaines ont exercé, directement ou indirectement, une influence considérable au-delà de leurs frontières. Cette influence s'est concrétisée par exemple à travers le « Consensus de Washington »⁴⁸ (un ensemble de recommandations néolibérales émanant du FMI, de la Banque mondiale et du département du Trésor américain à partir de la fin des années 1980) ainsi que via la structuration des règles du commerce international à travers le GATT (*Accord général sur les tarifs*

⁴⁸ Nancy Birdsall et al., « The Washington Consensus: Assessing A “Damaged Brand” », dans *The Oxford Handbook of Latin American Economics*, avec José Antonio Ocampo et Jaime Ros, Oxford Handbooks in Economics (Oxford University Press, 2011)

douaniers et le commerce), puis l'OMC, établie en 1995.⁴⁹ Dans ce cadre, les normes fiscales et économiques américaines se sont diffusées, influençant les réformes nationales et les doctrines de régulation à l'échelle mondiale.

Par ailleurs, dans le cadre de ce retour historique sur les inégalités aux États-Unis, nous avons choisi de privilégier un indicateur central : la part des 10 % les plus riches dans le patrimoine net des ménages. Plusieurs éléments viennent motiver ce choix. Premièrement, cet indicateur permet de saisir la concentration de la richesse au sommet de la distribution, dimension essentielle pour comprendre les dynamiques d'accumulation et les asymétries de pouvoir économique qui en découlent. Deuxièmement, le patrimoine net constitue une mesure particulièrement pertinente lorsqu'il s'agit d'évaluer les inégalités de long terme, dans la mesure où il reflète non seulement les flux de revenus, mais aussi les effets cumulatifs des héritages, des rentes et de l'appréciation des actifs. Troisièmement, les parts détenues par le haut de la distribution fournissent un éclairage indispensable sur l'hyper-concentration des richesses, là où des indicateurs plus globaux, comme le coefficient de Gini, peuvent masquer ces évolutions.⁵⁰ Enfin, l'indicateur de la part du décile supérieur présente l'avantage d'être particulièrement évocateur : par exemple, comme nous le verrons plus loin, cette part atteignait plus de 84 % du patrimoine total au tournant des années 1930, ce qui signifie que les 90 % restants de la population se partageaient à peine 16 % de la richesse disponible. Sans prétendre restituer toute la

⁴⁹ « The United States and the World Trade Organization », United States Trade Representative, consulté le 27 août 2025, <https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/blog/2011/december/united-states-and-world-trade-organization>.

⁵⁰ Piketty, *Le capital au XXI^e siècle*.

complexité des inégalités, de tels chiffres illustrent de manière saisissante à quel point l'écrasante majorité des richesses pouvait se concentrer entre les mains d'une minorité restreinte.

Si le présent survol se concentre principalement sur le cas étatsunien, il importe de rappeler que ce pays n'est pas une exception isolée. Comme l'a souligné Anthony Atkinson, les années 1980 marquent un véritable « *tournant des inégalités* » (*Inequality Turn*)⁵¹ à l'échelle mondiale, les inégalités s'étant accentuées depuis cette période dans la plupart, mais non dans l'ensemble, des pays. Cette période est caractérisée par une double dynamique : d'une part, la baisse des taux marginaux supérieurs et l'érosion de la progressivité fiscale ; d'autre part, un retour marqué de la concentration des richesses, bien que selon des rythmes variables d'un pays à l'autre.

La figure 1 illustre cette tendance : après une décrue quasi continue de la part détenue par les 10 % les plus riches durant le XXe siècle, on observe une remontée à partir des années 1980 aux États-Unis, au Royaume-Uni, en France et en Allemagne.

⁵¹ A. B. Atkinson, *Inequality: What Can Be Done?* (Harvard University Press, 2015).

Part des 10% les plus aisés dans le patrimoine net des ménages

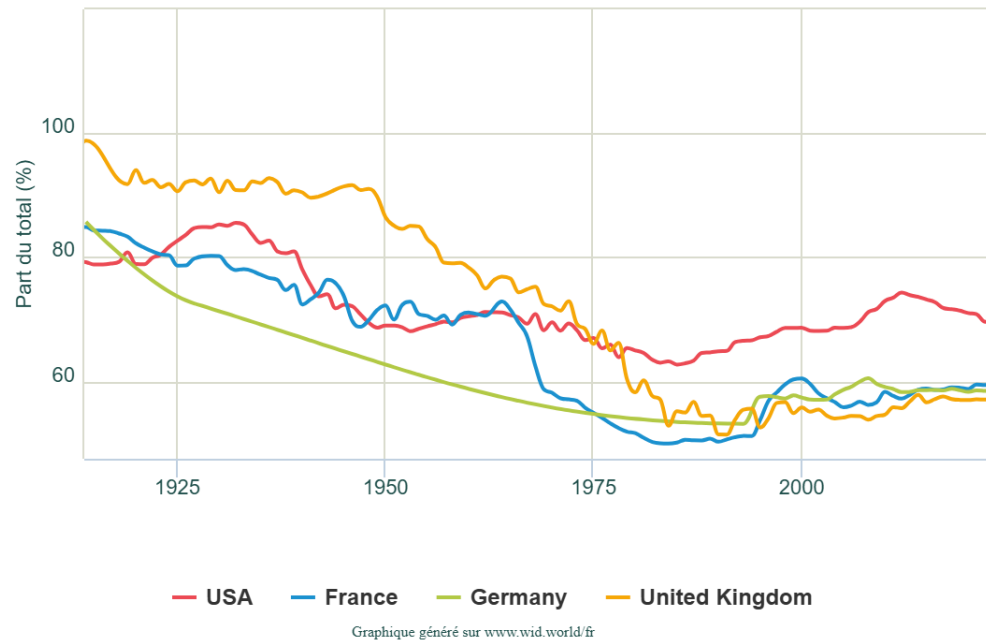


Figure 1 : Part des 10% les plus aisés dans le patrimoine net des ménages aux États-Unis, en France, en Allemagne et au Royaume-Uni pour la période 1914 à 2023. ⁵²

En parallèle, « (e)n moyenne, parmi les pays développés regroupés dans l'OCDE, le taux maximum est passé de 66% en 1981 à 41% en 2008. » ⁵³ La concomitance de ces deux évolutions suggère que certaines transformations observées aux États-Unis, que nous analyserons plus en détail dans ce chapitre, doivent être comprises comme faisant partie d'une tendance plus générale qui, tout en variant selon les contextes nationaux, a marqué de nombreux pays.

⁵² Graphique généré sur le site *World Inequality Database* (www.wid.world/fr)

⁵³ Arnaud Parienty, *Le mythe de la « théorie du ruissellement »* (La Découverte, 2018). P. 122

1914-1932 De la Première Guerre mondiale à la Grande Dépression

La période d'évolution des inégalités économiques retenue dans cette recherche s'ouvre à un tournant historique : la Première Guerre mondiale. Cette période marque l'instauration ou la consolidation de l'impôt sur le revenu dans plusieurs pays occidentaux, notamment pour financer l'effort de guerre. Cet outil fiscal, au-delà de sa fonction budgétaire, a également permis de mieux objectiver les inégalités économiques en rendant disponibles des données précises sur les revenus.

Nous symbolisons cette période par la figure d'Andrew Mellon, secrétaire au Trésor des États-Unis de 1921 à 1932. Issu d'une riche famille industrielle et bancaire, Mellon a défendu une politique fiscale favorable aux élites économiques, à travers son célèbre « plan Mellon ». ⁵⁴ Celui-ci visait à réduire les taux d'imposition sur les hauts revenus et les entreprises, au nom d'une logique de stimulation de l'investissement et de croissance, et a contribué à institutionnaliser une rhétorique de type « ruissellement » (*trickle-down economics*), selon laquelle les avantages fiscaux consentis aux plus riches finiraient par bénéficier à l'ensemble de la société. Si cette approche a semblé accompagner la prospérité des années 1920, elle a été brutalement interrompue par le krach boursier de 1929.

Mellon incarne aussi un phénomène que nous qualifions de « portes tournantes » : après s'être enrichi dans le secteur privé, il a accédé à un poste stratégique d'élaboration

⁵⁴ M. Susan Murnane, « Selling Scientific Taxation: The Treasury Department's Campaign for Tax Reform in the 1920s », *Social Inquiry* 29, n° 4 (2004), <https://doi.org/10.1111/j.1747-4469.2004.tb01077.x>.

des politiques fiscales, avant d'en tirer des avantages personnels.⁵⁵ Le conflit qui l'opposa ensuite au sénateur James Couzens, présenté comme « le procès fiscal le plus marquant de l'histoire »⁵⁶, illustre son usage stratégique du droit pour contester ses obligations fiscales en mobilisant les mécanismes qu'il avait lui-même contribué à façonner. Ce procès très médiatisé, ouvert en 1935, fit de Mellon une figure emblématique des tensions croissantes entre intérêts privés et fiscalité publique.⁵⁷ Cette période met ainsi en lumière à la fois la montée des inégalités nourries par des choix fiscaux favorables aux élites et les conflits institutionnels qui mèneront aux grandes réformes du New Deal sous la présidence de Roosevelt.

⁵⁵ Romain Huret, *Les millions de monsieur Mellon: le capitalisme en procès aux Etats-Unis (1933-1941)* (La Découverte, 2023).

⁵⁶ George K. Yin, « James Couzens, Andrew Mellon, the “Greatest Tax Suit in the History of the World,” and the Creation of the Joint Committee on Taxation and Its Staff », *Tax Law Review* (New York) 66, n° 4 (2013): 787-.

⁵⁷ Huret, *Les millions de monsieur Mellon*.

L'évolution de la fiscalité et des inégalités lors de cette période

1. Fiscalité

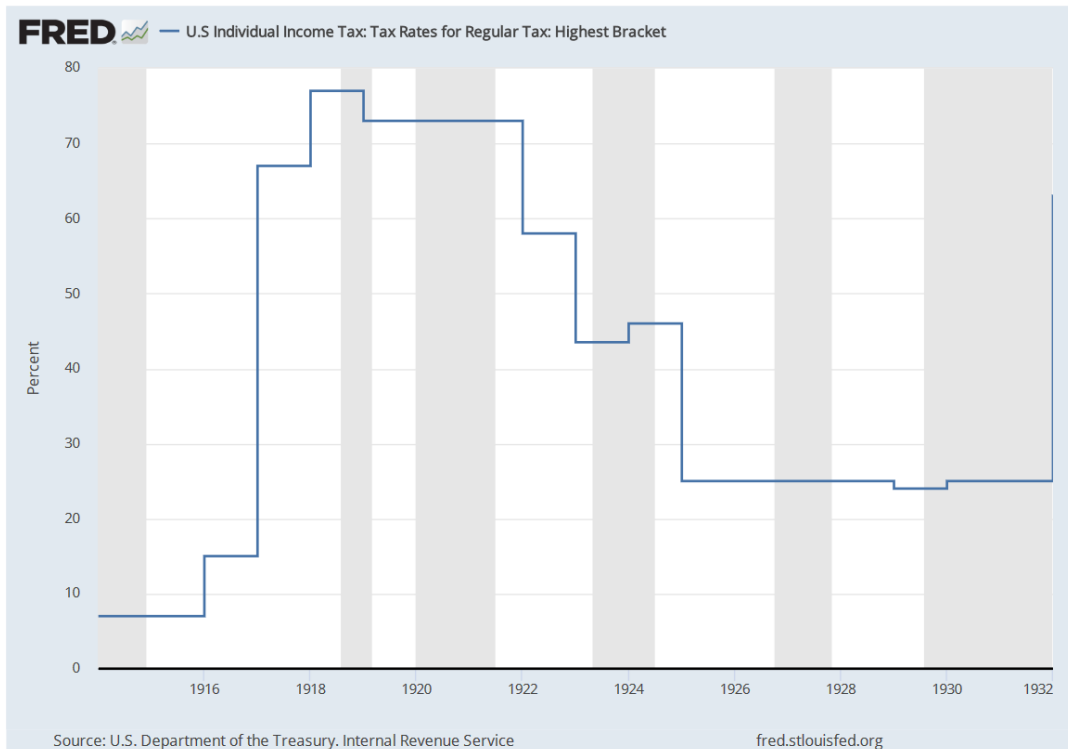


Figure 2 : Taux marginal supérieur de l'impôt sur le revenu des particuliers aux États-Unis pour la période 1914 à 1932

L'évolution fiscale de cette période se structure autour de deux phases majeures. La première, entre 1916 et 1918, voit une hausse spectaculaire du taux marginal supérieur d'imposition, passant de 7 % à 77 %, principalement pour financer l'effort de guerre. Ce tournant marque l'intégration de l'impôt progressif comme outil central de solidarité nationale.

La seconde phase s'opère sous l'influence Mellon de 1921 à 1932, qui réduit progressivement ce taux jusqu'à 24 %. Cette orientation s'accompagne d'un resserrement des dépenses publiques, dans un esprit favorable au désengagement de l'État. Bien que le terme « néolibéralisme » ne soit pas encore consacré, ces réformes anticipent des traits

centraux de cette idéologie : priorité donnée au marché, réduction du rôle de l'État, et fiscalité avantageuse pour les plus riches.

2. Inégalité

Part des 10% les plus aisés dans le patrimoine net des ménages, États-Unis, 1914-1932

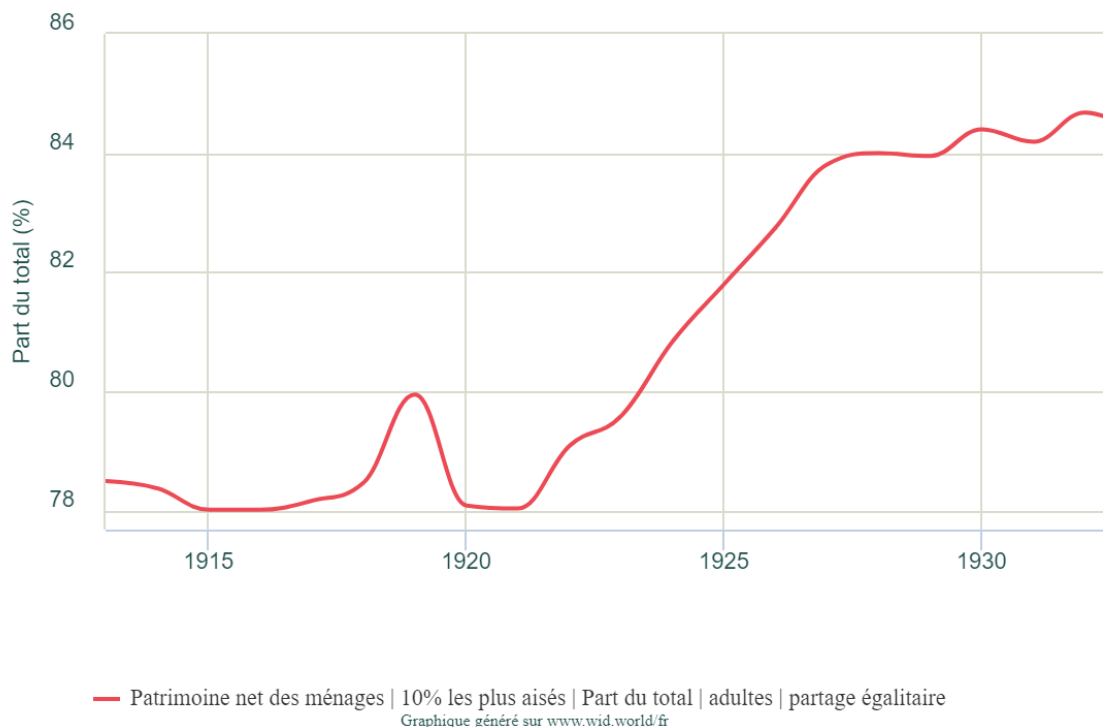


Figure 3 : Part des 10% les plus aisés dans le patrimoine net des ménages aux États-Unis pour la période 1914 à 1932

On observe sur la figure 2 une nette progression de la part du patrimoine détenue par les 10 % les plus aisés, passant d'environ 78 % en 1921 à plus de 84 % en 1930. Cette hausse coïncide avec les baisses d'impôt et les avantages fiscaux mis en place sous l'administration Mellon, qui ont favorisé l'accumulation du capital au sommet. Fait notable : la part des 10 % les plus riches continue d'augmenter après le krach de 1929, suggérant que leur patrimoine a été relativement épargné comparativement aux autres déciles.

1933-1972 L'âge d'or de la progressivité fiscale et de l'État social

L'arrivée au pouvoir de Franklin Delano Roosevelt en 1933 constitue un tournant majeur dans l'histoire fiscale et sociale des États-Unis. À travers le *New Deal* (1933–1939), le rôle de l'État est profondément redéfini. En réaction à la crise de 1929, cette série de réformes introduit un État social interventionniste et promeut une fiscalité progressive comme levier de justice économique. Bien que Roosevelt meure en 1945, l'influence de son programme perdure : les taux marginaux supérieurs d'imposition restent en moyenne autour de 80 % jusqu'en 1972, et les politiques keynésiennes dominent encore la sphère politico-économique.

La Seconde Guerre mondiale renforce cette dynamique. Elle justifie une contribution accrue des plus riches, notamment ceux ayant bénéficié du commerce de guerre. Le contexte de reconstruction, dans un climat de solidarité, facilite l'acceptation de taux d'imposition élevés et la mise en place de vastes filets sociaux dans de nombreux pays occidentaux.⁵⁸

Roosevelt incarne cette période de refondation. Il défend l'idée d'un contrat social fiscal : l'impôt n'est pas qu'un prélèvement, mais un devoir citoyen au service du bien commun. Roosevelt cherche à instaurer une « démocratie fiscale », dans laquelle les citoyens comprennent, débattent et soutiennent les finalités de l'impôt. À cet égard, dans un de ses discours, il déclare :

Les privilèges liés à l'appartenance à une société civilisée se sont considérablement accrus à l'époque moderne. Mais je crains qu'un grand

⁵⁸ Chancel, *Les insoutenables inégalités*.

nombre de personnes ne reconnaissent toujours pas leurs avantages et veulent éviter de payer leur dû.⁵⁹

Face aux réformes ambitieuses de Roosevelt, des critiques émergent rapidement. C'est dans ce contexte qu'apparaissent de nouvelles résistances intellectuelles au rôle central de l'État. Le Colloque Lippmann, tenu à Paris en 1938 à l'occasion de la parution de *The Good Society* de Walter Lippmann⁶⁰, est souvent considéré comme l'un des actes fondateurs du néolibéralisme. Ce moment de refondation du libéralisme, sur fond de crise idéologique et sociale, a permis à certains penseurs de s'unir pour repenser les conditions d'existence d'une société de marché. Comme le souligne Nathanaël Colin-Jaeger⁶¹, ce néolibéralisme naissant ne prône pas l'abandon de toute régulation, mais bien une reconfiguration de l'intervention publique sous la forme d'un « gouvernement par les règles », conçu comme la seule manière de gouverner des sociétés modernes marquées par la complexité. Ce courant, d'abord minoritaire, prendra une ampleur croissante à partir des années 1970, comme nous le verrons dans les sections suivantes.

⁵⁹ FDR. Discours prononcé à Worcester, Massachusetts. 21 octobre 1936. Notre traduction. « The privileges of membership in a civilized society have vastly increased in modern times. But I am afraid we have many who still do not recognize their advantages and want to avoid paying their dues. »

⁶⁰ Walter Lippmann, *An Inquiry into the Principles of the Good Society*, 1st ed. (Little, Brown and Company, 1937).

⁶¹ Nathanaël Colin-Jaeger, « Gouverner par les règles : pensée politique et juridique néolibérale. Hayek, Lippmann, Buchanan, Posner » (phdthesis, Ecole normale supérieure de lyon - ENS LYON, 2022), <https://theses.hal.science/tel-03880658>.

L'évolution de la fiscalité et des inégalités lors de cette période

1. Fiscalité

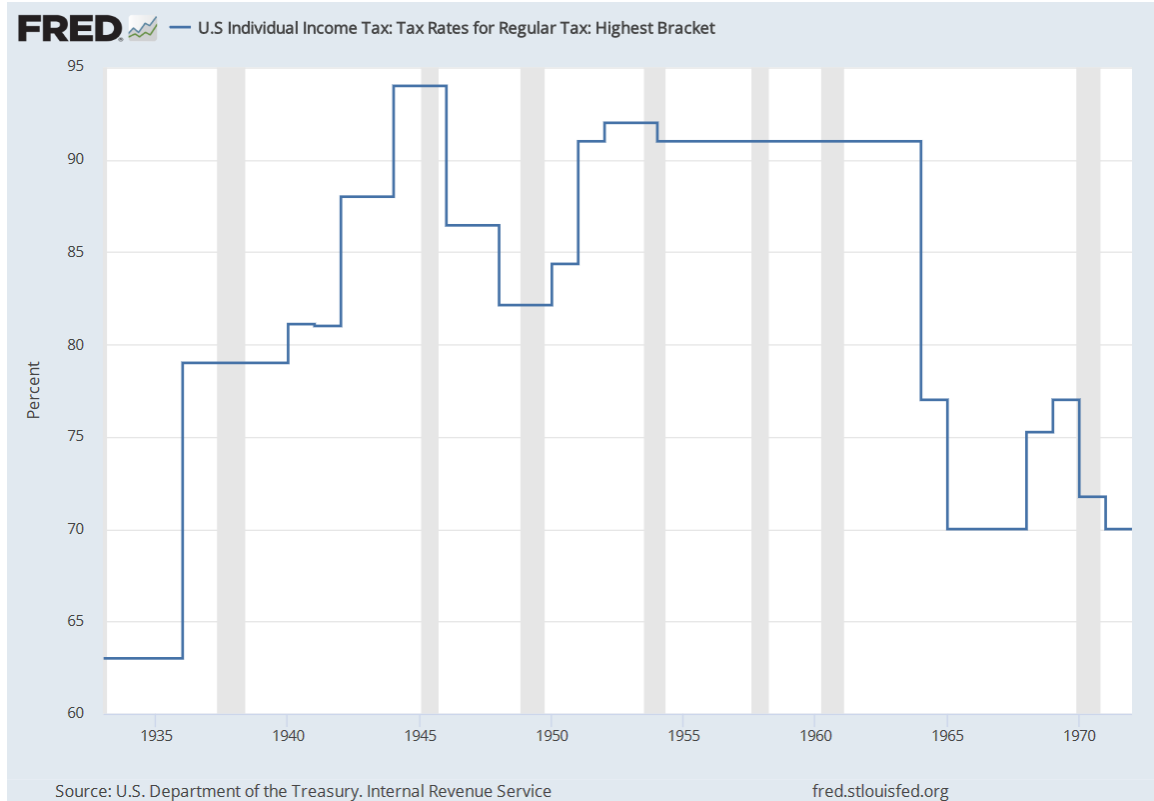


Figure 4 : Taux marginal supérieur de l'impôt sur le revenu des particuliers aux États-Unis pour la période 1933 à 1972.

Sous la présidence de Roosevelt, la fiscalité américaine connaît un virage historique. Le taux marginal supérieur d'imposition passe de 24 % à 94 % entre 1932 et 1945, comme le montre la figure 3. Cette hausse spectaculaire s'explique par un double contexte : la Grande Dépression, qui exige des ressources nouvelles pour financer les programmes du New Deal, et la Seconde Guerre mondiale, qui impose une mobilisation exceptionnelle des plus fortunés.

Cette transformation n'avait pas pour seul objectif de répondre à l'urgence de la crise ; elle s'inscrivait dans une logique plus vaste de refondation sociale. Comme le souligne David Kennedy :

[...] toutes les réformes du New Deal qui ont perduré – la *Federal Deposit Insurance Corporation*, la *Securities and Exchange Commission*, la *Federal Housing Administration*, le *National Labor Relations Board*, le *Fair Labor Standards Act* et, surtout, le *Social Security Act* – avaient un objectif fondamental commun : non seulement mettre fin à la crise immédiate de la Dépression, mais aussi rendre la vie moins risquée et plus prévisible, afin d'atténuer pour les générations futures ce que Roosevelt appelait sans cesse les « aléas et vicissitudes » de la vie.⁶²

La fiscalité progressive s'impose alors comme le fondement à la fois financier et politique de l'État social américain. Elle rend possible la mise en place de filets de sécurité sociale inédits et, plus profondément, institue un véritable contrat fiscal : l'impôt tend alors

⁶² David M. Kennedy, « What the New Deal Did », *Political Science Quarterly* (Oxford, UK) 124, n° 2 (2009): 251-68, <https://doi.org/10.1002/j.1538-165X.2009.tb00648.x>. Notre traduction : « [...] all of the New Deal reforms that endured – The Federal Deposit Insurance Corporation, the Securities and Exchange Commission, the Federal Housing Administration, the National Labor Relations Board, the Fair Labor Standards Act, and above all the Social Security Act—had a common cardinal purpose: not simply to end the immediate crisis of the Depression, but to make life less risky and more predictable, to temper for generations thereafter what FDR repeatedly called the “hazards and vicissitudes” of life. » P. 254

à s'émanciper de l'image d'une ponction unilatérale pour être de plus en plus envisagé comme un mécanisme de justice distributive et de solidarité.

2. Inégalités

Part des 10% les plus aisés dans le patrimoine net des ménages, États-Unis, 1933-1972

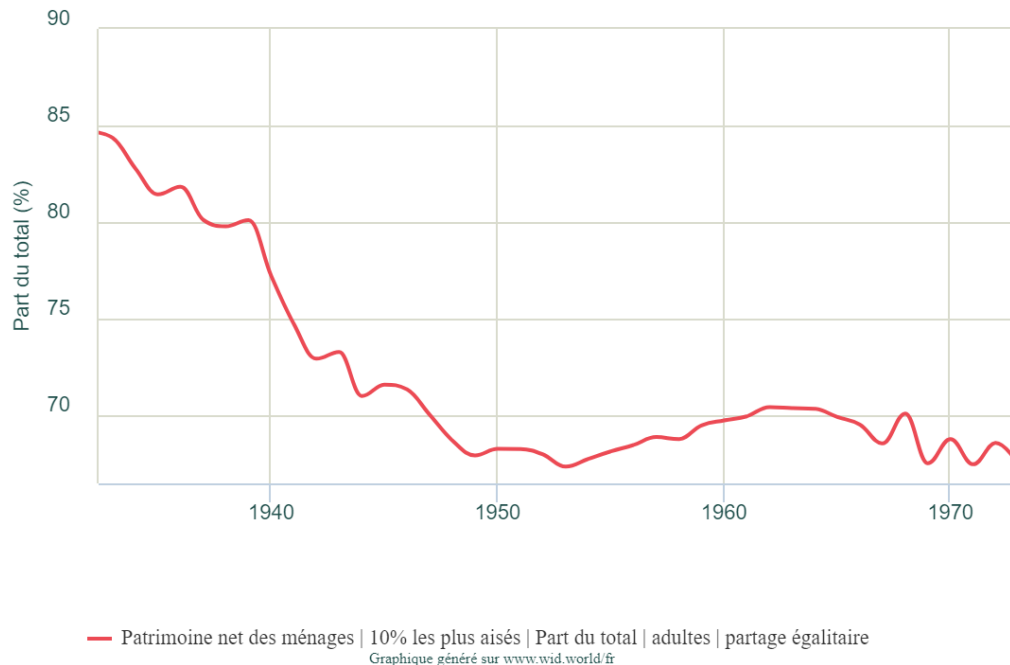


Figure 5 : Part des 10% les plus aisés dans le patrimoine net des ménages aux États-Unis pour la période 1933 à 1972

Durant cette période, la montée de l'État social et l'instauration de taux d'imposition très élevés ont largement contribué à la réduction des inégalités. Comme l'illustre la figure 4, la part du patrimoine détenue par les 10 % les plus aisés chute de 84 % en 1933 à 67 % en 1950.

La période d'après-guerre est également marquée par une forte croissance économique, dont les bénéfices sont plus largement partagés. L'expansion de l'éducation

et la consolidation d'un filet social robuste ont contribué à renforcer la mobilité sociale et à stabiliser les gains redistributifs.⁶³

1973-1978 Expériences néolibérales : la liberté imposée

Bien que cette section retrace essentiellement l'évolution des inégalités et des politiques fiscales aux États-Unis, un détour par l'expérience chilienne des années 1970 s'impose pour éclairer les racines doctrinales et les trajectoires transnationales du néolibéralisme. Le Chili constitue en effet un terrain d'application à grande échelle des doctrines économiques portées par l'école de Chicago, dans un contexte autoritaire propice à l'expérimentation de réformes radicales. Ce « laboratoire » latino-américain, mis en œuvre dans un climat de répression violente, devient un modèle observé par des élites politiques et économiques du monde entier et précède de quelques années l'adoption graduelle, mais déterminante, de mesures similaires dans des démocraties occidentales comme le Royaume-Uni ou les États-Unis. Ainsi, l'épisode chilien permet de saisir comment certaines idées fiscales, notamment la baisse des impôts et la remise en cause de l'État social, ont été testées, ajustées, puis intégrées à des contextes institutionnels très différents. Cette perspective permet de mieux comprendre les conditions politiques, économiques et idéologiques qui ont préparé le terrain à la rupture fiscale des années 1980.

Le coup d'État militaire de 1973 au Chili, mené par Augusto Pinochet contre le gouvernement démocratiquement élu de Salvador Allende, constitue un moment charnière dans l'histoire du néolibéralisme. Avec l'appui des « Chicago Boys », jeunes économistes formés à l'Université de Chicago, le gouvernement Pinochet met en œuvre un programme

⁶³ Piketty, *Une brève histoire de l'égalité*.

économique extrême : privatisations massives, baisse des impôts, déréglementation, ouverture aux investissements étrangers, austérité budgétaire et démantèlement des protections sociales. Ces mesures, désignées sous le nom de « stratégie du choc »⁶⁴, visaient à lutter contre l'hyperinflation, mais ont aussi profondément transformé la structure socio-économique du pays.

Trois figures influentes : Hayek, Friedman et Sergio de Castro des « Chicago Boys »

Friedrich Hayek : critique de la planification et redéfinition du rôle fiscal

Friedrich Hayek, économiste autrichien et prix Nobel (1974), s'oppose dès les années 1930 aux doctrines interventionnistes, notamment à travers ses contributions au grand débat sur la planification économique et à la théorie du capital. Son ouvrage *La Route de la servitude*⁶⁵, texte au ton polémique, a marqué les esprits en défendant la thèse selon laquelle toute planification centrale tend à menacer les libertés individuelles et à ouvrir la voie à des formes d'autoritarisme. Si plusieurs auteurs, tels que John Watkins, ont reconnu l'impulsion que ce livre leur avait donnée, d'autres écrits de Hayek sont généralement considérés comme plus aboutis sur le plan théorique, en particulier *La constitution de la liberté*⁶⁶ et *Droit, législation et liberté*.⁶⁷

⁶⁴ Naomi Klein, *The Shock Doctrine: The Rise of Disaster Capitalism* (Vintage Canada, 2008).

⁶⁵ Friedrich A. von Hayek, *La route de la servitude*. (Librairie de Medecis, 1945).

⁶⁶ Friedrich A. von Hayek, *La Constitution de la liberté*, Liberalia. Economie et liberté (Litec, 1994).

⁶⁷ Friedrich A. von Hayek, *Droit, législation et liberté: une nouvelle formulation des principes libéraux de justice et d'économie politique*, 2 éd., Libre échange (Presses universitaires de France, 1985).

Dans les années 1970, alors que le keynésianisme semble incapable de répondre au phénomène de la stagflation (faible croissance et forte inflation), les analyses hayékiennes connaissent un regain d'influence et nourrissent la « contre-révolution » intellectuelle qui accompagne l'essor du néolibéralisme.

Sur le plan fiscal, Hayek critique fermement la progressivité de l'impôt, qu'il perçoit comme une atteinte à la neutralité du droit et une menace pour l'égalité formelle entre citoyens. Cette position prépare le terrain idéologique à une remise en cause des systèmes fiscaux redistributifs.

Milton Friedman : marché libre, fiscalité minimale et influence politique

Milton Friedman, économiste américain et prix Nobel (1976), devient l'un des principaux architectes du renouveau néolibéral. Dans *Capitalisme et liberté*⁶⁸, il soutient que le marché libre constitue non seulement le mécanisme le plus efficace sur le plan économique, mais aussi la meilleure garantie des libertés individuelles. Pour Friedman, les interventions de l'État, notamment par une fiscalité redistributive, nuisent à la liberté. Il milite pour une politique monétaire stricte, une fiscalité minimale et une déréglementation. Son influence dépasse le champ académique : il conseille des responsables politiques tels que Richard Nixon et Ronald Reagan et popularise ses idées auprès du grand public grâce à l'émission télévisée *Free to Choose*. Comme Hayek, Friedman considère qu'une limitation radicale du rôle fiscal de l'État est une condition de la liberté, et il accepte l'idée qu'un régime autoritaire puisse temporairement être toléré pour instaurer un cadre

⁶⁸ Milton Friedman, *Capitalism and Freedom.*, Phoenix Books ; P111 (University of Chicago Press, 1963).

économique « neutre ». Cette position peut expliquer son soutien, controversé, à l'expérience chilienne menée sous Pinochet.

Sergio de Castro des « Chicago Boys » : laboratoire chilien et transformations fiscales

Parmi les « Chicago Boys », le collectif d'économistes chiliens formés à l'Université de Chicago, la figure de Sergio de Castro s'impose comme emblématique. Ministre de l'Économie puis des Finances sous Pinochet, il fut un artisan central de la libéralisation économique radicale mise en œuvre à partir de 1975. Comme le souligne Patricio Silva, c'est lorsqu'il annonce publiquement en avril 1975 l'application d'un plan radical de libéralisation que débute ce qui deviendra le modèle néolibéral chilien, véritable point de départ d'une « révolution néolibérale ». ⁶⁹

De Castro est également l'un des principaux auteurs du document programmatique *El Ladrillo* ⁷⁰, qui a servi de feuille de route aux réformes : privatisations massives, ouverture commerciale, discipline budgétaire stricte et surtout refonte fiscale. Sous son impulsion, l'impôt progressif sur le revenu fut fortement réduit, tandis que la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) devint une des assises principales des recettes publiques, marquant un basculement structurel vers une fiscalité régressive.

Cette orientation correspond à la vision défendue par les Chicago Boys : un État minimal, financé par une fiscalité « neutre », c'est-à-dire peu ou pas progressive, et tournée vers la consommation. Comme le rappelle Claudia Kedar, leur projet ne se réduisait pas à

⁶⁹ Patricio Silva, « The Chilean Neoliberal State: Origins, Evolution, and Contestation, 1973–2020 », dans *State and Nation Making in Latin America and Spain* (2023), <https://doi.org/10.1017/9781108873031.005>.

⁷⁰ Littéralement, *ladrillo* signifie « brique », en référence à l'épaisseur du document.

une simple technocratie : ils se percevaient comme les « *experts* qui savaient ce qui était juste pour le Chili »⁷¹, porteurs d'une transformation sociale, économique et politique de grande ampleur.

Malgré les effets sociaux polarisants des politiques des « Chicago Boys », le modèle chilien inspirera de nombreuses réformes ultérieures, notamment en Argentine, au Royaume-Uni, aux États-Unis, et même dans des contextes post-soviétiques comme la Russie.⁷² Il constitue ainsi un jalon essentiel dans la diffusion globale du néolibéralisme.

⁷¹ Claudia Kedar, « The International Monetary Fund and the Chilean Chicago Boys, 1973–7: Cold Ties between Warm Ideological Partners », *Journal of Contemporary History* (London, England) 54, n° 1 (2019): 179-201, <https://doi.org/10.1177/0022009416685895>. Notre traduction: « *the experts* who knew what was right for Chile »

⁷² Klein, *The Shock Doctrine*.

L'évolution de la fiscalité et des inégalités lors de cette période

1. Fiscalité

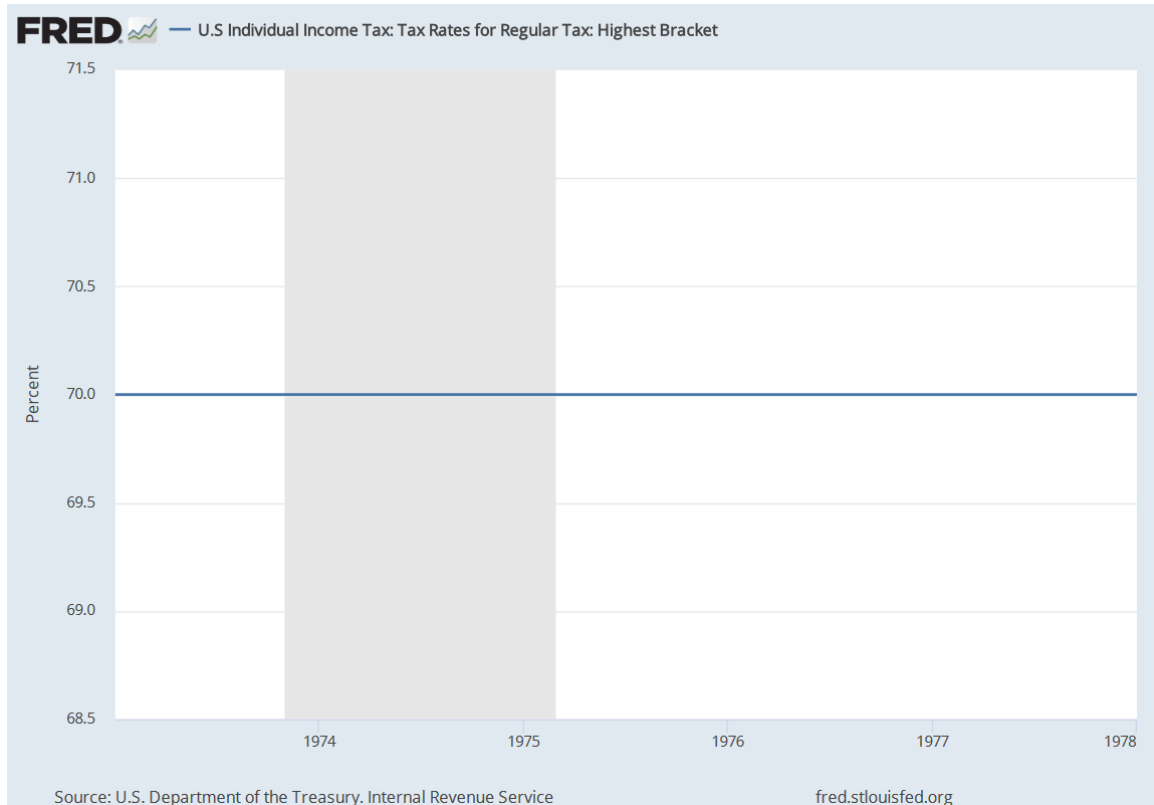


Figure 6 : Taux marginal supérieur de l'impôt sur le revenu des particuliers aux États-Unis pour la période 1973 à 1978

Comme le montre la figure 5, pendant cette période considérée ici comme une phase transitoire, le taux marginal supérieur de l'impôt sur le revenu aux États-Unis est resté stable à un niveau élevé, soit 70%. En effet, cette phase de stabilité fiscale peut être perçue comme une période d'incubation où les idées économiques et politiques ont commencé à évoluer, préparant le terrain pour des transformations majeures à venir.

2. Inégalités

Part des 10% les plus aisés dans le patrimoine net des ménages, États-Unis, 1973-1978

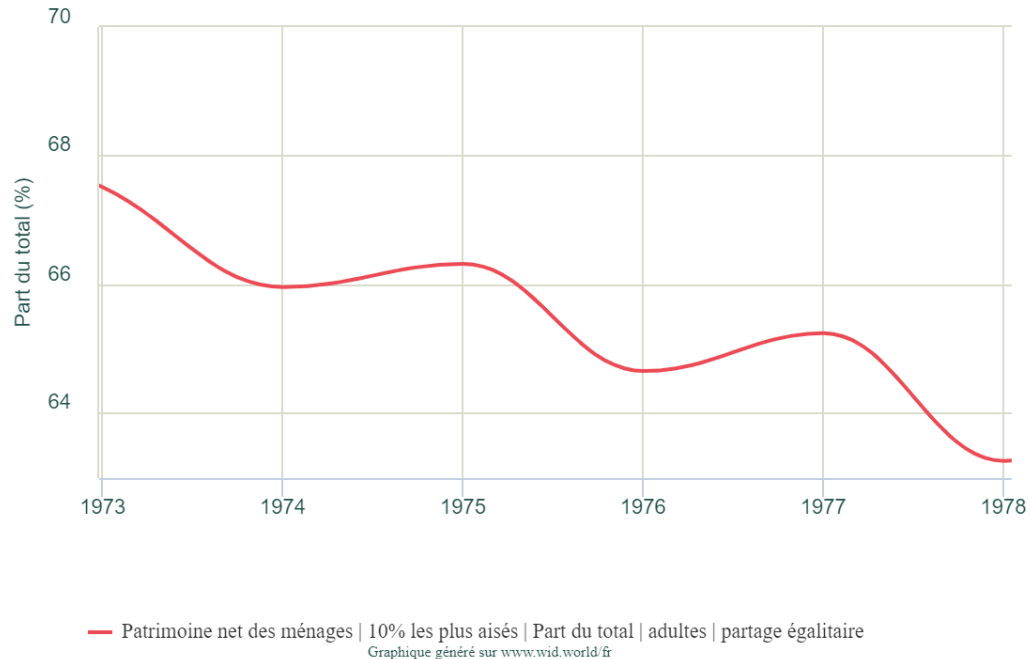


Figure 7 : Part des 10% les plus aisés dans le patrimoine net des ménages aux États-Unis pour la période 1973 à 1978

La part des 10 % les plus aisés dans le patrimoine net des ménages diminue pendant cette période aux États-Unis. Cela peut s'expliquer par le fait que le taux marginal supérieur est encore élevé (70%) ce qui favorise une diffusion de la richesse.

1979-2024 La révolution reagano-thatchérienne et son héritage

Cette période s'ouvre avec l'arrivée au pouvoir de Margaret Thatcher (1979) au Royaume-Uni et de Ronald Reagan (1981) aux États-Unis. Leurs mandats marquent une rupture majeure avec les politiques keynésiennes de l'après-guerre. Tous deux promeuvent un programme inspiré des principes néolibéraux : déréglementation, privatisations,

réduction de la fiscalité, affaiblissement des syndicats et recentrage de l'État sur ses fonctions régaliennes.

Les baisses d'impôts pour les plus fortunés et les entreprises deviennent un trait central de cette nouvelle orientation, notamment aux États-Unis où la courbe de Laffer est mobilisée pour légitimer une fiscalité moins progressive.⁷³ Selon cette perspective, des taux d'imposition trop élevés nuiraient à l'activité économique et, loin d'accroître les recettes fiscales, contribueraient à les diminuer.

La diffusion du néolibéralisme s'appuie sur un socle intellectuel consolidé par des économistes tels que Hayek, Friedman et James Buchanan. Leur influence ne se limite pas au champ académique : elle s'étend et se renforce à travers un réseau de *think tanks* qui facilite la vulgarisation, la légitimation et la mise en circulation de ces idées dans l'espace public et politique. Aux États-Unis, des institutions comme le *Cato Institute* ou la *Hoover Institution* jouent un rôle de premier plan, tandis qu'au Royaume-Uni l'*Institute of Economic Affairs* contribue activement à ancrer ces orientations dans le débat national. Ces organismes, situés à l'interface entre recherche, idéologie et action politique, ont ainsi constitué des vecteurs déterminants de l'expansion et de la normalisation du discours néolibéral.

Thatcher : une refondation de l'État

Les réformes économiques menées par Margaret Thatcher au Royaume-Uni ne se limitaient pas à une réorientation budgétaire ou à des ajustements de politique publique :

⁷³ Peter Haasjes, « The Power of Narrative: Understanding the Laffer Curve's Enduring Political Utility », SSRN Scholarly Paper no. 4962700 (Social Science Research Network, 19 septembre 2024), <https://doi.org/10.2139/ssrn.4962700>.

elles participaient d'un projet plus large de redéfinition de l'État dans un sens néolibéral. Privatisations massives, réduction marquée de la progressivité de l'impôt sur le revenu, augmentation de la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) au caractère régressif, déréglementation de secteurs clés et affaiblissement des syndicats composaient les piliers de ce programme. Comme l'ont montré Davies et al. ces réformes s'inscrivaient dans un effort de recomposition institutionnelle qui, au-delà des mesures économiques, visait à reconfigurer le rôle de l'État et des citoyens en faveur d'une responsabilisation accrue par le marché.⁷⁴

L'une des conséquences les plus durables de ce tournant fut l'accroissement marqué des inégalités, comme le souligne Felix Romer:

[...] les inégalités économiques et la pauvreté au Royaume-Uni ont augmenté de manière spectaculaire pour atteindre des niveaux élevés qui sont restés l'un des héritages durables du thatchérisme [...].⁷⁵

De plus, sous Thatcher, la hausse des inégalités fut accompagnée d'une stratégie visant à en réduire la visibilité. Le gouvernement modifia les indicateurs statistiques de pauvreté et de revenus, donnant l'illusion d'une amélioration du sort des plus pauvres alors qu'en réalité le dernier décile subit des pertes allant jusqu'à 14 % après coûts du

⁷⁴ Aled Davies et al., « Thatcher's Policy Unit and the "Neoliberal Vision" », *The Journal of British Studies* (New York, USA) 62, n° 1 (2023): 77-103, <https://doi.org/10.1017/jbr.2022.111>.

⁷⁵ Felix Romer, « Poverty, Inequality Statistics and Knowledge Politics Under Thatcher », *The English Historical Review* (UK) 137, n° 585 (2022): 513-51, <https://doi.org/10.1093/ehr/ceac059>. Notre traduction: « [...] economic inequality and poverty in the United Kingdom rose dramatically to high levels that have remained one of the lasting legacies of Thatcherism [...] » P. 513

logement.⁷⁶ Cette « politique des chiffres » participa ainsi à redéfinir les frontières de ce qui pouvait être publiquement reconnu comme juste ou injuste.

Ce paradigme néolibéral s'accompagnait enfin d'un rapport instrumental à l'environnement. Comme le soulignent Bogert et al., les sociétés néolibérales tendent à promouvoir des relations de « domination, d'utilisation [et] de détachement »⁷⁷ vis-à-vis l'environnement. La priorité donnée à la croissance économique et aux incitations de marché a contribué à marginaliser la question écologique, au prix d'une dégradation environnementale accrue. Ce biais structurel du paradigme néolibéral – traiter la nature comme une ressource exploitable plutôt que comme un bien commun doté de limites – a durablement façonné les politiques publiques, et peut expliquer en partie pourquoi les externalités environnementales ont été systématiquement sous-estimées.

Reagan et l'affirmation du paradigme néolibéral

De l'autre côté de l'Atlantique, Ronald Reagan engage une transformation similaire. Il s'appuie sur la courbe de Laffer et plus largement sur une rhétorique dite du ruissellement (*trickle-down economics*) : alléger la pression fiscale sur les plus riches devait, en théorie, profiter à l'ensemble de la société via l'investissement et la création d'emplois. Or, les données empiriques disponibles aujourd'hui remettent largement en

⁷⁶ Romer, « Poverty, Inequality Statistics and Knowledge Politics Under Thatcher ».

⁷⁷ Jeanne M. Bogert et al., « Reviewing the Relationship between Neoliberal Societies and Nature: Implications of the Industrialized Dominant Social Paradigm for a Sustainable Future », *Ecology and Society* (Canada) 27, n° 2 (2022): 7-, <https://doi.org/10.5751/ES-13134-270207>. Notre traduction: « *mastery, utilization [...] detachment* » P. 1

cause cette promesse. Comme le rappelle Max Risch, « [...] il n’y a guère de preuves solides attestant l’existence d’effets de ruissellement substantiels [...] ». ⁷⁸

Les réformes reaganiennes ne se limitaient pas à une baisse de la fiscalité : elles incluaient un vaste programme de déréglementation et de réduction des dépenses sociales. Le *Tax Reform Act* de 1986, en abaissant le taux marginal supérieur de 70 % à 28 % et en réduisant fortement l’impôt sur les sociétés, illustre ce tournant. ⁷⁹ Parallèlement, Reagan affaiblit durablement le pouvoir syndical, notamment en licenciant plus de 11 000 contrôleurs aériens en grève en 1981, envoyant un signal de fermeté qui marqua un recul du mouvement ouvrier. ⁸⁰

Enfin, le mandat de Reagan fut aussi marqué par une remise en cause des régulations environnementales, notamment à travers l’affaiblissement de l’Agence de protection de l’environnement (*Environmental Protection Agency - EPA*). ⁸¹

⁷⁸ Max Risch, « Trickle-down Revisited », *Oxford Review of Economic Policy* (UK) 39, n° 3 (2023): 498-512, <https://doi.org/10.1093/oxrep/grad023>. Notre traduction : « [...] there is little compelling evidence to suggest substantial trickle-down effects [...] ». P. 500

⁷⁹ David Altig et Charles T. Carlstrom, « Marginal Tax Rates and Income Inequality in a Life-Cycle Model », *The American Economic Review* (Menasha, Wis) 89, n° 5 (1999): 1197-215, <https://doi.org/10.1257/aer.89.5.1197>.

⁸⁰ Joseph A. McCartin, « A Historian’s Perspective on the PATCO Strike, Its Legacy, and Lessons », *Employee Responsibilities and Rights Journal* (New York) 18, n° 3 (2006): 215-22, <https://doi.org/10.1007/s10672-006-9019-6>.

⁸¹ Leif Fredrickson et al., « History of US Presidential Assaults on Modern Environmental Health Protection », *American Journal of Public Health* (1971) (United States) 108, n° S2 (2018): S95-103, <https://doi.org/10.2105/AJPH.2018.304396>.

Ainsi, tant au Royaume-Uni qu'aux États-Unis, les réformes inspirées par le néolibéralisme ont conjugué un accroissement des inégalités et un désintérêt marqué pour la prise en compte des coûts environnementaux. Leur héritage ne se limite pas à la sphère économique : il s'agit d'une redéfinition des fondements du bien commun, orientés vers la primauté du marché et de la liberté individuelle.

Évolution de la fiscalité et des inégalités lors de cette période

1. Fiscalité

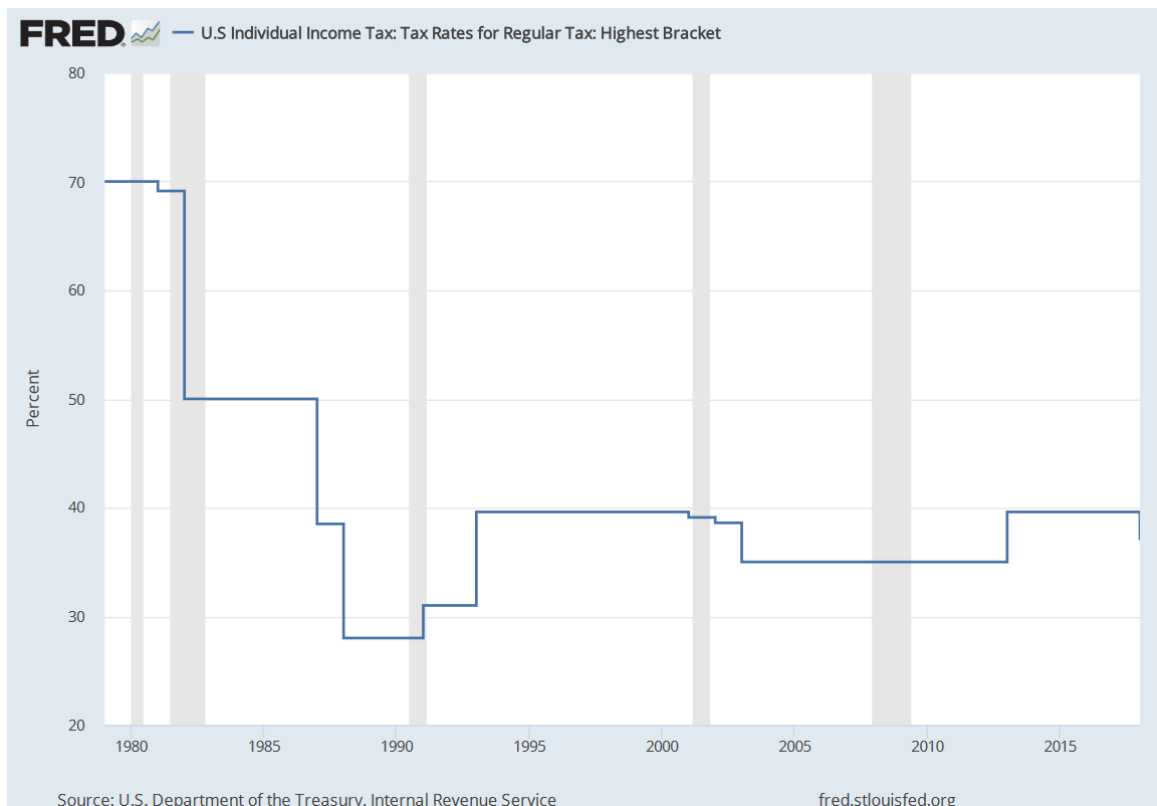


Figure 8 : Taux marginal supérieur de l'impôt sur le revenu des particuliers aux États-Unis pour la période 1979 à 2019

L'ère Reagan-Thatcher marque une rupture majeure dans la politique fiscale occidentale, avec une baisse spectaculaire des taux marginaux supérieurs d'imposition.

Aux États-Unis, le taux marginal passe de 70 % à 28 % en moins de six ans. Bien qu'ils aient ensuite légèrement remonté, les taux sont demeurés durablement en deçà des niveaux observés durant l'après-guerre, se maintenant entre 28 % et 39 % depuis les années 1990, alors que la moyenne historique, calculée pour la période 1914 à nos jours ⁸², s'élève à environ 57 %.

Le cas étatsunien, sur lequel nous revenons plus en détail, apparaît ainsi comme exemplaire d'une dynamique plus large, sans pour autant résumer la diversité des contextes nationaux. Des évolutions similaires se retrouvent, à des degrés divers, dans la plupart des pays développés, comme l'indique l'évolution des taux maximaux de l'OCDE évoquée précédemment. Si les trajectoires nationales diffèrent selon les institutions et les rapports de force internes, une tendance commune à l'érosion de la progressivité fiscale s'est néanmoins imposée, alimentée par la mobilité accrue des capitaux et la concurrence fiscale. Nous analyserons au chapitre 5 les mécanismes de cette concurrence fiscale et les perspectives de régulation internationale.

⁸² Taxe Policy Center, « Home | Tax Policy Center », consulté le 1 septembre 2025, <https://taxpolicycenter.org/>.

2. Inégalité

Part des 10% les plus aisés dans le patrimoine net des ménages, États-Unis, 1979-2023

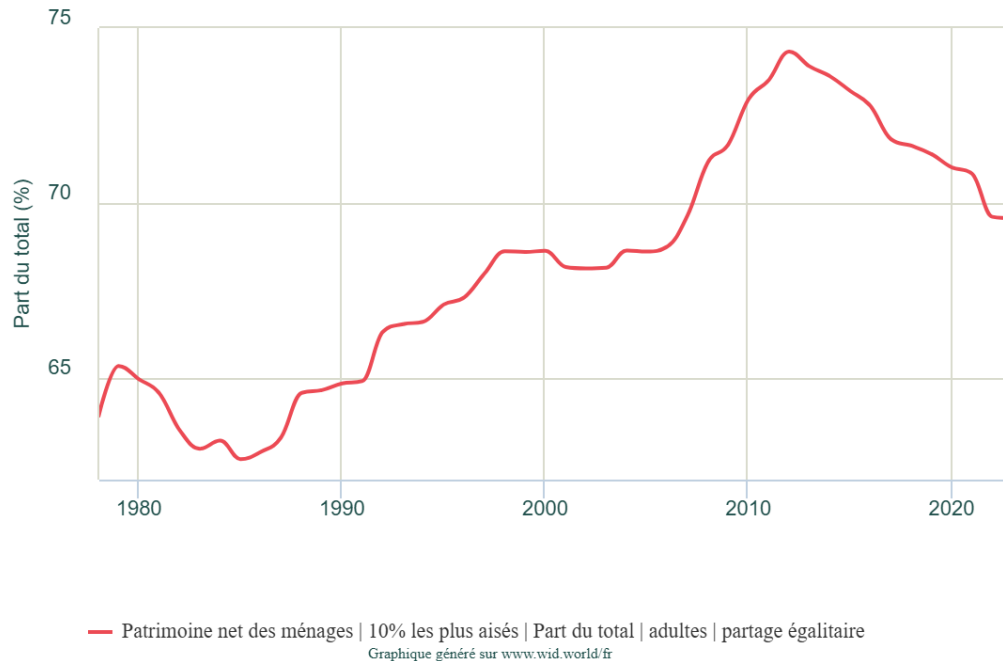


Figure 9 : Part des 10% les plus aisés dans le patrimoine net des ménages aux États-Unis pour la période 1979 à 2021

La figure 9 met en évidence une tendance à la hausse des inégalités patrimoniales depuis la fin des années 1970. La part du patrimoine net détenue par les 10 % les plus riches, qui oscillait autour de 63 % à cette époque, a progressé pour atteindre un sommet de 74,3 % en 2012, soit un niveau comparable à celui observé avant la Seconde Guerre mondiale. Depuis, une légère décrue s'est amorcée, ramenant cette part à environ 69,6 % en 2023. Cette évolution souligne le renforcement de la concentration du patrimoine au bénéfice des plus aisés lors de cette période. Ces inégalités économiques, accompagnées des baisses d'impôt discuté précédemment, font partie d'un ensemble de données qui ont remis en question la théorie du « ruissellement ». En effet, les données empiriques des 40

dernières années aux États-Unis soutiennent au contraire, que les diminutions d'impôts pour les fortunés ont augmenté la richesse de ces derniers sans profiter significativement à la classe moyenne et aux moins aisés.⁸³

1.2 Répercussions des inégalités : enjeux sanitaires, démocratiques, environnementaux et économiques

La première section de ce chapitre a cherché à identifier les principales formes d'inégalités qui structureront notre analyse, à mettre en évidence les liens d'interdépendance qu'elles entretiennent et à retracer leur évolution historique au cours du dernier siècle, principalement à travers l'exemple des États-Unis.

La deuxième partie de ce chapitre vise à analyser les effets concrets des inégalités dans la vie quotidienne. Elle mettra en évidence de multiples dimensions par lesquelles ces inégalités se manifestent dans les expériences sociales ordinaires. Plus fondamentalement, il s'agira de comprendre en quoi des écarts excessifs de richesse peuvent s'avérer socialement indésirables. À cet égard, bien qu'il soit impossible de déterminer avec certitude les conditions précises de la « félicité nationale », un ensemble croissant de recherches empiriques tend à montrer que les fortes inégalités économiques nuisent au bien-être collectif.

C'est dans cette optique que s'inscrit la section 1.2, dont l'objectif est de montrer que les inégalités de richesse ne sont pas de simples écarts statistiques, mais des facteurs aux effets systémiques sur la santé, la démocratie, l'environnement et l'économie. En analysant ces répercussions empiriquement documentées, cette section fournit un ancrage

⁸³ Parienty, *Le mythe de la « théorie du ruissellement »*.

factuel à l'argument normatif développé dans les chapitres suivants. En effet, bien que nos propositions fiscales reposent principalement, comme nous le verrons au chapitre 2 et 3, sur des justifications issues de théories de la justice, il importe de souligner que ces exigences morales entrent en résonance avec un ensemble croissant de résultats empiriques qui mettent en évidence les coûts sociaux, écologiques et institutionnels des inégalités excessives.

D'emblée, il convient de souligner que les liens entre inégalités et problèmes sociaux identifiés par la littérature sont le plus souvent établis sur un mode corrélationnel plutôt que causal. Autrement dit, si de nombreuses études empiriques montrent une association statistique robuste entre niveaux élevés d'inégalités et une série de difficultés sociales (santé, criminalité, cohésion civique, mobilité sociale), il reste difficile de dégager des relations causales univoques. Certains mécanismes explicatifs seront néanmoins examinés afin de mieux comprendre les dynamiques en jeu. Si la réflexion sur les inégalités est ancienne et remonte déjà à Platon et Aristote, l'essor récent des travaux empiriques et quantitatifs, notamment en économie et en sciences sociales (Piketty, Wilkinson & Pickett, Atkinson, etc.), a renouvelé de manière significative notre compréhension d'un phénomène aussi central pour le fonctionnement des sociétés.

Par ailleurs, certaines limites des études mobilisées dans cette section doivent être soulignées. Premièrement, la majorité de ces recherches portent sur des pays riches, ce qui pose la question de leur généralisation à d'autres contextes. Deuxièmement, les comparaisons internationales peuvent être biaisées par les différences méthodologiques dans la collecte et le traitement des données économiques, sociales et environnementales.

Enfin, la mesure même des inégalités de richesse demeure incertaine, notamment en raison de l'ampleur des avoirs dissimulés dans les paradis fiscaux, un phénomène particulièrement répandu dans les sociétés inégalitaires et qui sera abordé dans le chapitre 5.

1.2.1. Inégalité et santé

Les inégalités économiques ne se limitent pas à une répartition inéquitable des ressources : elles constituent un déterminant transversal de nombreux problèmes sociaux et sanitaires. Comme le montrent Wilkinson et Pickett dans *Pourquoi l'égalité est meilleure pour tous*⁸⁴, l'ampleur des inégalités de revenu agit comme une forme de polluant social général, affectant la santé physique et mentale de l'ensemble de la population, y compris les classes plus aisées. En effet, Wilkinson et Pickett montrent que ce ne sont pas tant la pauvreté absolue ou le niveau moyen de richesse qui expliquent la détérioration des conditions de vie, mais bien les écarts relatifs de revenus. Les sociétés riches ont atteint un seuil de développement où l'accroissement du PIB n'améliore plus significativement la qualité de vie moyenne et les pathologies sociales se concentrent désormais dans les sociétés les plus inégalitaires. En ce sens, l'inégalité est corrélée à des problèmes aussi divers que la criminalité, l'obésité, la consommation de drogues, les troubles mentaux, ou encore l'espérance de vie.

Une première série de mécanismes relie les inégalités économiques aux inégalités de santé par le biais de l'accès aux soins. Dans les sociétés où les services de santé sont partiellement ou totalement privatisés, les individus situés au bas de l'échelle sociale

⁸⁴ Richard Wilkinson et Kate Pickett, *Pourquoi l'égalité est meilleure pour tous* (Les petits matins, 2013).

rencontrent des obstacles financiers majeurs pour obtenir des soins de qualité, qu'il s'agisse de prévention, de diagnostic ou de traitement. Ces difficultés ne se limitent toutefois pas aux seuls groupes les plus défavorisés : des fractions substantielles des classes moyennes, en particulier dans les contextes marqués par une hausse du coût des assurances ou par un désengagement de l'État, sont également confrontées à des limitations importantes d'accès. À ces barrières économiques s'ajoutent souvent des contraintes géographiques : certaines zones défavorisées sont qualifiées de « déserts médicaux »⁸⁵ en raison du manque d'infrastructures ou de professionnels de santé.

Les inégalités économiques sont également corrélées à des écarts significatifs dans le niveau d'éducation, ce qui influence directement les capacités de prévention, la compréhension des enjeux de santé, et l'adoption d'habitudes de vie saine. Une mauvaise alimentation, une faible activité physique ou une consommation excessive de substances peuvent ainsi résulter non pas seulement de choix individuels, mais de conditions socio-économiques défavorables.^{86 87}

⁸⁵ Yves Le Noc, « Déserts médicaux : de quoi parlons-nous ? », *Médecine* 18, n° 9 (2022): 388-90, <https://doi.org/10.1684/med.2022.815>.

⁸⁶ Kristine Sørensen et al., « Health Literacy and Public Health: A Systematic Review and Integration of Definitions and Models », *BMC Public Health* 12, n° 1 (2012), <https://doi.org/10.1186/1471-2458-12-80>.

⁸⁷ Don Nutbeam, « Health Literacy as a Public Health Goal: A Challenge for Contemporary Health Education and Communication Strategies into the 21st Century », *Health Promotion International* 15, n° 3 (2000), <https://doi.org/10.1093/heapro/15.3.259>.

Le stress de position : un mal partagé

Mais le point peut-être le plus décisif pour comprendre la portée universelle des effets négatifs de l'inégalité concerne le stress psychosocial engendré par les écarts de revenus et de statuts. Wilkinson et Pickett montrent que dans les sociétés très inégalitaires, la comparaison sociale intensifie l'anxiété de statut, c'est-à-dire la peur d'être perçu comme inférieur, inadéquat ou exclu. À cet égard, ils affirment: « [i]l semble qu'en donnant davantage d'importance au statut social, des inégalités plus marquées entraînent l'augmentation du stress de l'évaluation sociale. »⁸⁸ Ce stress de position, qui touche aussi bien les riches que les pauvres, peut être envisagé comme un facteur causal plausible : la littérature en psychoneuroimmunologie montre que le stress chronique affaiblit le système immunitaire, altère les fonctions cognitives, accroît les tensions psychologiques, et favorise des comportements compensatoires tels que les dépendances, le repli ou la surconsommation.⁸⁹ Ce stress social peut contribuer à expliquer pourquoi les maladies mentales, la consommation de drogues, l'obésité ou les troubles cardiovasculaires sont significativement plus fréquents dans les sociétés inégalitaires.

1.2.2 Inégalité et démocratie

Notre vision de la démocratie s'appuie sur l'idée « d'une personne - une voix ». Mais, divers facteurs peuvent contribuer à accorder à certains individus un pouvoir accru

⁸⁸ Wilkinson et Pickett, *Pourquoi l'égalité est meilleure pour tous*. P. 86

⁸⁹ L. Vitetta et al., « Mind-Body Medicine: Stress and Its Impact on Overall Health and Longevity », *Annals of the New York Academy of Sciences* (Oxford, UK) 1057, n° 1 (2005): 492-505, <https://doi.org/10.1111/j.1749-6632.2005.tb06153.x>.

et une influence plus marquée que leurs concitoyens, notamment en raison du pouvoir économique qui se révèle fréquemment prépondérant dans le contexte politique. Dans cette section, nous développons l'argument selon lequel les inégalités peuvent conférer un pouvoir excessif à des individus fortunés, tout en restreignant le pouvoir politique des moins fortunés, ce qui constitue une menace directe pour les fondements mêmes de la démocratie et de ses valeurs.

Les effets des inégalités sur le fonctionnement démocratique sont documentés dans de nombreux contextes nationaux. Toutefois, comme le notent Rau et Stokes ⁹⁰, les États-Unis occupent une place singulière dans la littérature empirique, à la fois parce qu'ils constituent le cas d'une démocratie ancienne et riche qui a récemment montré des signes d'érosion, et parce que la densité des travaux qui lui sont consacrés est particulièrement abondante. Pour cette raison, nous accorderons une place primordiale à ce cas, tout en demeurant conscients qu'il ne saurait être tenu comme un cas généralisable : chaque démocratie est façonnée par ses propres institutions, trajectoires historiques et dynamiques sociales. Comme le souligne la littérature comparative, les liens entre inégalités et démocratie ne sont ni linéaires ni universels. ⁹¹ En effet, les recherches empiriques montrent que si l'inégalité accroît significativement la probabilité d'érosion démocratique,

⁹⁰ Eli G. Rau et Susan Stokes, « Income Inequality and the Erosion of Democracy in the Twenty-First Century », *Proceedings of the National Academy of Sciences - PNAS* (United States) 122, n° 1 (2025): e2422543121-, <https://doi.org/10.1073/pnas.2422543121>.

⁹¹ Christian Houle, « Inequality and Democracy: Why Inequality Harms Consolidation but Does Not Affect Democratization », *World Politics* (Cambridge, UK) 61, n° 4 (2009): 589-622, <https://doi.org/10.1017/S0043887109990074>.

son effet reste ambigu et dépend largement des contextes nationaux et régionaux.⁹² Cette hétérogénéité invite à manier avec prudence toute prétention à la généralisation. Afin de préserver la concision et la clarté de l'analyse, cette thèse privilégiera le cas étatsunien, tout en intégrant ponctuellement quelques références comparatives.

Captation du processus démocratique par le financement électoral

L'argent constitue une ressource indispensable au fonctionnement des démocraties contemporaines, au point où il est parfois qualifié de « lait maternel de la politique ». S'il ne garantit pas à lui seul la victoire d'un candidat, il demeure une condition nécessaire pour entrer dans la compétition électorale. En effet, le premier obstacle auquel doit faire face un candidat n'est pas tant le suffrage populaire que la capacité à réunir les fonds nécessaires pour financer sa campagne. Or, cette exigence financière constitue un filtre initial particulièrement exigeant, d'autant plus que les coûts des campagnes ont connu une croissance exponentielle au cours des dernières décennies. À titre illustratif, les candidats remportant un siège à la Chambre des représentants aux États-Unis ont vu leurs dépenses moyennes passer d'environ 408 000 \$ en 1990 à 2,79 millions \$ en 2022, soit une multiplication par plus de 7 en l'espace de 32 années.⁹³ Ce phénomène de « course aux financements » tend à renforcer les inégalités d'accès à la représentation politique, en réservant de facto l'entrée en lice aux individus capables d'attirer l'attention, et les contributions, des donateurs fortunés ou des groupes d'intérêt organisés.

⁹² Houle, « Inequality and Democracy ».

⁹³ « Election Trends », OpenSecrets, consulté le 10 septembre 2025, <https://www.opensecrets.org/elections-overview/election-trends>.

Ce concours de financement, préalable au processus démocratique proprement dit, agit comme une forme de primaire invisible, que certains appellent la « primaire verte » en référence au billet vert américain. Il ne s'agit pas d'une étape formelle du processus électoral, mais d'une phase décisive de présélection, au cours de laquelle seuls les candidats capables de lever des fonds considérables peuvent espérer être perçus comme politiquement viables.

Or, cette phase est largement dominée par les contributions des individus les plus fortunés. Aux États-Unis, par exemple, un pourcentage infime de la population participe au financement significatif des campagnes électorales : seulement 0,02 % des citoyens versent le montant maximal autorisé (5 200 dollars) à un candidat au Congrès.⁹⁴ Cette concentration du financement politique entre les mains d'une élite économique constitue une forme de filtrage institutionnel silencieux. En théorie, tous les citoyens disposent du droit de vote et peuvent être représentés dans le cadre des élections. En pratique, toutefois, les candidats susceptibles de figurer sur le bulletin de vote ont d'abord été présélectionnés, de manière indirecte, mais décisive, par une minorité de grands donateurs.

Il serait socialement inacceptable de déclarer ouvertement que les gouvernants sont choisis par les plus riches. Pourtant, comme l'a souligné Lawrence Lessig, la réalité du processus électoral tend à contredire l'idéal démocratique de représentation égale.⁹⁵ La manière dont sont financées les campagnes électorales mine cet idéal en conférant à une élite économique un pouvoir disproportionné sur la sélection des candidats et, comme nous

⁹⁴ Lawrence Lessig, *Republic, Lost: Version 2.0*, Revised édition (Twelve, 2015). P.16

⁹⁵ Lessig, *Republic, Lost*. P.307

le verrons, sur l'orientation même des politiques publiques. Ce mécanisme introduit une forme d'inégalité politique qui compromet le principe fondamental du suffrage égal.

Influence disproportionnée sur les décisions publiques

Comme nous l'avons vu, les individus fortunés exercent une influence déterminante dès l'étape de la présélection des candidats, dans le cadre des « primaires vertes ». Toutefois, leur pouvoir politique ne se limite pas à cette phase préélectorale : il s'étend également à l'élaboration des politiques publiques une fois les élus en fonction.

En s'appuyant sur le cas des États-Unis, une étude empirique de grande envergure menée par Martin Gilens et Benjamin Page ⁹⁶ montre que les préférences des citoyens les plus aisés exercent une influence significative sur les décisions politiques, tandis que celles des individus appartenant au tiers inférieur de la distribution des revenus n'ont, en moyenne, aucun effet perceptible sur les choix des représentants.

Autrement dit, dans le cas américain, les élites économiques ne se contentent pas de jouer un rôle central dans la sélection des décideurs politiques ; elles exercent également une influence déterminante sur l'agenda et sur les résultats des politiques publiques, contribuant ainsi à une asymétrie politique. Il convient toutefois de souligner que cette tendance n'est évidemment pas universelle : l'histoire politique fournit des contre-exemples (comme en France en 1848, en juin 1936 ou encore en mai 1981 ⁹⁷) où des

⁹⁶ Gilens et Page, « Testing Theories of American Politics ».

⁹⁷ 1848 renvoie à la Révolution de février et à la mise en place de la II^e République ; juin 1936 correspond aux grèves du Front populaire accompagnées d'occupations d'usines ; mai 1981 désigne l'alternance politique ayant porté François Mitterrand au pouvoir sur un programme de réformes sociales et économiques ambitieuses.

mobilisations populaires ont réussi, au moins temporairement, à infléchir les orientations politiques dans un sens contraire aux intérêts dominants des élites économiques.

Les travaux de Gilens et Page mettent en évidence une corrélation marquée entre les préférences des citoyens les plus aisés et la probabilité d'adoption des politiques publiques. L'un des graphiques issus de leur étude illustre de manière particulièrement frappante cette relation : plus la proportion d'Américains fortunés soutenant une proposition politique est élevée, plus la probabilité que cette proposition soit adoptée augmente.

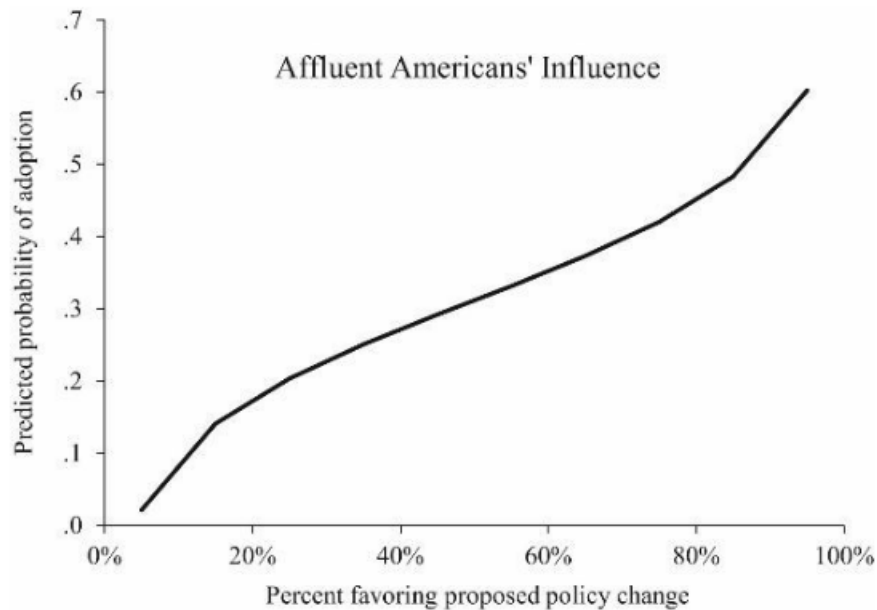


Figure 10 : Influence des Américains les plus aisés sur les politiques publiques ⁹⁸

⁹⁸ Benjamin I. Page et Martin Gilens, *Democracy in America?: What Has Gone Wrong and What We Can Do About It* (University of Chicago Press, 2017). Chapitre 4, Figure 4.1

En revanche, les préférences de la classe moyenne semblent n'exercer qu'un impact négligeable, voire nul, sur les décisions politiques, comme le montre la figure 11 présentée ci-dessous.

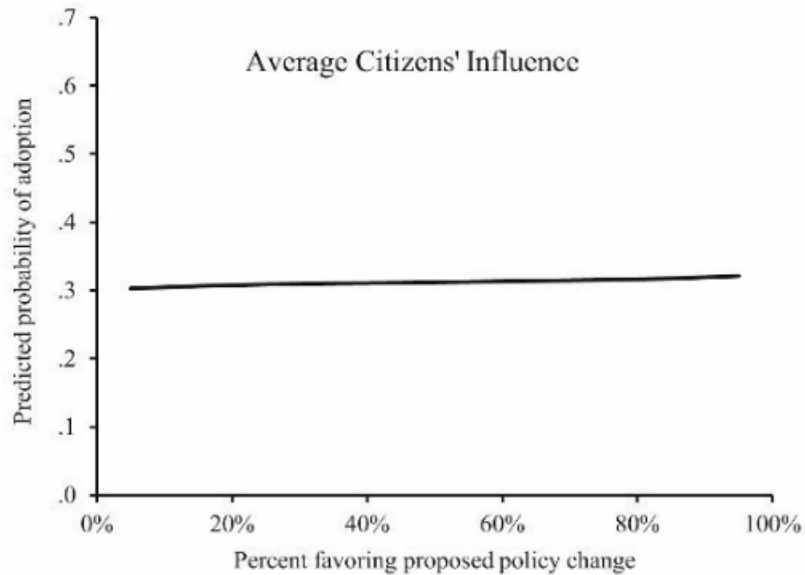


Figure 11 : Influence des citoyens américains moyens sur les politiques publiques ⁹⁹

Les recherches de Gilens et Page conduisent à une conclusion : les citoyens les plus fortunés exercent une influence significative sur l'orientation des politiques publiques, tandis que les citoyens moyens, quant à eux, ont peu, voire aucune, capacité à infléchir les décisions politiques.

Il arrive certes que certaines politiques adoptées correspondent aux préférences de la majorité. Dans leur étude, Gilens et Page interprètent ce phénomène non pas comme une manifestation d'une influence démocratique effective, mais comme une forme de « démocratie par coïncidence » : les préférences des citoyens ordinaires seraient prises en

⁹⁹ Page et Gilens, *Democracy in America?* Chapitre 3, Figure 3.1

compte uniquement lorsqu'elles convergent, de manière fortuite, avec celles des élites économiques. Cette lecture met en lumière une asymétrie frappante dans le cas américain, mais elle reste sujette à discussion. Elle tend en effet à minimiser le rôle que peuvent jouer les convictions idéologiques, les dynamiques partisans et les mobilisations sociales dans l'élaboration des politiques publiques. Elle néglige également la présence, parfois significative, de responsables politiques issus de milieux modestes qui ne s'identifient pas exclusivement aux intérêts des groupes dominants. Si l'hypothèse de la « démocratie par coïncidence » éclaire utilement certains biais structurels du système politique américain, elle doit donc être maniée avec prudence et replacée dans un cadre comparatif plus large.

L'analyse du cas américain met en lumière le rôle déterminant que joue la richesse dans le fonctionnement du système politique. Deux sources distinctes, mais complémentaires, peuvent être identifiées pour expliquer cette influence disproportionnée. La première tient à l'architecture même du processus électoral, qui favorise structurellement les acteurs disposant de ressources financières importantes. Sur ce point, plusieurs propositions de réforme institutionnelle ont été avancées, notamment par Lawrence Lessig¹⁰⁰ et Julia Cagé¹⁰¹, afin de limiter le poids de l'argent dans la sélection des candidats et le financement des campagnes.

La seconde source, à laquelle cette thèse accorde une attention particulière, réside dans le niveau élevé des inégalités économiques. En effet, l'influence politique de la richesse ne serait pas aussi problématique si les écarts de ressources entre citoyens étaient

¹⁰⁰ Lessig, *Republic, Lost*.

¹⁰¹ Julia Cagé, *Le prix de la démocratie* (Fayard, 2018).

moins marqués. Dès lors, s'attaquer aux inégalités économiques apparaît non seulement comme un impératif de justice sociale, mais aussi comme une condition au bon fonctionnement des institutions démocratiques.

1.2.3 Inégalité et protection de l'environnement

L'aggravation des inégalités économiques s'accompagne d'une intensification de la dégradation environnementale. Il ne s'agit pas là d'une simple coïncidence. Comme nous le verrons, plusieurs travaux empiriques ont montré que les sociétés plus inégalitaires tendent à produire davantage de pollution et à adopter des politiques environnementales moins ambitieuses.

Les inégalités économiques constituent un facteur transversal dans l'analyse de la crise écologique contemporaine : elles contribuent à en aggraver les causes, à en freiner les solutions et à en intensifier les conséquences.

Pour mieux comprendre les mécanismes par lesquels les inégalités influencent la crise environnementale, nous analyserons dans les pages suivantes plusieurs indicateurs empiriques. Nous verrons d'abord comment les sociétés plus inégalitaires ont tendance à émettre davantage de CO₂ par habitant, avant d'examiner la production de déchets, les modes de consommation alimentaire, et enfin les dynamiques de pouvoir permettant à certains groupes d'imposer les coûts écologiques aux autres.

Émission de CO₂

Il existe une corrélation significative entre le niveau d'inégalités économiques d'un pays et la quantité de dioxyde de carbone (CO₂) émise par habitant.¹⁰² Bien que le CO₂ ne soit pas le gaz à effet de serre le plus puissant en termes de potentiel de réchauffement global, il demeure le plus abondamment émis et représente à ce titre le principal moteur du dérèglement climatique. Sa concentration dans l'atmosphère est donc un indicateur central de la pression exercée par une économie sur l'environnement.

Plusieurs mécanismes permettent d'expliquer pourquoi les sociétés plus inégalitaires tendent à produire davantage de CO₂ par habitant. Dans les pays plus égalitaires, les pouvoirs publics investissent généralement davantage dans des infrastructures de transport collectif accessibles, fiables et performantes, ce qui réduit la dépendance à l'automobile individuelle et aux transports aériens, deux modes particulièrement émetteurs. Ce choix institutionnel peut s'accompagner d'une orientation culturelle valorisant la mutualisation des ressources et où la perspective individualiste sur la vie sociale est moins saillante. À l'inverse, dans les sociétés plus inégalitaires, les déficiences du transport public contraignent une partie importante de la population à recourir à la voiture, tandis que les élites économiques recourent plus massivement au transport aérien.

Notons toutefois que cette tendance générale connaît des exceptions. Certains pays relativement inégalitaires, tels que Singapour ou le Royaume-Uni, disposent de réseaux de

¹⁰² Daniel Dorling, *The Equality Effect: Improving Life for Everyone*, avec Ella Furness et Owen Jones (New Internationalist Publications Ltd, 2017).

transport collectif denses et efficaces, atténuant partiellement les effets habituellement observés. Dans le cas du Royaume-Uni, il a historiquement développé une conception de l'égalité centrée moins sur la réduction des écarts de richesse que sur l'accès universel à certains services publics essentiels (transports, santé, éducation). Dans ce contexte, l'existence de réseaux de transport collectif denses et efficaces atténue partiellement les effets habituellement observés.

Ensuite, de manière générale, la concentration extrême des richesses tend à favoriser des comportements de consommation particulièrement intensifs en carbone. Les travaux de Lucas Chancel montrent que les ultra-riches présentent une empreinte carbone disproportionnée, liée autant à leurs investissements qu'à leurs modes de vie.¹⁰³

Déchets et consommations

Les pays caractérisés par un haut niveau d'inégalités économiques tendent également à produire davantage de déchets par habitant que les pays plus égalitaires.¹⁰⁴ Cet indicateur est particulièrement pertinent dans une perspective environnementale, car la quantité de déchets générés est directement corrélée à l'intensité de la consommation matérielle, elle-même source majeure de pollution. En effet, la plupart des biens consommés finissent, tôt ou tard, dans les flux de déchets, qu'il s'agisse de la collecte ordinaire, du recyclage ou du compostage. Même dans les cas où les résidus sont partiellement valorisés, le processus de recyclage requiert lui-même des ressources en

¹⁰³ Lucas Chancel, « Global Carbon Inequality over 1990–2019 », *Nature Sustainability* (London) 5, n° 11 (2022): 931-38, <https://doi.org/10.1038/s41893-022-00955-z>.

¹⁰⁴ Dorling, *The Equality Effect*.

énergie et en matières premières, ce qui ne neutralise pas complètement les externalités écologiques associées à la surconsommation.

Plusieurs mécanismes permettent d'expliquer pourquoi la consommation et la production de déchets sont plus élevées dans les sociétés inégalitaires. L'un des facteurs majeurs tient à la pression sociale accrue en matière de consommation ostentatoire : les écarts de richesse plus marqués tendent à renforcer les dynamiques de positionnement social par la consommation. Ces dynamiques incitent les individus à acheter non seulement pour répondre à des besoins fonctionnels, mais aussi pour signaler leur statut relatif. Cette surconsommation induite peut sembler anodine, mais elle entraîne des conséquences environnementales substantielles.

L'économiste américain Robert H. Frank a proposé un cadre théorique éclairant pour comprendre ce phénomène.^{105 106 107} Nous en donnons ici une présentation succincte, en réservant une analyse plus approfondie des externalités positionnelles et comportementales au chapitre 2, où elles seront étudiées comme un cas particulier d'externalité non classique. Contrairement aux hypothèses classiques de la théorie économique standard, Frank montre que les comportements de consommation sont fortement influencés par le contexte social. Dans les sociétés inégalitaires, où les écarts de revenus sont très visibles, les incitations à imiter les modes de vie des plus riches sont plus

¹⁰⁵ Robert Frank, *Falling Behind: How Rising Inequality Harms the Middle Class* (University of California Press, 2013).

¹⁰⁶ Frank, *Under the Influence*.

¹⁰⁷ Robert H. Frank, *The Economic Naturalist's Field Guide: Common Sense Principles for Troubled Times*, First edition (Basic Books, 2009).

fortes, ce qui engendre une dynamique de consommation ascendante. Il qualifie ces phénomènes d'externalités positionnelles ¹⁰⁸, c'est-à-dire de situations où les choix de consommation des uns affectent les choix et le bien-être des autres, sans que ces effets ne soient pris en compte par le marché.

Cette logique de mimétisme alimente ce que Frank décrit comme une course sans fin aux signes extérieurs de réussite, qui se traduit par un gaspillage de ressources, une augmentation de l'endettement des ménages et une intensification des pressions écologiques. Il en résulte un véritable gouffre d'utilité sociale, où les gains en consommation ne se traduisent ni par un bien-être accru, ni par un progrès collectif, mais par une accumulation de coûts environnementaux et sociaux.

Consommation de viande

Un autre lien significatif entre inégalités économiques et dégradation environnementale concerne la consommation de viande. ¹⁰⁹ D'une part, ce sont les pays les plus riches qui enregistrent les niveaux les plus élevés de consommation de viande par habitant. D'autre part, parmi ces pays, ceux qui présentent les plus fortes inégalités internes tendent à consommer encore davantage de viande. Ce constat revêt une importance écologique majeure.

Premièrement, l'élevage intensif constitue l'une des industries les plus polluantes. En effet, la production de viande est énergétiquement peu efficace : elle implique une

¹⁰⁸ Robert H. Frank, « Positional Externalities Cause Large and Preventable Welfare Losses », *The American Economic Review* 95, n° 2 (2005): 137-41, <https://doi.org/10.1257/000282805774670392>.

¹⁰⁹ Dorling, *The Equality Effect*.

conversion peu performante des ressources végétales en protéines animales, ce qui entraîne une consommation disproportionnée de céréales, d'eau et de terres arables. Secondement, les ruminants émettent des quantités importantes de méthane, un gaz à effet de serre dont le pouvoir de réchauffement est environ 80 fois supérieur à celui du CO₂ sur un horizon de 20 ans.¹¹⁰ Selon la FAO, l'élevage serait responsable d'environ 14,5 % des émissions mondiales de gaz à effet de serre.¹¹¹

De surcroît, les fermes industrielles à forte densité animale contribuent à la dégradation des écosystèmes, à l'émergence de zoonoses (maladies transmissibles de l'animal à l'humain), à la résistance antimicrobienne¹¹², ainsi qu'à la pollution des sols et des cours d'eau.¹¹³

Plusieurs hypothèses peuvent expliquer pourquoi les sociétés plus inégalitaires tendent à consommer davantage de viande.¹¹⁴ D'une part, les populations à faible revenu sont davantage exposées à la publicité et à l'offre de restauration rapide, où les produits carnés sont dominants, accessibles et peu coûteux. D'autre part, la viande peut conserver

¹¹⁰ « Méthane et changement climatique », EntericMethane, consulté le 10 septembre 2025, <https://www.fao.org/in-action/enteric-methane/background/methane-and-climate-change/fr>.

¹¹¹ Pierre J. Gerber et Food and Agriculture Organization of the United Nations, éd., *Tackling Climate Change through Livestock: A Global Assessment of Emissions and Mitigation Opportunities* (Food and Agriculture Organization of the United Nations, 2013).

¹¹² Jake Young, « What Should Health Professions Students Know About Industrial Agriculture and Disease? », *AMA Journal of Ethics* 25, n° 4 (2023): 264-68, <https://doi.org/10.1001/amajethics.2023.264>.

¹¹³ Rolf U Halden et Kellogg J Schwab, *Environmental Impact of Industrial Farm Animal Production*, s. d.

¹¹⁴ Dorling, *The Equality Effect*.

une forte valeur symbolique, perçue comme un signe de réussite ou de statut social, ce qui alimente des comportements de distinction dans des contextes marqués par de fortes hiérarchies sociales. Enfin, les sociétés plus égalitaires présentent en général des niveaux d'éducation plus élevés, associés à une plus grande sensibilité aux enjeux de santé, d'environnement ou d'éthique animale, autant de facteurs pouvant favoriser l'adoption de régimes moins carnés.

Le pouvoir d'imposer des coûts

Au-delà des effets des inégalités sur la consommation et les modes de vie, celles-ci influencent plus fondamentalement la dynamique politique de la dégradation environnementale. L'économiste James K. Boyce a proposé à cet égard un cadre analytique original, fondé sur la notion de « décisions sociales pondérées par le pouvoir » (*social decisions weighted by power*)¹¹⁵, selon lequel les résultats environnementaux dépendent de la configuration du pouvoir entre les acteurs.

Dans cette perspective, la dégradation écologique n'est pas simplement le résultat d'échecs de marché ou d'un défaut d'information, mais le produit d'un rapport de force inégal entre ceux qui profitent des externalités et ceux qui les subissent. Plus une société est inégalitaire, plus les élites économiques et politiques sont en mesure d'imposer les coûts environnementaux aux populations moins favorisées et ce, à plusieurs niveaux¹¹⁶ :

¹¹⁵ James K. Boyce, « Is Inequality Bad for the Environment? », dans *Economics, the Environment and Our Common Wealth* (Edward Elgar Publishing, 2012), <https://doi.org/10.4337/9781782547679.00009>.

¹¹⁶ James K. Boyce, « Inequality as a cause of environmental degradation », *Ecological Economics* 11, n° 3 (1994): 169-78, [https://doi.org/10.1016/0921-8009\(94\)90198-8](https://doi.org/10.1016/0921-8009(94)90198-8).

- **Transfert spatial et social des coûts** : les groupes dominants disposent souvent de la capacité de repousser les sources de pollution vers des territoires marginalisés, qu'il s'agisse de quartiers défavorisés au sein des pays industrialisés ou de régions du Sud global. Ces espaces disposent généralement de moins de ressources institutionnelles ou juridiques pour se défendre, ce qui facilite leur exposition accrue aux nuisances environnementales. Ce déplacement géographique et social des pollutions contribue à aggraver la dégradation écologique et à renforcer les inégalités environnementales.¹¹⁷
- **Capture des institutions publiques** : les élites ont davantage accès aux leviers de décision politique et peuvent freiner ou neutraliser les réformes environnementales

¹¹⁷ Les motifs de ces transferts sont toutefois hétérogènes. Pour certains responsables politiques et institutionnels, en particulier dans les pays en développement, ils peuvent être cadrés comme un levier de croissance : attirer les investissements étrangers ou favoriser le libre-échange est perçu comme un moyen d'accélérer le développement économique, quitte à accepter certaines nuisances. Dans d'autres cas, notamment du côté des dirigeants d'entreprises multinationales ou de grands actionnaires, la logique peut être plus directement financière : maximiser les profits à court terme, améliorer la compétitivité internationale ou préserver les parts de marché.

Ces cadrages différenciés révèlent que les inégalités environnementales ne sont pas seulement subies : elles peuvent être activement légitimées, soit au nom de convictions idéologiques (efficacité du marché, vertus de la dérégulation), soit au nom d'intérêts économiques immédiats. Cette pluralité interne aux groupes dominants montre que les rapports de pouvoir qui structurent la distribution des coûts environnementaux doivent être analysés non seulement en termes de domination sociale, mais aussi de diversité des justifications mobilisées.

qui menaceraient leurs intérêts économiques à court terme. Ainsi, l'intérêt collectif à long terme est sacrifié au profit d'intérêts particuliers.

- **Dévalorisation des dommages** : dans les mécanismes traditionnels d'évaluation économique (coût-bénéfice, consentement à payer), les préjudices subis par les plus pauvres pèsent moins lourd dans les arbitrages politiques et économiques. Cette asymétrie fausse les jugements sur la légitimité des atteintes à l'environnement.

Ces facteurs soulignent que les inégalités économiques et politiques peuvent biaiser en profondeur les conditions de possibilité d'une gouvernance environnementale juste et efficace. Dans des sociétés plus égalitaires, au contraire, la distribution plus équitable du pouvoir favorise des institutions plus sensibles aux externalités environnementales et plus susceptibles d'en imposer la réduction.

Dans cette optique, la réduction des inégalités peut produire des effets positifs sur le plan écologique : en limitant la capacité des plus puissants à imposer des coûts aux autres, elle renforce la soutenabilité et la capacité collective à internaliser les externalités – notion que nous aborderons en profondeur dans les prochains chapitres.

1.2.4 Inégalité et économie

Si les inégalités économiques posent des problèmes de justice sociale, il est de plus en plus reconnu qu'elles constituent également une menace sérieuse pour la stabilité et la performance économique. L'idée d'un compromis entre égalité et efficience – traditionnellement défendu dans certains milieux économiques, notamment par Arthur

Okun ¹¹⁸ – a été largement remise en question au cours des dernières décennies. Les données empiriques issues des années 2010 tendent au contraire à montrer que les fortes inégalités freinent la croissance économique à long terme : « toutes les études publiées dans les années 2010 aboutissent à une relation nette, l'aggravation des inégalités ayant freiné la croissance ». ¹¹⁹

Ce constat invite à dépasser le cadre classique d'une opposition entre redistribution et efficience, pour envisager au contraire les politiques de réduction des inégalités comme des leviers de développement économique. Il apparaît en effet que la manière dont la richesse est distribuée influence directement la capacité d'une société à créer de la richesse collective. En d'autres termes, la distribution de la richesse n'est pas seulement une question de justice : elle exerce également une influence décisive sur la dynamique de croissance économique.

Les liens entre inégalités et économie sont multiples, et s'expriment notamment à travers leurs effets sur la consommation, les finances publiques, l'investissement en capital humain et la stabilité du système financier. Ces dimensions seront examinées successivement.

Demande de consommation

L'un des canaux fréquemment mis en avant pour expliquer les effets économiques des inégalités concerne leur impact sur la demande agrégée. En effet, la croissance des inégalités par le « le transfert de revenus vers les riches réduit la demande de

¹¹⁸ Arthur M. Okun, *Equality and Efficiency, the Big Tradeoff* (Washington : the Brookings Institution, 1975).

¹¹⁹ Parienty, *Le mythe de la « théorie du ruissellement »*. P. 94

consommation. »¹²⁰ Dans les économies où les revenus sont très inégalement répartis, une part importante de la richesse est captée par les ménages les plus aisés, qui ont une propension marginale à consommer plus faible que celle des ménages à revenu moyen ou modeste. Ce phénomène tend à réduire la demande globale de biens et services, ce qui freine la croissance économique à court et moyen terme.

À l'inverse, une répartition plus équitable des revenus permet de soutenir la consommation des classes moyennes et populaires, dont les dépenses représentent un levier central de l'activité économique. Le renforcement du pouvoir d'achat dans ces segments de la population stimule la demande, favorise l'emploi et soutient l'investissement productif.

Toutefois, cette dynamique, bien que favorable sur le plan économique, soulève des enjeux majeurs du point de vue environnemental. Une consommation accrue, même si elle provient de ménages autrefois contraints, entraîne une hausse potentielle des émissions de pollution. Autrement dit, les effets bénéfiques d'une redistribution sur la croissance peuvent se heurter à des enjeux environnementaux si la consommation additionnelle génère des externalités environnementales. C'est pourquoi, au-delà du seul objectif de réduction des inégalités, il devient nécessaire d'envisager des instruments fiscaux complémentaires permettant d'intégrer les externalités dans les mécanismes de prix, une démarche que nous développerons dans les chapitres suivants.

Prélèvements obligatoires et niveau de richesse

Un autre lien important entre inégalités économiques et performance économique concerne le rôle des prélèvements obligatoires, en particulier dans les pays à revenu élevé.

¹²⁰ Parienty, *Le mythe de la « théorie du ruissellement »*. P. 91

Contrairement à l'idée selon laquelle la fiscalité pèserait mécaniquement sur la richesse d'un pays, les données empiriques montrent que les pays qui « présentent le plus bas niveau de prélèvements obligatoires rapportés à leur PIB sont les pays les plus pauvres ». ¹²¹ Cette observation contredit l'hypothèse selon laquelle des niveaux d'imposition élevés entraveraient la croissance économique.

Dans les faits, les prélèvements obligatoires, notamment lorsqu'ils sont progressifs, contribuent de manière significative à la réduction des inégalités, tout en assurant le financement des institutions publiques qui constituent l'ossature du fonctionnement économique moderne. En effet, les infrastructures de transport, les systèmes éducatifs, la justice, la santé publique ou encore la recherche sont autant de biens publics essentiels à la productivité globale d'une société. À cet égard, la capacité d'un État à lever l'impôt de manière équitable et efficace peut être considérée comme une condition de possibilité du développement économique, plutôt que comme une entrave.

Capital humain

Les inégalités économiques peuvent également affecter négativement la croissance à travers un canal essentiel : le développement du capital humain. Conceptualisé par des économistes comme Theodore Schultz ¹²² et Gary Becker ¹²³, ce concept désigne la valeur

¹²¹ Vincent Drezet, *Une société sans impôts ?* (Éditions Les Liens qui libèrent, 2014). P. 57

¹²² Theodore W. Schultz, « Investment in Human Capital », *The American Economic Review* 51, n° 1 (1961): 1-17.

¹²³ Gary S. Becker, *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*, National Bureau of Economic Research. General Series ; No. 80 (National Bureau of Economic Research; distributed by Columbia University Press, 1964).

des compétences et connaissances acquises, considérées comme une forme de capital issue d'investissements délibérés dans l'éducation, la santé, la mobilité et la formation. Comme le souligne Schultz, ces investissements expliquent une part importante de l'accroissement de la productivité et des revenus réels au cours du XXe siècle. ¹²⁴

Dans cette perspective, les dépenses consacrées à l'éducation ou à la santé ne doivent pas être comprises comme de simples coûts, mais comme des investissements productifs qui améliorent la qualité du travail et augmentent les rendements collectifs. À l'inverse, lorsque de larges segments de la population se voient privés d'un accès adéquat à une éducation de qualité, à une alimentation suffisante ou à des soins de santé convenables, c'est tout le potentiel productif de la société qui se trouve affaibli. Les inégalités d'accès génèrent ainsi un véritable gaspillage de capital humain : des talents restent inexploités non faute d'aptitudes, mais en raison de barrières socio-économiques.

On peut illustrer ce phénomène par un exemple emprunté au sport professionnel : si seules les personnes issues de milieux favorisés avaient accès aux infrastructures, aux entraîneurs et aux réseaux permettant de devenir athlètes d'élite, nombre de talents exceptionnels resteraient invisibles. Une telle situation représenterait une perte à la fois pour les individus concernés et pour la collectivité. De la même manière, une société qui néglige d'investir dans le capital humain prive ses membres d'opportunités et se prive elle-même de croissance. Les arguments de justice et d'efficacité économique convergent ici : garantir un accès équitable aux ressources fondamentales n'est pas seulement une exigence

¹²⁴ Schultz, « Investment in Human Capital ».

morale, mais aussi une condition d'amélioration du capital humain et de la productivité collective.

Crise économique

Les fortes inégalités ont également des liens avec les crises économiques. Certains économistes dont Michael Kumhof ¹²⁵ et Raghuram Rajan ¹²⁶ défendent en effet l'idée que les inégalités ont joué un rôle important dans la genèse de la crise financière 2008. Mais, quels sont les mécanismes pouvant faire en sorte que les inégalités soient un environnement favorable aux crises économiques ?

Durant la période précédant la crise, les revenus des ménages les plus modestes ont stagné, les contraignant à recourir davantage à l'endettement pour maintenir leur niveau de consommation. À cet égard, la crise de 1929 et celle de 2008 ont toutes deux été précédées par une augmentation des inégalités et une augmentation de l'endettement des foyers les plus pauvres et de ceux de la classe moyenne. ¹²⁷ En lien avec ce phénomène, le « stress de position » peut mener au surendettement, car les gens peuvent être prêts à s'endetter pour consommer des produits et services pour maintenir leur position socio-économique, notamment en ayant recours à des cartes de crédit ou des prêts hypothécaires parfois

¹²⁵ Michael Kumhof et al., « Inequality, Leverage, and Crises », *American Economic Review* 105, n° 3 (2015): 1217-45, <https://doi.org/10.1257/aer.20110683>.

¹²⁶ Raghuram G. Rajan, *Fault Lines: How Hidden Fractures Still Threaten the World Economy* (Princeton University Press, 2010), <http://ebookcentral.proquest.com/lib/ottawa/detail.action?docID=729951>.

¹²⁷ Robichaud et Turmel, *La juste part*.

risqués. Ce surendettement peut devenir insoutenable et peut avoir des répercussions sur l'ensemble de l'économie.

En plus d'encourager l'endettement, les inégalités peuvent contribuer à fragiliser le système financier de diverses manières.¹²⁸ En effet, les ménages à faibles revenus sont plus vulnérables aux chocs économiques et un faible filet social peut faire en sorte que des problèmes financiers peuvent mener rapidement à des défauts de paiement. Il peut s'ensuivre un effet domino des défauts de paiement qui peut affecter la solvabilité des institutions financières et leur capacité à fournir des services financiers essentiels au bon déroulement de l'économie.

Conclusion partielle

Ce chapitre avait pour objectif de poser les fondations conceptuelles, historiques et empiriques nécessaires à l'analyse des inégalités dans le cadre de cette thèse. Il s'est articulé en deux parties complémentaires.

La première partie a permis de préciser les formes d'inégalités sur lesquelles portera principalement notre attention : les inégalités économiques et les inégalités environnementales. Celles-ci, loin d'être isolées, s'inscrivent dans un système d'interdépendances où elles se renforcent mutuellement. Nous avons également retracé les grandes lignes de l'évolution des inégalités de richesse au cours du dernier siècle aux États-Unis, en soulignant l'impact déterminant des politiques fiscales dans cette dynamique. L'analyse de cette trajectoire historique a mis en évidence le caractère éminemment politique des inégalités : elles ne sont pas le fruit d'un ordre naturel, mais le résultat de

¹²⁸ Chancel, *Les insoutenables inégalités*.

choix collectifs inscrits dans des contextes institutionnels spécifiques. C'est à partir de ce constat que nous avons justifié notre décision méthodologique de concentrer l'analyse sur la fiscalité comme levier principal de régulation.

La seconde partie du chapitre a approfondi la portée concrète des inégalités en examinant leurs effets dans divers domaines : santé publique, démocratie, environnement et économie. Si ces analyses reposent principalement sur des corrélations et doivent être maniées avec prudence, elles fournissent néanmoins des points d'appui empiriques pour formuler et tester des modèles de mécanismes explicatifs. Ceux-ci concernent notamment le stress de position, la consommation ostentatoire et le surendettement pouvant en résulter. Même fondés sur des hypothèses simplifiées, ces modèles gardent une valeur méthodologique, car ils permettent d'éclairer certaines dynamiques sociales et d'orienter la réflexion normative, sans prétendre à une validation empirique complète.

Ces données empiriques ne constituent donc pas le cœur de notre argumentation, mais elles jouent un rôle important en renforçant, de manière convergente, l'ancrage empirique des thèses normatives qui seront développées aux chapitres 2 et 3. Autrement dit, il ne s'agit pas de déduire directement un « devoir-être » de simples constats factuels, ce qui contreviendrait aux critiques classiques de David Hume ¹²⁹ et de George Edward Moore ¹³⁰, mais plutôt de souligner que certaines observations empiriques viennent illustrer et contextualiser des exigences normatives indépendamment fondées. En ce sens,

¹²⁹ David Hume, *A Treatise of Human Nature* (Clarendon Press, 1789).

¹³⁰ G. E. Moore, *Principia Ethica* (Cambridge University Press, 1903).

l'articulation entre faits et normes doit être comprise comme un processus d'éclairage mutuel plutôt que comme une inférence.

C'est dans cette optique que le chapitre suivant s'ouvrira sur une analyse critique de deux théories contemporaines de la justice. En plaçant le concept d'externalité au cœur de notre réflexion, nous montrerons en quoi le libertarisme nozickien et le libéralisme rawlsien peinent à rendre compte des injustices économiques et écologiques contemporaines, et pourquoi il devient urgent d'élargir nos cadres normatifs pour répondre aux défis du XXI^e siècle.

Chapitre 2

Limites des théories de la justice face aux défis sociaux et environnementaux

Préambule

Ce chapitre expose les limites de deux conceptions centrales de la justice face aux défis sociaux et écologiques du XXI^e siècle. Bien qu'elles aient largement contribué aux débats en philosophie politique, nous soutiendrons que le libertarisme nozickien et le libéralisme égalitaire rawlsien ont en grande partie omis de traiter la question des externalités, et, ce faisant, ont négligé les implications environnementales qui y sont associées. Cette omission, peu perceptible à l'époque de leur élaboration, apparaît aujourd'hui avec une acuité accrue.

En effet, il devient de plus en plus évident que les occasions d'imposer, souvent de manière involontaire, des coûts aux autres se multiplient, sous l'effet conjugué de la densification urbaine, de l'intensification des interactions économiques et sociales, et de l'augmentation des émissions polluantes.¹³¹ Pour appréhender ces phénomènes, il est nécessaire de se pencher sur le concept d'externalité et sur certains problèmes d'action collective qui en découlent. Les structures sociales actuelles engendrent des effets néfastes qui ne résultent pas de la malveillance individuelle, mais d'un agencement institutionnel où les intérêts personnels entrent souvent en conflit avec le bien commun. Or, cette tension fondamentale a été selon nous largement sous-estimée dans ces deux grandes théories de la justice du XX^e siècle.

¹³¹ Frank, *Under the Influence*.

Structure du chapitre

Ce chapitre entend donc mettre en lumière certaines limites de ces cadres théoriques, en particulier leur incapacité à intégrer les coûts diffus et non intentionnels que les agents peuvent faire subir aux autres. Il sera divisé en trois parties. Nous analyserons d'abord le concept d'externalité pour tenter de saisir certaines subtilités qui pourraient nous aider à comprendre pourquoi elles sont généralement négligées dans l'élaboration des théories de la justice.

La seconde partie sera constituée d'une critique du libertarisme nozickien. En plus de remettre en question le concept d'appropriation chez Robert Nozick, nous nous appuierons sur certains passages de son magnum opus *Anarchie, État et Utopie* pour montrer que les externalités ont été négligées dans son œuvre et que cela fragilise considérablement le socle sur lequel repose sa théorie.

Enfin, nous examinerons le libéralisme égalitaire de John Rawls, dont la théorie accorde une place centrale à la justice distributive, mais tend à reléguer les enjeux environnementaux à un plan secondaire. Nous défendrons que, malgré les ressources conceptuelles précieuses qu'il offre, le cadre rawlsien ne parvient pas à intégrer de manière satisfaisante la question des externalités.

2.1 Externalités : la face cachée du marché

Après avoir analysé des conséquences sanitaires, démocratiques, environnementales et économiques des inégalités dans le chapitre précédent, il apparaît nécessaire de mieux comprendre les mécanismes qui rendent ces effets possibles et persistants. L'un des principaux mécanismes à cet égard est celui des défaillances de marché, qui compromettent à la fois l'efficacité économique et la justice sociale.

Or, malgré leur ampleur empirique et leur importance normative, les défaillances de marché, et en particulier les externalités, demeurent étonnamment marginalisées dans plusieurs théories contemporaines de la justice. Comprendre pourquoi et comment ces défaillances surviennent, et pourquoi elles sont ignorées ou sous-estimées par certaines approches normatives, constitue l'un des objectifs centraux de ce chapitre.

2.1.1 Les défaillances de marché : un point d'entrée pour la justice

Dans leur formulation théorique, les marchés concurrentiels sont censés conduire à une forme spécifique d'efficacité, appelée *efficacité de Pareto* – une situation dans laquelle il est impossible d'améliorer le bien-être d'un individu sans détériorer celui d'un autre.¹³² Or, dans de nombreux contextes empiriques, les marchés échouent à atteindre cette forme d'efficacité.

Même Adam Smith, souvent présenté comme le père du libéralisme économique, n'a jamais défendu l'idée d'un marché s'autorégulant spontanément sans institutions. Dans *La richesse des nations* (1776), la métaphore de la « main invisible » n'apparaît qu'une seule fois, dans un contexte restreint : elle illustre la préférence des marchands pour investir sur le territoire national, ce qui peut indirectement bénéficier à la société. Smith insiste ailleurs sur le fait que de tels effets bénéfiques supposent des conditions institutionnelles précises. Comme l'a montré Emma Rothschild¹³³, la métaphore de la main invisible n'avait chez Smith rien d'un principe fondateur : elle relevait plutôt d'un trait rhétorique ironique,

¹³² Stiglitz, *Economics of the Public Sector*.

¹³³ Emma Rothschild, « Adam Smith and the Invisible Hand », *The American Economic Review* 84, n° 2 (1994): 319-22.

associé à des acteurs peu dignes, et n'a été érigée en symbole d'une autorégulation bénéfique des marchés qu'au XXe siècle. Ce glissement interprétatif postérieur a contribué à la formation d'un mythe persistant autour des vertus autorégulatrices du marché.

En réalité, comme l'ont souligné de nombreux travaux contemporains en économie publique et en histoire de la pensée économique ^{134 135 136}, les marchés sont traversés par des défaillances. On entend généralement par défaillance de marché une situation où le libre jeu de l'offre et de la demande ne conduit pas à un résultat considéré comme socialement désirable, par exemple une allocation des ressources efficiente au sens de Pareto, ou encore favorable au développement et à la soutenabilité de la croissance. Il convient de souligner que, pour nombre de penseurs, les marchés n'ont pas pour vocation première de réaliser directement l'intérêt collectif : leur justification réside plutôt dans l'expression des libertés et droits économiques. C'est dans cette tension entre objectifs d'efficience et exigences de justice ou d'intérêt général que se situe le rôle correcteur de la puissance publique.

Dans le cadre de cette thèse, l'attention se portera principalement sur les externalités, qui constituent l'une des manifestations les plus importantes des défaillances

¹³⁴ Joseph E. Stiglitz, *The Roaring Nineties: A New History of the World's Most Prosperous Decade*, 1st ed. (W. W. Norton & Co., 2003).

¹³⁵ Dani Rodrik, *The Globalization Paradox: Democracy and the Future of the World Economy*, 1st ed. (W.W. Norton & Co., 2011).

¹³⁶ Ha-Joon Chang, *Bad samaritans: rich nations, poor policies, and the threat to the developing world* (Random House Business Books, 2007).

de marché. Avant d'approfondir cette question centrale, il convient toutefois de rappeler brièvement les autres principales formes de défaillances susceptibles de justifier une intervention publique ¹³⁷ :

- Les asymétries d'information : lorsque certains agents disposent d'informations que d'autres n'ont pas, ce qui peut entraîner des problèmes d'anti-sélection, d'aléa moral, ou des défaillances dans les marchés du crédit, de l'assurance ou du travail.
- Les biens publics : biens caractérisés par la non-rivalité et la non-exclusion, tels que la sécurité nationale ou l'air pur, qui tendent à être sous-produits par les marchés en raison du phénomène de passager clandestin.
- L'absence de marché : situations dans lesquelles certains biens ou services essentiels, comme l'assurance contre certains risques environnementaux majeurs (ex. : montée des eaux), ne font l'objet d'aucune offre marchande, en raison d'une incertitude élevée, d'asymétries d'information ou de coûts de transaction dissuasifs.
- La concurrence imparfaite : lorsque certains agents (monopoles, oligopoles) détiennent un pouvoir de marché, ce qui leur permet de fixer les prix au-dessus du coût marginal, entraînant une perte pour la collectivité.
- Les déséquilibres macroéconomiques : notamment le chômage massif ou persistant, considéré comme une forme de défaillance de marché, notamment chez Stiglitz ¹³⁸,

¹³⁷ Stiglitz, *Economics of the Public Sector*.

¹³⁸ Stiglitz, *Economics of the Public Sector*.

dans la mesure où il indique une sous-utilisation prolongée des ressources productives.

2.1.2 Externalités classiques : définition et exemples environnementaux

L'analyse des externalités trouve son origine dans les travaux d'Arthur C. Pigou, professeur de John Maynard Keynes, qui a proposé les premières études substantielles à ce sujet dans *The Economics of Welfare*.¹³⁹ Bien que le concept ait été esquissé par Alfred Marshall, c'est sous la plume de Pigou qu'il a été approfondi et formalisé, notamment à travers des applications aux problématiques de pollution.¹⁴⁰ C'est à lui que l'on doit notamment la formalisation de ce que l'on appelle aujourd'hui les taxes pigouviennes, dont nous examinerons les fondements et les implications dans la section 4.2.2.

Une *externalité* désigne un effet, positif ou négatif, qu'une activité économique produit sur le bien-être d'un tiers, sans que ce dernier soit partie prenante à la transaction et sans compensation monétaire. Elle se caractérise par l'absence d'un signal-prix reflétant ce coût ou ce bénéfice. Cette situation soulève à la fois des enjeux économiques et moraux. D'une part, des enjeux économiques, car le marché, en l'absence de mécanismes correctifs, tend à générer un excès d'activités dont une partie des coûts est assumée par des tiers et, inversement, un déficit d'activités dont les bénéfices sont captés par une tierce partie. Il en résulte une inefficience économique. D'autre part, ces externalités soulèvent des enjeux

¹³⁹ A. C. Pigou, *The Economics of Welfare* (Routledge, 2017), <https://doi.org/10.4324/9781351304368>.

¹⁴⁰ Donald J. Boudreaux et Roger Meinert, « Externality: Origins and Classifications », *Natural Resources Journal* 59, n° 1 (2019): 1-34.

moraux, dans la mesure où certains individus subissent les conséquences négatives des actions d'autrui sans en être responsables ou, dans le cas des externalités positives, bénéficient des retombées favorables de décisions dont ils ne sont pas les auteurs. Ces deux dimensions, inefficience économique et injustice morale, sont liées : non seulement les externalités produisent des distorsions dans l'allocation des ressources, mais elles induisent également des transferts de coûts non consentis qui minent les fondements d'un ordre social juste.

Dans cette thèse, nous mettons un accent particulier sur les externalités négatives liées aux enjeux environnementaux. Cette focalisation se justifie par le fait que la négligence persistante de ces externalités constitue l'une des causes profondes de la crise écologique contemporaine. En effet, notre incapacité à internaliser les coûts sociaux et environnementaux de la pollution contribue à la dégradation accélérée de la biosphère et menace la pérennité même des conditions d'habitabilité de la planète. Comme le souligne Christian Gollier, cette situation représente « la pire des défaillances de marché de l'histoire de l'humanité ». ¹⁴¹ Cette évaluation est corroborée par Nicholas Stern, pour qui le changement climatique constitue « le plus grand échec de marché jamais observé », dans le désormais classique *The Economics of Climate Change: The Stern Review* (2007). ¹⁴²

Un exemple frappant de cette défaillance est l'industrie des énergies fossiles, qui engendre un coût social colossal. Malgré les efforts de certains États pour attribuer un prix

¹⁴¹ Christian Gollier, *Le climat après la fin du mois* (PUF, 2019). P. 108

¹⁴² N. H. Stern, *The Economics of Climate Change: The Stern Review*, avec Great Britain Treasury et N. H. Stern (Cambridge University Press, 2007).

aux émissions de carbone, le prix moyen mondial du CO₂ demeure extrêmement faible (de l'ordre de 5 \$ US la tonne en 2025¹⁴³) alors que son coût social est désormais estimé à environ 185 \$ US par tonne en moyenne (avec une fourchette comprise entre 44 et plus de 400 \$ US, selon les scénarios de croissance et les taux d'actualisation).¹⁴⁴ Autrement dit, qu'il s'agisse de secteurs industriels intensifs ou de l'usage de biens de consommation largement diffusés (automobile, chauffage, transports routiers), les émetteurs ne supportent qu'une fraction minimale des coûts réels de leurs émissions. La majeure partie de ces coûts est socialisée et assumée par l'ensemble de la société et de manière disproportionnée par les populations les plus vulnérables, comme nous l'avons vu dans le chapitre précédent.

Même en retenant une estimation minimale du coût social du carbone, soit 44 \$ US par tonne (la borne inférieure des évaluations récentes), les émissions mondiales de CO₂ en 2022 se traduisent par un coût social d'environ 2 148 milliards de dollars US. Pour donner un ordre de grandeur, ce montant équivaut à peu près à la taille du PIB canadien la même année.¹⁴⁵

Ce désalignement massif entre le coût social réel du carbone et le prix effectivement payé par les émetteurs engendre des incitations profondément perverses. Concrètement, si

¹⁴³ Banque Mondiale, « State and Trends of Carbon Pricing 2025 », World Bank, consulté le 3 septembre 2025, <https://www.worldbank.org/en/publication/state-and-trends-of-carbon-pricing>.

¹⁴⁴ Kevin Rennert et al., « Comprehensive Evidence Implies a Higher Social Cost of CO₂ », *Nature (London)* (London) 610, n° 7933 (2022): 687-92, <https://doi.org/10.1038/s41586-022-05224-9>.

¹⁴⁵ Gouvernement du Canada, « Portrait de l'économie canadienne », Innovation, Sciences et Développement économique Canada, 14 février 2025, <https://ised-isde.canada.ca/site/materiaux-transition-isde/fr/canadian-economic-snapshot-fr>.

le coût marginal imposé par tonne de CO₂ est aussi faible que 5 \$ US, il devient profitable d'extraire du pétrole ou du charbon dès lors que les profits privés par tonne dépassent ce montant, même si les dommages environnementaux et sociaux excèdent largement ce gain. En l'absence de mécanismes d'internalisation, le marché oriente donc les décisions individuelles vers des choix collectivement nuisibles, voire catastrophiques. Ce mécanisme illustre l'un des traits caractéristiques des externalités négatives : elles créent un écart entre intérêt privé et intérêt collectif, en incitant à la surproduction de nuisances non prises en charge par leurs auteurs.

Cela dit, les externalités positives méritent également une brève mention. De nombreux comportements socialement bénéfiques, comme la plantation d'arbres, la recherche scientifique ou l'adoption de technologies vertes, tendent, selon l'analyse économique standard, à être sous-produits. Les agents privés ne disposent en effet ni d'incitatifs économiques suffisants ni des moyens institutionnels adéquats pour internaliser pleinement les bénéfices diffus qu'ils génèrent pour autrui : une partie substantielle de ces gains sociaux échappe à leur appropriation directe. Ce diagnostic théorique trouve par ailleurs une confirmation empirique dans plusieurs domaines. La recherche fondamentale, par exemple, reste largement dépendante de financements publics, car ses résultats, diffusés sous forme de connaissances partagées, ne peuvent être pleinement captés par ceux qui l'initient. De même, les campagnes de vaccination produisent une immunité collective dont les individus ne tiennent pas compte lorsqu'ils décident de se faire vacciner, ce qui conduit à une couverture insuffisante en l'absence de programmes publics. Cette sous-production d'externalités positives constitue ainsi une forme classique de défaillance de marché, qui peut appeler des incitatifs publics ciblés.

2.1.3 Trois explications à la persistance d'externalités majeures

La persistance d'externalités majeures dans nos sociétés peut s'expliquer par plusieurs facteurs. Certaines tiennent à leur imbrication avec d'autres défaillances de marché. Nous proposons ici d'en examiner trois explications principales, qui permettent de mieux comprendre pourquoi ces externalités continuent de poser des défis persistants malgré leur importance reconnue.

Absence de marché

La première explication possible est que les principales victimes de ces externalités n'existent pas encore et sont donc incapables de se défendre contre cette injustice. Nous proposons d'interpréter cette situation comme une forme particulière d'« absence de marché », au sens où certaines parties prenantes sont exclues des mécanismes d'échange.

À cette difficulté institutionnelle s'ajoute un problème méthodologique : les externalités sont particulièrement ardues à évaluer, notamment lorsqu'elles concernent des options d'utilisation.¹⁴⁶ Dans certains cas, il est possible d'estimer approximativement la valeur des externalités pour les usagers actuels. Par exemple, la destruction d'une forêt peut être reliée à des coûts subis par les populations vivant à proximité immédiate. Mais il est beaucoup plus complexe de mesurer les externalités négatives qui affecteront les utilisateurs futurs, c'est-à-dire la valeur des usages potentiels que des individus pourraient

¹⁴⁶ James K. Boyce, *Economics for People and the Planet: Inequality in the Era of Climate Change*, Anthem Frontiers of Global Political Economy (Anthem Press, 2019).

faire de cette ressource, alors qu'ils ne sont pas encore en mesure de manifester leurs préférences.

Cette absence de marché est particulièrement manifeste dans le cas des changements climatiques, où ceux qui ne peuvent participer aux décisions économiques et politiques présentes (les très jeunes et les générations futures) sont aussi ceux qui subiront les conséquences les plus lourdes des dommages environnementaux accumulés. En effet, la dégradation de l'environnement, en particulier celle liée aux émissions de CO₂, se caractérise par un décalage temporel significatif entre les causes et leurs effets.¹⁴⁷ Ainsi, bien qu'un nombre croissant d'individus subissent déjà les impacts du réchauffement climatique, les coûts les plus importants des émissions actuelles seront supportés par les générations futures, lesquelles ne disposent d'aucun pouvoir pour influencer sur les choix d'aujourd'hui.

Cette problématique intergénérationnelle ne se limite pas aux considérations morales ; elle implique également des choix économiques déterminants. L'un des paramètres essentiels dans ce contexte est le taux d'actualisation, qui influence la manière dont nous arbitrons entre les besoins présents et ceux des générations futures.¹⁴⁸ Ce taux joue un rôle central dans les décisions d'investissement et dans l'orientation des politiques

¹⁴⁷ John Broome, *Climate Matters: Ethics in a Warming World*, 1st ed., Amnesty International Global Ethics Series (W.W. Norton, 2012).

¹⁴⁸ K. Arrow et al., « Determining Benefits and Costs for Future Generations », *Science (American Association for the Advancement of Science)* (Washington) 341, n° 6144 (2013): 349-50, <https://doi.org/10.1126/science.1235665>.

publiques en matière économique et environnementale. Nous reviendrons plus en détail sur cette question dans le chapitre 4, mais soulignons dès à présent que le choix du taux d'actualisation n'est pas une abstraction purement économique : il a des répercussions directes et significatives sur la justice intergénérationnelle.

Asymétrie d'information

Une deuxième explication possible réside dans le fait que les victimes des externalités négatives ne disposent pas des connaissances nécessaires pour réaliser qu'elles en sont affectées. Cela peut être dû à plusieurs facteurs : l'externalité en question peut être méconnue, insuffisamment répandue ou d'une intensité trop faible pour être perçue comme problématique, ou encore, les victimes peuvent ne pas avoir accès à l'information pertinente leur permettant d'identifier l'externalité. Il s'agit ainsi d'un cas d'asymétrie d'information.

Par exemple, une industrie peut générer des profits en produisant des biens tout en rejetant dans l'air des polluants affectant la santé des populations avoisinantes. Or, ces citoyens peuvent ignorer qu'ils sont exposés à ces nuisances, faute d'études scientifiques disponibles ou accessibles. Cette ignorance les empêche dès lors d'entreprendre des démarches pour faire cesser ces pratiques ou d'exiger une compensation pour les dommages subis.

Biens publics et problèmes d'action collective

Une troisième explication tient au fait que, même lorsque les victimes des externalités sont pleinement conscientes des dommages qu'elles subissent, elles ne disposent pas nécessairement des leviers institutionnels ou juridiques pour contraindre les

émetteurs à assumer leurs responsabilités. C'est une configuration typique où les mécanismes d'action collective échouent, souvent parce que les biens concernés, comme l'air ou le climat, sont des biens publics ou communs dépourvus de droits de propriété clairement établis.

Dans ce contexte, le flou juridique et institutionnel rend la mobilisation collective plus complexe. Du point de vue de l'analyse économique du droit constitutionnel, telle que développée par Jürgen G Backhaus ¹⁴⁹, les garanties constitutionnelles définissent non seulement les droits des individus, mais aussi les structures de pouvoir qui déterminent qui peut agir, comment et avec quel soutien institutionnel. En l'absence de telles garanties stables, des groupes concernés peuvent se trouver sans recours effectif.

De plus, les recherches émergentes sur l'incertitude normative ¹⁵⁰ montrent que l'incertitude sur les normes elles-mêmes – sur ce qui est juste, exigible ou légitime – peut constituer un obstacle supplémentaire à la coordination collective. Elle alourdit les retards ou empêche l'engagement, non pas à cause d'un déficit empirique, mais par absence de clarté sur les principes qui devraient guider l'action collective.

Surmonter ces difficultés suppose un processus en trois étapes : d'abord, identifier le problème ; ensuite, définir une stratégie de coopération ; enfin, assurer le respect de

¹⁴⁹ Dr Jürgen G Backhaus, "*Economic Principles of Constitutions/ An Economic Analysis of Constitutional Law* ", 2001. *Independent Institute*. Consulté le 4 septembre 2025. https://www.independent.org/wp-content/uploads/article/2001/08/40_economic.pdf

¹⁵⁰ Franz Dietrich et Brian Jabarian, « Decision under Normative Uncertainty », *Economics and Philosophy* (Cambridge, UK) 38, n° 3 (2022): 372-94, <https://doi.org/10.1017/S0266267121000201>.

l'entente issue de cette stratégie. Or, nous échouons fréquemment à mener ce processus à bien en raison des nombreux obstacles qui peuvent émerger à chaque étape. Par exemple, les problèmes environnementaux sont bien documentés depuis des décennies, mais les stratégies mises en place restent insuffisantes pour y répondre de manière adéquate. Et il est essentiel de souligner que l'élaboration d'une stratégie ne constitue que la deuxième phase du processus : une fois définie, la mise en œuvre et le respect des mesures adoptées posent à leur tour des défis considérables.

Enfin, il convient de préciser que ces trois explications ne sont ni exhaustives ni mutuellement exclusives. En pratique, le maintien des externalités peut résulter d'une combinaison de ces facteurs. Par exemple, nous pouvons à la fois sous-estimer l'ampleur des dommages associés aux externalités et manquer des leviers politiques et stratégiques nécessaires pour les encadrer efficacement.

2.1.4 La comptabilité comme facteur de défaillance

L'analyse des externalités serait incomplète sans une attention aux cadres comptables qui structurent notre compréhension des activités économiques. Ces cadres, tant à l'échelle microéconomique (comptabilité d'entreprise) qu'à l'échelle macroéconomique (comptabilité nationale), présentent des lacunes systémiques qui participent activement à l'invisibilisation des externalités environnementales. En ne reflétant ni la dégradation des ressources naturelles ni les coûts sociaux induits, ils encouragent la reproduction de comportements nuisibles à long terme, tout en pouvant donner l'illusion d'une prospérité économique.

Premièrement, à l'échelle des entreprises, la nature n'est généralement pas intégrée dans les bilans comptables, ce qui entraîne des conséquences significatives. Des ressources essentielles telles que l'eau, l'air, les forêts ou encore les sols ne figurent pas dans les états financiers, alors même qu'elles constituent des intrants indispensables à la production. Comme le souligne l'économiste Alain Grandjean :

Le capital naturel mobilisé (et éventuellement détruit) par l'entreprise ne lui appartient pas. [...] Ce n'est en général pas un élément de l'actif du bilan [...] même si l'entreprise détruit la nature par son activité. Pas de dette écologique au bilan de l'entreprise. Cette apparente anomalie provient toujours de la même réalité : la nature ne se fait pas payer pour les biens et services que nous en retirons gratuitement. ¹⁵¹

Cette omission est particulièrement problématique puisque les décisions des entreprises s'appuient largement sur les données comptables disponibles ; si la valeur des ressources naturelles n'apparaît pas dans les bilans, elle tend à être négligée, voire ignorée. En ce sens, « [l]a comptabilité ne se contente pas de décrire le réel, elle agit sur lui via les comportements et les décisions des acteurs sociaux qu'elle induit ». ¹⁵² Certes, il demeure complexe d'intégrer pleinement cette valeur dans les états financiers, mais leur absence

¹⁵¹ Alain Grandjean, « Changer la comptabilité pour réussir la transition écologique », *Chroniques de l'Anthropocène*, 11 juillet 2018, <https://alaingrandjean.fr/economie-environnementale/changer-dindicateurs/2018/07/changer-comptabilite-transition-ecologique/>.

¹⁵² Bernard Colasse et Frédérique Déjean, « Représentation comptable de l'entreprise et développement durable », *L'économie politique* 93, n° 1 (2022): 20-33. P. 24

totale de considération contribue à favoriser la production d'externalités négatives aux répercussions substantielles.

Deuxièmement, la comptabilité nationale souffre également de lacunes structurelles qui encouragent la persistance d'externalités. L'exemple le plus frappant réside dans l'utilisation du produit intérieur brut (PIB) comme principal indicateur de croissance économique et, dans une plus large mesure, comme indicateur indirect du bien-être social. Cette approche est problématique, car elle conduit à une vision biaisée de la richesse nationale puisque le PIB additionne la valeur monétaire des biens et services produits sur un territoire donné, mais omet de soustraire la dégradation des actifs naturels ou la détérioration du bien-être.¹⁵³ Par exemple, l'exploitation de ressources naturelles non renouvelables est comptabilisée comme une création de richesse – et donc ajoutée au PIB – sans que la valeur de ces ressources consommées ne soit déduite des actifs sociaux. À titre illustratif, si l'on extrait pour 5 milliards de dollars de ressources naturelles, le PIB du pays augmentera au moins d'un montant équivalent, ce qui pose deux problèmes majeurs. D'une part, aucune dépréciation des actifs naturels n'est enregistrée, comme si ces ressources n'avaient aucune valeur tant qu'elles ne sont pas exploitées, alors qu'elles constituent un capital potentiellement mobilisable à l'avenir. D'autre part, les coûts sociaux associés à la dégradation environnementale et aux problèmes de santé découlant de ces activités économiques ne sont pas intégrés au calcul du PIB. Ce mode de comptabilisation revient à considérer l'activité économique à travers une approche strictement additive,

¹⁵³ Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress, *Mismeasuring Our Lives: Why GDP Doesn't Add Up*, avec Joseph E. Stiglitz et al. (New Press, 2010).

ignorant toute soustraction des dommages environnementaux et sociaux, à l'image d'un calculateur qui ne saurait qu'additionner sans jamais soustraire. Ainsi, la dépréciation de la valeur des actifs sociaux n'est pas prise en compte alors qu'une dépréciation significative a lieu lorsque nous exploitons et dégradons l'environnement, cet actif social sans lequel la vie n'est pas possible. À titre d'exemple, un pays en développement qui vend une concession minière polluante avec de faibles redevances et une réglementation environnementale inadéquate peut voir son PIB augmenter, mais son bien-être diminuer.

154

En somme, si la valeur des ressources naturelles exploitées ainsi que les coûts environnementaux et sociaux qui en découlent étaient pleinement intégrés dans les cadres comptables, nombre d'activités économiques – notamment celles générant des externalités négatives importantes comme celles liées aux énergies fossiles – pourraient apparaître comme socialement non rentables. Une telle réévaluation comptable contribuerait ainsi à réduire considérablement les externalités négatives associées à ces activités.

Les recherches récentes dans le domaine de la comptabilité illustrent que cette transformation relève désormais d'un chantier effectif. Entre autres, Colasse et Déjean¹⁵⁵ interrogent la manière dont la comptabilité d'entreprise pourrait évoluer pour soutenir le développement durable, en intégrant mieux les dimensions environnementales dans la représentation des ressources et des coûts.

¹⁵⁴ Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress, *Mismeasuring Our Lives*.

¹⁵⁵ Colasse et Déjean, « Représentation comptable de l'entreprise et développement durable ».

2.1.5 Comment réagir face aux externalités ? Trois approches

Tolérance des externalités

La première approche consiste à tolérer les externalités. Dans de nombreux cas, bien que nous soyons conscients de leur existence, nous choisissons de ne pas intervenir. Cette non-intervention peut être justifiée de plusieurs manières. D'une part, on peut estimer que l'activité génératrice d'externalités est essentielle ou que les effets néfastes induits sont trop limités pour justifier une régulation. Par exemple, la pratique de la course à pied en milieu urbain peut légèrement accroître le risque d'accident dans l'espace public, mais cette externalité est généralement tolérée, car les bénéfices individuels et collectifs associés à cette activité, notamment en matière de santé publique, sont jugés supérieurs aux coûts qu'elle engendre. D'autre part, cette logique de tolérance peut aussi s'étendre à des externalités de beaucoup plus grande ampleur, comme celles liées au libre-échange ou aux flux d'investissement internationaux. Dans les rapports et recommandations d'organisations telles que l'OMC ¹⁵⁶ et l'OCDE ¹⁵⁷, on met souvent en avant que les gains globaux en termes de croissance, de compétitivité et de parts de marché prédominent sur les coûts sociaux et environnementaux engendrés. Cette manière de justifier la tolérance repose alors autant sur des raisonnements économiques que sur des convictions

¹⁵⁶ Organisation Mondiale du Commerce, « Rapport sur le commerce mondial 2024 - Commerce et inclusion: Pour un commerce qui profite à tous », consulté le 4 septembre 2025, https://www.wto.org/french/res_f/publications_f/wtr24_f.htm.

¹⁵⁷ « Commerce mondial et marchés ouverts », consulté le 28 novembre 2025, <https://www.oecd.org/fr/themes/commerce-mondial-et-marches-ouverts.html>.

idéologiques, parfois convergentes avec les intérêts de grandes entreprises multinationales et de leurs actionnaires.^{158 159}

Enfin, il arrive que les coûts de transaction liés à la régulation des externalités soient supérieurs aux bénéfices attendus d'une telle régulation. Suivant la définition classique de Ronald Coase¹⁶⁰, les coûts de transaction désignent l'ensemble des frais liés à la coordination des échanges économiques, qu'il s'agisse de la recherche d'information, de la négociation, de la rédaction et de l'application des règles, ou encore de la surveillance et de la conformité. Lorsqu'ils excèdent les gains attendus d'une intervention, ces coûts peuvent rendre socialement injustifiable la mise en place d'un mécanisme correctif.

Interdiction des externalités

La deuxième approche repose sur l'interdiction des activités générant des externalités négatives. Cette solution est souvent adoptée lorsque l'usage de certains produits ou pratiques est jugé excessivement dangereux. Par exemple, certains insecticides peuvent être interdits en raison des risques disproportionnés qu'ils présentent par rapport aux bénéfices qu'on peut en retirer.

Toutefois, le recours aux interdictions doit être manié avec prudence. En plus d'être perçues comme des entraves à la liberté individuelle, elles peuvent engendrer des résultats sous-optimaux sur le plan social. Pour illustrer ce point, considérons le cas d'une usine

¹⁵⁸ Joseph E. Stiglitz, « The Overselling of Globalization », *Business Economics (Cleveland, Ohio)* (London) 52, n° 3 (2017): 129-37, <https://doi.org/10.1057/s11369-017-0047-z>.

¹⁵⁹ Rodrik, *The Globalization Paradox*.

¹⁶⁰ R. H. Coase, « The Problem of Social Cost », *The Journal of Law & Economics* 3 (1960): 1-44.

rentable dont les activités génèrent un bruit excessif, nuisant au commerce voisin. Une interdiction stricte du bruit permettrait de protéger les intérêts du commerçant voisin, mais risquerait également de contraindre l'usine à cesser ses opérations, entraînant des pertes économiques et la suppression d'emplois. Dans une telle situation, une intervention rigide pourrait conduire à une perte sociale nette plutôt qu'à un gain collectif. Une approche alternative, inspirée de l'analyse de Ronald Coase ¹⁶¹, consisterait à favoriser une négociation entre les parties concernées. L'usine pourrait, par exemple, offrir une compensation au commerce pour ses pertes économiques ou financer l'insonorisation de l'établissement. Une autre option serait d'indemniser le commerce pour faciliter sa relocalisation. Cette approche permettrait d'aboutir à une solution socialement plus avantageuse que l'interdiction pure et simple.

Encadrement des externalités

La troisième approche vise à encadrer les externalités afin que ceux qui en sont responsables en assument les conséquences et que les victimes soient indemnisées. Cet encadrement peut prendre plusieurs formes. Dans certains cas, il peut émerger d'un processus de négociation libre entre les parties concernées, comme dans l'exemple de l'usine bruyante évoqué précédemment. Cette solution présente l'avantage de limiter l'intervention de l'État.

Cependant, divers obstacles rendent souvent ces négociations difficiles, voire impossibles. Pour qu'elles aboutissent à un résultat socialement optimal, trois conditions doivent être réunies : une définition claire des droits de propriété, une absence d'asymétrie

¹⁶¹ Coase, « The Problem of Social Cost ».

d'information entre les parties et des coûts de transaction non prohibitifs.¹⁶² Or, dans la pratique, ces conditions sont rarement satisfaites. D'une part, comme nous l'avons vu précédemment, les droits de propriété sont souvent mal définis pour certaines ressources considérées comme des biens publics, tels que l'air, l'eau, les forêts ou les stocks halieutiques. Leur caractère non exclusif favorise leur surexploitation et complique leur protection. D'autre part, il existe fréquemment une asymétrie d'information entre les émetteurs et les victimes des externalités. Par exemple, les grandes entreprises disposent de ressources et d'expertises qui leur permettent de mieux maîtriser les enjeux des négociations, alors que le grand public, souvent mal informé et fragmenté, peine à défendre efficacement ses intérêts. Enfin, la négociation est d'autant plus difficile lorsque les externalités concernent un grand nombre d'acteurs. Dans ces situations, les coûts de transaction deviennent prohibitifs, rendant l'accord impraticable.

Face à ces désajustements, l'État peut jouer un rôle déterminant dans la régulation des externalités. Son objectif central devrait être d'aligner les intérêts individuels avec l'intérêt collectif, en instaurant des mécanismes d'incitation compatibles avec les comportements socialement souhaitables. L'enjeu consiste ainsi à internaliser les externalités, c'est-à-dire à faire en sorte que les agents économiques supportent les coûts réels des nuisances qu'ils génèrent (dans le cas des externalités négatives) ou reçoivent une juste compensation pour les bénéfices qu'ils apportent à autrui (dans le cas des externalités positives).

¹⁶² Coase, « The Problem of Social Cost ».

En termes économiques, il s'agit de corriger les signaux de prix : tant que les prix de marché ne tiennent pas compte des coûts et bénéfices sociaux des activités économiques, certaines actions nuisibles tendent à être surproduites, comme les émissions de gaz à effet de serre ou l'usage excessif de pesticides, tandis que d'autres, bénéfiques pour la collectivité, restent sous-produites, comme l'entretien des milieux naturels ou l'innovation verte.

Dans cette perspective, l'intervention de l'État vise à pallier les défaillances du marché et à suppléer la « main invisible », qui ne parvient pas à harmoniser intérêt privé et bien-être collectif.

Est-il légitime que l'État encadre les externalités ?

L'intervention de l'État dans la régulation des externalités ne vise pas à pénaliser des individus ou des entreprises, mais plutôt à protéger ceux qui en subissent les conséquences négatives. Plus largement, elle vise à répondre à des problèmes d'action collective, c'est-à-dire des situations où la poursuite rationnelle des intérêts individuels conduit à des résultats collectivement sous-optimaux, voire désastreux. Garrett Hardin illustre bien cette dynamique dans *The Tragedy of the Commons*¹⁶³ : à l'échelle individuelle, il est avantageux de surexploiter une ressource commune, mais à long terme, cette surexploitation mène à son épuisement, ce qui nuit à tous.

Par ailleurs, la correction des externalités négatives nuisibles à l'intérêt général peut être considérée comme politiquement et idéologiquement neutre, puisqu'elle vise avant tout à responsabiliser l'exercice des libertés individuelles. Il ne s'agit pas d'imposer un

¹⁶³ Garrett Hardin, « The Tragedy of the Commons », *Science* 162, n° 3859 (1968): 1243-48.

mode de vie ou de proscrire certains choix, mais d'éviter que les coûts générés par ces choix soient indûment transférés à autrui ou à l'ensemble de la société. À cet égard, des politiques publiques efficaces ne devraient ni contraindre ni interdire de manière arbitraire, mais plutôt structurer les incitations de manière à aligner les préférences individuelles et collectives. Comme le souligne Joseph Heath, des institutions sociales efficaces ne prescrivent pas un mode de vie particulier ; elles établissent plutôt un cadre neutre au sein duquel chacun peut exercer sa liberté de choix de manière responsable. ¹⁶⁴

Il convient désormais d'élargir notre analyse aux externalités dites non classiques, c'est-à-dire à des formes d'interdépendance sociale qui ne sont pas capturées par les modèles économiques traditionnels. Ces externalités, qu'elles soient comportementales ou positionnelles, révèlent des logiques d'imitation, de comparaison sociale ou de compétition qui affectent profondément les choix individuels et collectifs. Leur reconnaissance est primordiale pour repenser les fondements normatifs d'une théorie de la justice soucieuse de corriger les effets délétères de certaines structures d'incitation.

2.1.6 Externalités non classiques : dimensions comportementales et positionnelles

Externalités non classiques : vers une typologie élargie des coûts invisibles

À mesure que nos sociétés se complexifient, de nouvelles formes d'externalités apparaissent. Comprendre ces nouvelles formes d'externalités requiert de sortir du cadre des modèles économiques traditionnels. En effet, « dans les modèles économiques

¹⁶⁴ Joseph Heath, *The Efficient Society: Why Canada Is As Close To Utopia As It Gets* (Penguin Canada, 2002).

traditionnels, l'utilité d'un individu dépend de son niveau absolu de consommation, indépendamment des quantités consommées par les autres individus ». ¹⁶⁵ Or, dans de nombreuses situations, le contexte social influe non seulement sur la valeur que nous attribuons à nos biens ou à nos conduites, mais aussi sur la satisfaction que nous en retirons.

Ces externalités « non classiques » se caractérisent ainsi par des effets sociaux ou psychologiques engendrés par la dynamique des préférences, l'imitation ou la pression statutaire. Les travaux de l'économiste américain Robert H. Frank ont largement contribué à mettre en lumière ces mécanismes, en montrant comment des comportements apparemment anodins peuvent se propager par effet de réseau ou nourrir des spirales compétitives socialement nuisibles. À la lumière de ces analyses, nous proposons d'examiner deux types d'externalités non classiques (les externalités comportementales et les externalités positionnelles), afin d'éclairer certains problèmes d'action collective majeurs et d'amorcer une réflexion sur les leviers d'intervention publique susceptibles d'atténuer les effets.

Externalités comportementales : la fabrique sociale des préférences par chaînes de transmission

Nos comportements individuels ne peuvent être pleinement compris en dehors du contexte social dans lequel ils s'inscrivent. Comme l'ont montré certaines recherches en psychologie sociale, en philosophie et en économie comportementale, il existe un puissant effet de transmission sociale, par lequel les actions des uns influencent celles des autres,

¹⁶⁵ Gilles Grolleau et al., « Consommer plus ou consommer plus que les autres? Une analyse empirique des biens de position », *Revue économique* 59, n° 4 (2008): 701-17, <https://doi.org/10.3917/reco.594.0701>.

souvent à leur insu.^{166 167} Ce phénomène, que Robert H. Frank qualifie de « contagion comportementale » (*behavioral contagion*), désigne la tendance des individus à calquer leurs comportements sur ceux de leur entourage, non pas de manière rationnelle et calculée, mais sous l'effet d'un conditionnement implicite.¹⁶⁸

Cette contagion peut concerner aussi bien des comportements nuisibles (tabagisme, gaspillage énergétique, sédentarité, etc.) que bénéfiques (recyclage, activité physique, dons caritatifs, etc.). Frank souligne que cette influence s'exerce non seulement à travers des pairs immédiats, mais aussi par la construction d'une norme sociale dominante, renforcée par les pratiques observables.

L'exemple du tabagisme est particulièrement parlant : le meilleur prédicteur du fait de fumer chez un adolescent n'est pas sa personnalité ou sa connaissance des risques, mais la proportion de fumeurs dans son entourage proche.¹⁶⁹ Dans ce cadre, la taxation du tabac agit non seulement comme un mécanisme de dissuasion individuelle, mais surtout comme un levier de transformation des normes : en réduisant la prévalence du comportement, elle en diminue aussi l'attrait mimétique. Le bénéfice principal d'une telle taxe réside ainsi dans

¹⁶⁶ Cass R. Sunstein, « Social Norms and Social Roles », *Columbia Law Review* (New York, N. Y) 96, n° 4 (1996): 903-68, <https://doi.org/10.2307/1123430>.

¹⁶⁷ Cristina Bicchieri, *The Grammar of Society: The Nature and Dynamics of Social Norms* (Cambridge University Press, 2006).

¹⁶⁸ Frank, *Under the Influence*.

¹⁶⁹ Mir M. Ali et Debra S. Dwyer, « Estimating Peer Effects in Adolescent Smoking Behavior: A Longitudinal Analysis », *Journal of Adolescent Health* (New York, NY) 45, n° 4 (2009): 402-8, <https://doi.org/10.1016/j.jadohealth.2009.02.004>.

sa capacité à interrompre une chaîne de transmission sociale plutôt qu'à corriger un choix individuel ponctuel.¹⁷⁰

Cette logique se retrouve dans d'autres domaines, dont certains liés à l'environnement. L'exemple des véhicules utilitaires sport (VUS) en Amérique du Nord illustre une dynamique analogue. À mesure que ces véhicules énergivores occupent une place croissante dans l'espace public, ils ne façonnent pas seulement la perception de la normalité, mais transforment également les incitatifs individuels. Plus les autres véhicules sont imposants, plus il devient tentant d'en adopter un de taille comparable, ne serait-ce que pour des raisons de sécurité en cas de collision. Ainsi, même les personnes qui n'avaient aucun intérêt initial à se procurer un VUS peuvent être poussées à le faire afin de ne pas être désavantagées dans un environnement devenu plus risqué. Le résultat est une dérive vers des comportements plus polluants, énergivores et risqués¹⁷¹, sans bénéfice collectif net, mais avec des coûts sociaux considérables en matière de santé publique, d'accidents de la route et d'émissions de gaz à effet de serre.

Ces mécanismes de transmission appellent une révision des outils d'analyse normative. L'intervention publique peut, en ce sens, se justifier non pas d'abord sur une base paternaliste, mais comme un moyen de désamorcer des spirales auto-renforçantes délétères. Les externalités comportementales révèlent en effet la dimension fondamentalement intersubjective de nos décisions : un même comportement, lorsqu'il est répété et observé, modifie l'environnement décisionnel d'autrui et influence ses choix. En

¹⁷⁰ Frank, *Under the Influence*.

¹⁷¹ Keith Bradsher, *High and Mighty: The Dangerous Rise of the SUV* (Public Affairs, 2003).

cela, ces externalités imposent des coûts indirects, mais bien réels, aux autres membres de la société. Certains libéraux pourront y voir malgré tout une forme de paternalisme ; mais l'argument peut être formulé autrement en insistant sur la nécessité de garantir des conditions équitables de choix plutôt que d'imposer un contenu particulier aux choix individuels.

Externalités positionnelles : quand rivalité statutaire rime avec perte sociale

Les externalités positionnelles reposent sur l'idée que certaines formes de consommation sont évaluées de manière relative plutôt qu'absolue. Pour bien les comprendre, il faut distinguer les biens à forte dimension positionnelle de ceux qui en sont dépourvus. Les biens positionnels sont ceux dont la valeur dépend fortement du contexte social : leur importance tient à leur rareté ou au statut qu'ils confèrent à ceux qui les possèdent. En revanche, les biens non positionnels conservent leur valeur intrinsèque, indépendamment du contexte.¹⁷²

Par exemple, la taille d'une maison est souvent perçue de manière relative. Ce phénomène peut s'observer à la fois à l'échelle locale et internationale. Ainsi, une maison de 150 m² pourra sembler spacieuse dans un quartier où la moyenne est de 100 m², mais paraître modeste dans un environnement où la norme est plutôt de 250 m². De même, un appartement de 100 m² pourra être jugé parfaitement adéquat pour loger une famille dans des métropoles densément peuplées comme Tokyo ou Manhattan, mais apparaître exigu dans une ville nord-américaine à densité faible ou moyenne. Ces variations d'appréciation montrent que la satisfaction retirée d'un bien dépend souvent de comparaisons sociales

¹⁷² Frank, *The Darwin Economy*.

implicites : une maison est donc un bien à forte dimension positionnelle. En revanche, le nombre absolu de semaines de vacances dont dispose un individu influe directement sur son bien-être, indépendamment de ce dont bénéficient les autres. Ce type de bien illustre ce que l'on appelle un bien non positionnel.

Le concept d'externalité positionnelle permet de remettre en question l'idée de la main invisible : lorsque des récompenses importantes dépendent du rang (compétitions académiques, sportives ou professionnelles), l'intérêt individuel devient incompatible avec l'intérêt collectif. Pour mieux comprendre le concept d'externalité positionnelle et la nature des problèmes qui y sont associés, voyons deux exemples inspirés des travaux de Robert Frank.

Le premier exemple d'externalité positionnelle est illustré par la course à l'armement. Lorsqu'un pays décide unilatéralement d'augmenter ses dépenses militaires, il incite fortement les autres pays à en faire autant, puisque la puissance militaire d'un État se mesure relativement à celle des autres États. Afin de garantir sa sécurité et de préserver son indépendance politique, chaque pays est naturellement enclin à maintenir ou à renforcer sa position relative. Cependant, cette dynamique génère des externalités positionnelles : elle pousse d'autres nations à suivre la même logique, entraînant une escalade des dépenses militaires en l'absence d'un mécanisme de coordination efficace. Cette surenchère se traduit par un gaspillage des ressources à l'échelle mondiale, car les investissements excessifs dans l'armement privent d'autres secteurs de financements. Plus encore, ces dépenses deviennent inutiles dès lors que tous les pays augmentent leurs budgets militaires sans finalement modifier l'équilibre des forces. Ainsi, les dépenses militaires constituent une externalité positionnelle typique : elles exercent une pression

incitant à adopter des comportements qui, bien que rationnels individuellement, s'avèrent collectivement préjudiciables.

Le deuxième exemple illustrant les problèmes liés aux externalités positionnelles concerne l'usage de drogues améliorant la performance dans les compétitions sportives de haut niveau. Lorsqu'un sprinter recourt à ces substances, dont l'efficacité peut être déterminante, mais dont les effets sur la santé sont délétères, il ne se nuit pas seulement à lui-même : il inflige également un préjudice indirect, mais considérable à ses concurrents. En effet, son choix unilatéral de consommer ces drogues place ses compétiteurs face à un dilemme déchirant : soit renoncer à ces substances et voir leurs chances de victoire considérablement réduites, voire anéanties ; soit y recourir à leur tour pour rester compétitifs, au risque de compromettre gravement leur santé.

Ainsi, la décision apparemment « individuelle » d'un athlète de se doper peut bouleverser le projet de vie de ses concurrents, les forçant à un choix entre une mise en péril de leur santé ou possiblement une réorientation de carrière en raison de performances relatives inférieures. Ce cas illustre comment certains dommages indirects peuvent être parfois bien plus graves que d'autres formes de préjudice direct, comme une agression physique modérée ou une atteinte mineure à la propriété.

La liste des biens à prédominance positionnelle est longue, et de nombreux exemples pourraient encore être ajoutés. En l'absence d'un encadrement adéquat des formes de compétition qu'ils suscitent, les décisions individuelles rationnelles conduisent parfois à des résultats collectifs hautement dommageables. Les coûts sociaux associés à ces formes de compétition non régulées sont considérables.

Le problème fondamental lié à ces externalités réside dans le fait qu'un marché non encadré favorise un surinvestissement dans les biens positionnels au détriment des biens non positionnels. Ainsi, en tant que société, nous assistons à une prolifération des investissements dans l'armement, les maisons de grande taille, les voitures de luxe, etc., tandis que les ressources allouées aux biens non positionnels et essentiels, tels que les soins de santé, un environnement de qualité ou des transports publics, restent insuffisantes. L'évolution du logement aux États-Unis illustre bien cette dynamique : en 2007, la superficie médiane des maisons unifamiliales nouvellement construites dépassait 213 m², soit environ 50 % de plus qu'en 1970.¹⁷³ Cette croissance reflète moins une amélioration absolue du bien-être qu'une course à la taille relative, symptomatique de la logique positionnelle. Or, il est démontré que ce sont les biens non positionnels qui ont un impact significatif sur le bien-être collectif, bien plus que les biens positionnels.¹⁷⁴

Dès lors, il apparaît clairement que les pertes sociales substantielles engendrées par la compétition pour les biens positionnels ne relèvent pas simplement d'un phénomène d'envie ou de jalousie individuelle. Il ne s'agit pas, ici, d'un ressentiment à l'égard de la réussite d'autrui, mais d'un mécanisme où la valeur sociale de certains biens, et les avantages qu'ils procurent, dépend de leur rareté relative. Autrement dit, ce qui est en jeu, ce n'est pas le désir d'avoir ce que l'autre possède, mais le fait que l'accès à certaines positions ou opportunités est conditionné par des comparaisons statutaires. Cette logique positionnelle crée ainsi un système où la consommation relative devient un instrument d'accès à des ressources limitées, telles que les emplois les plus prestigieux, les meilleures

¹⁷³ Frank, *The Darwin Economy*.

¹⁷⁴ Frank, *The Darwin Economy*.

écoles ou les quartiers les plus sûrs. En ce sens, les préférences des individus ne sont pas seulement des données privées, mais le produit d'un environnement social qui forge des normes implicites de réussite, de prestige et d'acceptabilité.

Cette réalité soulève la question des interventions possibles pour limiter ces effets délétères, en intégrant notamment les dommages indirects générés par cette dynamique compétitive. Ce point sera approfondi dans la section suivante, qui propose une critique du libéralisme nozickien.

2.2 Libéralisme nozickien

Cette section propose une critique du libéralisme nozickien, en mettant en lumière certaines hypothèses sous-jacentes problématiques. Bien que cette doctrine, formulée par Robert Nozick ¹⁷⁵ dans les années 70, défende avec force les libertés individuelles et offre des outils pour limiter les abus de l'État, elle repose sur des postulats philosophiques et empiriques contestables. Ces derniers compromettent sa pertinence face aux défis sociaux et environnementaux contemporains.

L'approche que nous adoptons dans cette thèse s'inscrit en partie en opposition au libéralisme. Il convient de préciser que la critique ici formulée reste ciblée : elle concerne avant tout l'interprétation lockienne du libéralisme telle que formalisée par Nozick, et se concentre sur les vulnérabilités théoriques les plus directement liées aux enjeux traités dans ce travail.

¹⁷⁵ Nozick, *Anarchy State & Utopia* (HarperCollins Canada / Basic Books, 1974).

2.2.1 Négligence des externalités

Notre première critique porte sur l'absence quasi totale de prise en compte des externalités dans l'élaboration du libertarisme nozickien, ce qui entraîne des conséquences majeures pour la théorie de la justice qui en découle. En effet, Nozick aborde ce concept de manière marginale et ne lui accorde qu'une place secondaire dans *Anarchy, State, and Utopia (ASU)*. Le passage où il traite le plus explicitement des externalités est selon nous le suivant :

Peut-être le contour précis de l'ensemble des droits de propriété est-il défini par des considérations sur l'internalisation la plus efficace des externalités (avec le minimum de coût, etc.)⁵. Cette notion mérite qu'on l'examine. Les droits de propriété des autres internalisent des externalités négatives de vos activités dans la mesure où on exige de vous que vous offriez à ces personnes une compensation pour les effets de vos activités sur leur propriété; vos droits de propriété internalisent des externalités positives de vos activités dans la mesure où ces activités élèvent la valeur des choses sur lesquelles vous pouvez d'abord acquérir des droits de propriété. Une fois que les limites ont été établies, nous pouvons voir, *grosso modo* et de façon abstraite, à quoi ressemblerait un système qui internaliserait toutes les externalités négatives. Quelles seraient, cependant, les implications d'une internalisation intégrale des externalités *positives*? ¹⁷⁶

¹⁷⁶ Robert Nozick, *Anarchie, état et utopie*, Libre échange (Presses universitaires de France, 1988). P. 342

Dans ce passage, Nozick se limite à quelques considérations sur les externalités négatives avant de détourner rapidement l'attention vers les externalités positives. Il en vient ensuite à affirmer que la mise en place d'un système permettant de les internaliser de manière générale serait irréalisable, et il semble considérer cette impossibilité pratique comme un motif suffisant pour écarter toute réflexion approfondie sur la question de l'internalisation des externalités. Or, comme nous le démontrerons dans cette thèse, le fait qu'il ne soit pas possible d'internaliser toutes les externalités ne constitue en rien un argument recevable contre l'internalisation ciblée de certaines d'entre elles, notamment celles qui engendrent les dommages sociaux les plus importants et pour lesquelles des solutions efficaces peuvent être envisagées.

Un autre passage marquant met en évidence le peu d'attention accordée par Nozick aux externalités négatives. À ce sujet, à la page 213 d'*ASU*, il formule la question suivante:

Pourquoi est-ce la personne dont le désir relève de la non-matérialité et de la non-consommation, qui a la permission d'avancer sans être gênée dans ses choix les plus prisés, alors que l'homme dont les plaisirs et les désirs impliquent des choses matérielles, et qui doit travailler pour gagner l'argent supplémentaire (servant de cette façon celui qui considère son activité comme assez valable pour le payer) est contraint dans ce qu'il est en mesure de réaliser?¹⁷⁷

¹⁷⁷ Nozick, *Anarchie, état et utopie*. P. 213

À cette question, il répond laconiquement : « Peut-être n’y a-t-il pas de différence en principe ». ¹⁷⁸ Or, cette réponse nous semble déjà anachronique au moment de la publication d’*ASU*, car elle repose sur une conception implicite de la non-finitude des ressources naturelles. Elle apparaît d’autant plus dépassée aujourd’hui, à une époque où la rareté des ressources est une réalité encore plus tangible et où la dégradation de l’environnement est considérée comme une menace existentielle. La plupart des formes de consommation matérielle ou énergétique engendrent une certaine pollution. Ainsi, si l’affirmation de Nozick selon laquelle « [p]eut-être n’y a-t-il pas de différence en principe » entre les désirs non matériels et ceux impliquant une consommation matérielle peut avoir une cohérence abstraite sur le plan conceptuel, elle ne résiste pas à l’épreuve des faits. En pratique, il existe une distinction significative entre ces deux types de désirs : nous disposons aujourd’hui d’un large éventail de justifications pour contraindre ceux qui impliquent une consommation de ressources et d’énergie, tout en épargnant, ou en contraignant dans une bien moindre mesure, ceux qui sont sobres en matière et en énergie.

Par exemple, les politiques publiques de taxation écologique et de régulation environnementale imposent des restrictions aux activités polluantes tout en encourageant des pratiques moins impactantes. La tarification du carbone, les normes d’efficacité énergétique ou encore les interdictions progressives de certains produits à forte empreinte écologique illustrent cette asymétrie normative. À l’inverse, des activités telles que la recherche de la connaissance, la production intellectuelle ou les loisirs culturels sont rarement encadrées par des dispositifs réglementaires stricts, car elles ont un impact

¹⁷⁸ Nozick, *Anarchie, état et utopie*. P. 213. « *Perhaps there is no difference* »

négligeable en termes d'externalités négatives. Nous reviendrons dans les chapitres 3 et 4 sur des modalités concrètes de contrainte des activités générant des coûts sociaux élevés.

2.2.2 Une approche déontologique aux fondements fragiles

Nous poursuivons cette critique du libéralisme nozickien en affirmant que son approche est déontologique à bien des égards, mais que Nozick reste souvent muet sur les fondements moraux ou empiriques de ses prescriptions déontologiques. Pour bien comprendre cette critique, considérons deux principes fondamentaux du libéralisme nozickien.

Le premier principe du libéralisme nozickien que nous remettons en question stipule que l'État devrait uniquement prendre des mesures visant à prévenir les dommages directs causés aux individus, que ce soit à leur personne ou à leurs biens. En effet, le libéralisme nozickien accepte que l'État limite la liberté des individus de manière à ce qu'ils ne puissent pas imposer de dommages directs à autrui, comme les tuer ou les voler, mais ils négligent l'imposition de dommages indirects comme ceux provenant des externalités négatives. À cet égard, il semble y avoir une contradiction fondamentale dans l'approche libérale concernant d'une part, certains droits supposément inviolables des individus et d'autre part la défense d'un gouvernement minimal visant à simplement défendre les individus des dommages directs. En effet, pourquoi se limiter aux dommages directs alors que certains dommages indirects peuvent être encore plus importants ? Cela tient au fait que, dans le cadre du libéralisme nozickien, les droits individuels ne portent pas sur n'importe quel aspect du bien-être ou des conditions de vie, mais uniquement sur ce qui peut être revendiqué en vertu d'un accord contractuel volontaire et explicite, à l'exception notable des droits à la vie et à la propriété. Cette conception étroite des droits

ne permet pas de reconnaître les atteintes graves qui peuvent résulter d'externalités négatives. Pourtant, les raisons qui justifient la protection des contrats, de la vie et de la propriété devraient également conduire à prendre au sérieux les dommages indirects qui, sans être des agressions intentionnelles, peuvent altérer profondément les conditions d'exercice des libertés individuelles. Certaines externalités négatives, telles que les pollutions massives, les nuisances environnementales ou les effets du changement climatique, ne visent pas directement les personnes ni leurs biens, mais elles peuvent néanmoins compromettre l'habitabilité d'un territoire ou nuire gravement à la santé des individus. Ces atteintes méritent donc d'être reconnues comme des violations indirectes, mais substantielles, des droits que Nozick prétend défendre. À cet égard, comment Nozick peut-il soutenir d'une part, que « [l]es individus ont des droits, et il est des choses qu'aucune personne, ni aucun groupe, ne peut leur faire (sans enfreindre leurs droits) »¹⁷⁹ et d'autre part, prétendre que l'État ne devrait pas encadrer certaines activités menant à des externalités négatives substantielles provoquant des atteintes sérieuses aux libertés de certains individus ? À titre d'exemple, le réchauffement climatique provoqué principalement par nos émissions de CO₂ rend certaines régions du monde si chaudes que les habitants sont contraints de rester confinés à l'intérieur pendant de longues périodes. Ne s'agit-il pas d'une violation importante de leurs droits individuels ? On voit mal comment il peut être possible de le nier et on voit mal pourquoi l'État ne devrait pas tenter de limiter ces dommages indirects.

À notre sens, la doctrine nozickienne se heurte à une incohérence majeure en omettant de reconnaître que l'internalisation des externalités constitue précisément une

¹⁷⁹ Nozick, *Anarchie, état et utopie*. P. 9

démarche visant à clarifier, protéger et faire respecter les droits de propriété. Or, si la défense de ces droits est, pour Nozick, un impératif central, l'internalisation des externalités devrait logiquement en découler. À cet égard, un autre penseur libertarien, Murray Rothbard, évite cette contradiction lorsqu'il affirme :

Le fait vital concernant la pollution atmosphérique est que le pollueur envoie des polluants indésirables et non sollicités – de la fumée aux radiations nucléaires en passant par les oxydes de soufre – dans l'air et dans les poumons de victimes innocentes, ainsi que sur leurs biens matériels. Toutes ces émanations qui causent des dommages aux personnes ou aux biens constituent une agression contre la propriété privée des victimes. Après tout, la pollution atmosphérique est tout autant une agression que le fait de commettre un incendie criminel contre la propriété d'autrui ou de lui causer des blessures physiques. La pollution atmosphérique qui cause du tort à autrui est une agression pure et simple. La fonction principale du gouvernement, des tribunaux et de la police est de mettre fin à l'agression ; or, le gouvernement a failli à cette tâche et a gravement manqué à son devoir de défense contre la pollution atmosphérique.¹⁸⁰

¹⁸⁰ Murray N. Rothbard, *For a New Liberty* (Macmillan, 1973). Notre traduction : « The vital fact about air pollution is that the polluter sends unwanted and unbidden pollutants—from smoke to nuclear radiation to sulfur oxides—through the air and into the lungs of innocent victims, as well as onto their material property. All such emanations which injure person or property constitute aggression against the private property of the victims. Air pollution, after all, is just as much aggression as committing arson against another's property or injuring him physically. Air pollution that injures others is aggression pure and

Ainsi, le fait d'émettre des polluants dans l'atmosphère sans le consentement des personnes concernées constitue une violation des droits de propriété. Or, si l'on admet que la mission première de l'État minimal est de défendre ces droits, il devrait également prendre en charge, dans la mesure du possible, l'internalisation des externalités négatives. Autrement dit, la contrainte exercée par l'État pour limiter ou éliminer ces externalités peut être comprise comme l'expression collective d'un droit individuel : comment défendre la primauté des droits sans admettre que leur protection suppose que chacun (nous-mêmes comme autrui) accepte de restreindre certains agissements susceptibles d'y porter atteinte?

Dans cette perspective, le fait que les dommages indirects soient souvent plus difficiles à mesurer que les dommages directs ne constitue pas une justification suffisante pour les ignorer. Après tout, même les dommages directs posent des problèmes d'évaluation complexes, pensons aux préjudices psychologiques ou aux pertes de revenus futurs, et pourtant nul ne soutient qu'il faudrait les écarter.¹⁸¹ Il serait donc incohérent, au nom de la défense des droits, de refuser d'encadrer des externalités négatives qui compromettent substantiellement l'exercice des libertés individuelles.

Un second pilier du libetarisme nozickien, pourtant difficile à concilier avec ses propres prémisses normatives, consiste à refuser toute intervention étatique à des fins redistributives. Les libertariens nozickiens admettent néanmoins un État minimal chargé de garantir les droits de première génération, c'est-à-dire les droits civils et politiques

simple. The major function of government—of courts and police—is to stop aggression; instead, the government has failed in this task and has failed grievously to exercise its defense function against air pollution. » P. 319

¹⁸¹ Frank, *Under the Influence*.

fondamentaux, tels que la liberté individuelle, la propriété privée et la sécurité juridique. Ces droits, considérés comme négatifs, imposent une obligation d'abstention à l'État, qui doit se limiter à protéger les individus contre l'agression, le vol et la fraude, sans intervenir activement pour corriger les inégalités.

Ainsi, même les individus qui ne contribuent pas directement au financement de l'État bénéficient de la protection des droits de première génération, dans la mesure où les libertariens considèrent que cette protection relève de l'ordre public minimal, sans visée redistributive. Nozick soutient en effet que priver une partie de la population de cette protection risquerait de plonger la société dans un état de nature, générant insécurité et instabilité pour tous. Cette logique lui permet d'affirmer que la protection universelle n'a pas vocation redistributive, mais relève simplement du maintien de l'ordre minimal nécessaire à une coexistence pacifique.

Nous estimons que ce raisonnement pose plusieurs problèmes.

Dans un premier temps, les libertariens négligent que la protection des droits de première génération implique des coûts importants pour l'État. Pour défendre cette idée, on note d'emblée que l'État est une condition *sine qua non* de la propriété privée, car il est indispensable pour son enregistrement, sa reconnaissance et sa protection. La propriété privée n'est donc pas une condition qui émerge naturellement, mais elle découle plutôt de conventions légales qui résultent d'un ensemble de choix de société.¹⁸² Ainsi, elle ne constitue pas un droit négatif, car elle résulte d'investissements de la part de l'État pour sa

¹⁸² Stephen Holmes et Cass R. Sunstein, *The Cost of Rights: Why Liberty Depends on Taxes*, 1st ed. (W.W. Norton, 1999).

définition et sa protection. La liberté d'expression constitue un exemple de liberté qui peut sembler être naturelle, mais afin de la préserver, l'État doit veiller à ce que les espaces publics demeurent accessibles et sécuritaires pour assurer l'effectivité de cette liberté.¹⁸³

Dans un deuxième temps, le degré de protection que nous souhaitons en tant que société se reflète dans le budget que nous accordons à la protection des droits de première génération. Ces investissements sont donc inévitablement des choix de sociétés, plutôt que des solutions naturellement prédéfinies. Par exemple, le nombre de militaires, de policiers, de pompiers ainsi que le choix des infrastructures associées à ces services font en sorte qu'il y a une infinité de types de protection de droit de première génération ainsi qu'une infinité de budgets qui y sont associés.

Enfin, les politiques publiques visant à protéger les droits de première génération, et notamment les droits de propriété, peuvent être interprétées, à bien des égards, comme des formes implicites de redistribution. En effet, ces mesures bénéficient de manière disproportionnée aux détenteurs de patrimoine, dans la mesure où la valeur et la sécurité de leurs actifs dépendent directement de la capacité de l'État à les enregistrer, les faire respecter et les défendre. Il en résulte une redistribution ascendante des ressources publiques : les coûts de la protection juridique et institutionnelle sont mutualisés, tandis que les bénéfices sont captés en priorité par ceux qui disposent déjà de biens à protéger. Cette dynamique met en lumière une tension au cœur du libéralisme nozickien : d'un côté, une défense intransigeante des droits de propriété ; de l'autre, un refus de toute politique

¹⁸³ Colin Farrelly, « Taxation and Distributive Justice », *Political Studies Review* (Oxford, UK) 2, n° 2 (2004): 185-97, <https://doi.org/10.1111/j.1478-9299.2004.00007.x>.

redistributive explicite. Or, si l'on admet que la propriété privée dépend d'un ordre légal et coercitif maintenu par l'État, il devient difficile de soutenir que sa protection ne constitue pas, elle aussi, une forme de redistribution.

2.2.3 Une théorie de l'appropriation lacunaire

La théorie de la justice élaborée par Nozick repose principalement sur sa conception de l'appropriation et du transfert légitime. Selon lui, si les biens sont acquis et transférés de manière juste, la distribution qui en résulte ne peut être contestée sur une base morale. Nous soutiendrons cependant que cette théorie de l'appropriation est défailante, car elle repose sur des prémisses en décalage avec la réalité du monde dans lequel nous vivons.

Pour étayer cette critique, considérons d'abord le passage suivant :

Quiconque a fabriqué un objet, ayant acheté ou établi un contrat pour toute autre ressource possédée et utilisée dans le processus (transférant certaines de ses possessions pour ces facteurs de coopération), a des droits dessus. ¹⁸⁴

Ce passage de Nozick s'inscrit dans son argumentaire visant à défendre l'idée que l'impôt est une forme de travail forcé (« *on a par with forced labor* »). Il postule en effet que l'individu est entièrement responsable des fruits de son travail et qu'il les mérite intégralement. Cette position s'inscrit dans une continuité apparente avec la théorie lockéenne de l'appropriation, bien qu'elle en constitue en réalité une réduction, comme nous l'expliquerons plus loin. En effet, Locke affirmait que :

¹⁸⁴ Nozick, *Anarchie, état et utopie*. P. 200

Encore que la terre et toutes les créatures inférieures soient communes et appartiennent en général à tous les hommes, chacun pourtant a un droit particulier sur sa propre personne, sur laquelle nul autre ne peut avoir aucune prétention. Tout ce qu'il a tiré de l'*état de nature*, par sa peine et son industrie, appartient à lui seul [...] ¹⁸⁵

À bien des égards, Nozick a repris cet argument pour revendiquer un droit absolu sur les fruits du travail et rejeter toute taxation redistributive. Or, cette conception pose plusieurs problèmes majeurs.

Tout d'abord, le libertarisme nozickien se révèle moins exigeant que Locke en matière de critères d'appropriation légitime. C'est précisément pour cette raison que nous considérons qu'il constitue une réduction de la théorie lockéenne. Locke énonçait en effet deux conditions fondamentales pour qu'une appropriation soit légitime :

- Lorsqu'un individu s'approprie un bien, il doit en laisser « autant et d'aussi bonne qualité » pour les autres.
- Il ne doit pas s'approprier plus que ce qu'il peut consommer, afin d'éviter tout gaspillage. ¹⁸⁶

Si Nozick conserve la première condition (qu'il formalise sous la forme de la *clause lockéenne*), il abandonne la seconde (le critère du gaspillage). Ce choix est problématique,

¹⁸⁵ J. Locke, *Traité du gouvernement civil*, 2e éd. avec Simone Goyard-Fabre, GF 408 (Flammarion, 1992).

P. 163

¹⁸⁶ À ce sujet Locke affirme : « Si l'on passe les bornes de la modération, et que l'on prenne plus de choses qu'on n'en a besoin, on prend, sans doute, ce qui appartient aux autres. Dieu n'a rien fait et créé pour l'homme, qu'on doive laisser corrompre et rendre inutile. » Locke, *Traité du gouvernement civil*. P. 166.

d'autant plus dans un contexte où la finitude des ressources est mieux comprise qu'à l'époque de Locke.

La clause lockéenne face à la rareté des ressources

Dans un monde fini, la clause lockéenne est souvent inapplicable en raison de la rareté intrinsèque de certains biens. Prenons l'exemple des propriétés en bord de mer ¹⁸⁷ : leur nombre est limité, rendant impossible toute appropriation qui laisserait à chacun une part équivalente. Lorsqu'un individu acquiert un tel bien, il ne peut donc respecter l'exigence d'en laisser « autant et d'aussi bonne qualité » aux autres.

Locke pouvait défendre sa clause dans un contexte où l'expansion territoriale semblait illimitée. Il estimait que l'appropriation privée était bénéfique pour tous, puisque le propriétaire pouvait accroître le rendement de la terre et diminuait ainsi la superficie de terre qu'il avait besoin pour se nourrir, ce qui profitait à tous. De plus, les autres citoyens non propriétaires pouvaient partir à la conquête de nouvelles terres. ¹⁸⁸ Cet optimisme reposait toutefois sur une méconnaissance de la finitude des ressources.

À la lumière des connaissances actuelles, cet argument n'est guère tenable. La pression démographique, l'épuisement des ressources naturelles et les impacts environnementaux rendent caduque l'idée d'une appropriation bénéfique à tous. De plus, la consommation moyenne des ressources par habitant a fortement augmenté, exacerbant

¹⁸⁷ Heath, *The Efficient Society*.

¹⁸⁸ Locke défend ce point entre autres dans ce passage : « D'ailleurs, en s'appropriant un certain coin de terre, par son travail et son adresse, on ne fait tort à personne, puisqu'il en reste toujours assez et d'aussi bonne, et même plus qu'il n'en faut à un homme qui ne se trouve pas pourvu ». Locke, *Traité du gouvernement civil*. P. 167

encore davantage le problème de la rareté. Ainsi, la clause lockéenne ne constitue pas un critère suffisant pour légitimer une appropriation.

Cette critique peut être mise en parallèle avec les observations de Serge-Christophe Kolm dans *Le libéralisme moderne*.¹⁸⁹ Selon lui, l'approche de Nozick repose sur une conception trop étroite de l'échange et du « propriététarisme », qui occulte la question centrale de la nuisance. Or, comme le souligne Kolm, la légitimité de l'appropriation ne saurait être présumée sans la possibilité d'une vérification effective de l'absence de préjudice pour autrui.

L'oubli du caractère social de la production de richesse

La deuxième faiblesse majeure de la conception nozickéenne de l'appropriation réside dans sa vision individualiste, qui ignore le caractère collectif de la création de richesse. Nous développerons cet argument en détail au chapitre 3, mais notons pour l'instant ceci : même en admettant l'idée de la propriété complète de soi, la richesse produite par un individu résulte en grande partie d'un processus coopératif. Aujourd'hui plus qu'à l'époque de Locke, l'accumulation de richesse repose sur un capital culturel et un surplus coopératif distribués à travers la société. Les connaissances et expertises nécessaires à la production sont tellement diffusées que sans elles, un individu isolé ne pourrait produire que très peu de valeur. Pour reprendre un exemple de Robichaud et Turmel, fabriquer un simple grille-pain seul serait une tâche quasiment impossible.¹⁹⁰

¹⁸⁹ Serge-Christophe Kolm, *Le libéralisme moderne: analyse d'une raison économique*, Politique d'aujourd'hui (Presses universitaires de France, 1984).

¹⁹⁰ Robichaud et Turmel, *La juste part*.

Ainsi, en réduisant l'appropriation à un simple processus individuel, Nozick passe sous silence les conditions structurelles qui rendent possible la production de richesse. Cette omission constitue un deuxième motif majeur d'invalidité de sa théorie de l'appropriation.

Comme le souligne Pierre Crétois, la pensée moderne a souvent représenté la propriété comme un droit direct et absolu, sur une conception « robinsonne » de l'individu, supposé propriétaire de lui-même et de ses biens indépendamment de toute relation sociale.

¹⁹¹ Or, comme nous le verrons plus en détail au chapitre 3, cette anthropologie isolée relève d'une fiction trompeuse, car les droits de propriété n'existent et ne se consolident qu'au sein de rapports sociaux et institutionnels. En naturalisant la propriété privée, Nozick occulte sa dimension relationnelle et contingente, et reconduit une idéologie propriétaire qui masque la dépendance mutuelle des individus.

De plus, comme le rappelle Crétois, le droit de propriété ne peut être pensé comme un pouvoir absolu, car il s'exerce toujours dans un contexte où les choses et leurs propriétaires interagissent nécessairement avec autrui. ¹⁹² La propriété doit dès lors être comprise comme un ensemble de prérogatives relatives, inscrites dans un tissu de relations sociales. En négligeant cette dimension, Nozick reconduit une conception absolutiste qui ignore la part commune inhérente à toute appropriation et évacue la nécessité de subordonner la propriété à des finalités collectives plus fondamentales.

¹⁹¹ Pierre Crétois, « La propriété repensée par l'accès », *Revue internationale de droit économique* XXVIII, n° 3 (2015): 319-34, <https://doi.org/10.3917/ride.283.0319>.

¹⁹² Pierre Crétois, *La part commune: critique de la propriété privée* (Éditions Amsterdam, 2020).

Nous allons maintenant approfondir cette critique du libertarisme nozickien en examinant un de ses exemples emblématiques.

2.2.4 Les limites de l'exemple de Wilt Chamberlain : externalités et capital social

L'exemple de Wilt Chamberlain proposé par Nozick a été largement discuté en philosophie politique, notamment dans le but de démontrer la légitimité morale des inégalités économiques. Intuitivement, il peut être tentant d'adhérer à son raisonnement. Toutefois, nous mettrons en évidence deux faiblesses majeures de cet exemple, qui ont des implications directes et indirectes sur l'argumentaire développé dans cette thèse.

Premièrement, l'exemple de Chamberlain repose sur une série d'échanges volontaires qui, selon Nozick, ne causent de tort à personne. Voici certains passages d'*ASU* qui résument cet exemple :

Maintenant, supposons que Wilt Chamberlain soit très demandé par les équipes de basket, étant donné que c'est un champion très aimé du public... Il signe la sorte de contrat suivant avec une équipe : pour chaque match joué sur son propre terrain, 25 cents du prix de chaque billet d'entrée lui est payé... La saison commence et les gens assistent joyeusement aux matchs de son équipe; ils achètent leur billet, chaque fois mettant 25 cents du prix d'entrée dans une boîte spéciale portant le nom de Chamberlain... Supposons qu'en une saison un million de personnes assistent à ses matchs locaux, et que Wilt Chamberlain finisse avec 250.000 dollars, somme beaucoup plus importante que le revenu moyen et beaucoup plus énorme même que ce que n'importe qui d'autre gagne. [Les rémunérations des sportifs professionnels étaient naturellement, au début

des années 1970, époque lointaine à laquelle écrivait Nozick, bien inférieures à ce qu'elles sont aujourd'hui]. A-t-il le droit de recevoir ce revenu? Est-ce que cette nouvelle distribution... est injuste? S'il en est ainsi, pourquoi? ¹⁹³

Nozick pose alors la question suivante :

Par quel processus un tel transfert entre deux personnes pourrait-il donner naissance à une revendication légitime de justice distributive sur une portion de ce qui a été transféré, par une tierce personne qui n'avait aucun droit de justice sur la moindre possession des autres *avant* le transfert? ¹⁹⁴

Une réponse à cette interrogation consiste à souligner que, dans le monde réel, de nombreux échanges économiques génèrent des externalités, impliquant qu'une tierce partie assume une part des coûts sans y avoir consenti. L'exemple proposé par Nozick relève ainsi d'une construction idéalisée, difficilement transposable au fonctionnement réel des marchés. Dans les économies contemporaines, marquées par de multiples imperfections, les externalités négatives sont omniprésentes et font peser, sur des tiers non consentants, les conséquences de choix individuels dont ils ne sont ni les auteurs ni les bénéficiaires.

Dans cette perspective, comme nous le verrons plus en détail au chapitre 3, David Gauthier soutient que la présence d'externalités constitue la norme plutôt que l'exception dans les échanges économiques. En ce sens, Gauthier défend l'idée que les défenseurs du laissez-faire tendent à minimiser, voire à ignorer, l'ampleur réelle des effets indirects que les actions de certains peuvent imposer à d'autres sans compensation. En ce sens,

¹⁹³ Extrait de *Anarchie, État et Utopie*, cité dans Gauthier, *Morale et contrat*. P. 334 et 335

¹⁹⁴ Nozick, *Anarchie, état et utopie*. P. 202

considérer l'exemple de Chamberlain comme représentatif du fonctionnement général des échanges économiques revient à occulter un élément structurant de l'économie réelle : l'omniprésence des externalités, qui affectent directement des tiers sans leur consentement ni compensation. Cette omission constitue la première faiblesse de cet exemple.

Deuxièmement, l'exemple de Chamberlain passe sous silence la valeur des infrastructures matérielles, immatérielles et culturelles qui rendent ces échanges possibles.

¹⁹⁵ Les transactions entre Chamberlain et ses admirateurs ne se déroulent pas dans un vide institutionnel, mais dans un cadre structuré reposant sur des conditions qui ne sont pas directement attribuables aux individus impliqués. Ces échanges reposent sur un ensemble de conditions collectives (outils économiques, conventions sociales, cadre juridique, stabilité politique, etc.) mais aussi sur une valorisation sociale et éducative du sport qui est franchement collective. L'existence de ces infrastructures rend non seulement possibles les transactions, mais souligne également la part de coopération implicite et de reconnaissance collective qui sous-tend toute activité économique.

Dans cette perspective, ces infrastructures peuvent être rapprochées de ce que James Meade appelait des « facteurs non rémunérés » (*unpaid factors*), c'est-à-dire des facteurs de production dont la contribution est essentielle, mais qui ne sont pas rémunérés

¹⁹⁵ Albino Barrera, *Ownership Externalities and Nozick's Distributive Justice: Economics at the Service of Philosophy*, 2006.

par ceux qui en bénéficient directement.^{196 197} À l’instar du pollen fourni gratuitement par les pommiers aux apiculteurs dans l’exemple classique de Meade, les infrastructures sociales, juridiques et culturelles fournissent à Chamberlain et à ses admirateurs des conditions de possibilité qu’ils n’ont pas créées eux-mêmes, mais dont ils tirent un profit décisif. Pourtant, Nozick ne justifie pas pourquoi Chamberlain et ses admirateurs ne devraient verser aucune compensation pour bénéficier de ces conditions, alors même qu’elles sont indispensables à la réalisation et à la valeur de leurs échanges.

Comme le souligne Barrera¹⁹⁸, le marché n’émerge pas spontanément, mais repose sur des efforts collectifs s’étendant sur plusieurs générations. Il peut ainsi être conçu comme une forme de capital social commun. Dès lors, son utilisation pourrait légitimement donner lieu à une redevance, qui pourrait prendre différentes formes. Cette redevance ne constituerait pas une restriction arbitraire de la liberté des individus, mais une reconnaissance des ressources collectives mobilisées dans tout échange économique. Nous justifierons, dans les chapitres 3 et 4, la légitimité de ces redevances et proposerons des outils fiscaux permettant de les mettre en œuvre.

¹⁹⁶ J. E. Meade, « External Economies and Diseconomies in a Competitive Situation », *The Economic Journal (London)* (Cambridge) 62, n° 245 (1952): 54-67, <https://doi.org/10.2307/2227173>.

¹⁹⁷ J. R. Gould, « Meade on External Economies: Should the Beneficiaries Be Taxed? », *The Journal of Law & Economics* (Chicago) 16, n° 1 (1973): 53-66, <https://doi.org/10.1086/466755>.

¹⁹⁸ Barrera, *Ownership Externalities and Nozick’s Distributive Justice: Economics at the Service of Philosophy*.

2.3 Libéralisme rawlsien

Après avoir mis en évidence certaines limites du libertarisme nozickien, il convient désormais d'examiner la théorie de la justice de John Rawls, souvent présentée comme une alternative mieux outillée pour encadrer les inégalités dans une société pluraliste. Entre autres, à la différence de la perspective nozickienne, la conception rawlsienne repose sur des principes normatifs explicites (tels que l'égalité des libertés fondamentales, l'égalité des opportunités et le principe de différence) qui permettent d'institutionnaliser une forme de justice distributive. Ces principes offrent donc un cadre théorique structuré pour corriger les effets arbitraires des circonstances sociales et naturelles.

Il convient de rappeler ici l'ampleur de l'influence intellectuelle de cette théorie. Comme le souligne Alain Boyer, la *Théorie de la justice* de Rawls constitue « [...] le livre de philosophie le plus diffusé, le plus cité et le plus commenté du XXe siècle, toutes catégories confondues et en quelques langues que ce soit [...] ». ¹⁹⁹ Et Boyer d'ajouter :

Ce système est fort loin de suffire à combler toutes nos attentes en philosophie morale et politique, mais il s'impose désormais comme un classique que nul ne peut ignorer. ²⁰⁰

Même ses plus fervents critiques soulignent la fécondité et la *beauté* de l'entreprise : par exemple, en parlant de la *Théorie de la justice*, Nozick affirme:

¹⁹⁹ Boyer, *Apologie de John Rawls*. P. 41

²⁰⁰ Boyer, *Apologie de John Rawls*. P. 21-22

Il est impossible de lire son ouvrage sans en retirer une vision nouvelle et inspirante de ce qu'une théorie morale peut tenter d'atteindre et d'unifier, de la *beauté* que peut atteindre une théorie complète.²⁰¹

Toutefois, malgré son influence considérable, la théorie de Rawls ne paraît pas en mesure d'apporter une réponse pleinement satisfaisante aux défis posés par les externalités environnementales. Sans viser une critique exhaustive de son cadre, notre analyse entend montrer que, malgré ses contributions majeures, la théorie rawlsienne demeure insuffisante pour appréhender adéquatement les enjeux propres aux externalités, en particulier dans leur dimension écologique.

2.3.1 Les enjeux environnementaux, une question secondaire ?

À l'instar de nombreux penseurs politiques du XXe siècle, Rawls tend à reléguer les enjeux environnementaux à la périphérie de sa théorie de la justice. Ces questions se situent en effet à l'intersection de trois domaines que Rawls qualifie de *problèmes d'extension (problems of extension)*: la justice internationale, la justice intergénérationnelle et la relation entre l'humanité et le reste de la nature.²⁰² Parce qu'ils ne relèvent pas de la question fondamentale de la justice – à savoir la détermination des termes équitables de coopération entre citoyens libres et égaux au sein d'une société donnée – ces enjeux sont considérés comme secondaires.

Il convient toutefois de nuancer ici ces propos. Les enjeux environnementaux ne sont pas absents de l'horizon normatif rawlsien ni tenus pour insignifiants ; ils sont plutôt

²⁰¹ Nozick, *Anarchie, état et utopie*. P. 229

²⁰² John Rawls, *Political Liberalism* (Columbia University Press, 1993).

considérés comme devant être traités dans un second temps, une fois posés les principes de justice régissant les institutions de base d'une société bien ordonnée. Ainsi, plutôt que d'affirmer que Rawls considère ces questions comme secondaires au sens fort, il serait plus exact de dire qu'elles ne constituent pas l'objet central de sa réflexion dans sa *Théorie de la justice*, ce qui explique leur traitement limité.

Or, comme le souligne Stephen Gardiner, cette attitude méthodologique soulève un problème majeur dans le contexte contemporain.²⁰³ Le changement climatique, en particulier, constitue une épreuve décisive pour toute théorie de la justice, dans la mesure où il articule précisément ces trois dimensions marginalisées par Rawls : il relève à la fois de la justice internationale, de la justice intergénérationnelle, et de la relation entre l'humanité et le reste de la nature.²⁰⁴ Dès lors, le traitement des enjeux environnementaux comme simples prolongements conceptuels – accessoires ou secondaires – apparaît inadéquat. Par exemple, le caractère cumulatif et porteur de risques systémiques du réchauffement climatique rend aujourd'hui peu tenable toute tentative de le repousser à la périphérie de la réflexion normative.

2.3.2 Un angle mort dans la théorie de la justice : les externalités

Au regard des défis environnementaux contemporains, la *Théorie de la justice* de Rawls révèle une limite conceptuelle majeure : elle élude presque entièrement la question des externalités. Cette lacune est d'autant plus problématique que les externalités

²⁰³ Stephen M. Gardiner, « Rawls and Climate Change: Does Rawlsian Political Philosophy Pass the Global Test? », *Critical Review of International Social and Political Philosophy* (Abingdon) 14, n° 2 (2011): 125-51, <https://doi.org/10.1080/13698230.2011.529705>.

²⁰⁴ Gardiner, « Rawls and Climate Change ».

constituent aujourd'hui un enjeu central de justice. Or, malgré l'ampleur théorique de la *Théorie de la justice*, Rawls accorde très peu d'attention explicite aux externalités. En effet, son volumineux ouvrage en dit très peu sur les externalités et lorsqu'il s'exprime sur le sujet, il le fait d'une manière générale sans proposer de solution spécifique.

À titre d'exemple, le passage suivant est à notre avis un des passages où Rawls décrit le mieux le phénomène des externalités négatives :

Et, bien entendu, n'oublions pas les exemples marquants de dommages causés au public, comme lorsque les industries polluent et détruisent l'environnement naturel. Les coûts occasionnés ne sont généralement pas pris en compte par le marché, si bien que les marchandises produites sont vendues à un prix bien inférieur à leur coût marginal social. Il y a une divergence entre les calculs des coûts privés et publics dont le marché ne réussit pas à tenir compte. Une des tâches essentielles de la loi et du gouvernement est d'établir les corrections nécessaires.²⁰⁵

Dans cet extrait, Rawls expose avec une clarté notable le mécanisme des externalités négatives, en soulignant la divergence entre les coûts privés et les coûts sociaux que le marché ne parvient pas à intégrer. Il reconnaît que certaines activités économiques – comme la pollution industrielle – engendrent des dommages publics non comptabilisés dans les prix de marché, et affirme que l'une des responsabilités fondamentales de l'État est de corriger ces désajustements. Cette reconnaissance explicite confère une certaine portée normative à la question des externalités dans la pensée rawlsienne. Toutefois, Rawls

²⁰⁵ John Rawls, *Théorie de la justice* (POINTS, 2009). P. 309

situe cette tâche dans le registre de la loi et du gouvernement – c’est-à-dire dans le domaine de la théorie non idéale – et ne l’intègre pas au cœur de sa théorie de la justice. Cette absence ne doit pas être comprise comme un oubli pur et simple : elle découle de ses hypothèses implicites de séparabilité entre les tâches des différentes fonctions de gouvernement. Comme le souligne Emmanuel Picavet, Rawls tend à dissocier la détermination des principes de justice de la mise en œuvre institutionnelle concrète, ce qui conduit à reléguer des enjeux pourtant substantiels – comme la correction des externalités – au rang de problèmes administratifs ou techniques. À cet égard, Picavet affirme :

La relative fixité du cadre normatif et institutionnel s’allie toujours à l’inventivité dans l’expression des normes ou des principes. Certes, Rawls n’entre pas dans les détails, mais c’est essentiellement le fait d’une réserve volontaire dans la recherche, résultant de la division du travail intellectuel qu’il accepte. La philosophie morale ne peut pas tout faire et elle se situe à un niveau de généralité qui est le sien, dans l’ordre des recherches qui lui conviennent.²⁰⁶

Il en résulte tout de même une tension apparente : d’un côté, Rawls formule un constat d’une grande lucidité sur les défaillances du marché, en reconnaissant explicitement que les externalités compromettent l’équilibre entre coûts privés et coûts sociaux ; de l’autre, il choisit de ne pas inscrire cette question au cœur de son cadre normatif, laissant aux institutions concrètes et à l’économie appliquée le soin d’élaborer

²⁰⁶ Emmanuel Picavet, « Relations, pouvoirs, individualité dans la reconsidération d’une théorie de la justice », *Les études philosophiques* 135, n° 4 (2020): 43-57, <https://doi.org/10.3917/leph.204.0043>.

les mécanismes correctifs. Ce choix méthodologique, cohérent avec la visée de généralité de sa théorie, explique l'absence de critères normatifs précis ou de dispositifs institutionnels détaillés.

Rawls revient plus loin sur l'idée de l'élimination des externalités, mais, bien que sa remarque soit hautement pertinente, elle génère au final plus de questions que de réponses :

Mais une fois que, grâce à ces transferts de revenus, on a atteint un minimum correct, il peut être parfaitement juste (*fair*) de déterminer le reste du revenu total grâce au système des prix, à condition que celui-ci soit relativement efficace et sans restrictions monopolistiques, et que l'on ait éliminé les effets externes excessifs.²⁰⁷

Rawls reconnaît ici que les externalités peuvent compromettre la légitimité morale des résultats produits par le marché si elles ne sont pas corrigées. Toutefois, il ne propose ni critères normatifs permettant de distinguer les effets externes dits « excessifs » (*unreasonable externalities*), ni véritable cadre conceptuel pour les encadrer. Sa réflexion s'appuie plutôt, dans le prolongement de ses lectures d'économistes, sur une perspective technique du fonctionnement des marchés et des correctifs éventuels à y apporter, par exemple au moyen de taxes ou de régulations appropriées. En l'absence d'une telle

²⁰⁷ Rawls, *Théorie de la justice*. P. 317. “ But once a suitable minimum is provided by transfers, it may be perfectly fair that the rest of total income be settled by the price system, assuming that it is moderately efficient and free from monopolistic restrictions, and unreasonable externalities have been eliminated ”

John Rawls, *A Theory of Justice: Revised Edition*, 2^e édition (Belknap Press, 2020). P. 245

clarification normative, une tension demeure au sein de son cadre théorique : bien que Rawls conditionne la justesse du fonctionnement du marché à l'élimination de certaines externalités, il ne fournit pas les instruments conceptuels et institutionnels nécessaires à cette opération. Cette limite ouvre la voie à des tentatives de prolongement ou de révision de la théorie rawlsienne, visant à la rendre apte à répondre aux défis contemporains.

2.3.3 Traiter les problèmes environnementaux grâce à une interprétation large des principes rawlsiens ?

Nous venons de soutenir que les externalités occupent une place marginale dans la théorie de la justice de Rawls. Or, la littérature consacrée à la théorie de Rawls est particulièrement vaste et élaborée, donnant lieu à de nombreuses interprétations et tentatives de prolongement, y compris sur les enjeux environnementaux. Sans prétendre en rendre compte de manière exhaustive, nous nous concentrerons ici sur certains éléments fondamentaux du cadre rawlsien, en particulier ses trois principes de justice et le rôle attribué à l'État, afin d'évaluer dans quelle mesure une interprétation élargie de ces principes permettrait d'intégrer les externalités et les problèmes environnementaux qui en découlent. Par exemple, est-il possible de considérer que les principes rawlsiens peuvent être mobilisés pour encadrer les externalités par l'intermédiaire du principe d'égalité de liberté, du rôle régulateur de l'État ou du principe de différence ?

Pour ce qui est du principe d'égalité de liberté, Rawls soutient que les libertés de base doivent être garanties pour tous les individus et il peut donc être considéré que cela inclut la protection contre les externalités négatives qui pourraient entraver la liberté de certains individus. Ainsi il découlerait de cette interprétation l'idée que les lois sur la pollution

visant à encadrer les externalités négatives constitueraient des mesures répondant aux exigences du principe d'égle liberté.

Concernant le rôle de l'État, Rawls affirme qu'il lui incombe de régler les activités économiques et sociales. Cette responsabilité peut être interprétée, de manière cohérente avec son cadre théorique, comme incluant l'encadrement des externalités ayant des impacts économiques et sociaux significatifs. Dans cette perspective, on peut formuler l'hypothèse que la conception rawlsienne du rôle de l'État autorise la mise en place de réglementations environnementales destinées à atténuer les émissions polluantes, ainsi que de mesures visant à encadrer les activités génératrices d'externalités majeures.

Quant au principe de différence, il autorise certaines inégalités à condition qu'elles améliorent la situation des moins nantis dans l'accès global aux biens primaires. Or, comme démontré dans le chapitre 1, les moins nantis sont touchés de manière disproportionnée par les externalités négatives. Une interprétation élargie du principe de différence pourrait donc, sous certaines conditions, servir de socle justifiant des mesures redistributives ou correctives visant à réduire ces nuisances. Il faut toutefois préciser que, chez Rawls, ce principe ne s'applique pas directement à des sources particulières de bien-être ou de mal-être, mais à l'ensemble des opportunités de vie. Dès lors, si l'on souhaite invoquer le principe de différence dans le cas des externalités, il convient de considérer que leur réduction est susceptible d'améliorer la position des plus défavorisés dans l'espace global des biens primaires.

Parmi les principes de justice énoncés par Rawls, c'est le principe de différence qui apparaît, dans le contexte de notre thèse, comme le plus apte à rendre compte des injustices engendrées par les externalités environnementales.

2.3.4 Le principe de différence comme levier normatif pour encadrer les externalités

Le principe de différence autorise certaines inégalités économiques à condition qu'elles profitent aux membres les plus désavantagés de la société. Or, l'analyse présentée au chapitre 1 – notamment à partir des travaux de Chancel ²⁰⁸, Boyce ²⁰⁹ et Otto ²¹⁰ – révèle que les externalités environnementales contreviennent à cette exigence de deux manières. D'une part, les plus riches sont responsables d'une part disproportionnée des émissions polluantes et des dégradations environnementales. D'autre part, les plus pauvres en subissent les conséquences les plus graves, tout en disposant de peu de moyens pour s'en prémunir. Certes, les plus pauvres bénéficient eux aussi de consommations et d'investissements qui reposent sur l'usage de ressources polluantes, comme l'accès à l'énergie, aux transports ou à des biens de consommation abordables, mais ces avantages s'accompagnent pour eux de coûts sociaux et sanitaires proportionnellement plus lourds.

Dans cette perspective, les externalités environnementales apparaissent comme un puissant facteur d'aggravation des inégalités sociales en permettant un transfert de certains coûts environnementaux vers les moins nantis. Par exemple, les individus ou groupes les

²⁰⁸ Chancel, *Les insoutenables inégalités*.

²⁰⁹ Boyce, *Economics for People and the Planet*.

²¹⁰ Otto, *Climate Injustice*.

plus aisés peuvent tirer profit de certaines activités (consommation de biens intensifs en ressources, voyages aériens, etc.) tout en externalisant les coûts – sanitaires, climatiques ou sociaux – vers les classes moins nanties. Ces transferts ne répondent en rien à la condition rawlsienne : loin de bénéficier aux moins avantagés, ils leur nuisent directement.

Une interprétation élargie du principe de différence conduit donc à considérer qu'une société juste ne saurait tolérer que des externalités négatives affectent de manière disproportionnée ceux qui sont déjà désavantagés. Ainsi compris, le principe de différence ne se limite pas à la redistribution des ressources issues de la coopération sociale. Il impose aussi que les coûts de cette coopération – notamment lorsqu'ils prennent la forme d'externalités environnementales – ne soient pas supportés d'une manière inéquitable. Autrement dit, la maximisation des avantages pour les plus défavorisés doit s'entendre en un sens élargi, incluant la protection contre les nuisances et la reconnaissance des vulnérabilités environnementales.

En ce sens, le principe de différence pourrait offrir un fondement normatif pour justifier l'intégration des externalités dans la structure de base de la société. Il autorise non seulement des mécanismes redistributifs, mais aussi une politique proactive de correction des asymétries environnementales, condition *sine qua non* pour que les institutions sociales puissent être acceptées comme équitables par l'ensemble des citoyens, y compris les plus exposés aux risques.

Malgré cet attrait théorique, le principe de différence semble insuffisant à deux égards pour servir de fondement à la prise en charge des externalités. Premièrement, il pose un problème d'opérationnalisation. En effet, la mise en œuvre concrète du principe de

différence dépend de considérations institutionnelles et empiriques complexes, voire irréalisables. À cet égard, Joseph Heath reprend une critique déjà formulée par John Harsanyi ²¹¹, en soulignant que la priorité lexicale accordée aux plus défavorisés mène à des recommandations excessivement rigides. En effet, ce principe impose d'ignorer les effets d'une politique sur le reste de la population tant que les intérêts des moins nantis ne sont pas maximisés. Heath note qu'appliqué à des questions concrètes comme la fiscalité, ce raisonnement produirait des résultats si extrêmes qu'ils en deviendraient inapplicables en pratique. ²¹²

Deuxièmement, le principe de différence est expressément circonscrit, chez Rawls, au cadre domestique d'un « peuple bien ordonné » partageant un système de coopération sociale. Il ne s'applique donc pas aux relations internationales ou aux interactions entre sociétés. Or, une part importante des externalités environnementales – notamment les émissions de gaz à effet de serre – excède ce cadre. Elles affectent des populations qui ne participent pas directement à la coopération nationale, mais qui en subissent les conséquences négatives. Dès lors, la restriction du principe de différence à l'intérieur des frontières nationales rend cette ressource normative inopérante face aux injustices environnementales transnationales, comme les fortes inégalités d'émissions entre pays ou les asymétries d'exposition aux risques climatiques entre le Nord et le Sud.

²¹¹ John C. Harsanyi, « Can the Maximin Principle Serve as a Basis for Morality? A Critique of John Rawls's Theory », dans *Essays on Ethics, Social Behavior, and Scientific Explanation*, avec Gerald Eberlein et Werner Leinfellner, Theory and Decision Library (Springer Netherlands, 1976).

²¹² Joseph Heath, *Philosophical Foundations of Climate Change Policy* (Oxford University Press, 2021).

Rawls s'oppose explicitement à l'idée d'appliquer le principe de différence au sein de la « société des peuples ». En effet, dans son article *The Law of Peoples*²¹³, il affirme qu'un tel usage n'est pas envisageable (*not feasible*) pour traiter des inégalités défavorables entre sociétés. Selon lui, il n'existe pas de consensus raisonnable susceptible de soutenir un principe libéral de justice distributive à l'échelle internationale, en raison de la pluralité des cultures politiques et des structures institutionnelles :

Certains auteurs ont proposé d'adopter le principe de différence, ou un autre principe libéral de justice distributive, pour traiter ce problème [...] Si je pense que le principe de différence est raisonnable pour la justice nationale dans une société démocratique, je ne le considère pas comme une solution viable pour traiter le problème général des conditions défavorables entre les sociétés. [...] On ne peut raisonnablement s'attendre à ce que toutes les [sociétés] acceptent un principe libéral particulier de justice distributive.²¹⁴

Cette opposition de Rawls à une extension internationale du principe de différence accentue les limites du cadre rawlsien pour appréhender les externalités environnementales

²¹³ John Rawls, « The Law of Peoples », *Critical Inquiry* (Chicago) 20, n° 1 (1993): 36-68,

<https://doi.org/10.1086/448700>.

²¹⁴ Rawls, « The Law of Peoples ». P. 62-63. Notre traduction : « Some writers have proposed that the difference principle, or some other liberal principle of distributive justice, be adopted to deal with this problem [...] While I think the difference principle is reasonable for domestic justice in a democratic society, it is not feasible, I believe, as the way to deal with the general problem of unfavorable conditions among societies. [...] Not all [societies] can reasonably be expected to accept any particular liberal principle of distributive justice. »

globales, en particulier lorsque celles-ci génèrent ou aggravent des inégalités entre États ou entre peuples.

Ces deux limites renforcent la nécessité d'un prolongement normatif de la théorie rawlsienne capable de dépasser ses bornes nationales et de proposer des instruments institutionnels mieux définis.

Conclusion partielle

Ce chapitre visait à interroger l'adéquation de deux théories importantes de la justice face aux défis sociaux et environnementaux du XXI^e siècle. En adoptant une démarche critique en trois temps, nous avons mis en lumière certaines limites normatives, en particulier leur incapacité à intégrer de manière cohérente la question des externalités.

Dans un premier temps, nous avons analysé le concept d'externalité. Nous avons montré que ces phénomènes révèlent une tension profonde entre rationalité individuelle et optimum collectif. En ce sens, l'internalisation des externalités ne relève pas uniquement d'un impératif d'efficience : elle constitue également une exigence morale, dans la mesure où elle vise à éviter que certains agents ne fassent subir à autrui des coûts qu'ils n'ont ni choisis ni consentis.

Dans un second temps, nous avons proposé une critique du libertarisme nozickien, en soulignant notamment l'aveuglement de cette théorie à l'égard des externalités négatives et son incapacité à rendre compte du caractère socialement construit de la richesse. En posant comme fondement une conception absolutiste des droits de propriété et une vision individualiste de la production, Nozick néglige non seulement les effets non intentionnels de l'action économique, mais aussi les infrastructures collectives qui rendent possible l'accumulation des richesses.

Enfin, dans un troisième temps, nous avons mis en évidence certaines limites du libéralisme égalitaire de Rawls. Bien que cette théorie offre des outils puissants pour penser l'équité dans la distribution des ressources, elle reste insuffisamment outillée pour aborder les coûts invisibles et diffus générés par les externalités. Ses principes, trop généraux pour guider l'action publique face aux défis environnementaux, nécessitent des prolongements normatifs explicites, qui ne peuvent être considérés comme allant de soi.

Au terme de cette exploration, un constat s'impose : les cadres normatifs dominants doivent être repensés pour mieux intégrer les réalités d'un monde où les interactions humaines sont non seulement plus denses, mais aussi plus lourdes de conséquences collectives. Cette nécessité de refondation normative guidera l'orientation du chapitre suivant.

Chapitre 3

De l'externalité à l'écofiscalité, du surplus coopératif à la fiscalité progressive : revisiter et enrichir le cadre moral de David Gauthier

Préambule

Le chapitre précédent a mis en évidence une lacune théorique majeure dans deux conceptions centrales de la justice : ni le libertarisme nozickien ni le libéralisme égalitaire rawlsien ne parviennent à intégrer de manière satisfaisante la question des externalités. Or, dans un monde caractérisé par des interdépendances croissantes et des problèmes d'action collective majeurs, cette omission constitue un angle mort normatif problématique. La capacité d'une théorie de la justice à répondre aux défis du XXI^e siècle dépend en grande partie de son aptitude à accorder une juste place aux externalités.

Dans ce contexte, le présent chapitre constitue une étape charnière dans l'argumentation générale de la thèse. Il a pour objectif de poser les fondations du cadre de justice coopérative bifocale que nous proposons : un cadre normatif visant à justifier conjointement l'internalisation des externalités négatives et la redistribution équitable du surplus coopératif. Plus précisément, ce chapitre vise à démontrer que l'écofiscalité et la fiscalité progressive reposent sur des exigences morales fondamentales dès lors qu'on adopte une conception relationnelle de la coopération sociale et de la production de richesse.

Structure du chapitre

Pour ce faire, nous mobiliserons principalement la théorie morale de David Gauthier, telle que formulée dans *Morale et contrat*.²¹⁵ Son approche met en lumière le rôle central des externalités dans les interactions humaines et propose une articulation entre la rationalité et la morale fondée sur la coopération mutuellement avantageuse. Cette perspective fournit des ressources conceptuelles précieuses pour penser les conditions d'une coopération juste.

Le chapitre se déploiera en trois temps. Nous présenterons d'abord le cadre moral de Gauthier. Cette approche contractualiste fournit des outils conceptuels utiles pour penser les problèmes d'action collective, notamment ceux liés aux externalités environnementales. Toutefois, les affinités libertariennes de Gauthier limitent la légitimation d'interventions étatiques. Nous verrons ainsi que Gauthier propose une solution morale à l'internalisation des externalités alors que nous proposerons une solution politique.

La deuxième section mettra en lumière certaines limites de ce cadre. Nous montrerons que sa conception des dotations initiales repose sur une fiction théorique problématique, notamment à travers les exemples insulaires qu'il mobilise. Nous remettrons également en question certains aspects de sa conception de la rationalité, notamment à travers la figure du maximisateur moral.

²¹⁵ L'édition originale de l'ouvrage est parue en anglais sous le titre *Morals by Agreement* (Oxford University Press, 1986).

Enfin, la troisième section proposera un élargissement du cadre coopératif en s'appuyant sur les travaux de David Robichaud et Patrick Turmel, qui défendent l'idée que la richesse est d'abord un produit de la coopération sociale. Nous y intégrerons également les réflexions de Robert H. Frank sur le rôle de la chance dans la réussite économique. Ces apports permettront de montrer que l'élargissement du concept de surplus coopératif, et les conclusions plus égalitaires qui en résultent, peuvent être justifiés non seulement à partir des tensions internes à la théorie de Gauthier, mais également en s'appuyant sur des prolongements contemporains du coopérativisme, qui insistent sur la nature sociale et relationnelle de la production de richesse.

Ce chapitre fournira donc la charpente normative à partir de laquelle seront évalués, au chapitre suivant, les instruments fiscaux susceptibles de traduire ces principes de justice dans les institutions concrètes.

3.1 Le cadre moral de David Gauthier : externalités, contrat et coopération

3.1.1 Gauthier face à Rawls et Nozick

Dans *Morale et contrat*, David Gauthier propose une approche originale pour comprendre la relation entre la rationalité et la morale. Bien que son cadre théorique présente une valeur philosophique et analytique importante sur plusieurs plans, il n'a pas suscité autant d'attention que les célèbres théories de la justice de Rawls et Nozick. Avant d'examiner le cadre conceptuel de Gauthier, il est utile, compte tenu de sa moindre notoriété, d'en situer certaines caractéristiques principales par rapport à ces deux philosophes, afin de mieux comprendre sa position dans le paysage des théories morales.

Gauthier et Rawls

L'affinité la plus évidente entre les théories de Gauthier et de Rawls réside dans leur conception commune de la société comme une « coopération en vue de l'avantage mutuel ». ²¹⁶ À cet égard, Gauthier reprend cette expression de Rawls à de nombreuses reprises dans son ouvrage. Cette vision commune souligne l'importance d'une coopération structurée pour maximiser les bénéfices mutuels des membres de la société. Cependant, malgré cet accord de principe, les deux auteurs divergent sur des questions fondamentales concernant la nature des droits individuels et la redistribution des ressources issues de cette coopération.

Trois différences majeures permettent d'expliquer pourquoi Gauthier rejette certains concepts clés de Rawls.

Premièrement, Gauthier critique le concept du voile d'ignorance, central à la théorie rawlsienne. Alors que Rawls postule que les principes de justice doivent être déterminés sans connaissance des positions sociales ou des talents individuels, Gauthier soutient, comme nous le verrons plus en détail dans les prochaines pages, que les individus rationnels prennent leurs décisions en fonction d'un « point archimédien », ancré dans une perspective où la moralité reste intimement liée au point de vue individuel et où les individus sont bien au fait de leur situation individuelle.

Deuxièmement, Gauthier s'oppose fermement à la thèse rawlsienne selon laquelle les talents naturels doivent être envisagés comme un bien commun (*common asset*) dont les fruits doivent être redistribués au profit de la collectivité. À ses yeux, une telle conception tend à nier le droit fondamental de chaque individu à disposer librement de ses

²¹⁶ « *cooperative venture for mutual advantage* »

propres aptitudes. Certes, Gauthier reconnaît que toute existence humaine s'inscrit nécessairement dans des objectifs collectifs, mais il considère que leur collectivisation rompt le lien entre la moralité et l'acteur individuel. En forçant les personnes à subordonner l'usage de leurs talents à des fins collectives, Rawls en viendrait, selon Gauthier, à porter atteinte à une liberté de base essentielle.

Enfin, Gauthier rejette également le principe de différence de Rawls, qui vise à organiser les inégalités de manière à favoriser les moins avantagés. À ses yeux, ce principe repose sur une distribution partielle des richesses issues de la coopération sociale. Gauthier reconnaît, avec Rawls, la distinction entre le paiement des services rendus par un individu (*payment for factor services*) et le surplus coopératif. Toutefois, il soutient que ce surplus devrait être distribué de manière impartiale entre tous les coopérants. En l'attribuant prioritairement aux moins nantis, le principe de différence viole, selon Gauthier, le droit de chaque individu à une part équitable des fruits de la coopération. Cette approche de Rawls introduit ainsi une partialité injustifiable selon la conception de la morale de Gauthier.

Gauthier et Nozick

Gauthier partage certains éléments de la doctrine libertarienne, notamment en accordant une place centrale aux droits individuels et en manifestant une certaine méfiance à l'égard de l'intervention étatique. Il adhère également, dans une certaine mesure, à la justification nozickienne de la pleine propriété de soi, ce qui le rapproche de Nozick et le distingue de Rawls. Toutefois, il s'éloigne radicalement du libetarisme nozickien sur deux points fondamentaux.

Premièrement, l'approche morale de Gauthier se distingue par l'importance qu'elle accorde aux externalités. Selon lui, les « enthousiastes du laissez-faire » économique commettent une erreur fondamentale en négligeant l'omniprésence des externalités et leurs implications économiques et morales. Gauthier critique vigoureusement cette omission, qui est d'autant plus flagrante aujourd'hui, à l'ère des crises environnementales, qu'elle ne l'était dans les années 1980 lors de la conception de sa théorie morale.

Deuxièmement, comme nous le verrons plus en détail ultérieurement, l'approche morale de Nozick, centrée principalement sur les droits individuels, est jugée insuffisante par Gauthier. Selon ce dernier, la défense des droits individuels est une partie essentielle d'une théorie morale, mais elle n'est pas suffisante. En effet, selon Gauthier, le respect des droits individuels n'est qu'une des étapes nécessaires pour instaurer une coopération sociale fondée sur des avantages mutuels.

3.1.2 Théorie générale : marché, externalités et coopération

Après avoir exposé quelques distinctions fondamentales entre la théorie de Gauthier et celle de Rawls et Nozick, nous allons désormais présenter les concepts clés qui structurent le cadre moral élaboré par Gauthier.

Ce cadre moral s'inscrit en partie dans une tradition hobbesienne, ce qui lui vaut souvent d'être qualifié de « néo-hobbesien ». Ce qualificatif doit cependant être nuancé : comme l'a montré Yves-Charles Zarka, l'« actualité » de Hobbes ne tient pas à une stricte fidélité textuelle, mais à la réinterprétation sélective de ses thèmes centraux dans des

contextes théoriques contemporains.²¹⁷ À cet égard, la filiation hobbesienne de Gauthier correspond moins à une reprise systématique qu'à une mobilisation partielle de notions comme la rationalité instrumentale et le contractualisme. Or, nous soutiendrons plus loin que, sous certains aspects, la théorie de Gauthier présente une affinité encore plus marquée avec la pensée lockéenne, notamment en ce qui concerne l'appropriation et la légitimation des droits de propriété.

Gauthier se distingue de Hobbes de plusieurs manières importantes. Alors que Hobbes s'intéresse principalement aux moyens de garantir la paix civile et d'éviter les conflits destructeurs au sein de la société, Gauthier se concentre sur les conditions permettant d'établir une coopération et des interactions mutuellement avantageuses. Ensuite, là où Hobbes propose une théorie politique fondée sur l'autorité absolue d'un souverain, Gauthier construit une théorie morale reposant sur un contrat hypothétique négocié entre des individus rationnels.

Au-delà de cette comparaison initiale, il importe de préciser les postulats propres au cadre de Gauthier. Celui-ci présuppose une conception des individus comme étant parfaitement rationnels et pleinement informés, un postulat central qui sous-tend les étapes menant à une coopération bénéfique pour tous. Également, Gauthier rejette l'idée de valeurs morales objectives ou préétablies. Dans son approche, ce sont les préférences subjectives des individus rationnels qui déterminent ce qui est désirable ou à éviter. Comme

²¹⁷ Yves Charles Zarka, « Actualité de Hobbes: L'interprétation entre passé et présent », *Le Débat* n° 96, n° 4 (1997): 108-15, <https://doi.org/10.3917/deba.096.0108>.

nous le verrons plus loin, cette vision conduit Gauthier à concevoir la coopération comme un moyen d'optimiser l'utilité des individus en fonction de leurs propres préférences.

Le marché comme zone amoral

Le concept de « zone amoral » (*morally free zone*) est le premier concept clé de la théorie de Gauthier. Selon lui, le marché pourrait être considéré comme une zone amoral dans la mesure où il constituerait un espace d'échanges menant à des résultats optimaux. En effet, si la main invisible d'Adam Smith fonctionnait parfaitement, c'est-à-dire si la poursuite des intérêts personnels contribuait automatiquement à l'intérêt général, la morale serait superflue puisque dans ces conditions :

Le choix dans ce cas n'est ni moralement bon ni moralement mauvais, cela parce que la coïncidence de la maximisation de l'utilité et de l'optimisation dans l'interaction libre rend inutiles aussi bien les contraintes de la morale, qui nous permettent de déclarer un choix bon ou mauvais, que tout raisonnement visant à les justifier.²¹⁸

Ainsi, dans les conditions idéalisées d'un marché parfaitement concurrentiel, il existe une coïncidence entre équilibre et optimalité. Autrement dit, dans cet univers purement théorique, les choix individuels visant à maximiser l'utilité aboutiraient à une allocation socialement efficiente au sens de Pareto : aucun individu ne pourrait améliorer sa condition sans détériorer celle d'un autre. Toutefois, comme l'ont souligné Arrow et

²¹⁸ Gauthier, *Morale et contrat*. P. 133-134

Hahn ²¹⁹, ce résultat ne vaut que dans un cadre virtuel et hautement stylisé d'allocation des ressources, qui ne correspond que très partiellement aux caractéristiques des économies marchandes réelles.

Gauthier va dans le même sens en soulignant que les conditions permettant l'existence d'une zone amonale demeurent très restrictives. Pour que le marché opère comme une zone amonale, il identifie trois conditions essentielles :

1. Liberté des activités : Les agents économiques doivent agir librement, sans contrainte externe.
2. Absence d'externalités : Aucune activité de marché ne doit affecter des tiers de manière positive ou négative sans leur consentement.
3. Optimalité et équilibre : Les résultats doivent être optimaux, garantissant que chaque individu maximise son utilité tout en maintenant l'équilibre entre l'offre et la demande.

Comme nous l'avons souligné au chapitre 2, dans la réalité, les marchés sont rarement, voire jamais, parfaits. Plusieurs facteurs perturbent les conditions nécessaires à l'émergence d'une zone amonale. Par exemple, la propriété privée de tous les produits et facteurs de production est une condition indispensable pour éviter les externalités, mais cette condition n'est parfois pas réalisable pour des ressources essentielles comme l'air ou l'eau. Ainsi, la disponibilité de biens gratuits déstabilise la relation entre l'offre et la

²¹⁹ Kenneth J. Arrow, *General Competitive Analysis*, avec Frank Hahn, *Mathematical Economics Texts* 6 (Holden-Day, 1971).

demande. Ces biens sont souvent surconsommés, créant des externalités et favorisant des comportements opportunistes tels que le passager clandestin (*free rider*) et le parasitisme. D'une part, le passager clandestin profite d'un bien ou d'un service collectif sans contribuer à son financement. Par exemple, un individu qui bénéficie d'un air pur sans participer aux efforts de réduction des émissions polluantes externalise une partie du coût de son bien-être environnemental sur les autres membres de la société. De son côté, le parasite ne se contente pas d'éviter une contribution, mais exploite directement le système au détriment d'autrui. Un exemple serait une entreprise qui rejette ses déchets toxiques dans un cours d'eau commun, imposant ainsi aux autres utilisateurs (ménages, agriculteurs, autres entreprises) des coûts supplémentaires sous forme de pollution, sans leur consentement.

Ces deux comportements transfèrent une part des coûts à autrui, mais de manière distincte : le passager clandestin agit principalement par omission, en évitant de contribuer, tandis que le parasite agit par commission, en imposant des dommages ou en détournant un avantage collectif à son profit. Dans les deux cas, cette asymétrie dans la répartition des coûts crée des inefficacités et des injustices, rendant nécessaires des normes morales pour corriger ces défaillances. Dans les mots de Gauthier :

Nous soutiendrons qu'en raison du fait que le monde n'est pas un marché, la morale est une contrainte nécessaire sur l'interaction des personnes rationnelles.

La morale naît de l'échec des marchés.²²⁰

²²⁰ Gauthier, *Morale et contrat*. P.124

Ce constat ouvre la voie à une réflexion plus approfondie sur les externalités, que Gauthier érige en point de départ de son cadre moral.

Place centrale des externalités

Puisqu'il prend pour point de départ la question des externalités, le cadre moral développé par Gauthier constitue un outil particulièrement éclairant pour l'analyse des enjeux de philosophie politique appliquée à l'environnement, notamment en matière d'écofiscalité et de justice fiscale. À cet égard, il l'affirme explicitement la place centrale des externalités dans sa théorie morale : « Notre enquête sur la moralité a été motivée par les problèmes que l'existence des externalités pose à tout individu cherchant à maximiser son utilité. »²²¹ En plaçant ainsi les externalités au cœur de sa réflexion, Gauthier propose une approche féconde pour penser les mécanismes de régulation et de redistribution.

Voyons d'abord comment Gauthier conçoit les externalités :

Une externalité apparaît chaque fois qu'un acte de production, d'échange, ou de consommation affecte l'utilité d'une personne qui n'en est pas une partie prenante, ou ne l'est pas volontairement. Un tel effet, naturellement, peut être aussi bien bénéfique que nuisible. S'il est bénéfique, nous parlons d'externalité positive, ou d'efficacité externe, s'il est nuisible, d'externalité négative, ou d'inefficacité externe.²²²

²²¹ Gauthier, *Morale et contrat*. P. 212

²²² Gauthier, *Morale et contrat*. P. 127-128

Cette définition, en grande partie classique, met en évidence deux éléments essentiels : d'une part, le caractère involontaire de l'effet subi par un tiers et, d'autre part, la distinction entre externalités positives et négatives.

Cette conception des externalités, centrale dans le cadre moral de Gauthier, permet de dégager une orientation théorique originale, qui s'éloigne des approches libertariennes traditionnelles. En effet, bien que Gauthier attache une grande importance aux libertés individuelles, son approche se démarque nettement du libéralisme nozickien et des doctrines économiques du laissez-faire, notamment par l'attention qu'il accorde aux externalités. Selon lui, ces dernières sont omniprésentes dans la plupart des interactions humaines et ne sauraient être ignorées sans engendrer de profondes injustices. Cette position, en rupture avec les hypothèses du marché concurrentiel parfait, est particulièrement bien illustrée dans le passage suivant de *Morale et contrat* :

Mais il importe de souligner que notre argument ne débouche pas sur une défense du *laissez-faire* dans la pratique économique. Car les avocats traditionnels de cette idée supposent, ce qui n'est pas notre cas, que dans la plupart de nos transactions économiques le marché concurrentiel parfait est effectivement réalisé, ou quasiment réalisé, ou encore pourrait être réalisé. Ils ne parviennent pas à voir que les externalités sont inévitablement présentes dans la quasi-totalité des contextes ou bien, s'ils le reconnaissent, ils sous-estiment l'importance de celles-ci. Ils tirent alors de leur théorie de base normative des conclusions de politique économique qui, en fait, présupposent des prémisses empiriques fausses ou dans le meilleur des cas discutables. Notre souci est de montrer qu'il peut exister, dans une

interaction idéale, un espace libre de toute contrainte morale, et non de plaider en faveur de l'instauration d'un tel espace dans la plupart de nos activités quotidiennes.²²³

Gauthier critique ici les partisans du laissez-faire qui tendent à minimiser l'importance des externalités dans les dynamiques économiques et sociales. Contrairement à eux, il soutient que ces phénomènes ne sont pas des exceptions marginales, mais des composantes omniprésentes et structurelles des interactions humaines. S'il ne rejette pas en soi l'idéal d'un marché concurrentiel parfait, il souligne toutefois que cette situation relève davantage d'une abstraction théorique que d'une réalité observable. Dès lors, toute approche normative qui ferait abstraction des externalités risquerait d'aboutir à des conclusions erronées, empiriquement fragiles ou applicables uniquement à des configurations extrêmement rares où les interactions économiques seraient exemptes de telles distorsions.

Négociation, contrat et coopération

Après la prise de conscience de la présence des externalités dans presque tous les contextes, une question s'impose : en tant qu'individus rationnels, que devrions-nous faire pour les internaliser ? Selon Gauthier, la coopération constitue la réponse rationnelle face aux échecs du marché. Comme il l'exprime lui-même :

²²³ Gauthier, *Morale et contrat*. P. 134

Là où la main invisible ne parvient plus à guider chaque individu, préoccupé seulement par son propre gain, vers la promotion de l'intérêt général, la coopération dote l'humanité d'une main visible.²²⁴

Pour Gauthier, la coopération repose sur une entente hypothétique entre des individus rationnels, qui doivent fixer des règles permettant d'atteindre des résultats optimaux ou quasi optimaux. Ces règles, bien qu'elles imposent des contraintes aux individus, visent à aligner l'intérêt individuel avec l'intérêt commun. La coopération selon lui résulte d'un processus de négociation entre des individus rationnels, débouchant sur une entente mutuellement bénéfique. Il avance également que ces individus rationnels respecteront leurs engagements issus de cette entente, car il sera dans leur intérêt de le faire. Cette idée s'appuie sur le concept de maximisateur moral, que nous verrons plus en profondeur par la suite, tout en y apportant une critique.

La coopération apparaît ainsi, dans le cadre gauthierien, comme la réponse rationnelle aux défaillances structurelles du marché. Toutefois, encore faut-il préciser les modalités selon lesquelles une telle coopération peut s'établir entre individus rationnels. Quels principes doivent guider la négociation pour garantir des accords mutuellement avantageux et moralement acceptables ? Gauthier soutient que la coopération n'implique pas une solution unique, mais qu'il existe un ensemble de résultats mutuellement avantageux qui peuvent faire l'objet d'un accord rationnel. En ce sens, la justice ne correspond pas à un point d'optimalité absolue, mais à un équilibre négocié entre les concessions relatives des parties. Cette approche reconnaît donc la pluralité des

²²⁴ Gauthier, *Morale et contrat*. P. 157

arrangements justes possibles, pourvu qu'ils respectent les exigences de réciprocité, d'impartialité et la clause lockéenne (*lockean proviso*), que nous présenterons plus en détail dans la prochaine sous-section.

Pour identifier cette zone d'optimalité, chaque individu rationnel doit comparer ce qu'il pourrait obtenir en agissant seul à ce qu'il pourrait espérer atteindre grâce à la coopération. Gauthier soutient que la coopération est rationnelle parce qu'elle génère des gains mutuels, lesquels seraient inaccessibles sans une telle entente. En effet, la coopération permet de réaliser non seulement des avantages individuels accrus, mais aussi des résultats collectifs qu'aucun individu ne pourrait atteindre seul. L'exemple de l'orchestre utilisé par Gauthier illustre bien cette dynamique. Premièrement, la coopération dans un orchestre favorise la spécialisation : chaque musicien se concentre sur la maîtrise d'un instrument particulier, augmentant ainsi la qualité individuelle et collective de la performance. Deuxièmement, l'orchestre permet de produire des œuvres musicales qui dépassent ce qu'un individu isolé pourrait accomplir. Il s'agit là d'un enrichissement mutuel, rendu possible par la spécialisation et la complémentarité des talents des participants.

Par ailleurs, cette analyse met en lumière un point fondamental : certaines formes d'excellence ou de production de valeur ne sont possibles qu'à travers la coopération. Aucun individu, si compétent soit-il, ne peut à lui seul réaliser des accomplissements complexes reposant sur une interdépendance sociale. Au contraire, un individu entièrement livré à lui-même ne dispose que de ressources limitées, tant matérielles qu'intellectuelles, et ne peut que difficilement dépasser un seuil minimal de réalisation. En ce sens, la coopération élargit le champ des possibles et engendre une richesse collective qui excède largement les capacités individuelles isolées. À cet égard, Rawls reconnaissait déjà ce rôle

constitutif de la coopération dans la génération des avantages sociaux, même si, comme l'a souligné G. A. Cohen, il n'en tirait pas toutes les conséquences normatives.²²⁵

Si la coopération permet d'atteindre des résultats mutuellement avantageux, encore faut-il déterminer comment les individus peuvent parvenir à une entente jugée équitable. En effet, toute coopération implique que chacun consente à une forme de renoncement par rapport à ce qu'il pourrait espérer obtenir dans un scénario optimal pour lui seul. Dès lors, la question devient la suivante : par quels principes rationnels peut-on encadrer la répartition des concessions nécessaires à la conclusion d'un accord ? C'est à cette exigence d'équité dans le processus de négociation que répond le critère de la *concession relative minimax*, que Gauthier élabore pour que nul ne soit lésé de manière disproportionnée dans le cadre d'une coopération volontaire.

La concession relative minimax constitue le deuxième concept clé de sa théorie. Il s'agit d'un principe qui cherche à minimiser la plus grande concession relative qu'un individu doit faire au sein d'un accord coopératif. Contrairement aux approches qui privilégient une répartition égalitaire des gains ou des pertes, ce principe repose sur l'idée que chaque participant à une négociation devrait concéder une proportion de ses prétentions initiales qui ne soit pas supérieure à la concession relative la plus grande imposée à autrui.

Un exemple peut être illustré avec une négociation entre deux partenaires commerciaux, Marie et Julie. Marie pourrait obtenir un bénéfice de 500 \$ d'une coopération, tandis que Julie ne pourrait en tirer que 50 \$. En appliquant la règle de la

²²⁵ G. A. Cohen, *Si tu es pour l'égalité, pourquoi es-tu si riche ?*, L'avocat du diable (Hermann, 2010).

concession relative minimax, on constate que pour parvenir à un accord équitable, Marie doit concéder une part de ses gains potentiels proportionnelle à celle de Julie. Si elle accepte un bénéfice de 350 \$ et que Julie en obtient 35 \$, leurs concessions respectives sont proportionnelles à leurs gains possibles (concession de 30% dans les deux cas), évitant ainsi que Julie ne soit forcée de concéder relativement plus que Marie.

Ce principe se distingue ainsi des approches égalitaristes strictes qui répartissent les gains ou les pertes de manière égale et des approches utilitaristes qui maximisent le bénéfice global sans considération pour la répartition des concessions. Gauthier soutient que cette règle permet d'obtenir des accords qui sont à la fois rationnels et acceptables pour toutes les parties impliquées, en garantissant que personne ne supporte une charge de renoncement excessivement plus lourde que les autres.

Mais les individus n'auront pas tendance à surévaluer leurs gains possibles grâce à la coopération pour améliorer leur position? À cela, Gauthier répond qu'une personne rationnelle n'aura pas avantage à surévaluer ces gains possibles, car elle se mettrait à risque d'éloigner les autres de la table de négociation ou d'être exclu par eux de la table de négociation. Ces deux scénarios pourraient compromettre le processus de négociation ou réduire les bénéfices mutuels pouvant y être associés, pénalisant ainsi l'ensemble des coopérants potentiels.

3.1.3. Le maximisateur moral et la clause lockéenne

Maximisateur moral

La possibilité d'un accord coopératif équitable repose toutefois sur une condition supplémentaire, et non moins cruciale : que les parties respectent les engagements qu'elles

ont librement contractés à l'issue de la négociation. Or, dans un cadre où les individus poursuivent leur intérêt personnel, un tel respect ne va pas de soi. C'est pour répondre à cette difficulté que Gauthier introduit la figure du maximisateur moral. À travers cette notion, Gauthier cherche à démontrer qu'il est non seulement possible, mais également rationnel, pour un agent d'adhérer volontairement aux termes d'un accord coopératif.

La *maximisation morale* constitue ainsi le troisième concept clé de sa théorie, et prend appui sur une interprétation particulière de la rationalité. Gauthier reconnaît d'emblée que la notion de « réponse rationnelle » peut faire l'objet de plusieurs interprétations.²²⁶ Pour comprendre pleinement la portée du maximisateur moral, il convient donc d'examiner les deux types de rationalité auxquels il confronte son analyse.

Le premier type de rationalité est celui du maximisateur direct (MD), que Gauthier associe à la figure de l'*homo œconomicus*. Ce type d'agent cherche à maximiser son utilité de manière immédiate, sans nécessairement tenir compte des engagements pris ni des conséquences à long terme de ses actions. Il incarne la logique du dilemme du prisonnier, dans lequel deux individus, agissant chacun selon leur intérêt personnel, obtiennent un résultat globalement inférieur à celui qu'ils auraient pu atteindre par la coopération.²²⁷ Le

²²⁶ À ce sujet, Gauthier affirme dans *Morale et contrat*: « La notion de “réponse rationnelle” reste donc susceptible de plusieurs interprétations (du moins tant que notre théorie n'aura pas été acceptée universellement). » p. 206

²²⁷ Le dilemme du prisonnier est une situation classique de la théorie des jeux où deux individus doivent choisir entre coopérer ou trahir. La trahison maximise leur intérêt individuel, mais si les deux trahissent, ils obtiennent un résultat pire que s'ils avaient coopéré. Ce paradoxe illustre comment des décisions

MD prend ainsi ses décisions de façon strictement individualiste, même lorsque cette stratégie mène à des issues sous-optimales pour l'ensemble des parties impliquées.

Or, selon Gauthier, à rebours du consensus dominant en théorie des jeux, il n'est pas rationnel d'adopter le comportement du maximisateur direct. Selon lui, un individu qui n'a pas l'intention de respecter ses engagements ne peut raisonnablement s'attendre à tirer parti des bénéfices de la coopération. Tôt ou tard, un tel acteur sera identifié comme un parasite ou un passager clandestin, ce qui incitera les autres à se détourner de toute interaction avec lui. Cette exclusion entraînera une diminution des gains coopératifs pour l'ensemble des participants, y compris pour celui qui cherchait à maximiser ses intérêts de manière opportuniste. Plus précisément, l'irrationalité du maximisateur direct réside, selon Gauthier, dans le fait qu'il s'expose à être reconnu comme tel, compromettant ainsi sa participation aux bénéfices collectifs. Il illustre cette idée dans le passage suivant :

Un individu qui est disposé à violer ses conventions ne peut pas être autorisé, par ceux qui sont rationnels et ont connaissance de cette disposition, à participer à un compromis sur la base d'une coopération. Un tel individu ne peut donc pas s'attendre, s'il est rationnel, à recueillir les bénéfices qui sont les fruits de la coopération. Même si un acte particulier de violation de la convention est avantageux pour lui, la disposition à cet acte ne l'est pas.²²⁸

rationnelles sur le plan individuel peuvent produire un résultat collectivement sous-optimal, voire désastreux.

²²⁸ Gauthier, *Morale et contrat*. P. 210

Selon Gauthier, plutôt que d'être un MD une personne rationnelle *choisira* de devenir un maximisateur moral (MM). Vers la fin de son ouvrage, Gauthier représente cette figure par celle de l'homme libéral. Contrairement au maximisateur direct, le maximisateur moral est un agent qui négocie des accords de coopération et choisit de s'auto-contraindre à les respecter. Gauthier avance plusieurs arguments pour montrer qu'il est rationnel d'adopter ce comportement. Nous en présenterons ici quelques-uns et expliquerons pourquoi nous les jugeons insuffisants.

Premièrement, Gauthier affirme que les MM ont accès à davantage d'opportunités de coopération que les MD. Certes, les MD pourraient parfois obtenir des gains plus élevés dans des interactions spécifiques, mais ils n'auraient pas la possibilité de bénéficier d'une coopération stable et régulière comme les MM. Par conséquent, sur le long terme, les MD obtiendraient des gains individuels inférieurs à ceux des MM. Cette dynamique repose sur une prise de risque calculée de la part des MM, qui choisissent de coopérer avec des individus qu'ils perçoivent également comme des maximisateurs moraux. Gauthier reconnaît néanmoins que les acteurs ne sont jamais totalement transparents et qu'il est impossible de déterminer avec certitude qui est un MM et qui est un MD. Cependant, il postule l'existence d'une translucidité partielle, une capacité que les individus peuvent développer afin d'évaluer la sincérité de leurs partenaires de coopération.

De plus, l'adhésion de Gauthier à cette nouvelle conception de la rationalité repose implicitement sur l'idée d'un effet boule de neige : plus il y a de MM, plus les MD deviennent identifiables et exclus de la coopération et de ses bénéfices. Il incombe donc aux MM de détecter et d'éliminer les MD des interactions coopératives. En suivant ce raisonnement, l'augmentation du nombre de MM renforce la pression sur les MD, qui

devraient alors être incités à adopter le comportement des MM. En effet, selon Gauthier, le fait d'être MM ou MD relève d'un choix individuel. Il insiste sur l'idée que chacun peut, par une prise de conscience rationnelle, choisir de devenir un maximisateur moral, non seulement pour des raisons d'intérêt collectif, mais aussi par intérêt individuel.

Gauthier propose ainsi une nouvelle manière de concevoir la rationalité à travers la figure de l'homme libéral, ce maximisateur moral. Toutefois, cette rationalité ne devient véritablement viable que lorsque la majorité des individus l'adoptent. Théoriquement, elle offre une solution « sans coût » au problème du passager clandestin en postulant qu'un individu rationnel comprend qu'il est dans son propre intérêt de respecter ses engagements.

Cependant, cette interprétation de Gauthier nous semble problématique pour plusieurs raisons. La principale objection est que, bien que son modèle soit théoriquement possible, les nombreux problèmes d'action collective observés en pratique suggèrent que la rationalité adoptée par les individus, dans de nombreux cas, se rapproche davantage de celle du MD que de celle du MM. Pour cette raison essentielle – et pour d'autres motifs que nous ne développerons pas ici – nous considérons qu'il n'est pas réaliste de compter sur la dominance des maximisateurs moraux dans nos sociétés. Il est donc nécessaire d'instaurer un cadre étatique contraignant afin d'aligner les intérêts individuels avec les intérêts collectifs. À cet égard, les outils fiscaux que nous proposerons au prochain chapitre s'inscrivent dans cette logique.

Pour Gauthier, la figure du maximisateur moral illustre la possibilité d'un engagement volontaire aux termes de la coopération. Mais pour que cette coopération soit moralement légitime dès le départ, elle doit s'ancrer dans un cadre initial équitable. C'est

dans cette perspective que Gauthier réinterprète la clause lockéenne et les droits qui en découlent. C'est à cette clause, et aux principes normatifs qu'elle implique, que nous allons maintenant nous intéresser.

La clause lockéenne et les droits qui en découlent

La clause lockéenne constitue le quatrième concept clé de la théorie de Gauthier, qui en propose une réinterprétation normative majeure. Chez John Locke, l'appropriation privée dans l'état de nature n'est légitime qu'à la condition qu'elle laisse aux autres « assez et d'aussi bonne qualité » (*enough and as good*). Cette exigence, formulée dans un contexte intellectuel et historique marqué par l'expansion coloniale et l'idée d'une abondance de terres à mettre en valeur, suppose que les ressources disponibles puissent être considérées comme pratiquement inépuisables. Gauthier rejette cette hypothèse, qu'il juge irréaliste dans un monde caractérisé par la rareté et la rivalité des biens. Comme il le souligne de manière lapidaire : « Ce qui est rare ne peut être en quantité suffisante. »²²⁹

Gauthier propose de repenser la clause lockéenne en mettant l'accent sur une règle simple, mais fondamentale : ne pas nuire aux autres, sauf pour éviter de nuire à soi-même. Selon lui, cette restriction interdit d'améliorer notre situation en aggravant la situation des autres par l'interaction. Cette idée marque une rupture avec la vision hobbesienne d'un état de nature anarchique et conflictuel, puisqu'elle introduit une dimension morale et rationnelle dès les interactions initiales. Nous reviendrons sur ce point lorsque nous formulerons notre critique de la théorie de Gauthier (§3.2).

²²⁹ Gauthier, *Morale et contrat*. P. 255

La clause lockéenne comme précondition à la coopération.

Pour Gauthier, le respect de la clause lockéenne est une condition préalable indispensable à l'établissement de la coopération. Si certains individus recourent à la force ou à la fraude, la possibilité d'une entente optimale est compromise. Cela est d'autant plus important que, dans la théorie de Gauthier, les dotations initiales ne font pas partie du surplus coopératif à partager entre les participants. Ainsi, si les biens d'un individu ont été obtenus par coercition ou vol, une réparation préalable est nécessaire avant toute négociation. Ce respect des conditions initiales garantit une base équitable pour parvenir à des accords mutuellement bénéfiques. Pour bien comprendre ce point, rappelons brièvement ce que Gauthier entend par « dotations initiales », notion centrale pour comprendre la critique que nous développons dans cette thèse. Celles-ci correspondent à l'ensemble des biens et avantages que les individus possèdent avant l'établissement de la coopération, sous réserve qu'ils aient été acquis sans violer la clause lockéenne. Elles définissent la position de négociation initiale (*initial bargaining position*), à partir de laquelle les agents rationnels déterminent le partage du surplus coopératif. Autrement dit, les dotations initiales représentent les droits pré-coopératifs légitimes, exclus du calcul du surplus à redistribuer.

Un individu rationnel comprend qu'ignorer la clause lockéenne compromettrait toute tentative de coopération, ce qui nuirait à toutes les parties. La coopération ne peut émerger qu'à partir d'interactions non coercitives respectant les droits fondamentaux des personnes et de leurs propriétés.

Droits et externalités : une avancée sur Nozick

Contrairement à Nozick qui s'inscrit dans la tradition lockéenne en accordant des droits naturels aux individus, Gauthier soutient que les droits ne sont pas naturels, mais découlent plutôt du respect de la clause lockéenne. Ces droits ne sont pas un but en soi, mais une condition initiale permettant de protéger les individus contre la force et la fraude et ainsi fournir les bases pour une coopération. Comme l'affirme Gauthier : « [...] nous pensons que les droits ne sont pas le résultat d'un accord, mais constituent la base de celui-ci. »²³⁰ Ainsi, Gauthier va plus loin que Nozick en soulignant que les droits, bien que nécessaires, sont insuffisants pour permettre une coopération optimale.

Le rôle moral et rationnel de la clause lockéenne

En réinterprétant la clause lockéenne, Gauthier introduit une dimension morale et rationnelle à l'état de nature. Il ne s'agit pas d'un état de guerre de tous contre tous, comme chez Hobbes, mais d'un cadre où la non-agression constitue une condition préalable nécessaire à l'émergence de la coopération. Cette vision permet donc de rationaliser et de moraliser l'état de nature, en établissant un socle éthique pour les interactions humaines. Par conséquent, la clause lockéenne devient un outil clé pour aligner les intérêts individuels et collectifs.

C'est à partir de cette base que Gauthier élabore une séquence logique en trois temps, menant de l'état de nature à la coopération volontaire. Avant de poursuivre

²³⁰ Gauthier, *Morale et contrat*. P. 287

l'exploration de son cadre moral, récapitulons brièvement ces étapes, qui structurent sa théorie.

1. Respect du proviso : La première étape consiste à respecter la clause lockéenne, c'est-à-dire à ne pas nuire aux autres dans l'état de nature. Cette condition est nécessaire pour pouvoir passer à l'étape suivante.
2. Négociation en vue d'une coopération mutuellement bénéfique : Les individus négocient entre eux afin de parvenir à un accord de coopération générant des bénéfices mutuels. Chacun cherche à maximiser ses gains tout en évitant de formuler des demandes excessives, sous peine d'être exclu des négociations ou de dissuader d'éventuels partenaires de coopération.
3. Engagement rationnel à respecter l'accord : Une fois l'accord conclu, les individus s'engagent à en respecter les termes. Selon la conception gauthierienne, il est rationnel d'adopter une posture de maximisateur moral plutôt que de maximisateur direct.

Après avoir établi les conditions initiales d'une interaction équitable, les principes régissant la négociation, ainsi que les dispositions rationnelles nécessaires au respect des accords, Gauthier introduit un concept qui vise à articuler rationalité individuelle et exigences de justice. À travers la notion de point archimédien, il cherche à démontrer qu'un individu rationnel, placé dans une position réflexive, peut choisir des principes normatifs acceptables par tous. Ce concept permet ainsi d'élargir son cadre moral en direction d'une justification des institutions justes.

3.1.4. Le point archimédien et la justification morale de l'écofiscalité

Le point archimédien : une articulation entre rationalité et justice

Le concept de point archimédien constitue le cinquième et dernier concept clé de sa théorie et vise à démontrer comment les choix rationnels des individus peuvent conduire à une société juste et impartiale. Gauthier propose ainsi une fondation théorique pour expliquer pourquoi un individu rationnel, en adoptant une perspective impartiale, choisirait des principes de justice.

Contrairement au voile d'ignorance de John Rawls, où les individus choisissent comme s'ils ne connaissent pas leur position dans la société, le point archimédien de Gauthier exige que chaque acteur agisse comme s'il incarnait tour à tour chaque personne affectée par ses décisions. Cette position ne se fonde pas sur l'anonymat des individus, mais sur une convergence des perspectives rationnelles. Selon Gauthier, les principes choisis à partir de ce point doivent être acceptables pour tous, car ils reflètent les intérêts individuels tout en garantissant une justice collective.

Gauthier emprunte à Archimède l'image du levier et du point d'appui pour illustrer son idée. De même qu'un levier suffisamment long permettrait de déplacer la Terre, chaque individu dans le cadre d'une coopération possède un « levier » qui lui permet d'influencer substantiellement l'entente collective. Ce pouvoir individuel garantit que personne ne peut être ignoré ou traité de manière injuste, sous peine de voir émerger des contre-forces qui déstabiliseraient l'équilibre social. Une société injuste devient ainsi une société instable, car les individus lésés utiliseront leur levier pour exiger des réformes ou refuser de coopérer.

En somme, le point archimédien offre un cadre conceptuel dans lequel les préférences individuelles, lorsqu'elles sont projetées dans une perspective de symétrie morale, convergent vers des principes équitables et mutuellement acceptables. C'est à partir de ce point d'appui que peuvent émerger des institutions légitimes, à la fois stables et justes, c'est-à-dire capables d'assurer une répartition équitable des avantages de la coopération tout en reconnaissant à chacun un rôle décisif dans la construction de l'ordre social. Ainsi, loin de s'opposer à l'intérêt personnel, la justice devient l'expression d'un équilibre rationnel entre les attentes individuelles et les exigences collectives.

Gauthier et la justification de l'écofiscalité

En suivant l'approche de Gauthier, on réalise que l'internalisation des coûts doit être prise en compte à toutes les étapes afin de favoriser la coopération et d'assurer des bénéfices mutuels. Cependant, sa théorie étant morale plutôt que politique, il ne précise pas explicitement comment cette internalisation des coûts peut être mise en œuvre, si ce n'est par l'évocation du maximisateur moral. À cet égard, ses sensibilités libertariennes le rendent méfiant à l'égard d'une « main visible » fort coûteuse, autrement dit, des interventions gouvernementales visant à pallier les défaillances de la « main invisible ». À ce sujet, il affirme : « La main invisible résout sans le moindre coût le problème que pose l'interaction naturelle, alors que la main visible du souverain est une solution fort coûteuse. »²³¹

On observe d'abord que Gauthier se distancie de Hobbes, estimant d'une part que le souverain constitue une solution sous-optimale pour suppléer aux insuffisances de la

²³¹ Gauthier, *Morale et contrat*. P.212

main invisible smithienne, puisqu'elle est coûteuse, et d'autre part que la liberté des individus peut être contrainte par des décisions arbitraires de ce souverain. Cette méfiance à l'égard de l'intervention de l'État s'inscrit dans le courant libertarien. Ainsi, bien qu'il reconnaisse l'importance de l'internalisation des externalités, il pourrait être réticent à l'écofiscalité, celle-ci impliquant nécessairement des investissements collectifs et l'utilisation de la « main visible ». Tout porte à croire que Gauthier cherche une alternative à la solution « sans coût » de la main invisible.

Face aux limites de la « main invisible » et au coût élevé de la « main visible », Gauthier propose une troisième voie : une internalisation volontaire des contraintes morales, fondée sur l'intériorisation des exigences coopératives par des agents rationnels. Dans ce cadre, la stabilité des ententes reposerait sur la disposition des individus à respecter spontanément les termes du contrat moral, sans intervention extérieure. Cette solution, présentée comme optimale, car sans contrainte institutionnelle explicite, repose toutefois sur une hypothèse particulièrement exigeante : celle d'un agent suffisamment rationnel, au sens défini par Gauthier, pour devenir, ou tendre à devenir, un maximisateur moral. Or, comme nous l'avons déjà souligné, une telle hypothèse relève d'un idéalisme normatif difficilement transposable à grande échelle.

Il devient alors nécessaire de s'interroger sur les conditions concrètes dans lesquelles les principes de Gauthier pourraient s'incarner dans des institutions effectives, notamment fiscales, sans pour autant trahir l'esprit de sa théorie.

C'est pourquoi il convient désormais d'examiner dans quelle mesure les principes de Gauthier peuvent être mobilisés pour justifier des instruments concrets de justice

environnementale, et en particulier l'écofiscalité, à la condition d'en réviser certaines hypothèses.

Nous soutiendrons que l'écofiscalité peut s'inscrire en cohérence avec le cadre moral de Gauthier, à condition de renoncer à l'hypothèse du maximisateur moral comme moteur suffisant de l'internalisation des coûts. En effet, comme nous le verrons à l'instant, cette internalisation constitue, selon Gauthier lui-même, une exigence normative incontournable, présente à toutes les étapes de l'entente hypothétique.

L'internalisation des coûts doit se faire à toutes les étapes

D'une part, l'écofiscalité apparaît comme une mesure compatible avec la théorie de Gauthier, dans la mesure où celui-ci estime que l'internalisation des coûts est moralement requise à toutes les étapes de l'entente hypothétique.

Premièrement, cette exigence s'applique dès l'état de nature. En effet, Gauthier affirme que « [...] l'internalisation complète des coûts parmi les participants est requise par la stipulation. [clause lockéenne] »²³², ce qui signifie que la clause lockéenne impose une internalisation complète des coûts dès cette phase. Cette internalisation concerne tant les nuisances directes qu'indirectes, ce qui s'accorde avec la logique d'une écofiscalité visant à internaliser les externalités négatives.

L'exemple des riverains illustré par Gauthier permet de mieux comprendre cette exigence d'internalisation. Dans le cadre d'une interaction entre un pollueur situé en amont et un pêcheur situé en aval, Gauthier précise que l'agent en amont n'a pas le droit de polluer

²³² Gauthier, *Morale et contrat*. P. 267

sans compensation. Il écrit : La clause lockéenne « vous refuse le droit de polluer et m'accorde une compensation si je suis victime d'une pollution. »²³³ Ce passage illustre clairement le principe selon lequel l'imposition de coûts sur autrui, sans compensation adéquate, constitue une violation de la clause lockéenne.

De plus, Gauthier envisage deux scénarios concernant la pollution du cours d'eau. Si la pollution constitue la méthode de gestion des déchets la plus efficiente globalement, alors le pollueur peut continuer cette pratique, mais compenser celui qui se trouve en aval pour les coûts engendrés. En revanche, si une méthode alternative plus efficiente existe, il revient au pollueur de l'adopter à ses propres frais.²³⁴ Dans les deux cas, l'objectif est d'éviter une situation où l'un des agents améliore sa situation en détériorant celle d'un autre.

Cette approche gauthierienne résonne avec le principe fondamental de l'écofiscalité, qui cherche à internaliser les externalités négatives par des mécanismes de taxation et de compensation. En effet, l'écofiscalité peut être comprise comme un instrument visant à faire en sorte que les agents économiques, lorsqu'ils génèrent des nuisances environnementales, ne le fassent pas aux dépens des autres sans compensation. Comme nous le verrons plus en détail dans le chapitre suivant, elle peut ainsi apparaître comme une application contemporaine et institutionnalisée du principe de justice contractuelle défendu par Gauthier.

²³³ Gauthier, *Morale et contrat*. P. 278

²³⁴ Gauthier, *Morale et contrat*. P. 277

Deuxièmement, l'internalisation des coûts demeure un principe central lors de la négociation du contrat. Pour que les interactions soient mutuellement avantageuses, elles doivent éviter toute imposition unilatérale de coûts. À cet égard, Gauthier souligne que « [d]es interactions reposant sur des transferts de coûts entraîneraient des redistributions. Or un système rationnel de coopération ne peut inclure de telles redistributions. »²³⁵ À ce sujet, il est essentiel de noter que les externalités environnementales constituent non seulement une forme de redistribution, mais qu'elles sont généralement une redistribution « vers le haut ». En effet, comme présenté aux chapitres 1 et 2, les individus les plus fortunés sont généralement ceux qui polluent le plus (et transfèrent donc davantage de coûts en l'absence d'écofiscalité), tout en étant mieux protégés contre les dommages environnementaux (et subissant ainsi moins directement les coûts de la pollution).

Enfin, l'exigence d'internalisation des coûts ne s'arrête pas à la négociation du contrat, mais doit également être respectée après sa conclusion. Selon Gauthier, la stabilité de l'entente coopérative repose sur le respect mutuel des engagements pris, ce qui implique la poursuite de l'internalisation des coûts tout au long de la coopération. Ainsi, l'écofiscalité peut s'inscrire dans une logique gauthierienne, en garantissant l'internalisation des externalités négatives à chaque étape : avant le contrat, lors de sa négociation et après sa mise en œuvre.

3.2 Les limites du cadre de Gauthier

En examinant certaines limites du cadre théorique de Gauthier, cette sous-section entend démontrer que ses hypothèses sur la création de richesse individuelle biaisent les

²³⁵ Gauthier, *Morale et contrat*. P.279

conclusions qu'il tire en matière de justice distributive. Pour ce faire, nous examinerons comment sa conception de la création de richesse individuelle, illustrée par des exemples impliquant des insulaires, peut induire en erreur lorsqu'il s'agit de définir une distribution juste dans nos sociétés.

3.2.1 Analogies insulaires et sophismes associés

Pour penser la juste distribution des richesses au sein d'une société, Gauthier s'appuie sur divers exemples, dont certains soulèvent des tensions conceptuelles. En particulier, il recourt à plusieurs reprises à des scénarios impliquant des insulaires aux interactions limitées, voire inexistantes.

Nous soutenons que ces exemples s'intègrent difficilement à son cadre théorique et qu'ils peuvent induire en erreur. Pour mieux étayer ce point, nous ouvrirons l'analyse par deux sophismes mis en lumière par David Robichaud dans un manuscrit à paraître consacré à la théorie de David Gauthier, et qui peuvent aisément se glisser dans les réflexions portant sur les insulaires.

Le sophisme rétrospectif

Le premier sophisme qui peut être associé aux exemples d'insulaires est ce que nous appelons le sophisme rétrospectif. Ce sophisme découle de l'image d'individus isolés sur des îles désertes, une représentation qui nous conduit à imaginer des insulaires dotés de talents et de capacités significativement différents. Ces différences, censées leur permettre d'accomplir des tâches variées et d'atteindre des niveaux de production et d'accumulation distincts, reflètent en réalité une confusion. En effet, nous projetons sur ces individus les caractéristiques de nos sociétés actuelles, où le développement différencié des talents et

des capacités humaines est étroitement lié à l'organisation sociale et aux opportunités qu'elle offre.

Pour rester cohérent avec le modèle de l'insulaire, il faudrait plutôt l'imaginer comme n'ayant jamais été en contact avec une quelconque civilisation. Dépourvus de capital culturel, de langage, d'éducation, de technique et de technologie, seules des différences génétiques les différencieraient, lesquelles entraîneraient des variations minimales dans leur richesse. En fait, tous lutteraient difficilement pour leur survie et se retrouveraient dans des conditions extrêmement précaires. Cela suggère que les écarts de richesse et de production importants que nous imaginons dans les exemples de Gauthier relèvent d'une interprétation biaisée, occultant le rôle crucial de la structure sociale dans le développement des capacités humaines.

Ainsi, avant tout contrat social, les inégalités devraient être relativement faibles, puisque les écarts de talents et de capacités seraient minimales, ou du moins ne se solderaient pas par de grandes disparités de richesse. Autrement dit, en l'absence de société, les écarts interindividuels sont probablement beaucoup moins prononcés que ne le laissent entendre les exemples insulaires mobilisés par Gauthier.

Le sophisme prospectif

Le deuxième problème soulevé par les exemples insulaires de Gauthier réside dans leur tendance à suggérer un état de nature autarcique et pacifié, réglant ainsi artificiellement les problèmes d'action collective. Ces exemples, qui évacuent la possibilité de tels problèmes, surprennent d'autant plus que ces derniers occupent une place centrale dans sa théorie morale. En adoptant une vision où les individus sont isolés sur différentes îles,

Gauthier s'éloigne de la conception hobbesienne de l'état de nature, caractérisé par un état de guerre et des menaces constantes qui s'y accompagnent pour se rapprocher plutôt d'une perspective lockéenne.

En évacuant les aspects hobbesiens de prédation et de défense, Gauthier sous-évalue les obstacles liés à la création et à la préservation de richesses dans l'état de nature, où d'une part, nous n'avons pas les conditions favorables à la production de richesse et d'autre part n'avons pas les moyens de protéger efficacement des richesses. En effet, dans un état de nature hobbesien, tout doit être soit défendu personnellement, soit consommé rapidement sous peine d'être perdu. Ce décalage donne lieu à ce que l'on peut appeler un sophisme prospectif : il induit en erreur sur les possibilités futures des individus dans un tel état de nature, en proposant une vision optimiste offrant des conditions de production et d'accumulation de richesse.

Sans un cadre pacifié, la production et l'accumulation de richesses deviennent pratiquement impossibles. Les dotations initiales s'avèrent donc soit négligeables, soit inexistantes, contrairement à ce que suggèrent les exemples insulaires de Gauthier.

3.2.2 Le paradoxe de la coopération différée

Un autre problème dans la conception gauthierienne de l'accumulation des dotations initiales réside dans l'hypothèse selon laquelle il existerait une période prolongée entre la prise de conscience de la nécessité de coopérer et l'établissement effectif de la coopération. Autrement dit, Gauthier suppose que des individus rationnels pourraient rester dans un état de nature pacifié pendant un certain temps, ce qui leur permettrait d'accumuler des richesses initiales avant la coopération. Selon Gauthier, ces richesses initiales relèvent

d'un droit exclusif et seront donc exclues du surplus coopératif à partager entre les coopérants.

Cependant, cette hypothèse soulève une question importante : pourquoi des individus rationnels retarderaient-ils la coopération, alors qu'elle leur apporterait des bénéfices mutuels considérables ? Nous soutenons au contraire que le choix rationnel de coopérer mène à un accord de coopération rapide, voire immédiat, entre les parties. Ainsi, la période pacifiée de l'état de nature déboucherait presque instantanément sur la coopération. Dans ce cas, il n'y aurait pas de temps suffisant pour permettre l'accumulation de dotations initiales significatives dans l'état de nature : soit cet état est hobbesien, empêchant toute accumulation de richesses pour les raisons mentionnées précédemment, soit il est pacifié, ce qui conduit directement à une entente coopérative.

3.3 Le surplus coopératif augmenté : vers une justice distributive élargie

La dernière sous-section constituait une critique ciblée de la théorie de Gauthier et visait à défendre l'idée selon laquelle les dotations initiales devraient être minimales. Cette position repose sur trois arguments principaux : d'abord, les talents et capacités des individus émergent largement des interactions sociales ; ensuite, il est difficile, voire impossible, de justifier de manière cohérente la création et la protection de richesses individuelles dans l'état de nature ; enfin, si l'on accepte l'hypothèse que les individus sont pleinement rationnels, la coopération devrait rapidement émerger. Dans cette perspective, si l'on admet que les dotations initiales sont minimales, voire inexistantes, il s'ensuit que la richesse serait générée presque exclusivement par la coopération, et plus précisément par le surplus coopératif qu'elle rend possible.

Ces considérations appellent une révision substantielle de la conception des dotations initiales dans le cadre gauthierien. En effet, si les ressources et les avantages économiques ne précèdent pas la coopération, mais en sont le produit, alors les justifications morales de leur répartition doivent être repensées.

Afin de prolonger la critique du cadre gauthierien exposée précédemment, cette section entend défendre une conception élargie de la justice distributive, fondée sur une relecture du surplus coopératif. Cette réflexion s'articulera en trois temps.

La sous-section 3.3.1 ouvre l'analyse en explorant la conception gauthierienne de la rente et ses implications fiscales. Par la suite, elle met en évidence le rôle central des infrastructures et institutions collectives dans la création de richesse, souvent occulté par une lecture individualiste de la réussite économique. La sous-section 3.3.2 élargira ce diagnostic en examinant le rôle décisif de la chance dans les trajectoires économiques individuelles. Nous y montrerons que des facteurs contingents (lieu et époque de naissance, environnement familial, structure des marchés) contribuent fortement à l'accumulation de richesse, fragilisant ainsi l'idée d'un mérite autonome. Enfin, dans la sous-section 3.3.3, nous tirerons les leçons normatives de ce double constat en défendant une conception élargie du principe de contribution. Il ne s'agira plus seulement de reconnaître les apports productifs visibles, mais aussi les contributions passives et immatérielles, telles que l'abstention de nuire ou la préservation de la confiance sociale, souvent négligées dans les théories classiques de la justice.

En somme, cette section vise à démontrer que la richesse, loin d'être le fruit exclusif du mérite individuel, est indissociable d'un processus social complexe, ce que la justice

coopérative bifocale cherche à articuler à travers une conception élargie du surplus collectif et des exigences redistributives qui en découlent.

3.3.1 Pourquoi « toute richesse est d'abord un produit social » ?

Cette sous-section s'appuie sur le coopérativisme pour défendre la thèse selon laquelle toute richesse est indissociablement liée à un processus de coopération sociale. Afin d'éclairer cette affirmation, nous commencerons par une présentation du concept de rente tel qu'élaboré par David Gauthier. Nous verrons en quoi sa conception, ainsi que certaines de ses limites, permet de mieux comprendre le rôle de la coopération sociale dans la production de la richesse. Il convient de rappeler, à ce stade, que la rente constitue une composante du surplus coopératif, sans pour autant s'y réduire : nous concevons ce dernier comme l'ensemble des avantages économiques générés par l'interaction coopérative entre les membres d'une société, au-delà de ce que chaque individu pourrait produire isolément.

3.3.1.1 La conception de la rente chez Gauthier et ses implications fiscales

Dans le neuvième chapitre de *Morale et contrat*, Gauthier examine le concept de rente. Bien qu'il ne l'aborde que tardivement dans son ouvrage et semble lui accorder une place secondaire, nous soutenons qu'il joue un rôle central dans sa théorie. En effet, comme nous le défendons dans cette sous-section, la conception gauthierienne de la rente peut avoir des implications significatives sur notre compréhension du partage des richesses dans la société et sur les principes qui devraient orienter la fiscalité.

Qu'est-ce que la rente selon Gauthier?

Pour Gauthier, la rente désigne le surplus de revenus qu'un individu peut obtenir grâce à des compétences ou ressources rares, au-delà des coûts nécessaires pour fournir ces

services. Pour aborder la question de la rente, Gauthier effectue un parallèle avec l'exemple de Wilt Chamberlain de Nozick. Pour faire ce parallèle, il introduit un exemple avec le célèbre joueur de hockey des années 80-90 Wayne Gretzky. Gauthier souligne que Gretzky gagne des revenus supérieurs à ce qu'il accepterait pour jouer, en raison de la rareté de ses compétences et de la demande qu'elles suscitent. Dans les mots de Gauthier:

Il est tout à fait probable que Gretzky accepterait de jouer pour une rémunération inférieure à celle qui est la sienne. La différence entre la plus petite rémunération qui l'inciterait à jouer et sa rémunération actuelle constitue donc sa rente.²³⁶

Il est important de souligner que selon Gauthier, l'idée d'une zone amoralisée créée par un marché parfait ne s'applique pas à la rente, comme nous pouvons le constater dans le passage suivant :

Pour l'instant, contentons-nous de remarquer que rien ne prouve que notre argument en faveur de l'affirmation selon laquelle un marché parfait créerait un espace libre de toute contrainte morale vaut aussi pour les cas où les transactions du marché incluent une rente. Nous pouvons cependant conclure que ces trois conditions que sont la libre activité, l'absence d'externalités et l'optimalité suffisent à réfuter l'idée de partialité des opérations du marché, et affirmer que, la question de la rente mise à part, tout autre résultat ou bien aggraverait la situation de tous ou bien ruinerait

²³⁶ Gauthier, *Morale et contrat*. P. 332

l'impartialité, en permettant à certains d'obtenir un bénéfice aux dépens des autres. Nous pouvons donc considérer que l'idée d'un espace libre de contrainte morale est fermement établie.²³⁷

Ainsi, même en réussissant de s'approcher d'un marché parfait, entre autres en réussissant d'internaliser toutes les externalités, il demeurerait que la rente ne ferait pas partie de la zone amoralisée, ce qui justifierait un traitement différent de la rente. Cela s'explique par le fait que la rente est fonction de la rareté et que la rareté est entièrement indépendante de la personne ; elle constitue un facteur accidentel pour celle-ci. Par exemple, le haut salaire de Gretzky dépend non seulement de ses talents de joueurs de hockey, mais surtout, du talent des autres joueurs (Gretzky est rémunéré en fonction de sa position relative et non absolue) et de la demande du public pour le voir jouer. Ainsi, les revenus issus de la rente ne découlent pas du mérite individuel, qui, par définition, excède le coût d'approvisionnement : « [l]a rente est par définition un bénéfice qui s'ajoute au revenu permettant de couvrir le coût de l'offre. »²³⁸ En ce sens, la rente relève du surplus généré par la coopération sociale et, selon Gauthier, doit être répartie entre tous les coopérants. Cette perspective repose sur l'idée que les compétences d'un individu, bien qu'inhérentes à sa personne, ne génèrent un surplus que dans un cadre social. Dès lors, ce surplus ne devrait pas être entièrement approprié par l'individu qui en bénéficie directement, mais plutôt partagé de manière équitable entre tous les coopérants.

²³⁷ Gauthier, *Morale et contrat*. P. 139-140

²³⁸ Gauthier, *Morale et contrat*. P. 139

La rente pourrait être taxée à 100%

Ainsi, puisque Gretzky accepterait de jouer même en l'absence de rente, Gauthier soutient qu'une taxation de cette dernière à un taux de 100 % ne nuirait ni à l'efficacité économique ni à la liberté individuelle. Il affirme en effet que : « Une telle imposition ne se contenterait pas de ne pas affecter l'optimalité du résultat, elle laisserait aussi intacte la liberté naturelle, garantie par le marché. »²³⁹ Autrement dit, une telle imposition ne soulèverait pas d'objection morale, puisqu'elle préserverait à la fois l'optimalité et la liberté des individus, deux principes essentiels à sa théorie.

Ainsi, une taxation intégrale de cette rente aurait simplement la fonction de redistribuer cette dernière entre les coopérants, sans impact négatif sur le fonctionnement du marché ou sur les choix rationnels des agents économiques. Par exemple, Gretzky, comme tous les autres coopérants, a droit à une part de la rente générée par ses activités, mais il ne dispose pas d'un droit exclusif sur les revenus qu'elles génèrent. À cet égard, il convient de rappeler que, pour Gauthier, la redistribution est moralement légitime lorsqu'il s'agit du surplus coopératif (dont la rente fait partie), car celui-ci appartient à l'ensemble des coopérants. En revanche, elle ne l'est pas pour le coût de l'offre de service (*cost of supply*), qui relève strictement de l'individu.

²³⁹ Gauthier, *Morale et contrat*. P.332 « Not only would optimality be unaffected by taxing rent, but also natural freedom, assured by the market, would be unaffected. » P. 273

3.3.1.2 Limites pratiques et théoriques de la taxation de la rente

Malgré la portée normative de sa conception de la rente, Gauthier formule plusieurs réserves quant à sa mise en œuvre concrète. La présente sous-section examine ces limites, d'ordre à la fois technique et théorique, avant d'en proposer une réponse critique.

La taxation de la rente constitue, en théorie, un instrument particulièrement prometteur pour réduire les inégalités sans compromettre l'efficacité économique ni la liberté individuelle. Toutefois, Gauthier met en garde contre des conclusions égalitaristes qui pourraient être déduites de son analyse. Il avance à cet égard deux objections majeures, que nous analyserons successivement.

Premièrement, il souligne la difficulté, en pratique, de distinguer la part des revenus individuels qui provient du coût de l'offre et celle qui relève de la rente. Cette incertitude le conduit à préconiser une approche prudente en matière de taxation de la rente : puisque l'on ne peut identifier avec précision la portion du revenu issu de la rente, il ne serait pas légitime de la taxer de manière confiscatoire ou quasi confiscatoire. Ainsi, il affirme : « Dans la pratique, la distribution égale de la rente pourrait bien ne pas avoir un grand effet sur les inégalités de revenu. »²⁴⁰

Nous répondons à cette objection en reconnaissant, avec Gauthier, la difficulté d'identifier avec précision la part du revenu attribuable à la rente. Toutefois, nous soutenons – comme nous le verrons un peu plus loin – que la majeure partie des revenus individuels découle du surplus coopératif, dont fait partie la rente. Autrement dit, face à cette incertitude, Gauthier considère que nous devons supposer que les revenus proviennent

²⁴⁰ Gauthier, *Morale et contrat*. P. 334

essentiellement du coût de l'offre. À l'inverse, notre approche nous conduit plutôt à suggérer que les revenus individuels proviennent principalement du surplus coopératif.

Le deuxième argument avancé par Gauthier pour éviter des conclusions trop égalitaristes est que, selon lui, une partie significative des revenus des individus les plus performants résulte d'effets *jackpot* : ce qui pourrait sembler être une rente à première vue fonctionnerait en réalité comme un mécanisme de motivation incitant les individus à développer leurs talents et compétences pour accéder à des emplois hautement rémunérés. Par exemple, le salaire élevé de Gretzky ne résulterait pas uniquement de la rente, mais inclurait également un *jackpot* visant à encourager l'émergence de joueurs d'exception, répondant ainsi à une forte demande sociétale pour ce type de spectacle.

Tout d'abord, nous reconnaissons que de tels effets *jackpot* motivationnels existent dans nos sociétés. Cependant, ces effets ne sont pas le simple résultat du mérite individuel, mais plutôt le fruit de préférences collectives. Autrement dit, les revenus issus de ces *jackpots* ne devraient pas revenir exclusivement à l'individu, car ils sont largement conditionnés par des dynamiques sociétales. En effet, la société, par divers mécanismes collectifs, peut décider de maintenir, d'accroître ou de réduire ces *jackpots* afin de promouvoir certains talents ou professions qu'elle juge particulièrement bénéfiques.

Reprenons l'exemple de Gretzky pour illustrer ce point. Si son revenu annuel, dans un contexte de laissez-faire économique, atteint 10 millions de dollars, alors que le coût des services est estimé à 500 000 dollars, il en résulte un excédent de 9,5 millions de dollars. Cette somme comprendrait à la fois une rente et un effet *jackpot*. Nous soutenons que la société a un droit de regard sur l'ensemble de ces 9,5 millions de dollars, puisqu'elle est à

l'origine des conditions ayant généré à la fois la rente et l'effet *jackpot*. D'une part, la portion liée à la rente pourrait être taxée d'une manière confiscatoire sans affecter les libertés fondamentales, comme nous l'avons vu précédemment ; d'autre part, la part attribuable au *jackpot* pourrait être modulée en fonction des priorités collectives, lesquelles peuvent varier selon les sociétés et évoluer au fil du temps.

3.3.1.3 *Le rôle sous-estimé de la coopération sociale dans la création de richesse*

Nous reconnaissons que Gauthier accorde une place importante au processus social dans la création de richesse, mais nous considérons qu'il en sous-estime l'ampleur. En effet, Gauthier ne reconnaît qu'une partie de l'importance de la société dans ce processus. Il admet, par exemple, qu'une part significative de la richesse est rendue possible grâce aux interactions sociales, comme l'illustre son exemple de Wayne Gretzky : « Wayne Gretzky, sans l'existence d'un public pour le hockey sur glace, ne retirerait de ses talents que très peu de bénéfice. »²⁴¹ Cependant, il néglige un aspect fondamental : les talents et les capacités de Gretzky ne sont pas uniquement valorisés par la société, mais en grande partie façonnés par elle. En effet, Gretzky a pu développer ses compétences principalement grâce aux infrastructures mises à sa disposition, au soutien de ses entraîneurs et de ses coéquipiers, aux soins de santé, et de manière plus générale, à la stabilité sociale et à la paix civile qui lui ont permis de se consacrer pleinement au perfectionnement de ses talents. De plus, il a pu développer ses talents et en retirer d'énormes bénéfices grâce à une culture qui accorde une place centrale au divertissement et au sport professionnel, favorisant ainsi la valorisation sociale et économique de ses compétences.

²⁴¹ Gauthier, *Morale et contrat*. P. 132

En nous inscrivant dans la lignée des travaux de David Robichaud et Patrick Turmel, nous insistons, plus encore que Gauthier, sur le rôle central de la société dans la création de richesse. En effet, nous considérons que cette création repose principalement sur des infrastructures collectives, tant matérielles qu'immatérielles : les institutions, les infrastructures publiques, les normes sociales, le capital culturel et, de manière plus générale, l'ensemble des collaborations sociales. Il en résulte que la richesse ne peut être dissociée des contributions sociales et collectives.

Cette idée est bien résumée par Robichaud et Turmel lorsqu'ils affirment que la production de richesse n'est pas « ... le fruit d'individus isolés, mais toujours celui d'une entreprise collective, à laquelle chacun contribue (de façon inégale, mais tout de même difficilement quantifiable). »²⁴² Cette remarque souligne que même si les individus jouent un rôle dans la production de richesse, ce rôle ne peut être évalué indépendamment du contexte social dans lequel ils s'insèrent.

Dès lors, la notion de mérite individuel dans la création de richesse mérite d'être reconsidérée. En effet, si la richesse est avant tout un fait social, alors elle ne peut être attribuée uniquement aux efforts d'un individu. Ils précisent d'ailleurs que « la contribution de chacun n'est jamais isolée, mais située à l'intérieur de relations et d'institutions sociales complexes et denses, et construite sur des acquis pour lesquels l'individu n'est pas responsable. »²⁴³ Cette observation remet en question l'idée selon laquelle la réussite

²⁴² David Robichaud et Patrick Turmel, « Quelle juste part ? Normativité, remplaçabilité et portée »,

Philosophiques 41, n° 1 (2014): 177-93, <https://doi.org/10.7202/1025731ar>. P. 183

²⁴³ Robichaud et Turmel, « Quelle juste part ? » P. 181

économique serait avant tout le produit du talent et du travail personnels, en insistant sur les conditions structurelles qui rendent cette réussite possible.

Plusieurs arguments permettent de défendre cette conception de la richesse comme processus social.

3.3.1.4 Les fondements collectifs de la richesse

Infrastructures physiques

Premièrement, les infrastructures physiques (ponts, routes, ports, etc.) jouent un rôle crucial dans le soutien de l'économie et permettent l'accumulation de richesse. Leur construction et leur entretien reposent en grande partie sur les investissements publics des générations présentes et passées. En l'absence de ces infrastructures, la mobilité des individus et des biens serait gravement compromise, rendant toute activité économique difficile, voire impossible. Ainsi, pratiquement toutes les formes de création de richesse dépendent directement ou indirectement de ces structures et n'ont rien à voir avec le mérite individuel.

Par exemple, les récoltes abondantes d'un agriculteur laborieux exploitant des terres fertiles auraient peu de valeur sans un réseau de transport permettant de livrer ses produits aux acheteurs. De même, un joueur talentueux comme Wayne Gretzky n'aurait pu développer ses compétences sans l'accès aux patinoires publiques, qui lui ont offert un espace d'entraînement dès son plus jeune âge.

Éducation et soin de santé

Deuxièmement, la formation et le développement des talents individuels, qui contribuent à l'accumulation de richesse, reposent en grande partie sur un système éducatif souvent public ou fortement subventionné. En effet, les connaissances et compétences

nécessaires pour participer de manière fructueuse à l'économie sont transmises par des enseignants, des collèges ou des universités financés partiellement ou entièrement par la société. Par ailleurs, l'état de santé global des individus dépend également d'un système de santé soutenu par des fonds publics. Sans les connaissances et les compétences acquises grâce à l'éducation, ainsi que sans un bon état de santé physique et psychologique, les capacités des individus à accumuler de la richesse seraient considérablement limitées.

Institutions juridiques et politiques

Troisièmement, le développement économique, la création de richesse qui en découle, ainsi que sa protection, reposent en grande partie sur des institutions juridiques et politiques robustes, soutenues collectivement par la société. Ces institutions assurent la prévisibilité du droit, la protection des droits de propriété, l'exécution des contrats et la régulation des marchés, autant de conditions nécessaires à un climat de confiance propice à l'investissement, à l'innovation et à la coopération économique.

Or, ces institutions ne sont ni spontanées ni gratuites : elles requièrent des ressources publiques considérables, un appareil administratif spécialisé, et un engagement collectif durable. Comme le rappellent Holmes et Sunstein ²⁴⁴, les droits de propriété ne peuvent exister ni être garantis sans l'intervention de l'État et sans financement public adéquat. Même les droits dits « négatifs », tels que le droit de propriété ou la liberté contractuelle sont des services financés par le contribuable et gérés par le gouvernement. En ce sens, les libertés privées ne sont pas des sphères autonomes en dehors de l'État, mais

²⁴⁴ Stephen Holmes, *The Cost of Rights: Why Liberty Depends on Taxes*, 1st ed., avec Cass R. Sunstein (W.W. Norton, 1999).

des constructions institutionnelles qui dépendent directement de la capacité fiscale et administrative du pouvoir public.

Ainsi, sans un cadre institutionnel fiable (tribunaux, régulateurs, cadastre, force publique, protection juridique contre les abus, etc.), les droits économiques deviennent purement théoriques. Loin d'être accessoires, les institutions juridiques et politiques constituent donc un pilier fondamental de toute économie fonctionnelle et équitable. La fiscalité ne vient pas corriger après coup l'ordre économique : elle en est une condition de possibilité.

Sécurité et paix civile

Étroitement liées au point précédent, la sécurité et la paix civile constituent des conditions fondamentales pour permettre l'accumulation de richesse. Pourtant, cette réalité est souvent perçue comme allant de soi dans les pays en paix. Or, sans des services publics tels que la police, l'armée ou les pompiers, ni la sécurité des individus ni celle de leurs biens ne peuvent être garanties, ce qui les empêche de pouvoir se concentrer sur des activités productives sans crainte constante.

Comme nous l'avons déjà évoqué, la production et l'accumulation de richesse seraient nulles, ou presque, dans un état de nature hobbesien. En l'absence de paix civile, l'instabilité et le chaos limiteraient toute initiative économique, rendant impossible toute production et accumulation de richesse significative.

En somme, les infrastructures et les institutions sociales ne sont pas de simples éléments secondaires dans la réussite individuelle, mais en constituent des piliers fondamentaux. Ignorer leur rôle central mène à une surestimation du mérite individuel et des richesses qui devraient en découler.

Nous examinerons à présent un autre facteur crucial dans la création de richesse individuelle, qui échappe totalement au mérite individuel : la chance.

3.3.2. La place de la chance dans l'architecture morale

Lorsqu'on justifie les inégalités de richesses par le mérite individuel, on tend à sous-estimer le rôle central que joue la chance dans les réussites personnelles. Pourtant, plusieurs philosophes et économistes, dont Robert H. Frank, ont souligné l'importance des circonstances fortuites dans la répartition des richesses et des opportunités. Voici quelques arguments illustrant pourquoi la chance occupe une place déterminante dans nos succès individuels.

3.3.2.1 Les facteurs contextuels

Premièrement, des facteurs contextuels indépendants des choix et du mérite individuel expliquent une part importante de notre réussite économique. À cet égard, une étude de Branko Milanovic ²⁴⁵ estime qu'environ la moitié de la variance des revenus entre les individus s'explique par seulement deux facteurs : le lieu de résidence et la distribution des revenus dans ce pays.

Outre le lieu de résidence et la répartition des revenus nationaux, la famille dans laquelle une personne naît exerce une influence déterminante sur l'ensemble de sa vie, y compris sa situation économique, sans que cela relève du mérite individuel. Les individus issus de familles fortunées ont généralement accès à une meilleure éducation, à des soins

²⁴⁵ Branko Milanovic, « Global Inequality of Opportunity: How Much of Our Income Is Determined by Where We Live? », *The Review of Economics and Statistics* (Cambridge) 97, n° 2 (2015): 452-60, https://doi.org/10.1162/REST_a_00432. Cité par Robert H. Frank dans *Success and Luck*

de santé de qualité supérieure et à un patrimoine économique significatif, autant d'avantages qui ne sont pas accessibles aux personnes nées dans des familles moins favorisées.

De plus, l'année de naissance constitue un facteur contextuel souvent négligé, mais décisif dans la structuration des opportunités économiques. Comme l'a montré Malcolm Gladwell dans *Outliers*, certaines générations sont mieux positionnées que d'autres pour tirer parti des grandes transformations technologiques ou économiques. Bill Gates, par exemple, ne serait probablement pas une des plus grandes fortunes mondiales s'il était né quelques années plus tôt ou plus tard. Né en 1955, il appartenait à une cohorte idéale pour profiter de l'émergence de l'informatique au milieu des années 1970 : suffisamment jeune pour s'engager pleinement dans cette révolution, mais déjà expérimenté en programmation lorsqu'elle s'est amorcée à grande échelle.

À cette époque, les conditions technologiques permettaient tout juste la création de logiciels accessibles au grand public, la demande augmentait rapidement, et très peu de personnes disposaient à la fois de l'équipement et des compétences nécessaires pour répondre à cette nouvelle demande.

Enfin, il convient de ne pas sous-estimer l'importance du hasard dans les rencontres et les opportunités qu'elles génèrent. Certaines rencontres décisives, telles qu'un mentor, un professeur ou un partenaire d'affaires, sont souvent dues à des circonstances fortuites, indépendantes des efforts ou du mérite personnel. Prenons l'exemple de Steve Jobs : bien que son succès repose en partie sur les technologies de son époque et ses capacités entrepreneuriales, il est peu probable qu'il ait atteint une telle envergure sans sa rencontre

avec Steve Wozniak. De surcroît, le fait de résider en Californie, dans un environnement particulièrement favorable aux jeunes entreprises et où la main-d'œuvre qualifiée abonde, a probablement constitué une condition essentielle à la réussite d'Apple.

3.3.2.2 *La structure des marchés le « gagnant rafle tout »*

La structure des marchés constitue un autre facteur échappant au mérite individuel et ayant une influence capitale sur les conditions économiques des individus. Comme le soutiennent Robert H. Frank et Philip Cook dans leur ouvrage *The Winner-Take-All Society*²⁴⁶, nous évoluons dans des marchés qui, à certains égards, fonctionnent selon une logique du « gagnant rafle tout » (*winner-take-all*). Ce phénomène est particulièrement marqué dans certains domaines spécifiques, comme le sport ou la musique. Avec les technologies modernes permettant un accès à un marché mondial, de faibles écarts de performance peuvent se traduire par des différences de revenus colossales. Par exemple, à une époque où il n'existait pas de moyens de diffusion permettant d'écouter la musique à l'échelle mondiale, de nombreux bons chanteurs pouvaient se produire en direct dans différents lieux et gagner convenablement leur vie, bien que leurs revenus diffèrent légèrement. Cependant, avec l'avènement des technologies qui rendent possible l'écoute de n'importe quel chanteur à tout moment et partout dans le monde, de petites différences de talent ou de notoriété suffisent à faire émerger des inégalités extrêmes : certains accumulent des fortunes, tandis que d'autres peinent à subsister. Comme l'affirme Frank : « (d)ans de tels

²⁴⁶ Frank et Cook, *The Winner-Take-All Society*.

marchés, la différence de qualité entre le meilleur et le second est souvent à peine perceptible, mais l'écart de rémunération correspondant peut être immense. »²⁴⁷

3.3.2.3 *Les effets cumulatifs de la chance*

La chance joue un rôle d'autant plus crucial dans nos succès qu'elle s'accompagne souvent d'effets cumulatifs (ou « effet boule de neige »). Ainsi, une chance initiale, apparemment anodine, peut ainsi déclencher un effet domino aux répercussions importantes. L'exemple des joueurs de hockey discuté par Robichaud et Turmel dans *La juste part* illustre bien ce phénomène. Les joueurs de hockey nés en début d'année sont fortement surreprésentés dans les ligues juniors majeures de hockey en Ontario (OHL) et dans l'Ouest canadien (WHL). Cette surreprésentation peut s'expliquer par un avantage arbitraire : en naissant en début d'année, ces joueurs sont les plus âgés de leur cohorte. En étant les plus vieux de leur cohorte durant l'enfance et l'adolescence, ces joueurs bénéficient d'un léger avantage par rapport aux joueurs plus jeunes. Cela augmente leurs chances d'être sélectionnés dans les meilleures équipes, où ils ont accès à des entraîneurs plus compétents et à de meilleurs coéquipiers pour s'entraîner. De plus, leur statut de joueurs légèrement supérieurs leur permet de bénéficier de davantage de temps de jeu, ce qui accélère encore leur progression et accentue l'écart entre eux et les joueurs plus jeunes.

²⁴⁷ Robert H. Frank, *Success and Luck: Good Fortune and the Myth of Meritocracy* (Princeton University Press, 2016). Notre traduction. "In such markets, the quality difference between best and second best is often barely perceptible, but the corresponding difference in rewards can be enormous." P. 10.

Ce type d'impact significatif sur la réussite, fondé sur des choix arbitraires de la société, est également observable dans d'autres sports ainsi que dans d'autres sphères de la vie, notamment le milieu scolaire.²⁴⁸

3.3.3 De la nature sociale de la richesse à une distribution plus équitable

Nous avons jusqu'ici soutenu que la richesse ne peut être comprise uniquement comme le fruit du mérite individuel. Elle s'enracine dans un processus collectif de coopération sociale, auquel s'ajoute la chance, un facteur souvent négligé, mais décisif.

Dans cette section, nous poursuivons cette réflexion en défendant une conception élargie du surplus coopératif, qui justifie une répartition des ressources à la hauteur des contributions de chacun. Nous avançons que cette répartition devrait répondre à trois exigences complémentaires : l'internalisation des externalités, conformément à la théorie de Gauthier ; la reconnaissance du caractère fondamentalement social de la création de richesse, selon une perspective coopérativiste et attentive au rôle de la chance ; et la prise en compte des contributions passives et immatérielles à la coopération, trop souvent négligées dans les théories classiques de la justice.

3.3.3.1 Internaliser les externalités : une exigence de justice coopérative

La première exigence d'une répartition équitable du surplus coopératif découle directement de la théorie morale de Gauthier. Comme nous l'avons vu, un système juste repose sur le respect des termes de la coopération, ce qui implique que nul ne puisse transférer à autrui les coûts de ses choix sans leur consentement. L'internalisation des

²⁴⁸ Robichaud et Turmel, *La juste part*.

externalités constitue dès lors un principe moral central, en ce qu'elle permet de prévenir des asymétries injustes dans la distribution des coûts et des bénéfices. À cet égard, une part significative de la richesse privée s'est historiquement constituée, et continue de se constituer, précisément parce que certains acteurs ont pu faire porter à d'autres les coûts environnementaux, sanitaires ou sociaux de leurs activités économiques. Qu'il s'agisse de pollution, de risques technologiques, ou de dégradation des biens communs, ces coûts non assumés créent des revenus injustifiés, car obtenus au détriment de tiers. Loin d'être marginales, ces pratiques d'externalisation jouent un rôle central dans l'accumulation du capital, notamment dans les secteurs à forte intensité écologique ou à risques différés.

L'internalisation des externalités ne saurait dès lors être réduite à un simple outil d'efficacité économique : elle s'impose comme une exigence morale fondamentale, inhérente à toute conception équitable du partage du surplus coopératif. En empêchant que certains individus ou groupes tirent indûment profit des fruits de la coopération tout en déléguant les coûts à autrui, elle garantit une forme minimale de réciprocité morale – laquelle constitue une condition nécessaire de la justice dans une société fondée sur l'interdépendance.

3.3.3.2 Repenser la richesse comme construction sociale : pour un principe de contribution ajusté

La seconde exigence repose sur la reconnaissance du fait que toute richesse est, avant tout, une construction sociale. Comme nous l'avons montré dans la section précédente, les trajectoires de réussite économique dépendent en grande partie de facteurs contextuels indépendants de la volonté individuelle : lieu de naissance, statut socio-

économique familial, époque historique, structure des marchés, ou encore rencontres fortuites. Ces éléments, largement hors du contrôle de l'individu, remettent en question la pleine propriété morale sur les fruits de cette réussite. En cela, ils affaiblissent l'idée selon laquelle les inégalités observées seraient pleinement méritées.

Dans cette perspective, le principe de contribution, central au cadre coopérativiste, prend tout son sens : chacun devrait être rémunéré à la hauteur de sa contribution réelle à la coopération sociale, et non selon les caprices d'un marché qui surestime certaines performances individuelles tout en invisibilisant d'autres formes de participation. Comme le rappellent Robichaud et Turmel :

L'argument central de *La juste part* en faveur de l'égalité n'est donc ni l'argument du bien-être ni celui du statut, mais l'argument de la coopération. Pour comprendre comment la richesse doit être distribuée — et donc ce qu'est une distribution juste —, il est essentiel de comprendre comment la richesse est produite — et donc qui a rendu possible cette production. La thèse centrale de *La juste part* est que toute richesse produite dépend de la coopération sociale, et qu'à l'inverse (presque) aucune richesse n'est le fruit du travail d'un individu isolé, qui n'aurait eu recours qu'à ses talents et vertus pour créer un bien d'une quelconque nature. ²⁴⁹

Si la richesse est effectivement le produit d'un effort collectif, il est alors légitime qu'une part substantielle du surplus coopératif soit redistribuée à l'ensemble des membres

²⁴⁹ Robichaud et Turmel, « Quelle juste part ? » P. 180-181

de la société. Ce principe normatif nous invite à concevoir la fiscalité non comme un simple mécanisme de correction ex post des inégalités, mais comme un outil de reconnaissance du caractère social de la production de richesse.

Les fondations invisibles de la coopération : contributions passives et reconnaissance sociale

Enfin, une troisième exigence, souvent sous-estimée dans les approches classiques de la justice, consiste à reconnaître que les contributions passives et immatérielles, telles que l'abstention de nuire, constituent elles aussi une forme de participation à la coopération sociale. Contrairement à Gauthier, qui réserve les bénéfices du surplus coopératif aux seules contributions actives, nous défendons ici une conception élargie selon laquelle l'évitement des conflits, le respect des normes collectives ou encore la promotion de la confiance sociale participent pleinement à la production de richesses collectives. Cette idée s'inscrit dans une filiation intellectuelle que l'on retrouve déjà chez les solidaristes classiques, notamment chez Léon Bourgeois ²⁵⁰, et qui fait écho aux analyses durkheimiennes de l'intégration sociale et du rôle des normes comme ciment de la vie collective. ²⁵¹ À cet égard, il nous semble justifié d'accorder une valeur morale à ces contributions passives. Comme le notent Robichaud et Turmel : « [a]ccepter un certain nombre de contraintes et les respecter au quotidien représente la plus importante contribution à la coopération sociale. »

²⁵⁰ Léon Bourgeois, *Solidarité* (Presses universitaires du Septentrion, 1998).

²⁵¹ Émile Durkheim, *De la division du travail social*, Quadrige (P.U.F., 2013).

Ces formes de participation, bien qu'intangibles et difficilement quantifiables, constituent les fondations invisibles du contrat social. Leur reconnaissance implique d'élargir notre conception de la contribution à la richesse et par voie de conséquence de la justice distributive, en intégrant des dimensions de la production souvent laissées de côté par les approches centrées exclusivement sur la performance individuelle.

En somme, une conception élargie du surplus coopératif — intégrant l'internalisation des externalités, la nature sociale de la richesse et la reconnaissance des contributions passives et immatérielles — fournit les fondements d'une redistribution équitable des ressources. Cette perspective opère un renversement de la charge de la preuve : la richesse y apparaît d'abord comme le produit de la coopération sociale, et non comme la propriété individuelle et antérieure aux relations de coopération. Une telle approche remet en cause les justifications méritocratiques des inégalités contemporaines et propose un cadre normatif pour repenser la fiscalité à la lumière des exigences de justice coopérative. Le chapitre suivant examinera, dans cette optique, les instruments fiscaux susceptibles de traduire ces exigences morales en politiques publiques, en articulant écofiscalité et fiscalité progressive.

Conclusion partielle

Ce chapitre avait pour objectif de poser les fondements d'un cadre normatif permettant d'orienter la réflexion sur les instruments fiscaux les plus à même de répondre aux défis conjoints de la crise écologique et de la montée des inégalités économiques. Pour ce faire, nous avons d'abord examiné le cadre moral élaboré par David Gauthier, en raison de l'attention particulière qu'il accorde aux externalités dans sa conception de la morale. Dans un premier temps, nous avons présenté les concepts clés de la théorie de Gauthier, en

soulignant son insistance sur l'internalisation des externalités. Nous avons également mis en évidence des tensions qui traversent sa pensée : bien qu'il reconnaisse la nécessité de corriger les externalités, ses affinités libertariennes peuvent le rendre réticent à l'intervention de l'État. D'une manière idéale, il s'en remet à un « maximisateur moral » qui, conscient des bénéfices mutuels de la coopération, respecterait les conditions garantissant cette coopération. Or, en renonçant à l'hypothèse, fortement idéaliste, du maximisateur moral, nous avons élaboré une interprétation plus nuancée de Gauthier, à partir de laquelle l'écofiscalité apparaît non seulement cohérente, mais même requise par l'architecture morale de sa théorie.

Dans un deuxième temps, nous avons exposé les limites de son approche, notamment en critiquant sa conception des dotations initiales à l'état de nature. Nous avons montré que ses exemples insulaires sous-estiment l'origine sociale des talents et des capacités (sophisme rétrospectif) et omettent de considérer l'impossibilité de produire et de conserver des richesses en l'absence de coopération institutionnalisée (sophisme prospectif). En conséquence, nous avons remis en question l'idée selon laquelle les dotations initiales justifieraient des inégalités économiques importantes. Nous avons soutenu que, loin d'être le produit de ces dotations, la richesse résulte essentiellement du surplus coopératif, c'est-à-dire de l'organisation sociale et des infrastructures qui rendent la coopération possible et productive.

Enfin, en nous appuyant sur le coopérativisme, nous avons défendu une conception élargie du surplus coopératif, plus substantielle que celle admise par Gauthier. De plus, nous avons souligné que les réussites individuelles doivent beaucoup à la chance. En élargissant notre perspective du surplus coopératif, nous avons également fait valoir que la

prise en compte des contributions passives – c’est-à-dire des efforts consentis pour éviter les conflits et promouvoir la stabilité sociale – est essentielle dans l’évaluation des contributions au surplus coopératif.

Ces réflexions nous conduisent à la question des instruments fiscaux les plus à même de traduire ces principes en politiques concrètes. Le prochain chapitre aura pour objectif d’identifier et d’analyser les mécanismes fiscaux pouvant être alignés avec les conclusions normatives issues de cette réflexion.

Chapitre 4

En quête d'une fiscalité juste et écologique : une analyse des outils fiscaux pour le XXI^e siècle

Préambule

Le chapitre 2 a montré que le libertarisme nozickien ainsi que le libéralisme égalitaire rawlsien, malgré leurs apports substantiels respectifs, échouent à rendre compte des enjeux liés aux externalités, révélant ainsi un angle mort normatif face aux défis sociaux et environnementaux contemporains. Le chapitre 3 a ensuite exposé le cadre normatif développé dans cette thèse, articulé autour de deux piliers complémentaires : la théorie morale de David Gauthier, qui fonde l'obligation d'internaliser les externalités sur une exigence de réciprocité coopérative, et le coopérativisme, qui met l'accent sur la nature fondamentalement sociale de la richesse et justifie, à ce titre, une redistribution équitable du surplus collectif. L'objectif de ce chapitre est d'examiner des instruments institutionnels et politiques concrets susceptibles de mettre en œuvre les idéaux formulés au chapitre 3. Nous soutenons que les outils fiscaux doivent être privilégiés pour atteindre ces objectifs, et ce, pour des raisons développées tout au long de ce chapitre. Bien qu'ils ne constituent pas l'unique solution et que d'autres leviers politiques demeurent indispensables (notamment en matière d'éducation, de santé et de politique monétaire), l'impôt joue un rôle fondamental dans la société. Comme le souligne Piketty, « On trouve au cœur de chaque bouleversement politique important une révolution fiscale. »²⁵²

²⁵² Thomas Piketty, *Capital au XXI^e siècle* (Paris: Seuil, 2013). P.794

Pour bien comprendre et utiliser l'impôt, il est essentiel de reconnaître qu'il ne se limite pas à une question technique : il possède une dimension philosophique intrinsèque. À cet égard, l'idée que chacun doit payer sa « juste part » est acceptée par la plupart d'entre nous. Cependant, le véritable enjeu – et c'est là que la philosophie politique devient essentielle – est de déterminer ce qu'on entend par « juste part ». Cette notion engage des principes de justice qui nécessitent une réflexion approfondie.

Dans la recherche d'un système fiscal plus juste, la plupart des sociétés démocratiques ont adopté un impôt progressif sur le revenu. Toutefois, comme nous le verrons dans ce chapitre, cette forme d'imposition, bien qu'essentielle, demeure insuffisante. Il convient donc de repenser ses modalités et, surtout, de l'articuler à d'autres instruments fiscaux complémentaires.

Afin de mieux situer notre projet, rappelons que toutes les propositions fiscales avancées dans cette thèse trouvent leur justification dans le principe de contribution à la coopération. L'idée directrice est que la coopération doit permettre de reconnaître toutes les contributions positives et négatives, et faire en sorte que chacun reçoive les bénéfices de ses contributions positives sans que quiconque puisse imposer aux autres les coûts de ses contributions négatives.

L'ambition de cette recherche est donc de réfléchir à la manière de rétablir une adéquation entre contributions et bénéfices à un point d'équilibre, où chacun retire de la coopération l'équivalent de ce qu'il y investit, et où les coûts induits par les comportements individuels sont pleinement internalisés. Il ne s'agit pas de restreindre la liberté, mais d'en offrir une conception plus cohérente et universalisable : une liberté qui exclut la possibilité d'imposer à autrui, directement ou indirectement, les dommages de ses propres choix.

À titre d'illustration, on ne tolérerait pas qu'un individu administre à autrui une dose mortelle de poison en une seule fois, mais nos institutions permettent encore souvent des formes d'empoisonnement lent et diffus, par la pollution ou la dégradation environnementale, dont les effets cumulatifs peuvent être tout aussi létaux à long terme. Cette asymétrie normative révèle la nécessité de repenser les conditions de la liberté à la lumière du principe de responsabilité. Dans cette perspective, la fiscalité apparaît comme l'instrument privilégié pour instituer une liberté responsable, en assurant à la fois la redistribution équitable du surplus coopératif et l'internalisation des externalités.

Structure du chapitre

La première partie du chapitre (4.1 à 4.4) proposera une analyse des instruments fiscaux susceptibles de satisfaire les exigences de justice issues de la théorie de Gauthier, en particulier l'internalisation aussi complète que possible des externalités négatives. Pour ce faire, après avoir fait une introduction sur la philosophie de l'impôt et sur l'écofiscalité, nous étudierons son instrument central, à savoir la tarification du carbone, avant d'examiner trois autres exemples d'écotaxes.

La seconde partie du chapitre (4.5 et 4.6) présentera des outils fiscaux plus conventionnels pouvant d'une part compenser certains effets indésirables de l'écofiscalité et d'autre part, pouvant favoriser une distribution du surplus coopératif reflétant la contribution de chacun. En plus de restreindre les externalités positionnelles, c'est-à-dire les effets de concurrence sociale et de mimétisme qui incitent les individus à adopter des comportements coûteux ou écologiquement néfastes pour maintenir leur position relative dans la hiérarchie sociale, ces instruments fiscaux pourraient favoriser une répartition plus équitable du surplus coopératif, conforme à notre cadre normatif, en renforçant la

progressivité du système fiscal et en élargissant son assiette. En modulant la fiscalité sur les hauts revenus et le patrimoine, il devient possible de limiter l'accumulation excessive de ressources servant de marqueurs de distinction, et ainsi d'atténuer les dynamiques de consommation ostentatoire qui alimentent à la fois les inégalités sociales et les pressions environnementales. Nous examinerons ainsi la pertinence et les limites de l'impôt sur le revenu et de l'impôt sur le patrimoine afin d'évaluer leur rôle respectif dans une réforme fiscale globale. Il convient de souligner que les outils fiscaux, en raison de leur nature systémique, doivent être évalués dans leur ensemble plutôt qu'en tant que politiques isolées. En effet, les effets positifs ou négatifs d'une modification apportée à un instrument fiscal peuvent être compensés ou amplifiés par des ajustements d'autres dispositifs fiscaux. Une analyse globale s'avère donc essentielle pour appréhender pleinement les interactions et les répercussions de ces outils dans le système fiscal.

Enfin, il convient de souligner deux limites inhérentes à ce chapitre. Premièrement, l'analyse de l'équité des outils fiscaux portera essentiellement sur les critères de prélèvement des recettes fiscales. En revanche, la question de l'affectation des recettes fiscales, bien que tout aussi déterminante du point de vue normatif, ne fera l'objet que de quelques remarques ponctuelles. Cette omission partielle reflète un choix méthodologique. L'usage des fonds publics constitue en effet un champ d'analyse à part entière, mobilisant d'autres considérations institutionnelles, économiques et politiques qui excèdent le périmètre de cette recherche.

Cela dit, il importe de préciser que la présente thèse repose sur l'idée que les recettes fiscales sont censées être investies de manière cohérente avec les principes de justice coopérative bifocale élaborés au chapitre 3. Cela implique notamment que les ressources

publiques doivent servir à dédommager les victimes d'externalités négatives, à financer des biens collectifs que le marché ne produit pas spontanément, et à encourager des activités génératrices d'externalités positives.

En second lieu, les indications chiffrées que nous proposons pour l'impôt sur le revenu (4.5.4) et l'impôt sur le patrimoine (4.6.4) doivent être comprises comme des ordres de grandeur destinés à illustrer, à titre d'exemple, des réformes-modèles compatibles avec l'approche développée dans cette thèse, et non comme des prescriptions précises. La fixation des taux d'imposition relève avant tout d'un choix démocratique, lié à la nature et à l'ampleur des projets collectifs que les sociétés entendent financer. Il n'existe donc pas de réponse objective et définitive à la question du « meilleur » taux de taxation. Ces choix dépendent, d'une part, des idéaux collectifs, variables selon les époques et les contextes nationaux, et, d'autre part, d'une délibération sociale sur la part des biens et services à gérer collectivement plutôt qu'individuellement.

4.1 La philosophie de l'impôt

Dans cette section consacrée à la philosophie de l'impôt, nous commencerons par examiner un certain nombre de justifications dites conventionnelles de la fiscalité. Dans un second temps, nous exposerons notre propre approche, fondée sur une conception élargie de la justice fiscale. Précisons d'emblée que cette proposition n'entend pas invalider les justifications conventionnelles précédemment présentées, mais qu'elle vise plutôt à les compléter en y ajoutant une dimension que nous jugeons fondamentale, tant sur le plan normatif que fonctionnel.

4.1.1 Les raisons « conventionnelles » à l'impôt

Nous présentons ici quatre justifications principales de l'impôt, chacune reposant sur une logique distincte : la logique contributive, assurantielle, incitative et créatrice de richesse.

Contribuer à financer l'État : la logique contributive

La première fonction, probablement la plus évidente et la mieux comprise, consiste à considérer l'impôt sous son angle contributif. L'impôt permet de financer les dépenses publiques en fournissant à l'État les revenus nécessaires à son fonctionnement. Certains biens et services importants, voire essentiels, ne peuvent pas être pris en charge de manière efficiente par le secteur privé, dans la mesure où ils donnent lieu à des défaillances de marché (biens publics, externalités, monopoles, etc.) ou à une allocation sous-optimale des ressources. Dans ces cas, l'intervention publique permet de corriger ces inefficiences et d'assurer une production conforme à l'intérêt général.

L'impôt s'impose ici comme un mécanisme légitime de financement collectif : les individus et les entreprises tirent bénéfice de biens et services publics (sécurité, paix sociale, système judiciaire, infrastructures, environnement, santé, etc.) qui doivent être financés par le trésor public. Le moyen le plus direct pour s'assurer que chacun contribue à ces biens communs est de mettre en place un système fiscal obligatoire.

Assurer collectivement contre les risques : la logique assurantielle

Une seconde fonction, souvent moins évidente, mais également très importante, repose sur la logique assurantielle : l'impôt permet de créer une assurance collective, universelle et obligatoire contre divers risques. À cet égard, les travaux de Ronald Dworkin

²⁵³, François Ewald ²⁵⁴ et Joseph Heath ²⁵⁵ apportent un éclairage précieux sur le rôle de l'État social en tant qu'assureur collectif, et sur les limites de la prise en charge privée de cette fonction.

Qu'entend-on par fonction assurantielle de l'État ?

L'impôt permet de mutualiser les risques auxquels les individus sont exposés : accident, maladie, chômage, faillite, vieillesse, etc. Il agit ainsi comme une prime d'assurance versée *ex ante*, c'est-à-dire avant la réalisation des risques. Dworkin insiste sur ce point, car sa légitimité repose sur ce principe : de la même manière qu'on ne peut juger de la légitimité d'une assurance privée après coup (au motif qu'on n'en aurait pas eu besoin), on ne saurait remettre en cause l'impôt au motif qu'on n'aurait pas (ou peu) bénéficié de ses retombées. Sa légitimité doit être évaluée à partir des risques collectifs et des bénéfices attendus de leur mutualisation, et non à l'aune d'un retour individuel immédiat.^{256 257}

Ce changement de perspective sur l'impôt comme mécanisme d'assurance collective trouve un fondement historique et conceptuel fort dans les travaux de François Ewald. Dans *L'État providence*, il montre que l'essor de l'assurance sociale découle d'un basculement philosophique dans la manière de penser les accidents. Alors qu'on les

²⁵³ Ronald Dworkin, *Sovereign Virtue: The Theory and Practice of Equality* (Harvard University Press, 2000).

²⁵⁴ François Ewald, *L'Etat providence* (B. Grasset, 1986).

²⁵⁵ Heath, *The Efficient Society*.

²⁵⁶ Dworkin, *Sovereign Virtue*.

²⁵⁷ David Robichaud et Patrick Turmel, *Pourquoi l'impôt*, monographie à paraître.

considérait jadis comme des fautes personnelles, l'industrialisation a mis en lumière leur caractère structurel : les ouvriers, placés dans des conditions de travail qu'ils ne maîtrisent pas, subissent des risques qui relèvent moins d'une négligence individuelle que de l'organisation sociale elle-même. Dès lors, le dommage n'apparaît plus comme un aléa individuel, mais comme la réalisation d'un risque collectif, inévitable dans une société fondée sur l'interdépendance. C'est dans ce contexte que « [l]'accident trouvait une nouvelle objectivité comme risque ; l'assurance offrait son schéma comme modèle général permettant à la fois de repenser la vieille figure du contrat social et d'instrumenter les nouvelles politiques de solidarité. »²⁵⁸

Ainsi, en élargissant cette logique, l'impôt peut être conçu comme une prime universelle permettant de prendre collectivement en charge les aléas auxquels chacun est potentiellement exposé, indépendamment de sa prudence ou de ses mérites. Ce modèle assure non seulement la couverture des risques extérieurs (maladie, vieillesse, accident, etc.), mais il répond aussi à la dynamique des sociétés modernes où l'interdépendance génère des risques fabriqués — des effets secondaires de notre propre organisation (innovations dangereuses, dégradation de l'environnement, etc.). En ce sens, le risque devient un fait social, et sa gestion relève d'une responsabilité collective. Cette perspective justifie une fonction assurantielle de l'impôt qui dépasse la simple redistribution : elle institue une solidarité active fondée sur la prévoyance et la coresponsabilité.

²⁵⁸ Ewald, *L'Etat providence*. P. 24

Pourquoi l'État social, plutôt que le marché privé, pour fournir une assurance ?

À ce stade, une question légitime se pose : pourquoi confier à l'État social la responsabilité d'offrir une forme d'assurance (notamment en matière de santé), alors que des entreprises privées sont également en mesure de fournir ce type de service ? Joseph Heath propose une réponse convaincante à cette question en s'appuyant sur les limites du marché assurantiel libre, notamment en raison du phénomène d'anti-sélection.²⁵⁹

Pour bien comprendre cet argument, prenons l'exemple de l'assurance maladie. Sur un marché privé, les assureurs sont confrontés à une asymétrie d'information : les individus disposent de meilleures connaissances que les assureurs sur leur propre état de santé ou leurs facteurs de risque. En conséquence, ceux qui savent qu'ils sont davantage exposés à des problèmes de santé seront plus enclins à souscrire une assurance, tandis que ceux qui se considèrent en bonne santé seront plus susceptibles de s'en passer.

Cette dynamique engendre un déséquilibre dans le groupe assuré, avec une surreprésentation des individus à haut risque. Cela entraîne une augmentation du nombre de réclamations, ce qui pousse les assureurs à relever les primes. L'augmentation des primes renforce ensuite l'effet initial : les personnes présentant un faible risque, désormais confrontées à des coûts qu'elles jugent excessifs, se retirent du marché, accentuant encore la concentration de profils à haut risque dans le groupe d'assurés. Ce cycle auto-renforçant d'exclusion des individus à faible risque et de hausse des primes illustre ce mécanisme d'anti-sélection.

²⁵⁹ Heath, *The Efficient Society*.

Ce phénomène révèle une défaillance de marché typique dans le domaine des assurances essentielles. Il justifie l'intervention de l'État, non pas d'abord au nom de l'égalité, mais au nom de l'efficacité. L'État social peut résoudre ce problème collectif en rendant obligatoire l'adhésion au régime d'assurance. En intégrant l'ensemble de la population dans le même groupe, il neutralise le mécanisme d'anti-sélection, permet une mutualisation plus équitable des risques et une réduction des coûts.

Cet argument en faveur d'une fonction assurantielle publique repose en effet sur des considérations d'efficacité, et il est corroboré empiriquement. Par exemple, les dépenses de santé par habitant aux États-Unis, où le système repose majoritairement sur des assurances privées, sont largement supérieures à celles de la plupart des pays de l'OCDE ayant mis en place un régime universel d'assurance maladie : en 2022, elles s'élevaient à 12 555 USD aux États-Unis, contre une moyenne d'environ 5 000 USD dans les pays de l'OCDE.²⁶⁰ Même des pays à haut niveau de vie comme l'Allemagne ou la Suisse consacrent près de 4 000 USD de moins par habitant à la santé.

À ce coût monétaire s'ajoute un coût social particulièrement lourd, souvent sous-estimé dans les comparaisons internationales. Dans un système reposant majoritairement sur des assurances privées, l'accès aux soins de santé dépend largement du statut socio-économique des individus. Les personnes en situation de précarité, en l'absence de couverture adéquate, sont confrontées à une incertitude permanente quant à leur capacité à recevoir les soins nécessaires. Ce manque de sécurité peut engendrer un stress et une

²⁶⁰ « Panorama de la santé 2023 : Full Report », OCDE, 13 décembre 2023,

https://www.oecd.org/fr/publications/panorama-de-la-sante-2023_5108d4c7-fr/full-report.html.

vulnérabilité accrue face aux aléas de santé. Ainsi, les inégalités d'accès aux soins ne se traduisent pas uniquement par des écarts de couverture, mais également par des effets délétères sur le bien-être psychologique et la santé mentale.²⁶¹

Orienter les comportements : la logique incitative

La troisième fonction de l'impôt repose sur une logique incitative. L'outil fiscal peut être mobilisé pour modifier les comportements individuels et collectifs, en particulier lorsqu'il s'agit de corriger des externalités ou des défaillances de marché. Nous reviendrons plus loin sur les détails des taxes pigouviennes et des mécanismes d'écofiscalité, mais retenons ici l'idée générale : l'impôt peut contribuer à aligner les intérêts privés sur les objectifs collectifs, en réduisant les comportements nuisibles et en favorisant ceux jugés socialement souhaitables.

Créer de la richesse sociale : innover et stabiliser l'économie

Enfin, une dernière fonction de l'impôt, souvent négligée, concerne sa capacité à créer de la richesse sociale en favorisant l'innovation et en stabilisant les cycles économiques.

D'abord, l'innovation, que l'on attribue fréquemment au secteur privé, repose bien souvent sur des investissements publics massifs dans la recherche fondamentale. L'exemple emblématique de l'iPhone l'illustre bien : si l'innovation commerciale appartient à Apple, les technologies fondamentales qui le composent (GPS, écran tactile,

²⁶¹ M. Marmot, « Social Determinants of Health Inequalities », *The Lancet (British Edition)* 365, n° 9464 (2005): 1099-104, [https://doi.org/10.1016/S0140-6736\(05\)74234-3](https://doi.org/10.1016/S0140-6736(05)74234-3).

Internet, assistants vocaux) sont issues de recherches financées par l'État. ²⁶² Ce type de recherche, peu rentable à court terme, est souvent négligé par le secteur privé. L'État joue ainsi un rôle essentiel en assumant des risques que le marché refuse de prendre.

Ensuite, sur le plan macroéconomique, les impôts permettent de stabiliser l'économie. Ils offrent à l'État une capacité d'intervention contracyclique : constituer des réserves en période de croissance, et soutenir la demande ou l'investissement public en période de récession. ²⁶³ Enfin, cette stabilisation passe aussi par la garantie d'un cadre institutionnel fiable (police, justice, infrastructures), propice à la prévisibilité et à la confiance, deux conditions primordiales à la création de richesse.

4.1.2 Vers une philosophie élargie de l'impôt : redistribuer les bénéfices et les coûts induits par les externalités

L'un des constats fondamentaux qui guide notre réflexion est que les systèmes fiscaux contemporains, et plus largement, les théories de la justice, tendent à se focaliser presque exclusivement sur la répartition des bénéfices issus de la coopération sociale, tout en négligeant largement celle des coûts collectifs, en particulier des coûts environnementaux. Cette asymétrie constitue une limite importante de la philosophie fiscale dominante.

En effet, si les politiques fiscales visent généralement à redistribuer les revenus et la richesse, elles prennent rarement en considération que la vie en société engendre aussi des charges collectives (environnementales, sanitaires ou sociales) dont la répartition est

²⁶² Mariana Mazzucato, *The Entrepreneurial State: Debunking Public vs. Private Sector Myths*, Revised edition., Anthem Other Canon Economics (Anthem Press, 2013).

²⁶³ Peter Dietsch, *Catching Capital: The Ethics of Tax Competition* (Oxford University Press, 2015).

souvent aveugle. Ces coûts sont en grande partie socialisés, c'est-à-dire assumés indistinctement par l'ensemble de la population, sans égard à leur origine ni à leur distribution effective. En pratique, les acteurs qui génèrent les dommages les plus importants (pollution, surexploitation des ressources, dégradation des écosystèmes) ne supportent qu'une fraction des coûts qu'ils imposent, lesquels se diffusent dans la collectivité et frappent de manière disproportionnée les populations les plus vulnérables, comme nous l'avons montré au chapitre 1.

Cette dissymétrie dans la répartition des coûts n'est pas seulement injuste ; elle est aussi économiquement inefficace. En effet, un système fiscal qui répartirait également les bénéfices de la coopération sociale, indépendamment des efforts ou des contributions réels, tendrait à affaiblir les incitatifs à l'activité productive. De même, un système qui répartit uniformément les coûts collectifs — sans considération de leur origine ni des comportements qui les génèrent — dissuade les agents de limiter la production de coûts sociaux ou d'adopter des pratiques responsables. Une fiscalité juste doit donc intégrer une double logique incitative : reconnaître les contributions d'un côté, et responsabiliser les atteintes aux biens communs de l'autre.

Vers une double redistribution par l'impôt

C'est pourquoi nous proposons d'élargir la conception même de l'impôt, en l'inscrivant dans une philosophie redistributive à deux volets :

- **Répartir les bénéfices** de la coopération (à travers un impôt sur le revenu et un impôt sur le patrimoine réformés et mieux calibrés) ;
- **Répartir les coûts** sociaux et environnementaux (à travers une écofiscalité étendue et équitable).

Ce déplacement ne relève pas d'un simple ajustement technique : il peut être envisagé comme un changement de paradigme fiscal. Il invite à repenser la justice distributive en élargissant son objet traditionnel. Il ne s'agit plus seulement de s'interroger sur ce que chacun reçoit en termes de parts du surplus coopératif, mais aussi sur ce que chacun fait peser sur la société à travers ses choix individuels. Autrement dit, une société juste ne peut se limiter à redistribuer les bénéfices de la coopération : elle doit également veiller à ce que chacun assume l'entièreté des coûts que ses actions génèrent pour autrui.

Ce modèle de fiscalité élargie répond ainsi à une double exigence. Il satisfait une exigence morale, en liant la contribution fiscale non seulement aux bénéfices reçus, mais également aux coûts que chaque agent économique fait peser sur la collectivité. Et il répond à une exigence économique, en rétablissant des incitatifs cohérents avec une gestion plus efficiente des ressources, favorisant ainsi des comportements plus responsables du point de vue social et environnemental.

4.2 Introduction à l'écofiscalité

4.2.1 Avant de faire payer les pollueurs, cessons de les subventionner

Avant d'examiner différents instruments de l'écofiscalité, il convient de faire une parenthèse pour rappeler une exigence préalable, trop souvent négligée : avant même de demander aux pollueurs de payer pour les coûts qu'ils imposent à autrui, il serait impératif, ou du moins simultanément nécessaire, de cesser de les subventionner. Cette remarque générale s'applique à l'ensemble des mesures écofiscales envisagées dans ce chapitre.

En effet, si l'on juge moralement inacceptable que certains transfèrent des coûts à autrui sans leur consentement, il paraît d'autant plus injuste que des politiques publiques encouragent activement de tels transferts par le biais de subventions. Ces aides financières,

qu'elles prennent la forme d'allègements fiscaux, de soutiens directs ou d'exemptions ciblées, renforcent les incitations à adopter des comportements nuisibles, tout en aggravant les déséquilibres sociaux et environnementaux.

L'exemple des énergies fossiles illustre de manière particulièrement claire les contradictions entre les politiques publiques actuelles et les exigences d'une justice fiscale et environnementale cohérente. Selon une estimation du *Fonds monétaire international* (FMI), les subventions mondiales explicites aux énergies fossiles — c'est-à-dire les aides qui maintiennent les prix de vente en dessous des coûts réels d'approvisionnement, notamment par des prix administrés, des exonérations fiscales ou des transferts directs — ont atteint environ 1 300 milliards de dollars US en 2022, soit 1,3 % du PIB mondial.²⁶⁴

Or, ces subventions explicites sont problématiques à plusieurs égards :

- Sur le plan moral, de telles pratiques soulèvent une difficulté sérieuse au regard du principe de responsabilité : elles permettent que des agents économiques externalisent vers l'ensemble de la collectivité une partie des coûts environnementaux et sanitaires, sans que celle-ci ait donné son consentement. Certes, il faut reconnaître que ces transferts ne sont pas justifiés en tant que tels par la pollution, mais par d'autres considérations : maintien de l'emploi, stabilité économique ou sécurité énergétique, entre autres. La question normative devient alors de savoir si la réduction de ces aides, accompagnée du développement d'activités de substitution, permettrait d'assurer ces objectifs sociaux et

²⁶⁴ Simon Black Vernon-Lin Antung A. Liu, Ian W. H. Parry, Nate, « IMF Fossil Fuel Subsidies Data: 2023 Update », IMF, consulté le 20 mai 2025, <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2023/08/22/IMF-Fossil-Fuel-Subsidies-Data-2023-Update-537281>.

économiques avec des pertes tolérables, ou susceptibles d’être compensées dans le temps par d’autres évolutions. Dans cette perspective, l’exigence d’imputabilité individuelle ne conduit pas à ignorer ces contraintes, mais à orienter les politiques publiques vers des formes de soutien qui ne reposent pas sur le déplacement non consenti des charges environnementales.

- Sur le plan économique, ces incitations conduisent à une mauvaise allocation des ressources : elles faussent les signaux-prix, encouragent la surexploitation des ressources fossiles, et ralentissent les investissements dans des alternatives plus durables. En ce sens, elles nuisent à l’efficacité économique en entretenant des comportements non soutenables à long terme.
- Sur le plan distributif, ces mesures présentent un caractère profondément régressif : elles profitent de manière disproportionnée aux ménages les plus aisés, qui consomment davantage d’énergie. C’est particulièrement vrai dans les pays du Sud, où les subventions aux énergies fossiles sont souvent justifiées par des considérations d’accessibilité, mais où les ménages les plus riches captent l’essentiel des bénéfices.²⁶⁵ Toutefois, il faut reconnaître que ces dispositifs procurent également un soutien, quoique plus limité, aux autres catégories de la population, y compris aux ménages modestes. C’est précisément cette double réalité — bénéfices massifs pour les riches mais effets d’amortissement aussi pour

²⁶⁵ *World Inequality Report 2022* (Harvard University Press, 2022),

<https://doi.org/10.4159/9780674276598>.

les plus vulnérables — qui complique les tentatives de réforme et impose de penser des mécanismes de compensation crédibles et équitables.

Dès lors, même lorsque les conditions politiques ou administratives ne permettent pas encore de mettre en place une taxation rigoureuse des comportements générateurs d'externalités négatives, il demeure essentiel, a minima, de ne pas encourager leur persistance par des soutiens publics difficilement justifiables. La suspension progressive de ces subventions représente ainsi un premier pas important vers une fiscalité plus cohérente avec les principes de responsabilité, d'efficience et d'équité. Une telle démarche suppose toutefois d'accompagner la réduction des aides par des dispositifs de compensation et de transition crédibles, de manière à préserver les objectifs sociaux et économiques initialement visés sans perpétuer le déplacement non consenti des charges environnementales.

4.2.2. La taxe pigouvienne : fondements économiques et portée normative

L'interprétation conventionnelle : corriger les externalités par la fiscalité

Le fondement théorique de l'écofiscalité repose sur une intuition formulée dès le début du XXe siècle par l'économiste Arthur C. Pigou.²⁶⁶ Dans son analyse, les externalités négatives, ces effets dommageables non pris en compte par les agents économiques, représentent une défaillance du marché, qui conduit à une allocation inefficace des ressources. Pour y remédier, Pigou propose l'instauration d'une taxe proportionnelle au coût social marginal de l'activité en cause, de manière à déplacer le point d'équilibre du marché, initialement sous-optimal, vers un point d'équilibre socialement optimal. La

²⁶⁶ Pigou, *The Economics of Welfare*.

justification de cette taxe pigouvienne est donc, à l'origine, strictement économique : elle vise à restaurer l'efficacité allocative en alignant les incitations privées sur les coûts sociaux.

Toutefois, cette approche s'est progressivement enrichie d'une dimension normative, dépassant la seule logique de correction économique. En effet, la taxe pigouvienne peut être interprétée non seulement comme un outil d'efficacité, mais aussi comme un mécanisme de responsabilisation morale. Elle engage une exigence de justice élémentaire : ne pas faire supporter à autrui les coûts de ses propres choix. Cette exigence, en élargissant le cadre de réflexion, permet de réinterpréter la taxe pigouvienne comme l'un des piliers d'une écofiscalité moderne, entendue non plus seulement comme un instrument de régulation économique, mais comme un levier de justice.

Ainsi comprise, l'écofiscalité prolonge et approfondit la logique pigouvienne : elle internalise les externalités non seulement pour optimiser l'allocation des ressources, mais aussi pour réduire les transferts involontaires de coûts et promouvoir une distribution équitable des charges environnementales. Elle articule dès lors une fonction corrective (réduction des nuisances) et une fonction morale (responsabilisation des agents), deux dimensions indissociables d'une fiscalité juste.

Une interprétation élargie : la taxe pigouvienne comme droit de propriété « négatif »

Au-delà de cette interprétation standard de la taxe pigouvienne, une lecture plus originale a été proposée par Joseph Heath, dans *The Efficient Society*. Selon lui, les taxes pigouviennes ne devraient pas être vues simplement comme des prélèvements fiscaux, mais comme des instruments protégeant les droits de propriété. Alors que les droits de propriété permettent à un individu de capter les bénéfices issus de cette propriété, les taxes

pigouviennes peuvent être comprises comme des droits de propriété « négatifs », qui empêchent les individus de transférer à autrui les effets négatifs de leurs actions. À ce sujet, Heath affirme :

Ce qui les rend si intéressantes, c'est que, contrairement aux impôts, les taxes pigouviennes rendent en soi l'économie plus efficiente, peu importe comment on dépense le revenu qu'elles génèrent. En fait, il est un petit peu curieux qu'on les appelle des taxes puisqu'elles remplissent exactement la même fonction que les droits de propriété. On pourrait facilement se les représenter comme une sorte de droit de propriété « négatif ». Quand vous créez un « bien », le système de droits de propriété vous permet de récupérer une partie des bénéfices de ce bien qui débordent sur les autres. Quand vous créez un « mal », les taxes pigouviennes veillent à ce qu'une partie de ce mal s'attache à vous de manière à ce que vous ne puissiez le refiler à d'autres.²⁶⁷

Cette interprétation nous semble particulièrement féconde dans le cadre de cette thèse. D'une part, elle permet de remettre en tension l'opposition libertarienne aux taxes, en montrant que l'architecture fiscale ne contredit pas nécessairement la logique des droits de propriété, mais peut au contraire en constituer un prolongement légitime, dès lors qu'elle intègre la responsabilité pour les dommages causés, qu'ils soient directs, indirects ou différés. D'autre part, elle confère à la taxe pigouviennne une portée morale plus profonde :

²⁶⁷ Joseph Heath, *La société efficiente: pourquoi fait-il si bon vivre au Canada?*, avec Jean Chapdelaine Gagnon, Champ libre (Presses de l'Université de Montréal, 2002). P. 296-297

en corrigeant les externalités, elle ne vise pas seulement à améliorer l'efficacité économique, mais à restaurer une forme de réciprocité dans la coopération sociale. Elle contribue à faire en sorte que les choix individuels ne soient pas indûment subventionnés par la collectivité, en veillant à ce que les coûts et les bénéfices qui en résultent « s'attachent » à ceux qui en sont à l'origine.

En ce sens, la taxe pigouvienne participe à la construction d'un cadre normatif où nul ne peut s'enrichir ou agir aux dépens d'autrui sans en assumer les conséquences. Plus précisément, elle complète l'architecture usuelle des droits de propriété : alors que ces derniers garantissent à un individu la jouissance légitime des bénéfices générés par ses biens ou ses activités, la taxe pigouvienne peut être comprise comme le pendant nécessaire qui l'oblige également à supporter les coûts négatifs que ses choix font peser sur autrui. Elle ne nie donc pas la logique de la propriété privée, mais en renforce la cohérence interne en empêchant qu'elle serve de vecteur d'externalisation induite. C'est à ce titre que la taxe pigouvienne constitue l'un des piliers de l'écofiscalité défendue dans cette thèse.

4.3 Tarification carbone

4.3.1 Pourquoi une tarification du carbone ?

Nos sociétés demeurent fortement dépendantes des énergies fossiles, qui représentent encore plus de 80 % de la consommation énergétique mondiale, soutenue par des infrastructures massives et des chaînes d'approvisionnement complexes, rendant leur élimination progressive difficile à opérer dans un court laps de temps.²⁶⁸ Dans de nombreux contextes, ces sources demeurent parmi les plus accessibles, les plus abondantes et les

²⁶⁸ Daniel Yergin, *The New Map: Energy, Climate and the Clash of Nations* (Penguin Books, an imprint of Penguin Random House LLC., 2021).

moins coûteuses. Cette dépendance n'en est pas moins préoccupante, compte tenu des dommages environnementaux majeurs qu'elle engendre — jusqu'à menacer l'habitabilité de la planète.

Pour situer succinctement les enjeux associés aux émissions de CO₂, le GIEC estimait qu'il ne faudrait pas émettre plus de 500 Gt de CO₂ à partir de 2020 pour conserver une chance raisonnable (environ 50 %) de limiter le réchauffement à 1,5°C, et un peu plus pour 2°C.^{269 270} Or, les réserves fossiles prouvées actuellement détenues par les grandes compagnies pétrolières et gazières entraîneraient, si elles étaient exploitées, l'émission de plus de près de 2 900 Gt de CO₂²⁷¹, ce qui excède plus de 5 fois le budget carbone compatible avec une trajectoire à 2°C. Nous ne pouvons donc pas attendre l'épuisement

²⁶⁹ Valérie Masson-Delmotte et Intergovernmental Panel on Climate Change Working Group I, *Climate Change 2021: The Physical Science Basis : Working Group I Contribution to the Sixth Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change* (University Press, 2023), <https://doi.org/10.1017/9781009157889>.

²⁷⁰ Les estimations ont depuis évolué : en 2025, le budget carbone restant pour conserver une probabilité modeste de limiter le réchauffement à 1,5 °C est estimé à environ 130 Gt CO₂. Or, au rythme actuel des émissions mondiales (environ 42 Gt CO₂ par an en 2024), ce budget pourrait être épuisé d'ici trois ans environ, rendant l'atteinte de cet objectif climatique désormais hautement improbable. Piers M. Forster et al., « Indicators of Global Climate Change 2024: Annual Update of Key Indicators of the State of the Climate System and Human Influence », *Earth System Science Data* 17, n° 6 (2025): 2641-80, <https://doi.org/10.5194/essd-17-2641-2025>.

²⁷¹ Christophe McGlade et Paul Ekins, « The Geographical Distribution of Fossil Fuels Unused When Limiting Global Warming to 2 °C », *Nature (London)* (London) 517, n° 7533 (2015): 187-90, <https://doi.org/10.1038/nature14016>.

naturel de ces ressources : il est impératif de réguler activement leur exploitation par des mécanismes contraignants, si l'on souhaite respecter les limites climatiques fixées par les accords internationaux.

Certains produits sont tellement polluants que leur nuisance sociale pourrait être une justification de leur interdiction. Par exemple, les avions et yachts privés peuvent émettre d'énormes quantités de CO₂ pour transporter quelques individus. Les interdictions peuvent parfois être efficaces pour éliminer les consommations où les coûts sociaux sont nettement supérieurs aux bénéfices privés associés à ce type de consommation. Par exemple, des réglementations strictes ont permis d'éliminer avec succès l'utilisation de chlorofluorocarbures (CFC) dans de nombreux pays.²⁷² Cependant, en plus d'être une mesure intrusive, l'interdiction est considérée comme étant une mesure moins efficace que l'incitation.²⁷³ Dans cette perspective, l'idée d'interdire les énergies fossiles à court ou moyen terme paraît peu réaliste, en raison du rôle encore déterminant qu'elles exercent, directement ou indirectement, dans la plupart des activités humaines. Une interdiction de ces énergies pourrait ainsi bouleverser profondément nos modes de vie et, dans certains cas, mettre en péril la subsistance de certaines populations. Cependant, une tarification carbone donne la liberté aux consommateurs de s'abstenir de consommer le produit polluant (lorsque des alternatives existent) ou de payer la taxe.

²⁷² Rishav Goyal et al., « Reduction in Surface Climate Change Achieved by the 1987 Montreal Protocol », *Environmental Research Letters* (Bristol) 14, n° 12 (2019): 124041-, <https://doi.org/10.1088/1748-9326/ab4874>.

²⁷³ Guillaume Sainteny, *Plaidoyer pour l'écofiscalité*, Écologie (Paris: Buchet-Chastel, 2012).

Nous verrons ainsi dans cette section que la tarification carbone peut être un outil de choix pour internaliser les externalités et, par le fait même nous aider à nous sevrer de notre dépendance envers les énergies fossiles. Cet incitatif ne vise pas à brimer nos libertés, mais plutôt à assumer les conséquences de nos actions pour éviter de les faire assumer aux autres. Elle vise donc à faire payer le « vrai prix » du carbone, c'est-à-dire les coûts de production, mais également l'ensemble des dommages qui y sont associés. En intégrant ces coûts externes, la tarification du carbone incite les acteurs privés à adopter des comportements plus alignés avec l'intérêt général.

Une taxe carbone ou un marché de quotas ?

Une tarification carbone peut s'effectuer grâce à une taxe carbone ou à un marché de quotas. Il s'agit de deux mécanismes différents ayant le même objectif. Dans le cas de la taxe carbone, le législateur fixe le prix du carbone et les consommateurs décident de la quantité d'énergie fossile qu'ils consommeront. Dans le cas du marché de quotas, une quantité totale d'émission est déterminée par le législateur et le prix du carbone est déterminé par le marché. Le marché de quotas a donc l'avantage de permettre au législateur de fixer la quantité maximale d'émission de carbone grâce aux quotas. Le marché de quotas s'applique bien aux entreprises, mais est plus complexe à mettre en place pour les individus. Il a également le désavantage d'ouvrir la porte à la spéculation sur le prix des quotas, ce qui peut avoir des conséquences sociales indésirables. Par exemple, si des acteurs très fortunés accaparaient une part importante des quotas, cela pourrait faire grimper artificiellement les prix et forcer les autres à réduire leurs émissions de manière brutale.

Le marché de quotas peut sembler à première vue une solution qui nécessite moins d'intervention de la part du législateur, mais, dans les deux cas l'État joue un rôle essentiel

en dictant soit le prix du carbone ou la quantité de quotas émis. De même, dans les deux cas, l'État doit faire un suivi de la situation et faire au besoin des ajustements de prix ou du nombre de quotas en circulation.

Puisque les études théoriques et empiriques indiquent que la taxe carbone est plus performante que le marché de quotas,²⁷⁴ nous considérerons la taxe carbone comme l'outil préférentiel pour réduire les émissions de CO₂.

Nous allons à présent examiner la pertinence d'une taxe carbone, avant de discuter des objections qui lui sont souvent opposées.

4.3.2 Objectifs complémentaires de la tarification carbone

En plus d'inciter les consommateurs à réduire leur consommation d'énergie fossile, une taxe carbone a d'autres objectifs importants qui sont souvent mésestimés.

4.3.2.1 Une réduction sélective des émissions de CO₂

Bien que la pollution soit généralement perçue comme un mal à éradiquer, certaines émissions de CO₂ demeurent socialement utiles, par exemple celles associées à des services publics essentiels comme les soins hospitaliers ou le transport collectif. Il est donc essentiel de comprendre qu'une taxe carbone ne vise pas à éliminer totalement ces émissions, mais plutôt à réduire une part significative de manière ciblée. Plus précisément, elle cherche à supprimer en priorité les émissions dont l'élimination est la moins coûteuse. En effet, le coût de réduction des émissions de CO₂ varie considérablement selon les contextes, et il

²⁷⁴ Martin L. Weitzman, « Voting on Prices vs. Voting on Quantities in a World Climate Assembly », *Research in Economics* 71, n° 2 (2017): 199-211, <https://doi.org/10.1016/j.rie.2016.10.004>.

est socialement optimal de commencer par celles dont l'abattement présente le meilleur rapport coût-bénéfice.

Dans cette perspective, la taxe carbone peut être interprétée comme une forme de restriction progressive à l'usage des énergies fossiles. Elle vise à décourager les émissions considérées comme socialement injustifiables, c'est-à-dire celles dont les bénéfices sont marginaux au regard des coûts environnementaux et sociaux qu'elles engendrent.

L'un des principaux atouts d'une telle approche est qu'elle mobilise l'expertise des acteurs économiques, en leur laissant la liberté de déterminer eux-mêmes les moyens les plus efficaces de réduire leurs émissions. Ceux qui génèrent du CO₂ sont en effet les mieux placés pour identifier les alternatives les plus pertinentes et les moins coûteuses à leur disposition. Cette logique s'inscrit dans une conception hayékienne du marché comme mécanisme d'allocation optimale de l'information et des ressources, exploitant la dispersion des connaissances au sein de la société pour parvenir à un équilibre plus efficace et productif.

4.3.2.2 Éviter l'effet rebond

La taxe carbone vise également à éviter l'effet rebond.²⁷⁵ Un effet rebond peut survenir lorsque la réduction volontaire de la consommation d'énergies fossiles entraîne une baisse de leur prix, en raison de la diminution de la demande. Cette baisse des prix rend la ressource plus attrayante d'un point de vue économique, incitant certains à en

²⁷⁵ Paul E. Brockway et al., « Energy Rebound as a Potential Threat to a Low-Carbon Future: Findings from a New Exergy-Based National-Level Rebound Approach », *Energies* 10, n° 1 (2017), <https://doi.org/10.3390/en10010051>.

consommer davantage. Dans ces conditions, sans l'aide d'une tarification carbone, ceux qui consomment plus d'énergies fossiles bon marché peuvent être avantagés aux dépens de ceux qui agissent vertueusement en se détournant volontairement de ce type d'énergie. Par exemple, sans tarification carbone, plusieurs peuvent se détourner volontairement du charbon en raison de la pollution élevée qu'elle génère et cette baisse de la demande peut contribuer à faire chuter son prix et rendre le charbon économiquement « irrésistible » pour certains. Une tarification carbone bien conçue permet d'éviter l'effet rebond en s'assurant que le prix de l'énergie fossile reflète pleinement le coût total qui lui est associé, évitant ainsi qu'elle ne soit vendue à prix réduit au détriment de l'intérêt général.

4.3.2.3 Faire apparaître les énergies vertes

Une troisième fonction de la tarification carbone est de contribuer à l'émergence des énergies vertes, en stimulant l'innovation technologique et en créant des alternatives crédibles aux énergies fossiles. En effet, une telle tarification incite les entreprises à investir dans la recherche et le développement, afin de concevoir des solutions permettant la réduction de leurs émissions de CO₂. L'innovation devient alors un investissement stratégique, susceptible de générer des économies substantielles lorsque les entreprises parviennent à réduire leur empreinte carbone. La taxe carbone agit ainsi comme un levier économique qui force l'apparition d'alternatives énergétiques et encourage leur diffusion.

Mais l'enjeu ne se limite pas aux dimensions technologiques et économiques. Comme l'ont montré les travaux en philosophie des techniques (par exemple ceux de

Xavier Guchet ²⁷⁶), l'innovation est inséparable des transformations sociales et culturelles qu'elle rend possibles. Les nouvelles technologies énergétiques ne modifient pas seulement nos modes de production : elles redéfinissent également nos manières d'habiter, de consommer, de nous déplacer et, plus largement, d'organiser la vie collective. En ce sens, les externalités positives engendrées par les innovations « vertes » résident autant dans leur contribution directe à la décarbonation que dans leur capacité à favoriser l'évolution souhaitable de nos habitudes et de nos formes de vie. La tarification carbone, en orientant l'innovation vers ces trajectoires, participe donc à une réorganisation plus profonde de la coopération sociale autour de pratiques énergétiques soutenables.

4.3.3 Objections et limites

Bien qu'elle constitue un outil essentiel, la taxe carbone présente certains inconvénients qui suscitent une forte opposition. Parmi eux, la « fuite de carbone » représente un problème majeur. Ce phénomène se produit lorsque la mise en place d'une tarification carbone dans un pays ou une région entraîne le déplacement des activités industrielles émettrices de gaz à effet de serre vers des juridictions où les réglementations environnementales sont plus laxistes, ce qui réduit l'efficacité globale de la politique climatique. Nous aborderons cette question en détail au chapitre 5.

Pour l'instant, concentrons-nous sur deux autres inconvénients majeurs de la taxe carbone et analysons les solutions possibles pour y remédier.

4.3.3.1 Effet régressif

²⁷⁶ Xavier Guchet, *Pour un humanisme technologique: culture, technique et société dans la philosophie de Gilbert Simondon*, Pratiques théoriques (Presses universitaires de France, 2010).

Un premier inconvénient majeur de la tarification carbone réside dans son caractère régressif, c'est-à-dire dans sa tendance à affecter proportionnellement davantage les ménages à faible revenu. Cette régressivité s'explique par au moins deux mécanismes. D'une part, les dépenses énergétiques – liées notamment au transport et au chauffage – représentent une part plus importante du budget des ménages modestes que de celui des ménages plus aisés.²⁷⁷ Dès lors, une hausse des prix de l'énergie induite par la tarification du carbone exerce un poids budgétaire disproportionné sur les plus vulnérables.

D'autre part, les ménages à faible revenu disposent de moins de marges de manœuvre pour adapter leurs comportements et ainsi réduire leur exposition à la taxe. Plusieurs exemples permettent d'illustrer cette asymétrie adaptative. Nombreux sont ceux qui ne peuvent assumer les coûts initiaux associés à l'achat d'un véhicule électrique, même si ce choix se révélait économiquement rentable à moyen ou long terme. De même, l'isolation thermique des logements ou le remplacement des systèmes de chauffage peuvent être hors de portée, soit parce que les ménages concernés sont locataires et n'ont pas la maîtrise des travaux, soit parce qu'ils ne disposent pas des ressources nécessaires pour en financer l'implantation.

Enfin, il convient de souligner que les ménages les plus précaires sont souvent contraints, pour des raisons économiques, de résider en périphérie des centres urbains. Cette localisation les oblige à effectuer de plus longs trajets quotidiens pour accéder à

²⁷⁷ Chhoub Kesor, « Equity of Carbon Pricing Policies in Mitigating Climate Change: A Comparative Study of Different Policy Designs », *Journal of Public Representative and Society Provision* 2, n° 3 (2022), <https://doi.org/10.55885/jprsp.v2i3.235>.

l'emploi ou aux services, ce qui accroît d'autant leur consommation de carburant et, par conséquent, leur exposition à la taxe carbone.

Ce caractère régressif de la tarification carbone n'est pas une raison suffisante pour abandonner cet outil fiscal, puisque certaines solutions sont à notre disposition pour contrebalancer l'effet régressif. À cet égard, nous identifions deux mesures importantes.

Ajustement des autres outils fiscaux

La première mesure consiste à ajuster les autres outils fiscaux en les rendant plus progressifs pour contrebalancer l'effet régressif de la tarification carbone. Comme nous le verrons plus loin dans ce chapitre, cela peut être fait en augmentant la progressivité de l'impôt sur le revenu tout en le combinant à un impôt progressif sur le patrimoine.

Affectation des recettes de la taxe afin de renverser son effet régressif

Deuxièmement, pour déterminer si une mesure fiscale est juste, il faut non seulement considérer de quelle manière la taxe est prélevée, mais également de quelle manière les recettes issues de cette taxe sont utilisées. La tarification carbone peut finalement s'avérer un outil fiscalement neutre ou même progressif en fonction de l'utilisation des recettes qui en sont issues. Cela peut être fait de deux façons.

D'une part, l'État peut décider d'affecter les ressources dans des infrastructures ou des politiques qui avantageront d'une manière disproportionnée les moins nantis pour contrer l'effet régressif de la tarification carbone. À titre d'exemple, l'État pourrait décider d'investir davantage pour l'amélioration du transport en commun, l'isolation des bâtiments ou du remplacement des équipements de chauffage.

D'autre part, l'effet régressif de la taxe carbone peut être corrigé en versant en partie ou en totalité les recettes de la tarification carbone directement aux citoyens sous forme

de « dividende carbone » ou « revenu climat ». ²⁷⁸ Cela est la solution privilégiée par de nombreux économistes. À ce sujet, une lettre signée notamment par vingt-sept lauréats du prix Nobel d'économies appelait à l'utilisation de la taxe carbone accompagnée d'un dividende carbone pour tous les citoyens. ²⁷⁹

Le dividende carbone est une mesure contribuant à contrebalancer l'effet régressif, car il retourne aux citoyens les recettes de la taxe carbone d'une manière égale. Ainsi, le dividende carbone compensera, et même davantage, pour tout individu qui consomme moins d'énergie fossile que la moyenne. Puisque les moins nantis consomment normalement moins d'énergie en valeur absolue que les plus nantis, cela fera en sorte qu'ils seront généralement plus fortement compensés pour la taxe carbone, ce qui permettra de compenser l'effet régressif.

Ainsi, nous considérons qu'il serait illégitime de rejeter la taxe carbone sous prétexte qu'elle a un caractère régressif puisque, comme nous venons de le voir, en utilisant divers mécanismes étatiques, il est possible d'avoir un système de taxe carbone avec un effet net neutre ou même progressif.

4.3.3.2 De grandes incertitudes autour du prix du carbone

Un autre inconvénient considérable de la tarification carbone est qu'elle est associée à des incertitudes d'une grande magnitude. Dès lors, il devient difficile d'établir avec confiance un juste prix du carbone. Nous croyons toutefois que ces incertitudes ne sont pas des raisons légitimes pour se détourner de la tarification carbone. Pour expliquer

²⁷⁸ Marc Baudry et al., *Mieux que la planification : le prix du carbone et un revenu climat*, 2024.

²⁷⁹ « Opinion | Economists' Statement on Carbon Dividends », Opinion, *Wall Street Journal*, 16 janvier 2019, <https://www.wsj.com/articles/economists-statement-on-carbon-dividends-11547682910>.

notre point de vue à ce sujet, nous commencerons par décrire brièvement la nature de ces incertitudes et nous présenterons certaines stratégies d'estimations du prix du carbone.

Bien que ces incertitudes concernent une multitude de facteurs, nous discuterons ici de quatre grandes familles d'incertitudes.

Incertitudes sur la relation entre émissions et réchauffement climatique

Une première grande incertitude est associée à la non-linéarité de la relation entre les émissions de CO₂ et l'augmentation de la température qui y est associée. En effet, aucun modèle ne nous permet de déterminer précisément quelle sera l'augmentation de température associée à une augmentation donnée d'émission de CO₂. Cela s'explique entre autres par le fait qu'il peut y avoir des points de bascule qui peuvent créer des ruptures dans l'évolution de la température.²⁸⁰ Par exemple, lorsque l'augmentation de la température provoque le dégel du pergélisol cela provoque une libération de CO₂ et de méthane (CH₄) et cette libération provoque à son tour une augmentation de la température, créant ainsi un effet d'entraînement.²⁸¹ Cela peut créer une accélération considérable du réchauffement, notamment parce que le méthane est un gaz à effet de serre beaucoup plus puissant que le CO₂. Toutefois, sa durée de vie atmosphérique est plus courte — de l'ordre d'une dizaine d'années, contre plusieurs siècles pour le CO₂. Ainsi, son impact est

²⁸⁰ Timothy M. Lenton et al., « Tipping Elements in the Earth's Climate System », *Proceedings of the National Academy of Sciences - PNAS* (United States) 105, n° 6 (2008): 1786-93, <https://doi.org/10.1073/pnas.0705414105>.

²⁸¹ Edward A. G. Schuur et al., « Climate Change and the Permafrost Carbon Feedback », *Nature* 520, n° 7546 (2015), <https://doi.org/10.1038/nature14338>.

particulièrement marqué à court terme, alors que le CO₂ demeure le principal moteur du réchauffement climatique sur le long terme.^{282 283}

Incertitudes sur les dommages associés à l'augmentation des températures

Par ailleurs, même si le lien entre l'augmentation du CO₂ et celle des températures était précisément connu, une incertitude majeure subsisterait : celle concernant la relation entre la hausse des températures et les dommages qui en découlent. En effet, il est difficile, voire impossible, de déterminer la valeur de l'ensemble des dommages associés à l'augmentation de température. Cela peut s'expliquer par une multitude de raisons. Donnons ici quelques exemples pour comprendre la complexité du lien entre augmentation de température et dommages associés.

D'abord, la question de la valeur est éthiquement et économiquement problématique. Concernant la dimension éthique, par exemple, qui devons-nous inclure dans la communauté morale (entendue ici comme l'ensemble des entités, humaines ou non humaines, susceptibles d'être jugées moralement pertinentes dans nos évaluations normatives) dans nos modélisations? Uniquement les êtres humains? Tous les êtres vivants? Ou devrions-nous pondérer la valeur morale en fonction de l'espèce? Ces questions dépassent évidemment le cadre de cette thèse, mais elles reposent sur des réflexions et des choix d'une importance capitale.

²⁸² « Methane | Vital Signs », Climate Change: Vital Signs of the Planet, consulté le 29 août 2025, <https://climate.nasa.gov/vital-signs/methane?intent=121>.

²⁸³ Marielle Saunois et al., « The Global Methane Budget 2000–2017 », *Earth System Science Data* 12, n° 3 (2020), <https://doi.org/10.5194/essd-12-1561-2020>.

Pour ce qui est de la dimension économique, il est souvent difficile de mettre un prix sur les dommages environnementaux. À titre d'exemple, quelle valeur accordée à la disparition d'une espèce ou d'une forêt, au déplacement d'une population? À cet égard, les économistes tentent de développer des modèles qui intègrent les connaissances issues de différentes sciences, mais les incertitudes restent importantes.

Un autre facteur important d'incertitude tient à la non-linéarité des réponses écologiques face aux perturbations.²⁸⁴ En effet, de nombreux écosystèmes présentent des seuils critiques – ou points de bascule – au-delà desquels de changements rapides, durables, voire irréversibles, peuvent survenir.²⁸⁵ Par exemple, un lac eutrophe, une forêt tropicale fragmentée ou un récif corallien soumis à un stress thermique répété peuvent conserver une apparente stabilité jusqu'à un certain seuil, avant de basculer soudainement dans un état dégradé, avec perte de biodiversité et altération des services écosystémiques.²⁸⁶ ²⁸⁷ Ces dynamiques soulignent l'importance de prévenir les dépassements de seuils écologiques, car les dommages qui en résultent peuvent être difficilement réversibles, voire irréversibles.

²⁸⁴ Jean-Charles Hourcade et Emmanuel Combet, *Fiscalité carbone et finance climat - un contrat social pour notre temps* (Les petits matins, 2017). p.24

²⁸⁵ Marten Scheffer et al., « Catastrophic Shifts in Ecosystems », *Nature (London)* (London) 413, n° 6856 (2001): 591-96, <https://doi.org/10.1038/35098000>.

²⁸⁶ Carl Folke et al., « Regime Shifts, Resilience, and Biodiversity in Ecosystem Management », *Annual Review of Ecology, Evolution, and Systematics* (Palo Alto, CA) 35, n° 1 (2004): 557-81, <https://doi.org/10.1146/annurev.ecolsys.35.021103.105711>.

²⁸⁷ Terry P. Hughes et al., « Global Warming and Recurrent Mass Bleaching of Corals », *Nature (London)* (London) 543, n° 7645 (2017): 373-77, <https://doi.org/10.1038/nature21707>.

Finale­ment, les dommages sociaux associés aux réchauffements climatiques dépendent énormément de notre capacité d'adaptation. Cela comporte également des incertitudes importantes, entre autres du fait qu'elle repose sur des connaissances et des technologies à venir.

Incertitudes sur la valeur du futur : le choix du taux d'actualisation

Une troisième incertitude majeure dans la détermination du prix du carbone concerne la valeur que nous devrions accorder au futur. Cette question prend une forme technique dans l'usage du taux d'actualisation, qui joue un rôle crucial dans les modélisations économiques du coût social du carbone. Ce taux détermine le poids accordé aux impacts futurs du changement climatique par rapport aux coûts présents de réduction des émissions.

De manière simplifiée, un taux faible reflète une plus grande considération pour les générations futures et conduit à recommander des actions immédiates plus ambitieuses, tandis qu'un taux élevé minimise la valeur des préjudices futurs, justifiant une action plus limitée aujourd'hui.

Comme le souligne Cass R. Sunstein ²⁸⁸, ce choix n'est pas purement technique, mais fondamentalement éthique : il engage notre conception de la justice intergénérationnelle. Par exemple, si l'on admet, que chaque personne compte également, peu importe le moment où elle vit, alors il devient difficile de justifier une forte actualisation des dommages environnementaux subis par les générations futures. Le taux

²⁸⁸ Cass R. Sunstein, *Climate Justice: What Rich Nations Owe the World--and the Future* (The MIT Press, 2025).

d'actualisation est donc bien plus qu'un simple paramètre économique : il est un révélateur normatif de nos engagements envers le futur. Le choix de ce taux aura un impact direct sur le prix du carbone retenu dans les modèles, et donc sur l'ambition des politiques climatiques adoptées.²⁸⁹

Incertitudes comportementales : l'effet d'éviction des motivations morales

Une quatrième source d'incertitude liée à la tarification du carbone tient à ses effets symboliques et comportementaux. En attribuant un prix à chaque tonne de CO₂ émise, la taxe carbone risque d'être perçue non pas comme un signal de sobriété, mais comme une forme de légitimation du droit à polluer. Autrement dit, certains individus pourraient en conclure qu'il suffit de payer pour continuer à émettre, sans égard aux conséquences collectives, tant qu'ils en ont les moyens. Cette logique pourrait contribuer à banaliser les émissions, voire à induire un sentiment de déculpabilisation, susceptible de freiner les efforts de réduction volontaire à la source.

Cette dynamique soulève une préoccupation particulière du point de vue de la justice distributive. En effet, les ménages les plus aisés, moins sensibles au signal-prix, pourraient être enclins à maintenir, voire à intensifier, leur consommation de biens et de services fortement carbonés. Si, de surcroît, le prix du carbone est fixé à un niveau trop bas pour induire un véritable changement de comportement, la tarification risque non seulement d'être inefficace, mais aussi contre-productive en termes climatiques.

Ce type de phénomène, parfois qualifié d'effet d'éviction des motivations morales (*crowding out*), a été étudié dans d'autres domaines par le philosophe politique Michael

²⁸⁹ Gollier, *Le climat après la fin du mois*.

Sandel.²⁹⁰ Celui-ci montre que l'introduction d'incitatifs monétaires dans certaines sphères de la vie sociale peut affaiblir les motivations civiques ou morales qui sous-tendent les comportements responsables, par exemple le sens du devoir, la solidarité ou la responsabilité intergénérationnelle.

Ces considérations renforcent le constat selon lequel, bien que la tarification du carbone soit entourée d'incertitudes — qu'elles soient climatiques, économiques, éthiques ou comportementales —, elles ne sauraient en aucun cas justifier l'inaction. Il demeure préférable de chercher à approximer les externalités négatives et à les internaliser au meilleur de nos connaissances, plutôt que de renoncer à l'écofiscalité au nom d'un manque de précision. Comme nous allons maintenant le montrer, il existe des stratégies rigoureuses permettant d'estimer un prix du carbone fondé sur des bases empiriques et normatives crédibles.

4.3.4 Stratégie d'estimation du prix du carbone

Pour estimer un prix adéquat du carbone, les économistes recourent à des modèles dits « intégrés », ou *Integrated Assessment Models* (IAMs), qui visent à articuler en un même cadre les dynamiques économiques, climatiques et énergétiques. Ces modèles offrent une vision systémique, allant des trajectoires d'émissions à leurs impacts climatiques, en passant par les rétroactions sur l'économie et les options de politique publique. Parmi eux, le modèle DICE (*Dynamic Integrated model of Climate and the*

²⁹⁰ Michael J. Sandel, *What Money Can't Buy: The Moral Limits of Markets*, 1st ed. (Farrar, Straus and Giroux, 2012).

Economy), conçu par William Nordhaus, est devenu une référence. Il modélise l'interaction entre croissance économique, émissions de CO₂, élévation des températures, dommages associés et options politiques (taxation ou limitation des émissions).²⁹¹ Ce modèle a contribué à faire reconnaître l'importance d'un signal-prix pour internaliser les externalités climatiques et a valu à Nordhaus le prix Nobel d'économie en 2018.

Progression et évolution du prix du carbone

Dans les principales modélisations économiques du climat, le prix du carbone n'est pas conçu comme une donnée fixe, mais comme une variable évolutive dont la trajectoire doit refléter les risques croissants et la raréfaction du budget carbone. La plupart des modèles, dont DICE, recommandent une trajectoire ascendante. Deux justifications majeures sous-tendent cette dynamique.

Premièrement, du point de vue climatique, les dommages marginaux des émissions augmentent à mesure que l'on se rapproche de points de bascule écologiques. Chaque tonne de CO₂ émise réduit le budget carbone restant et accroît la probabilité de franchir des seuils critiques, tels que le dépérissement des forêts boréales, la désintégration des calottes glaciaires ou le relâchement de méthane du pergélisol.²⁹² Ces dynamiques non linéaires – largement documentées dans la littérature scientifique sur les points de bascule –^{293 294}

²⁹¹ William D. Nordhaus, *The Climate Casino: Risk, Uncertainty, and Economics for a Warming World*, 1st ed. (Yale University Press, 2013), <https://doi.org/10.12987/9780300203813>.

²⁹² Nordhaus, *The Climate Casino*.

²⁹³ Lenton et al., « Tipping Elements in the Earth's Climate System ».

²⁹⁴ Folke et al., « Regime Shifts, Resilience, and Biodiversity in Ecosystem Management ».

militent pour une hausse progressive du prix du carbone, afin de refléter l'augmentation des risques climatiques à long terme.

Deuxièmement, l'évolution des connaissances scientifiques et technologiques justifie elle aussi une variation temporelle du prix du carbone. L'amélioration des modèles climatiques, la révision des scénarios d'émissions et l'émergence de technologies (notamment les systèmes de captage et de stockage du carbone) influencent directement l'évaluation des coûts marginaux du changement climatique. Par exemple, une innovation technologique bon marché pourrait abaisser le coût d'abattement, tandis que des découvertes scientifiques sur un seuil critique écologique rapproché pourraient au contraire exiger une taxation plus sévère.

En somme, les grandes incertitudes et nos connaissances limitées ne devraient pas être des raisons légitimes pour abandonner la taxe carbone. Nous devons accepter qu'il n'y ait donc pas de prix « exact » du carbone, mais que ce prix doive plutôt reposer sur des modélisations inévitablement imparfaites qui dépendent de nos connaissances et de nos choix moraux, politiques et économiques.

4.3.5 Une mesure nécessaire, mais non suffisante

La tarification carbone, bien qu'essentielle à toute politique environnementale cohérente, ne saurait constituer une réponse suffisante aux déséquilibres écologiques et sociaux qu'elle entend corriger. La bonne nouvelle est que le recours à la taxe carbone n'exclut nullement l'utilisation complémentaire d'autres instruments.

D'une part, elle peut être accompagnée de campagnes de sensibilisation et d'un effort éducatif, visant à mieux faire comprendre à la population le fonctionnement et l'importance de l'écofiscalité. D'autre part, elle peut également être combinée à des

interdictions ciblées, telles que celles déjà envisagées ou mises en œuvre dans plusieurs juridictions. Par exemple, le Québec et la Californie prévoient de cesser la vente de voitures thermiques dès 2035.^{295 296}

Par ailleurs, une tarification carbone peut être complétée par des subventions ciblées, notamment pour soutenir la recherche et le développement dans le domaine des énergies renouvelables.

Enfin – et cela constituera l’essence des prochaines sections de ce chapitre – elle peut être articulée à d’autres mesures d’écofiscalité (§4.4), mais aussi à des réformes fiscales portant sur l’impôt sur le revenu (§4.5) et sur le patrimoine (§4.6).

4.4 Taxes sur les produits et comportements polluants

La tarification du carbone constitue l’exemple emblématique de l’écofiscalité. Mais pourquoi limiter l’internalisation des externalités aux seules activités carbonées ? Bien que le réchauffement climatique soit une priorité environnementale mondiale, de nombreux autres comportements — qu’ils relèvent de la production, de la consommation ou de l’usage des ressources — engendrent eux aussi des dommages sociaux et environnementaux considérables. Conformément au cadre normatif développé au chapitre 3, nous soutenons que ces externalités devraient, dans la mesure du possible, être également internalisées.

²⁹⁵ Gouvernement du Québec, « Véhicules à essence et au diesel », consulté le 20 mai 2025,

<https://www.environnement.gouv.qc.ca/changementsclimatiques/vehicules-essence-diesel/index.htm>.

²⁹⁶ California air resources board, « Advanced Clean Cars II | California Air Resources Board », consulté le 20 mai 2025, <https://ww2.arb.ca.gov/our-work/programs/advanced-clean-cars-program/advanced-clean-cars-ii>.

Les taxes sur des produits ou comportements socialement nuisibles peuvent ainsi poursuivre plusieurs objectifs : réduire leur fréquence, générer des revenus à des fins sociales et écologiques, et permettre une reconfiguration du système fiscal en allégeant la charge pesant sur des activités socialement désirables, voire en les soutenant activement par des subventions ciblées.²⁹⁷

Cette section ne prétend pas dresser un inventaire exhaustif des formes d'écofiscalité, mais cherche plutôt à illustrer quelques-unes de ses déclinaisons possibles. Ainsi, les trois exemples qui suivent doivent être compris comme des exemples d'applications concrètes de l'idéal normatif précédemment défini : une fiscalité visant à assurer une juste répartition des charges issues des externalités. Cette approche se veut dynamique et évolutive : à mesure que progressent nos connaissances sur les impacts écologiques et sociaux des activités humaines, il devient non seulement possible, mais aussi souhaitable de concevoir de nouveaux instruments écofiscaux ou d'améliorer ceux déjà en place, afin de mieux satisfaire aux exigences combinées de justice et d'efficacité.

À cet égard, sans prétendre en offrir une analyse approfondie, il importe de souligner que la question de l'affectation des recettes issues de l'écofiscalité prolonge et renforce la logique même de cette approche. Une part importante des recettes peut bien sûr être mobilisée pour dédommager les victimes des externalités ou pour financer des projets sociaux et environnementaux visant une répartition plus équitable des coûts au sein de la population. Mais au-delà de ces usages, il est possible d'envisager un mécanisme de réinvestissement stratégique : une partie des revenus générés par certaines mesures écofiscales pourrait être réallouée au développement de nouvelles formes d'écofiscalité.

²⁹⁷ Frank, *The Darwin Economy*.

Un tel dispositif créerait un effet d'entraînement vertueux, où l'écofiscalité soutiendrait sa propre évolution.

4.4.1 Écotaxe sur l'immobilier non loué

Les différentes formes d'immobiliers deviennent des ressources de plus en plus précieuses, non seulement en raison de l'accroissement de la population mondiale, mais également en raison des problèmes découlant du réchauffement climatique (inondations temporaires et permanentes de terres, assèchement de certaines zones agricoles, déplacement des populations...). La gestion de ces ressources et les choix politiques qui y sont associés ont des impacts sociaux considérables. Or, dans de nombreux cas, un marché non régulé génèrera une utilisation défailante des ressources immobilières. À titre d'exemple, des logements ou des terres sont parfois achetés pour des raisons spéculatives plutôt que productives, puisqu'ils sont peu ou pas exploités. Une écotaxe bien conçue sur l'immobilier non productif pourrait donc être une avancée sociale importante, puisqu'elle pourrait contraindre les spéculateurs à payer la taxe ou à remettre leur bien sur le marché. Cela aurait entre autres comme effet de contenir la hausse des biens immobiliers et des loyers et de limiter l'étalement urbain, en remettant sur le marché des propriétés inhabitées.

Avant même d'instaurer une écotaxe sur les immeubles non loués, il conviendrait d'envisager l'élimination de certaines déductions et incitatifs fiscaux obsolètes, dont les effets sont aujourd'hui contre-productifs. Un premier aménagement fiscal pourrait consister à réduire, voire abolir, les déductions fiscales pour pertes de revenus locatifs dont bénéficient certains propriétaires. En effet, dans plusieurs juridictions, les propriétaires déclarant des pertes liées à des logements vacants peuvent bénéficier de réductions d'impôt. En pratique, ce dispositif équivaut à une subvention indirecte à la rétention de

logements vacants, ce qui contrevient à la fois au principe d'efficience dans l'allocation des ressources et à celui de justice sociale, en favorisant des comportements spéculatifs au détriment de l'intérêt collectif. Supprimer ces déductions représenterait ainsi une mesure complémentaire à l'écotaxe, en décourageant la détention non productive de logements.

Une écotaxe sur l'immobilier non loué pourrait prendre diverses formes. Une version simple serait d'imposer les logements vacants et les terres agricoles inutilisés proportionnellement au temps d'inutilisation. Certains États et certaines villes utilisent déjà ce genre de taxation. Par exemple, la ville de Vancouver applique une taxe de 3% sur les biens immobiliers non occupés depuis plus de 6 mois.²⁹⁸

Il serait également possible de raffiner cette taxe en lui ajoutant une dimension progressive en fonction du temps d'inutilisation. Par exemple, son taux pourrait augmenter légèrement chaque année d'inoccupation supplémentaire. Une telle mesure permettrait de ne pas pénaliser excessivement les propriétaires confrontés à une vacance locative temporaire et involontaire, tout en décourageant la rétention prolongée de logements inoccupés à des fins spéculatives ou non productives.

De plus, cette taxe pourrait être combinée à des exemptions ou des subventions pour les propriétaires qui investissent dans leurs logements inoccupés pour faciliter leur location ou pour les rendre plus performants sur le plan de l'isolation thermique. Ces exemptions ou subventions se justifieraient par le fait que ces investissements créent une

²⁹⁸ Ville de Vancouver, « Empty Homes Tax », consulté le 25 mars 2025, <https://vancouver.ca/home-property-development/empty-homes-tax.aspx>.

valeur sociale, en améliorant la qualité du parc immobilier tout en réduisant son empreinte énergétique.

En sommes, en plus de procurer des revenus à l'État, de limiter l'étalement urbain et la hausse des loyers, cette taxe favoriserait une meilleure utilisation des ressources foncières et des investissements visant à réduire l'impact environnemental du parc immobilier. Elles pourraient également avoir un effet sur la réduction des inégalités, puisque le logement et les dépenses en chauffage représentent une dépense contrainte proportionnellement plus importante pour les moins nantis.²⁹⁹

4.4.2 Écotaxe sur le transport automobile

Le transport est l'une des principales sources de pollution à l'échelle mondiale³⁰⁰, et de nombreuses améliorations sont envisageables dans ce domaine. En particulier, l'automobile occupe une place centrale dans de nombreuses sociétés, alors que souvent des alternatives socialement plus avantageuses existent. Le recours à l'écofiscalité peut être un levier pour renforcer l'attractivité de ces solutions alternatives. Nous proposons ici deux types d'écotaxes ciblant le choix du véhicule et son usage.

La première forme est une écotaxe « intégrée » sur la vente des automobiles qui reflète au meilleur de nos connaissances l'ensemble des dommages sociaux associés à ces véhicules. Cette taxe pourrait être modulée en incluant notamment une dimension concernant la quantité d'émission de polluants atmosphériques, le poids du véhicule ainsi

²⁹⁹ Christian Dustmann et al., « Housing Expenditure and Income Inequality », *The Economic Journal* 132, n° 645 (2021), <https://doi.org/10.1093/ej/ueab097>.

³⁰⁰ Hannah Ritchie, « Cars, Planes, Trains: Where Do CO₂ Emissions from Transport Come From? », *Our World in Data*, 6 octobre 2020, <https://ourworldindata.org/co2-emissions-from-transport>.

que son niveau sonore. À cet égard, nous pensons souvent aux dommages associés aux émissions de CO₂, mais négligeons que le poids des véhicules est associé à d'autres types de nuisances sociales considérables. En effet, en plus d'être un plus grand émetteur de CO₂, un véhicule plus lourd endommage davantage les infrastructures routières, mais surtout, il constitue un danger plus important qu'un véhicule plus léger.³⁰¹ De plus, l'achat de véhicule lourd peut générer un phénomène d'entraînement analogue à la course à l'armement : plus le nombre de véhicules lourds augmente sur les routes, plus les gens ressentent le besoin de s'en procurer un pour se sentir en sécurité. Ainsi, sans régulation, la solution individuelle optimale correspond à la solution collective la moins avantageuse. En effet, l'augmentation des dépenses pour des véhicules plus lourds s'accompagne d'une détérioration de la sécurité globale.³⁰²

En plus de moduler la taxe en fonction du poids du véhicule, il serait pertinent d'internaliser également le coût des nuisances sonores qu'ils génèrent. Souvent négligé, ce critère correspond pourtant à une externalité majeure. Comme le rappelle Christian Gollier³⁰³, la pollution sonore liée au trafic routier a des effets significatifs sur la santé (stress, troubles du sommeil, pathologies cardiovasculaires) et représente un coût social élevé. Il illustre ce décalage par l'exemple d'un motard qui retire un plaisir personnel du bruit de son engin, alors même que ce divertissement peut se traduire par une atteinte à la santé des

³⁰¹ Bradsher, *High and Mighty*.

³⁰² Plus de VUS génèrent finalement moins de sécurité globale. Bradsher, *High and Mighty*.

³⁰³ Gollier, *Le climat après la fin du mois*.

personnes exposées. Les travaux de *Bruitparif*³⁰⁴ confirment l'ampleur du problème de la pollution sonore, en montrant qu'une exposition chronique à des niveaux sonores élevés affecte durablement la santé et la qualité de vie des populations urbaines.

Mais le type de véhicule n'est pas le seul facteur contribuant à sa nuisance sociale, ce qui justifie l'inclusion d'un deuxième volet de taxation. En effet, l'heure à laquelle nous utilisons notre automobile a une importante influence sur ses conséquences sociales. Par exemple, les déplacements automobiles sur les heures de pointe aggravent la congestion routière en plus de générer plus de pollution lorsque l'automobile est à l'arrêt ou ralentit en raison du trafic. Des coûts importants, souvent mésestimés, sont associés à la congestion routière : coûts économiques directs (associé principalement aux pertes de temps et de productivité), des coûts environnementaux (GES, pollution de l'air locale et pollution sonore) ainsi que des coûts sanitaires (effets sur la santé physique et la santé mentale – beaucoup de stress peut être associé à des déplacements longs ou imprévisibles). Pour situer l'ampleur de ces coûts, en 2023 les coûts totaux de la congestion dans la région métropolitaine de Montréal ont atteint 6 milliards de dollars selon l'*Observatoire Grand Montréal*³⁰⁵, ce qui représente 2.1 % du PIB de cette région. Selon ce même rapport, il y a eu une nette progression de ces coûts au courant des deux dernières décennies et ce coût

³⁰⁴ BRUITPARIF, « L'observatoire du bruit en Ile-de-France », consulté le 29 août 2025,

<https://www.bruitparif.fr/index.hbs>.

³⁰⁵ Communauté métropolitaine de Montréal, "Congestion routière : Une facture annuelle de 6 G\$ pour la région métropolitaine de Montréal," *Observatoire du Grand Montréal | CMM* (blog), Septembre 24, 2024, <https://observatoire.cmm.qc.ca/congestion-routiere-une-facture-annuelle-de-6-g-pour-la-region-metropolitaine-de-montreal/>.

pourrait atteindre 10 milliards de dollars d'ici 2030. Ainsi, une écotaxe bien conçue permettrait d'internaliser les coûts sociaux et environnementaux liés à l'usage de l'automobile, et de ce fait, de répondre plus efficacement à ce problème d'action collective.

Certes, la mise en œuvre d'une telle écotaxe suppose de disposer d'outils techniques adaptés, notamment pour mesurer l'usage des véhicules en fonction du lieu et du moment. Toutefois, ces défis technologiques semblent largement surmontables à la lumière des dispositifs déjà en place dans d'autres secteurs. Par exemple, les compagnies d'assurance utilisent couramment des systèmes de télémétrie pour évaluer la conduite de leurs assurés en temps réel. Il est donc raisonnable de penser que des technologies similaires pourraient être mobilisées pour suivre les déplacements automobiles et ajuster le niveau de taxation en conséquence.

De plus, les systèmes de paiement pourraient être automatisés, à l'image de ce qui existe déjà pour des routes ou des ponts à péage. L'expérience internationale montre que de telles mesures sont non seulement réalisables, mais qu'elles peuvent aussi produire des résultats probants. Singapour a ainsi mis en place dès 1975 une taxe sur la congestion routière, avec un succès largement documenté.³⁰⁶ De son côté, Londres a instauré en 2003 un système de tarification visant à réduire la congestion et la pollution dans son centre-ville, avec des effets positifs notables sur la fluidité du trafic et la qualité de l'air.³⁰⁷

³⁰⁶ « How Singapore Improved Traffic with Congestion Pricing », Chicago Metropolitan Agency for Planning, 21 septembre 2021, <https://cmap.illinois.gov/news-updates/how-singapore-improved-traffic-with-congestion-pricing/>.

³⁰⁷ Jonathan Leape, « The London Congestion Charge », *Journal of Economic Perspectives* 20, n° 4 (2006): 157-76, <https://doi.org/10.1257/jep.20.4.157>.

Enfin, soulignons qu'il peut y avoir un effet d'entraînement bénéfique à l'utilisation d'écotaxe dans le domaine des transports. Par exemple, les recettes de ces écotaxes peuvent être utilisées pour subventionner et améliorer d'autres modes de transports plus écologiques. Entre autres, l'attractivité des transports en commun peut s'accroître grâce à un meilleur financement de ces derniers, mais aussi par l'amélioration de ces services issus des effets de l'écotaxe. Par exemple, la rapidité des transports urbains par autobus peut grandement augmenter grâce à la diminution de la congestion routière, comme il a été constaté à Londres.³⁰⁸

4.4.3 Taxe sur les déchets

Certains citoyens et certaines entreprises déploient volontairement des efforts notables pour réduire leur production de déchets. D'autres, en revanche, peuvent générer d'importants volumes de déchets sans pour autant en assumer le coût social. Dans un tel contexte, un paiement forfaitaire pour la collecte des déchets contrevient au principe du pollueur-payeur et risque de favoriser des comportements socialement irresponsables.

L'instauration d'une taxe sur les déchets permet de corriger cette défaillance en introduisant un signal-prix incitatif. En rendant plus coûteuse l'élimination des déchets, elle encourage une décroissance sélective des consommations, ciblant d'abord les biens superflus. Ce type de fiscalité incite également à privilégier les produits issus de l'économie circulaire, en intégrant les coûts environnementaux dans les décisions de consommation. Les effets attendus sont multiples : réduction des volumes à collecter et à enfouir, diminution des dépenses publiques liées à la gestion des déchets, mais aussi

³⁰⁸ Leape, « The London Congestion Charge ».

libération des ressources humaines et matérielles mobilisées inutilement dans la production de certains biens jetables.

Une taxe sur les déchets pourrait par ailleurs être couplée à une taxe sur le gaspillage alimentaire, ciblant notamment les secteurs de la restauration et de la grande distribution. Ce type de dispositif incitatif aurait pour objectif de responsabiliser les acteurs économiques face au coût social du gaspillage, en les encourageant à mieux gérer leurs stocks, à optimiser leur logistique et à mettre en place des mécanismes de redistribution des invendus. Il convient toutefois de souligner que ces alternatives (comme les dons alimentaires) engendrent des coûts organisationnels réels, de sorte que, sans régulation, jeter des aliments reste parfois la solution individuelle « optimale », bien qu'elle soit collectivement dommageable.

La mise en œuvre d'écotaxes sur les déchets requiert un certain investissement institutionnel et technique, mais les expériences existantes montrent qu'un tel dispositif est réaliste et potentiellement efficace. Le Royaume-Uni, par exemple, a instauré en 1996 une taxe sur les déchets (*Landfill Tax*) qui a permis de réduire le volume de déchets enfouis de 50 millions de tonnes en 2001 à 12 millions de tonnes en 2015.³⁰⁹ De même, au Canada, la ville de Stratford, en Ontario, a mis en place un système dit *Pay as You Waste*, fondé sur l'achat obligatoire d'étiquettes (3,86 \$ chacune en 2025) à apposer sur les sacs d'ordures.

³¹⁰ La municipalité a observé une augmentation de 62 % du recyclage et une réduction de

³⁰⁹ Mauro Anastasio, "The 5 Most Successful Environmental Taxes in Europe," *META* (blog), European Environmental Bureau (EEB), November 23, 2017, <https://meta.eeb.org/2017/11/23/the-5-most-successful-environmental-taxes-in-europe/>.

³¹⁰ <https://www.stratford.ca/en/live-here/garbagecollection.aspx>

35 % des déchets ménagers.³¹¹ Ces exemples illustrent que, lorsqu'elle est bien conçue, l'écofiscalité appliquée aux déchets peut générer des changements de comportement significatifs, en alignant plus étroitement les incitations individuelles avec les exigences de responsabilité collective et les principes d'une coopération équitable.

Nous avons évoqué dans cette section trois exemples de taxes sur les produits et comportements polluants. Il ne s'agit toutefois que de quelques possibilités parmi un large éventail d'écotaxes envisageables. À mesure que progresseront les connaissances et que se transformeront les référentiels sociaux, éthiques, économiques et réglementaires, il est probable que de nouvelles formes d'écofiscalité émergent.

Enfin, soulignons que deux caractéristiques des écotaxes suggèrent qu'elles devraient être accompagnées d'autres outils fiscaux. La première est son caractère régressif et nous avons déjà souligné cette caractéristique dans la section sur la tarification carbone. La deuxième caractéristique est son caractère « biodégradable ». À cet effet, les écotaxes sont dites « biodégradables » d'un point de vue fiscal dans le sens que les recettes issues de ces taxes devraient diminuer dans le temps si ces taxes procurent l'effet désiré³¹² — par exemple, une baisse significative de la consommation d'énergies fossiles suite à la mise en place d'une taxe carbone substantielle. Ainsi, les États ne peuvent compter sur ces recettes fiscales issues d'une écotaxe, puisqu'elles sont vouées à diminuer dans le temps. Les États peuvent néanmoins atténuer ce phénomène en augmentant progressivement le taux des écotaxes en réponse à la diminution des comportements polluants. De plus – et c'est le sujet du reste de ce chapitre – ils ont la possibilité d'ajuster les autres outils fiscaux pour

³¹¹ <https://www.pcp-ppc.ca/resources/city-of-stratford-ontario-pay-as-you-throw-payt-program>

³¹² Hourcade et Combet, *Fiscalité carbone et finance climat - un contrat social pour notre temps*. p. 77

compenser l'effet régressif des écotaxes, en recourant à des instruments qui sont fortement progressifs et qui procurent des recettes durables pour l'État.

4.5 Impôt sur le revenu

Jusqu'à présent, ce chapitre a porté sur les instruments fiscaux visant une répartition équitable des coûts, en particulier environnementaux, à travers les mécanismes d'écofiscalité (sections 4.2 à 4.4). Dans la seconde partie de ce chapitre, nous nous intéressons à la distribution des bénéfices issus de la coopération sociale. À cet égard, l'impôt sur le revenu joue historiquement un rôle central : il constitue non seulement une source substantielle de financement pour l'État, mais aussi un levier privilégié pour corriger les inégalités de revenus.

Cependant, l'impôt sur le revenu reste aujourd'hui à la fois sous-utilisé et insuffisant pour répondre pleinement aux exigences du cadre proposé. Même dans ses versions les plus progressives, il ne permet pas d'internaliser efficacement les externalités négatives, rôle qui revient plus spécifiquement à l'écofiscalité analysée dans les sections précédentes. Par ailleurs, il ignore la concentration patrimoniale (section 4.6), une dimension essentielle des dynamiques inégalitaires contemporaines.

En dépit de ces limites, l'impôt sur le revenu demeure indispensable. Son affaiblissement progressif au cours des dernières décennies, déjà documenté au chapitre 1 pour le cas étatsunien, a fortement contribué au « tournant des inégalités » (*inequality turn*) qui s'est amorcé dans les années 1980.³¹³ Dans de nombreux pays, les baisses de taux

³¹³ A. B. Atkinson, *Inequality: What Can Be Done?* (Harvard University Press, 2015).

marginaux supérieurs et l'érosion de l'assiette fiscale ont réduit sa portée redistributive. Dans ce contexte, une révision de l'impôt sur le revenu s'impose.

Nous examinerons donc dans cette section les raisons normatives et pratiques de renforcer sa progressivité, ainsi que les pistes d'élargissement de son assiette. En nous appuyant sur le cadre moral développé au chapitre 3, ainsi que sur certaines contributions théoriques complémentaires, nous proposerons les lignes directrices d'une réforme de l'impôt sur le revenu, alignée sur les principes de justice élaborés dans cette thèse.

4.5.1 Justifier une forte progressivité fiscale

Plusieurs raisons peuvent justifier une forte progressivité de l'impôt sur le revenu.

4.5.1.1 La coopération sociale comme fondement d'une progressivité renforcée

La justification principale d'un impôt fortement progressif sur le revenu repose sur une reconnaissance de la nature fondamentalement sociale de la production de richesse. Comme nous l'avons défendu dans la section 3.3, la majeure partie des revenus individuels ne saurait être attribuée uniquement au talent, à l'effort ou au mérite personnel. Ils dépendent en réalité d'un ensemble d'éléments collectifs (infrastructures publiques, institutions juridiques, systèmes éducatifs, innovations partagées, capital social et culturel) sans lesquels aucune activité productive d'envergure ne serait possible. Ce que nous appelons le surplus coopératif désigne cette part excédentaire de richesse rendue possible par la coopération sociale organisée, et non par les seules capacités des individus.

Dans cette perspective, il devient difficile de justifier moralement une captation non régulée des gains issus de cette coopération par certains agents, sans reconnaître leur dette à l'égard des conditions collectives qui en ont permis l'émergence. Un individu isolé, privé de toute structure coopérative, n'aurait accès ni aux marchés, ni aux savoirs, ni à la stabilité

institutionnelle nécessaires à la génération de revenus significatifs. De plus, les inégalités de revenus ne reflètent pas uniquement des écarts de contribution, mais aussi des asymétries profondes liées à des facteurs contingents.

Dans le cadre de la justice coopérative bifocale, le surplus coopératif doit dès lors faire l'objet d'une répartition fondée sur un principe de réciprocité équitable. Ce principe n'exige évidemment pas l'égalité des revenus, mais impose que nul ne s'approprie une part du surplus qui excède déraisonnablement sa contribution nette à la coopération, et surtout que chacun restitue à la collectivité une part proportionnée de ce qu'il en a reçu. L'impôt progressif sur le revenu constitue, dans cette optique, l'un des principaux instruments institutionnels de traduction de cette exigence morale.

La progressivité fiscale n'a pas pour fonction de réduire les inégalités excessives de manière arbitraire : elle vise à restaurer l'équilibre moral entre ce que chacun retire de la coopération sociale et ce qu'il y apporte, en reconnaissant explicitement la dimension relationnelle de la richesse.

4.5.1.2 Corriger les distorsions du marché salarial par la fiscalité progressive

Une deuxième justification majeure en faveur d'un impôt fortement progressif réside dans sa capacité à corriger les distorsions du marché des salaires. Loin de récompenser proportionnellement les efforts ou la productivité, le système actuel de rémunération engendre des inégalités souvent arbitraires, amplifiées par la concentration du pouvoir économique et la financiarisation des rapports de production.

Certes, il ne fait guère de doute que certains individus travaillent plus ou mieux que d'autres. Par contre, peut-on raisonnablement admettre qu'un dirigeant mérite un revenu des centaines de fois supérieur à celui de ses employés, alors même qu'aucune mesure

rigoureuse de la contribution individuelle à la création de valeur ne permet de justifier un tel écart ?³¹⁴ Comme le souligne Joseph Stiglitz, dans un système dominé par la captation de rentes, « le désalignement des rendements privés et sociaux est terrible. »³¹⁵ Autrement dit, les mécanismes de rémunération individuelle échouent à traduire équitablement la valeur sociale effective des contributions économiques.

Ce décalage est particulièrement manifeste dans la rémunération des dirigeants d'entreprise, où les incitatifs à court terme, comme les bonus indexés sur des indicateurs financiers volatils, sont souvent déconnectés de toute logique de performance durable.³¹⁶ Cette asymétrie s'est révélée avec une acuité particulière durant la crise financière de 2008, lorsque plusieurs dirigeants bancaires ont reçu d'importantes primes, malgré le fait que leurs décisions aient causé des pertes massives, tant pour leurs entreprises que pour l'ensemble de la société. Comme le résume Stiglitz : « Ce qui s'est passé dans la crise l'a clairement montré : *ce n'est pas* la contribution à la société qui détermine l'importance relative des rémunérations. Les banquiers sont richement rétribués alors que leur contribution à la société – et même à leur entreprise – a été *négative*. »³¹⁷

Bien qu'inscrit dans un contexte de crise, cet épisode constitue un exemple paradigmatique de la défaillance du marché des salaires, où les fortes rémunérations reflètent davantage l'accès à des positions de pouvoir économique que la contribution effective au surplus collectif. Dans cette perspective, la fiscalité progressive apparaît non

³¹⁴ Bebchuk, *Pay without Performance*.

³¹⁵ Joseph E. Stiglitz, *Le prix de l'inégalité*, with Françoise Chemla et Paul Chemla (Liens qui libèrent, 2012).

³¹⁶ Piketty, *Une brève histoire de l'égalité*.

³¹⁷ Stiglitz, *Le prix de l'inégalité*.

pas comme une forme de pénalisation morale des hauts revenus, mais comme un mécanisme rationnel de correction d'une allocation défailante des ressources. Elle permet de réintroduire des critères de justice distributive là où le marché échoue à les garantir.

4.5.1.3 La fiscalité progressive comme levier de pré-distribution salariale

En plus de la logique contributive de l'impôt sur le revenu (financer l'État), de sa logique redistributive (redistribuer le surplus coopératif), l'impôt sur le revenu a un rôle incitatif, au sens qu'il envoie des signaux visant la régulation du capitalisme.³¹⁸ Pour comprendre ce rôle de régulateur, prenons l'exemple suivant : un taux marginal supérieur confiscatore (80-90%) n'a pas comme objectif premier de récolter des recettes fiscales (puisque très peu d'individus sont concernés par ces taux confiscatoires), mais a des effets pré-distributifs puisqu'il peut changer la structure des salaires dans la société. Contrairement à la redistribution, qui intervient après la distribution des revenus, la pré-distribution agit sur la distribution primaire, c'est-à-dire sur les revenus gagnés avant impôt. Une plus grande progressivité de l'impôt peut contribuer à une répartition plus équitable des salaires au sein des entreprises, en réduisant l'impact réel des rémunérations très élevées. Par exemple, aux États-Unis, sous Roosevelt, les taux marginaux de 80-90 % ont incité les entreprises à limiter les salaires astronomiques des hauts dirigeants, car ces revenus perdaient de leur utilité pratique en raison de la large part qui était prélevée par l'État.³¹⁹ Dans ces conditions, où la majeure partie de l'augmentation salariale était absorbée par l'impôt, les salariés les mieux rémunérés tendaient à privilégier l'obtention

³¹⁸ David Robichaud et Patrick Turmel, *Pourquoi l'impôt?* monographie à paraître.

³¹⁹ Piketty, *Une brève histoire de l'égalité*.

d'avantages non monétaires, telles que de meilleures conditions de travail, plutôt que de chercher des hausses de salaire devenues en grande partie inefficaces.³²⁰

Ainsi, l'augmentation des taux marginaux supérieurs ne se limite pas à corriger ex post les inégalités par la redistribution : elle agit en amont sur la formation même des revenus, en incitant à une compression des écarts salariaux dès la phase de négociation contractuelle. En ce sens, la progressivité fiscale élevée joue un rôle structurel de pré-distribution, en contribuant à réguler le capitalisme et à limiter les dynamiques d'accumulation extrême.

4.5.2 Élargir l'assiette de l'impôt sur le revenu

Pour favoriser une distribution équitable du surplus coopératif, l'impôt sur le revenu devrait non seulement voir sa progressivité renforcée, mais également s'appuyer sur une assiette plus large. En effet, l'efficacité d'un outil fiscal ne dépend pas uniquement des taux marginaux qui lui sont associés, mais aussi des types de revenus effectivement inclus dans son champ d'application.

À cet égard, il est justifié de taxer les gains en capital et les dividendes au moins au même niveau que les revenus du travail.³²¹ En effet, il est difficilement défendable, d'un point de vue normatif, que dans plusieurs juridictions (notamment aux États-Unis, au Canada et dans plusieurs pays européens) les revenus du capital bénéficient d'un traitement préférentiel se traduisant par des taux d'imposition inférieurs à ceux appliqués aux salaires. Ce déséquilibre fiscal confère une valeur nette plus élevée à chaque dollar tiré d'un actif financier qu'à celui obtenu par le travail, ce qui contribue à creuser les inégalités de revenu

³²⁰ David Robichaud et Patrick Turmel, *Pourquoi l'impôt?* Monographie à paraître.

³²¹ Atkinson, *Inequality*.

et de patrimoine.³²² Dans cette perspective, Stiglitz³²³ rappelle que l'architecture fiscale actuelle repose souvent sur une logique de privilège économique plutôt que sur une véritable équité contributive, en permettant aux ménages les plus fortunés de bénéficier de régimes fiscaux particulièrement favorables.

Il importe de souligner qu'en ménageant fiscalement les grandes entreprises et les investisseurs les plus mobiles, on transfère mécaniquement une part croissante de la charge fiscale vers les agents économiques moins mobiles, notamment les petites et moyennes entreprises, qui, ne disposant ni des mêmes leviers d'optimisation ni des mêmes capacités de délocalisation, se voient contraints de contribuer davantage.

4.5.3 Limiter les dépenses fiscales régressives

Une autre voie pour limiter l'érosion de l'assiette fiscale consiste à restreindre, voire à éliminer, certaines déductions fiscales devenues obsolètes ou difficilement justifiables sur le plan moral, économique ou environnemental. Bien qu'indirectes, ces mesures équivalent à des dépenses budgétaires implicites : elles représentent des recettes que l'État choisit de ne pas percevoir et qui, en l'absence de telles dérogations, auraient pu être mobilisées pour financer des biens ou des services collectifs.³²⁴

De surcroît, la plupart de ces dépenses fiscales ont un effet régressif. En réduisant le revenu imposable, elles procurent une économie d'impôt d'autant plus substantielle que le contribuable se situe dans une tranche marginale élevée. Autrement dit, plus le revenu

³²² David Macdonald, « Born to Win - Wealth concentration in Canada since 1999 », Canadian Centre for Policy Alternatives, 2018, <https://policyalternatives.ca/publications/reports/born-win>.

³²³ Joseph E. Stiglitz, *The Price of Inequality*, First edition. (W.W. Norton & Co., 2012).

³²⁴ Atkinson, *Inequality*.

est élevé, plus l'économie d'impôt générée par ces mesures est importante, à la fois en valeur absolue (puisque l'assiette soustraite est plus large), et en valeur relative (puisque la déduction s'applique à un taux marginal plus élevé). Par ailleurs, les contribuables les plus aisés disposent généralement des ressources financières et de l'accès à des services spécialisés (comptables, fiscalistes, juristes) qui leur permettent d'optimiser stratégiquement l'usage de ces dispositifs à leur avantage, souvent dans des proportions hors de portée pour les contribuables à revenu modeste.

4.5.4 Lignes directrices pour l'impôt sur le revenu

L'impôt sur le revenu que nous proposons repose sur un principe simple : capter la part des revenus individuels attribuable au surplus coopératif, afin de la redistribuer équitablement entre tous les coopérants. Conformément au cadre normatif élaboré dans cette thèse, cet impôt traduit une conception élargie de la fiscalité, selon laquelle une fraction substantielle des revenus excédant le niveau de subsistance doit être considérée non comme le produit d'un mérite intrinsèque, mais comme le résultat d'une coopération sociale et d'une contingence favorable.

4.5.4.1 Exonération pour les revenus de subsistance

Premièrement, une exonération pour les revenus de subsistance trouve sa justification principale dans une conception coopérativiste de la justice. Dans ce cadre, la fiscalité ne sanctionne ni ne compense des mérites individuels, mais reconnaît la contribution de chacun à un effort collectif. Tous participent à la coopération sociale, même ceux dont la contribution est « neutre » ou « négative » au regard du marché. L'impôt vise dès lors à redistribuer les ressources que le marché attribue de manière disproportionnée à certains agents, non en raison d'un mérite supérieur, mais du fait de leur position, de la

structure même du marché ou encore de la chance. Il s'agit ainsi de faire en sorte que la contribution fiscale ne s'applique qu'aux parts de revenu correspondant à une appropriation induite du surplus coopératif, c'est-à-dire à des gains qui excèdent la contribution individuelle. Certes, il est impossible de mesurer avec précision la part exacte de chaque contribution au produit collectif ; toutefois, plus le revenu s'élève, plus il devient vraisemblable qu'il intègre une proportion importante de bénéfices issus de facteurs collectifs ou contingents.

Deuxièmement, cette exonération pour les revenus de subsistance (défini en fonction du coût réel de la vie et qui doit ainsi être ajusté régionalement) se justifie dans une perspective coopérativiste au sens où toute contribution au financement de la coopération sociale (dont l'impôt) doit porter sur ce qui excède ce que chacun doit recevoir pour pouvoir participer effectivement à cette coopération. Le revenu de subsistance, c'est-à-dire le revenu nécessaire pour couvrir les besoins fondamentaux (alimentation, logement, santé, etc.), n'est pas ici considéré comme un bénéfice issu de la coopération, mais une condition minimale de participation. Il ne constitue donc pas un surplus, mais un prérequis à la participation de chaque individu à la coopération.

Il peut également être considéré que cette exonération participe à l'efficacité coopérative, puisque l'exonération des revenus de subsistance favorise la stabilité et la productivité à long terme de la coopération sociale. À cet égard, une base citoyenne assurée dans ses besoins fondamentaux est plus à même de participer activement à l'économie, de développer ses capacités et, à terme, de contribuer davantage à l'enrichissement collectif (§1.2.4).

4.5.4.2 Taux progressifs par tranches

Tableau 1 : Taux progressif de l'impôt sur le revenu

Tranche de revenu	Taux d'imposition
0 \$ à 20 000 \$	0 % (revenu de subsistance, exonéré)
20 001 \$ à 50 000 \$	15 %
50 001 \$ à 100 000 \$	30 %
100 001 \$ à 200 000 \$	40 %
200 001 \$ à 500 000 \$	55%
500 001 \$ à 1 000 000 \$	65 %
Plus de 1 000 000 \$	80 %

La forte progressivité des taux marginaux découle de l'idée que la proportion du surplus coopératif augmente avec le niveau de revenu. Plus le revenu est élevé, plus il incorpore des contributions collectives (infrastructures publiques, éducation, stabilité institutionnelle, innovation cumulative) et des avantages contingents, tels que la chance ou le contexte socioéconomique favorable. En ce sens, le taux marginal supérieur de 80 % ne vise pas à « punir le succès », mais à restituer équitablement une part du surplus coopératif au bénéfice de l'ensemble des coopérateurs.

Il convient toutefois de préciser que cette captation n'a pas vocation à éliminer toute incitation à entreprendre. Contrairement à certaines approches limitaristes qui prônent un plafonnement strict des revenus ou du patrimoine, la présente proposition maintient des incitations différentielles : la prise de risques, l'effort soutenu et le travail innovant méritent compensation. Cependant, la reconnaissance de ces mérites individuels s'inscrit dans un cadre où leur valeur économique dépend étroitement de mécanismes collectifs — tels que la protection juridique des entrepreneurs, les politiques sociales de soutien à l'emploi, et la disponibilité de services publics essentiels — sans lesquels très peu accepteraient de « se lancer en affaires ».

Par ailleurs, une telle architecture fiscale permet de corriger les effets cumulatifs de la chance et des dynamiques inégalitaires du marché, notamment celles issues des structures économiques de type le gagnant rafle tout (*winner-take-all*), de l'accès différencié aux ressources collectives, ainsi que des externalités négatives générées par les hauts revenus. Parmi celles-ci figurent, entre autres, les externalités positionnelles (pression sur les marchés immobiliers, incitation à la surconsommation ostentatoire, augmentation de l'endettement social).

Enfin, conformément au principe d'équité fiscale défendu dans cette thèse, l'architecture proposée élimine le traitement préférentiel des revenus du capital : ces derniers sont imposés au même titre et selon les mêmes barèmes que les revenus du travail, afin d'éviter toute distorsion injustifiée.

4.5.4.3 Affectation des recettes

Concernant l'affectation des recettes générées par l'impôt sur le revenu, celles-ci se divisent en deux principales orientations, en cohérence avec le cadre de justice coopérative défendu dans cette thèse.

Premièrement, une part substantielle est allouée au financement des infrastructures collectives et des services publics fondamentaux, tels que l'éducation, la santé, les infrastructures de transport, la sécurité publique (incluant la défense nationale, la police et le système judiciaire). Cette allocation vise à réinvestir une partie du surplus coopératif dans les conditions mêmes qui rendent la coopération sociale possible et productive, assurant ainsi la pérennité du cadre institutionnel de la coopération.

Deuxièmement, une autre portion des recettes est consacrée à la fourniture universelle de services importants, voire essentiels, tels que l'accès à l'assurance maladie

et aux transports en commun, incarnant le principe selon lequel chaque citoyen a droit à une part du surplus social, indépendamment de sa contribution individuelle directe.

En somme, la présente section a montré que l'impôt sur le revenu fortement progressif constitue un instrument normativement justifié de répartition du surplus coopératif. En nous appuyant sur notre cadre normatif, nous avons défendu l'idée qu'un tel impôt, combiné à une exonération sur les revenus de subsistance, n'entrave pas la liberté individuelle : il vise essentiellement à prélever la part des revenus résultant de conditions sociales non méritées, pour être réinvestie dans le maintien et le renforcement des bases collectives de la coopération. L'impôt progressif s'impose ainsi comme une exigence de justice dans une société où les réussites individuelles reposent sur une infrastructure sociale largement invisibilisée par les mécanismes de marché.

Cela dit, il importe de souligner que, si une réforme de l'impôt sur le revenu est essentielle pour assurer une répartition plus équitable des fruits actuels de la coopération sociale, elle reste insuffisante pour corriger les injustices historiques : celles issues d'un partage inéquitable du surplus coopératif, ou encore celles générées par les transferts unilatéraux de coûts résultant de l'absence passée de mécanismes d'internalisation des externalités.

Afin de répondre à ces dimensions historiques de l'injustice, nous examinerons dans la section suivante un instrument fiscal complémentaire : l'impôt sur le patrimoine, conçu comme un levier correctif d'une distribution passée biaisée.

4.6 Impôt sur le patrimoine

Dans un cadre idéal, où les revenus seraient entièrement ajustés à la contribution réelle de chacun et où toutes les externalités seraient correctement internalisées par le biais

d'une écofiscalité exhaustive, un impôt additionnel sur le patrimoine pourrait apparaître comme superflu, voire illégitime. Dans une telle situation, chaque individu recevrait une part du produit social proportionnelle à sa participation nette à la coopération, tandis que les coûts de ses choix seraient pleinement assumés. Les inégalités résiduelles ne seraient alors que le reflet de préférences personnelles dans un système parfaitement équitable.

Or, un tel scénario reste largement hypothétique. Dans les faits, ni les marchés ni les systèmes fiscaux existants ne parviennent à corriger de manière satisfaisante les asymétries initiales ni les effets cumulatifs de l'accumulation patrimoniale. Les revenus eux-mêmes sont profondément influencés par des dynamiques historiques, des privilèges hérités et des mécanismes d'évitement fiscal, qui viennent rompre le lien entre contribution effective et rémunération observée. Dès lors, une fiscalité limitée au seul revenu, même si elle est fortement progressive, demeure insuffisante pour assurer une répartition équitable du surplus coopératif.

Dans cette section, nous soutiendrons que l'impôt sur le patrimoine joue un rôle indispensable dans une architecture fiscale cohérente avec le cadre de justice coopérative bifocale. Il s'agit de taxer un stock de richesse dont l'origine est souvent marquée par l'absence d'internalisation des externalités passées ou par l'inertie des avantages intergénérationnels.

À cela s'ajoute une considération d'ordre pratique : contrairement à l'impôt sur le revenu, l'impôt sur le patrimoine cible les actifs déjà accumulés. Dans un système dépourvu d'un tel impôt, les grandes fortunes peuvent différer la réalisation de leurs gains et ainsi n'être imposées que marginalement et souvent à des taux effectifs bien inférieurs à ceux des salariés ordinaires. À titre d'exemple, Warren Buffett, célèbre investisseur

américain et l'une des plus grandes fortunes mondiales, a lui-même mis en lumière ce paradoxe dans une lettre ouverte publiée dans le *New York Times*: il y expliquait que son taux effectif d'imposition, à 17,4 %, était inférieur à celui des employés de son propre bureau, qui s'élevait en moyenne à 36 %.³²⁵

Avant d'examiner les justifications spécifiques et les modalités concrètes de cette forme d'imposition, il convient de préciser ce que nous entendons par « impôt sur le patrimoine », une notion qui peut recouvrir des appellations et des modalités variées selon les contextes nationaux et historiques. En français, les expressions « impôt sur le patrimoine », « impôt sur le capital » ou encore « impôt sur la fortune » sont fréquemment utilisées de manière interchangeable. Dans le cadre de cette thèse, nous retiendrons l'expression « impôt sur le patrimoine », entendue comme un prélèvement annuel et progressif assis sur le capital net d'un individu, c'est-à-dire la valeur totale de ses actifs (immobiliers, financiers, professionnels, etc.) diminuée de ses passifs.

Une pratique centenaire

L'impôt sur le patrimoine a refait surface dans le débat public depuis une quinzaine d'années, notamment grâce à la popularité des travaux de Thomas Piketty qui accorde une place centrale à ce type d'impôt.³²⁶ Mais, soulignons que ce type d'impôt est loin d'être une invention récente. En effet, certaines formes d'impôt sur le patrimoine étaient déjà utilisées il y a très longtemps. Par exemple, dès le 17^e siècle, un impôt sur le patrimoine

³²⁵ Warren E. Buffett, « Stop Coddling the Super-Rich », *The New York Times*, 14 août 2011, <http://www.nytimes.com/2011/08/15/opinion/stop-coddling-the-super-rich.html>.

³²⁶ Thomas Piketty et al., « La priorité: imposer le patrimoine », *Projet* N° 341, n° 4 (2014): 58-66, <https://doi.org/10.3917/pro.341.0058>.

avait été mis en place en Amérique dans les colonies du Nord (territoire qui allait devenir par la suite les États-Unis). Cet impôt ne s'appliquait pas seulement à la terre, ce qui était commun à l'époque, mais tentait de couvrir l'ensemble des richesses : actions, obligations, bétail, bateaux, bijoux...³²⁷ Bien qu'il s'agisse d'un outil politique datant de plusieurs siècles, il est aujourd'hui très peu utilisé dans le monde. Par exemple, dans les pays de l'OCDE, seulement quatre pays utilisaient un impôt sur le patrimoine net en 2024, soit la Colombie, l'Espagne, la Norvège et la Suisse.³²⁸ À défaut d'utiliser l'impôt sur le patrimoine, la plupart des États utilisent un impôt foncier sur les biens immobiliers, ce qui ne constitue pas une alternative adéquate à l'impôt sur le patrimoine comme nous le défendrons un peu plus loin.

Maurice Allais et l'impôt sur le capital : convergences et divergences avec une conception contemporaine

Avant d'exposer notre vision de l'impôt sur le patrimoine, il convient de rappeler brièvement la conception qu'en avait Maurice Allais, ainsi que les principaux points de convergence et de divergence avec la perspective développée dans cette thèse.

Maurice Allais occupe une place singulière dans l'histoire de la pensée économique française : prix Nobel en 1988, il s'est distingué non seulement par ses travaux théoriques, mais aussi par des propositions audacieuses de réforme fiscale. Il défend l'idée d'un impôt annuel et proportionnel sur le capital, conçu comme un prélèvement unique se substituant

³²⁷ Emmanuel Saez et Gabriel Zucman, *The Triumph of Injustice: How the Rich Dodge Taxes and How to Make Them Pay* (New York, NY: WW Norton, 2019).

³²⁸ Cristina Enache, « The High Cost of Wealth Taxes », *Tax Foundation*, 26 juin 2024, <https://taxfoundation.org/research/all/eu/wealth-tax-impact/>.

aux impôts directs sur les revenus et sur les bénéficiaires.³²⁹ Pour Allais, la légitimité de cet impôt tient à une distinction fondamentale entre revenus « gagnés », fruits du travail et de l'investissement productif, et revenus « non gagnés », assimilés à des rentes foncières, financières ou inflationnistes.³³⁰ Taxer uniformément le capital devait ainsi permettre de réduire les rentes jugées illégitimes, d'accroître l'efficacité économique en incitant à une meilleure utilisation des actifs, et de simplifier un système fiscal qu'il jugeait complexe et inefficace. Dans cette logique, l'impôt sur le capital représentait en quelque sorte le « prix de la propriété » : le droit de jouir d'actifs durables devait être conditionné par une contribution régulière au bien commun.

Cette position présente certaines convergences avec la réflexion contemporaine sur l'impôt sur le patrimoine, notamment chez Piketty, Zucman et Saez. Dans les deux cas, on retrouve la conviction que l'imposition du capital est indispensable pour corriger des déséquilibres structurels et limiter la concentration des richesses. Toutefois, l'approche d'Allais diffère profondément sur deux points essentiels. D'une part, il rejette la progressivité au profit d'un taux uniforme, en s'appuyant sur une conception de la justice centrée sur l'égalité des chances et la neutralité économique. D'autre part, il envisageait son impôt comme un substitut global aux autres prélèvements, alors que la conception défendue dans cette thèse l'inscrit dans une architecture fiscale plurielle, articulant impôt progressif sur le revenu, impôt sur le patrimoine et écofiscalité.

³²⁹ Maurice Allais, *L'impôt sur le capital et la réforme monétaire* (Hermann, 1977).

³³⁰ Arnaud Diemer et Jérôme Lallement, « Maurice Allais, l'impôt sur le capital et la justice sociale », *Revue francophone du développement durable*, Varia, n° 16 (octobre 2020): 18-55, <https://doi.org/10.52497/rfdd.78>.

En ce sens, si la proposition d'Allais peut être vue comme une anticipation des débats actuels sur la fiscalité du capital, elle reste marquée par une inspiration libérale et une méfiance à l'égard des interventions redistributives directes. À l'inverse, la perspective développée ici, dans le prolongement des travaux de Piketty, Zucman et Saez, met l'accent sur la progressivité comme conditions de justice coopérative, afin de redistribuer équitablement le surplus coopératif.

Pour mieux saisir la pertinence de l'impôt sur le patrimoine, nous commencerons par examiner sa logique contributive pour ensuite aborder sa dimension incitative.

4.6.1 Justifications « conventionnelles » de l'impôt sur le patrimoine

Une justification courante de l'impôt sur le patrimoine repose sur le principe de la capacité contributive (*ability to pay*) : il s'agit d'imposer les individus en fonction de leur aptitude à contribuer au financement des biens publics. Dans cette perspective, le patrimoine constitue souvent un meilleur indicateur de cette capacité que le revenu, dans la mesure où il reflète la richesse accumulée au fil du temps, et non seulement les flux monétaires d'une année donnée.

À cet égard, les détenteurs de grandes fortunes sont largement avantagés dans les systèmes fiscaux qui ignorent le patrimoine : leur contribution à l'effort collectif ne reflète que très partiellement leur capacité réelle à participer au financement de l'État. Saez et Zucman illustrent les limites d'un système fiscal sans impôt sur le patrimoine à travers le cas de Mark Zuckerberg.³³¹ Le revenu économique réel de Zuckerberg — lié à la part qu'il détient dans *Meta* — s'élevait à environ 4 milliards de dollars en 2018. Pourtant,

³³¹ Saez et Zucman, *The Triumph of Injustice*.

l'entreprise ne distribuant pas de dividendes et ne s'acquittant que d'un impôt sur les sociétés minimal grâce à divers stratagèmes fiscaux, le taux effectif d'imposition de Zuckerberg demeure proche de zéro tant qu'il ne cède pas ses actions.³³² Ainsi, dans un système fiscal dépourvu d'impôt sur le patrimoine, les individus extrêmement riches peuvent accumuler des fortunes tout en contribuant très peu au financement collectif. Cette lacune a des conséquences redistributives notables : en l'absence d'un impôt sur le patrimoine, l'État doit davantage fonder ses recettes sur les revenus du travail et la consommation, au détriment des classes moyennes et populaires.

Mais cette logique contributive, aussi convaincante soit-elle d'un point de vue pratique, reste à notre avis insuffisante sur le plan normatif si elle se limite à un calcul d'aptitude économique à contribuer : la question n'est pas seulement de savoir qui *peut* payer, mais *pourquoi* il est juste qu'il paie.

Passons maintenant à la logique incitative. L'idée de la logique incitative est qu'un impôt sur le patrimoine incite les individus à utiliser leur patrimoine d'une manière dynamique et productive. Par exemple, un individu dont la croissance de son patrimoine est inférieure au taux d'imposition de son patrimoine verra son patrimoine s'éroder dans le temps. En s'appuyant sur la logique incitative, un des objectifs importants de l'impôt sur le patrimoine est de vivifier l'économie en contraignant celui qui utilise peu ou mal son patrimoine à s'en départir graduellement afin qu'il soit redistribué à des individus qui

³³² En 2018, Mark Zuckerberg détenait 20 % des actions de Facebook, qui a enregistré cette année-là des profits de 20 milliards de dollars.

l'utilisent d'une manière plus productive.³³³ En d'autres termes, l'imposition des actifs peut inciter les détenteurs de capitaux à investir dans des biens productifs, tels que des entreprises et de l'innovation, plutôt que dans des actifs peu productifs ou dormants. De plus, l'impôt sur le patrimoine peut limiter la spéculation immobilière en décourageant l'achat de propriétés motivé uniquement par la hausse des prix, plutôt que par l'objectif de fournir un logement. En plus de créer des problèmes sociaux en contribuant à gonfler le prix du logement, ce genre de comportement est source d'instabilité économique, puisqu'il peut contribuer à alimenter des bulles immobilières.

Pour mieux comprendre la logique incitative associée à l'impôt sur le patrimoine, il peut être utile d'évoquer la distinction entre rentier et entrepreneur. Le rentier est une personne qui vit de ses revenus passifs, tels que les intérêts ou les dividendes générés par son patrimoine. En revanche, l'entrepreneur utilise son capital de manière productive pour s'enrichir, mais, par ce biais, il crée également des bénéfices pour la société, notamment par la création d'emplois, le développement de nouveaux produits et services, l'innovation, ainsi que par le paiement d'impôts. Ainsi, en se rapportant à la logique incitative, l'impôt sur le patrimoine pourrait être conçu comme un instrument visant à diminuer le nombre de rentiers et à augmenter le nombre d'entrepreneurs, favorisant ainsi le travail, la créativité et la prise de risque pour l'amélioration de la société.

³³³ Thomas Piketty, *Le Capital au XXIe siècle* (Paris: Seuil, 2014).

4.6.2 Une double justification de l'impôt sur le patrimoine à partir du cadre de justice coopérative bifocale : correction des injustices passées et structuration équitable de l'avenir

Dans le cadre de cette thèse, l'impôt sur le patrimoine s'inscrit dans une double logique normative, articulée autour d'une fonction correctrice tournée vers le passé et d'une fonction structurelle orientée vers le présent et l'avenir. Ces deux fonctions répondent respectivement à la nécessité de corriger les déséquilibres hérités d'un ordre économique historiquement biaisé, et à celle de consolider les conditions d'une coopération équitable et durable.

➤ Une fonction correctrice tournée vers le passé

Dans une perspective rétrospective, l'impôt sur le patrimoine joue un rôle de justice réparatrice. Il vise à compenser les effets cumulatifs d'un système économique historiquement marqué par l'absence, ou la faiblesse, de mécanismes d'internalisation des externalités. En effet, les patrimoines privés se sont constitués dans un contexte de fiscalité permissive, notamment en raison de l'absence d'écofiscalité adéquate, permettant à certains agents économiques d'accroître leur patrimoine en transférant une part significative des coûts (sociaux, environnementaux et intergénérationnels) sur la collectivité.

Dans le cadre de la justice coopérative bifocale, il s'agit donc de rétablir un équilibre distributif en récupérant une fraction du surplus coopératif accaparé de manière indue, c'est-à-dire sans contribution proportionnelle ni prise en charge des coûts externalisés. L'impôt sur le patrimoine, dans cette optique, vise à corriger les asymétries qui ont favorisé une accumulation injuste, non pas en pénalisant la richesse en soi, mais en rétablissant les conditions d'une contribution équitable.

➤ Une fonction régulatrice tournée vers le présent et l'avenir

Au-delà de cette fonction réparatrice, l'impôt sur le patrimoine remplit également un rôle régulateur essentiel, que l'on peut décliner en trois volets complémentaires.

Premièrement, il constitue un instrument d'assurance collective pour la protection des patrimoines. Comme discuté au chapitre 3, les droits patrimoniaux (et les droits en général) ne sont pas autogénérés : leur reconnaissance et leur sécurisation exigent une infrastructure juridique, policière et militaire financée collectivement.³³⁴ Plus un individu possède, plus il bénéficie de cette protection. Il est donc légitime que les détenteurs de patrimoine contribuent, par l'impôt, au financement de ce dispositif assurantiel implicite.

Deuxièmement, l'impôt sur le patrimoine favorise la transparence économique à travers la création d'un cadastre financier. Cet outil est indispensable pour suivre l'évolution des actifs et lutter contre l'évasion fiscale et le dumping fiscal (un point que nous approfondirons au chapitre 5). À cet égard, même un impôt minimal sur le patrimoine, pourvu qu'il soit universel et accompagné d'obligations déclaratives, peut produire des effets majeurs en matière de transparence et de régulation.

Troisièmement, cet impôt peut jouer un rôle partiel de compensation pour les externalités non ou mal internalisées dans le présent. Notamment en raison de contraintes techniques, politiques ou de limites cognitives, de nombreuses externalités peuvent ne pas être régulées par des mécanismes de correction. L'impôt sur le patrimoine permet alors d'introduire une forme de responsabilité élargie, en intégrant dans l'assiette fiscale des éléments que le marché omet de prendre en compte. Il ne s'agit donc pas d'une mesure strictement tournée vers le passé, mais d'un outil correctif de deuxième ordre, conçu pour pallier des insuffisances persistantes de notre capacité d'internalisation.

³³⁴ Holmes et Sunstein, *The Cost of Rights*.

4.6.3 Impôt foncier : un impôt sur le patrimoine dépassé ?

On pourrait objecter que l'existence d'un impôt foncier rend superflu un impôt supplémentaire sur le patrimoine. Toutefois, une telle perspective repose sur une conception désormais dépassée du patrimoine et de ses formes contemporaines. Cela s'explique premièrement par le fait que l'impôt foncier ne prend en compte que la valeur des biens immobiliers. Ainsi, l'impôt foncier pouvait possiblement être une alternative légitime à l'impôt sur le patrimoine à une époque où le patrimoine des ménages était principalement immobilier. Or, au cours des derniers siècles, l'économie s'est fortement financiarisée, entraînant une augmentation des patrimoines sous forme d'actifs mobiliers, comme les actions et les obligations. Ainsi, l'impôt sur le patrimoine correspond beaucoup mieux à notre réalité, puisqu'il prend en compte l'ensemble des actifs : financiers, immobiliers ou professionnels.

De plus, contrairement à l'impôt sur le patrimoine, l'impôt foncier ne prend généralement pas en considération les passifs financiers liés au bien immobilier. Cette caractéristique peut désavantager les ménages fortement endettés, selon les cadres juridiques nationaux.³³⁵ Ainsi, certains propriétaires peuvent se voir imposer un fardeau fiscal important, même si leur patrimoine net demeure modeste une fois leurs dettes comptabilisées. Par exemple, un individu possédant un appartement évalué à 400 000 \$

³³⁵ La prise en compte de l'endettement dans le calcul de l'impôt foncier varie selon les juridictions. Dans plusieurs pays, comme le Canada ou les États-Unis, l'impôt foncier repose sur la valeur marchande brute du bien immobilier, indépendamment du niveau d'endettement de son propriétaire. À l'inverse, certains impôts sur le patrimoine immobilier, comme ceux proposés en France ou dans d'autres pays européens, intègrent les dettes dans le calcul de la base imposable, ce qui reflète plus fidèlement le patrimoine net.

avec une hypothèque de 320 000 \$ sera tenu d'acquitter un impôt foncier sur la valeur totale de l'actif (400 000 \$), alors que son patrimoine net ne s'élève qu'à 80 000 \$. Dans ce cas, il paiera autant d'impôt foncier qu'un propriétaire de même logement entièrement payé, ce qui soulève une question d'équité.

Finalement, l'impôt foncier n'est généralement pas progressif, de sorte qu'un propriétaire d'une maison de grande valeur est imposé au même taux qu'un propriétaire d'une maison modeste. À cet égard, soulignons qu'un impôt progressif sur le patrimoine net, remplaçant partiellement ou totalement l'impôt foncier, pourrait exempter les patrimoines modestes, y compris ceux des propriétaires immobiliers. Cela permettrait d'éviter de pénaliser les ménages moins fortunés cherchant à accéder à la propriété, tout en favorisant l'acceptation sociale de cet impôt.

4.6.4 Lignes directrices pour un nouvel impôt sur le patrimoine

L'impôt proposé est un impôt annuel sur le patrimoine net des ménages, dont la progressivité s'adapte à une logique en deux phases.

Phase I – Période transitoire (30 à 40 ans)

L'objectif de cette première phase s'ancre principalement dans une logique de justice réparatrice. Il s'agit de réduire les inégalités patrimoniales héritées du passé, en reconnaissant que l'absence prolongée de mécanismes d'internalisation des externalités, notamment environnementales et sociales, a permis l'accumulation de richesses souvent déconnectées de la contribution réelle au bien commun. Cette période transitoire est marquée par des taux d'imposition plus élevés et plus progressifs (tableau 2) que ceux proposés pour la deuxième phase (tableau 3).

Tableau 2 : Taux marginaux sur l'impôt sur le patrimoine pour la période de transition

Valeur nette du patrimoine	Taux marginal
0 – 0,5 M\$	0,5 %
0,5 – 1 M\$	1 %
1 M\$ – 5 M\$	2 %
5 M\$ – 10 M\$	3 %
10 M\$ – 50 M\$	5 %
50 M\$ – 100 M\$	8 %
100 M\$ et plus	10 %

Phase II – Période permanente

À l'issue de la phase transitoire, l'impôt sur le patrimoine conserve une fonction essentielle dans une perspective de justice coopérative. D'une part, il compense partiellement les externalités persistantes que les politiques publiques n'arrivent pas à internaliser et d'autre part, adossé à un cadastre financier, il renforce la transparence fiscale, conditions institutionnelles fondamentales d'une coopération équitable. Les taux deviennent plus modérés, car cette deuxième phase n'aura plus de fonction corrective historique.

Tableau 3 : Taux marginaux sur l'impôt sur le patrimoine pour la période permanente

Valeur nette du patrimoine	Taux marginal
0 – 0,5 M\$	0,25 %
0,5 – 1 M\$	0,5 %
1 M\$ – 5 M\$	1 %

5 M\$ – 10 M\$	2 %
10 M\$ – 50 M\$	4 %
50 M\$ – 100 M\$	5 %
100 M\$ et plus	7 %

Évaluation du patrimoine

L'impôt est déterminé en fonction du patrimoine net, c'est-à-dire, le total des actifs (financiers, immobiliers, mobiliers, parts d'entreprises, brevets, trusts, cryptoactifs, etc.) moins les dettes déclarées et vérifiées. Les obligations déclaratives sont renforcées avec croisement des données entre institutions financières, administrations fiscales, notaires, etc.

Cette proposition doit être accompagnée de sanctions fiscales dissuasives en cas de sous-déclaration ou d'évasion.

Affectation des recettes fiscales

Enfin, l'affectation des recettes générées par cet impôt devrait refléter sa vocation normative : remboursement des dettes sociales et écologiques et investissements dans les conditions matérielles de la coopération (notamment éducation, santé, infrastructures).

Conçu dans une perspective de justice distributive élargie, l'impôt sur le patrimoine vise moins à sanctionner qu'à restaurer des conditions équitables de coopération, en répondant aux injustices cumulées liées à la concentration du surplus coopératif et à la socialisation asymétrique des coûts.

Conclusion partielle

L'objectif de ce chapitre était d'examiner les instruments fiscaux susceptibles de concrétiser les exigences normatives formulées dans le chapitre précédent. Deux axes majeurs de réforme ont été dégagés, correspondant à une répartition plus équitable des coûts et des bénéfices sociaux.

Premièrement, la mise en place d'une écofiscalité étendue s'est imposée comme un levier central pour assurer une distribution juste des coûts, en particulier ceux associés aux externalités environnementales. Conformément à notre conception élargie de la justice fiscale, qui articule la redistribution des bénéfices et celle des coûts, l'écofiscalité constitue l'outil normatif par excellence pour internaliser, autant que possible, les externalités négatives. La tarification carbone en est une composante essentielle, bien qu'insuffisante à elle seule en raison de ses limites distributives (effets régressifs), temporelles (caractère biodégradable) et sectorielles (spectre limité). À titre d'exemple, trois autres mesures complémentaires ont été proposées : une taxe sur la vacance immobilière, une écotaxe sur les véhicules polluants ou socialement nuisibles, et une taxe sur les déchets.

Deuxièmement, la distribution équitable du surplus coopératif appelle à une réforme de la fiscalité. Si l'impôt progressif sur le revenu demeure un pilier central, il ne suffit pas à compenser les inégalités issues des externalités non internalisées, passées ou persistantes. Pour y remédier, un instrument complémentaire a été introduit : un impôt progressif sur le patrimoine structuré en deux phases (réparatrice puis régulatrice). Cet outil vise à corriger les inégalités historiques, à renforcer la transparence financière et à stabiliser les dynamiques d'accumulation patrimoniale.

Enfin, bien que cette architecture fiscale, fondée sur une double redistribution, présente une cohérence normative, son efficacité dépend largement du contexte international. Certaines dynamiques transnationales, telles que la concurrence fiscale, la mobilité du capital ou l'opacité financière, pourraient en limiter la portée. C'est pourquoi le prochain chapitre s'attachera à analyser les contraintes institutionnelles et géopolitiques susceptibles d'entraver la mise en œuvre d'une fiscalité juste et soutenable.

Chapitre 5

Fiscalité, environnement et coopération internationale : limites de l'action étatique et pistes de coopération

« L'humanité a un choix : coopérer ou périr.

C'est soit un Pacte de solidarité climatique
soit un Pacte de suicide collectif »

Antonio Guterres,
Secrétaire général des Nations unies
Charm el-Cheikh, COP27, 2022

Préambule

Ce dernier chapitre marque un déplacement méthodologique : après avoir établi, dans les chapitres précédents, les fondements d'un cadre normatif centré sur la justice coopérative bifocale — visant à redistribuer équitablement le surplus coopératif et à internaliser les externalités négatives par le biais d'instruments fiscaux —, il s'agit désormais d'examiner certaines conditions pratiques de sa mise en œuvre, en particulier dans un contexte international marqué par de fortes interdépendances et des asymétries de pouvoir. Autrement dit, ce chapitre opère un passage de la théorie idéale à une réflexion plus appliquée, en explorant les conditions concrètes dans lesquelles un tel cadre de justice pourrait devenir opératoire.

Ce changement de focale ne signifie pas un abandon des ambitions normatives, mais plutôt leur traduction prudente dans un contexte institutionnel marqué par des interdépendances fiscales et environnementales fortes et une fragmentation politique. Deux types de défis se posent ici : d'une part, la difficulté de coordonner les politiques fiscales et environnementales dans un espace international dépourvu d'autorité centrale ; d'autre

part, les obstacles liés à l'asymétrie d'information et aux incitations à la défection (*free riding*). Ces défis ne doivent être ni minimisés ni envisagés comme des impasses : plusieurs propositions institutionnelles émergent aujourd'hui, susceptibles d'y répondre partiellement tout en s'inscrivant dans les principes de la justice coopérative bifocale.

L'approche développée dans cette thèse, qui s'appuie principalement sur les fondements de la théorie morale de David Gauthier, présente plusieurs avantages comparatifs par rapport à d'autres cadres normatifs contemporains. Contrairement au libéralisme rawlsien ou à l'utilitarisme, qui reposent sur des exigences informationnelles ou distributives souvent jugées trop lourdes dans les contextes de coopération internationale, le cadre gauthierien repose sur des prémisses plus modestes : la rationalité des agents et la possibilité de négocier un accord mutuellement avantageux.

Ce caractère relativement sobre sur le plan conceptuel — au sens d'une moindre dépendance à des hypothèses normatives controversées — en fait un candidat particulièrement pertinent pour penser la coopération internationale. De plus, l'accent mis sur les externalités offre un levier analytique et normatif particulièrement fécond. D'une part, les externalités constituent un phénomène conceptuellement accessible et approximativement mesurable, ce qui facilite leur prise en compte dans la conception d'institutions communes ; leur quantification, même partielle, permet d'objectiver les effets de comportements individuels ou collectifs sur autrui. D'autre part, l'approche par les externalités a l'avantage de transcender les clivages idéologiques : elle demeure compatible avec le maintien d'une économie de marché, tout en exigeant que celle-ci internalise les coûts qu'elle tend spontanément à externaliser. En ce sens, elle peut établir un terrain d'entente entre les partisans d'une régulation minimale et ceux d'une

redistribution plus ambitieuse, en ancrant la justice dans la logique même de la coopération économique.

Selon Gauthier, une coopération juste repose sur trois conditions minimales : (1) les externalités doivent être internalisées ; (2) les acteurs doivent pouvoir faire confiance au fait que les autres respecteront leurs engagements, ce qui suppose une transparence minimale et des garanties crédibles ; (3) les bénéfices tirés de la coopération doivent être répartis selon un principe équitable, permettant à chacun d'y trouver un avantage relatif. Ces critères offrent un cadre de référence utile pour évaluer les propositions susceptibles de soutenir une coopération fiscale et environnementale à l'échelle globale.

Structure du chapitre

Ce chapitre explore deux cas emblématiques de telles propositions. D'une part, les travaux de Gabriel Zucman sur la transparence financière et la lutte contre le dumping fiscal esquissent une voie réaliste pour renforcer la condition de symétrie informationnelle et permettre une répartition plus équitable. D'autre part, le modèle du *Club climat* de William Nordhaus propose une architecture incitative crédible pour surmonter les problèmes de motivation et d'engagement dans la lutte contre les externalités environnementales, en articulant tarification minimale du carbone et sanctions ciblées contre les États non coopérants.

Ces deux pistes de solution répondent chacune à un défi spécifique du cadre gauthierien : Zucman insiste sur la nécessité de disposer d'une information fiable et vérifiable pour permettre des négociations justes et fondées sur la confiance ; Nordhaus, quant à lui, cherche à rendre la coopération stable et robuste en modulant les incitations à la défection. Toutes deux, à leur manière, peuvent prolonger la logique du cadre normatif

développé dans cette thèse, tout en reconnaissant les contraintes propres à la coopération internationale contemporaine.

Sans prétendre résoudre l'ensemble des obstacles à la gouvernance fiscale et environnementale globale, ce chapitre propose ainsi un éclairage pragmatique sur certaines conditions institutionnelles minimales nécessaires pour rendre la justice coopérative bifocale opérationnelle. Il s'inscrit dans une perspective visant à identifier des leviers existants, ou à créer, qui permettraient d'amorcer des dynamiques de coopération équitable, compatibles avec les exigences du cadre normatif, tout en tenant compte des réalités politiques et économiques actuelles.

5.1 Concurrence fiscale, dumping fiscal, transparence financière et coopération

5.1.1 La concurrence fiscale : un défi à la souveraineté et à la justice fiscale

La concurrence fiscale désigne le processus par lequel les États ajustent leur politique fiscale, notamment les taux d'imposition ou les incitatifs fiscaux, afin d'attirer ou de retenir des investissements, des entreprises ou des résidents fiscaux. Dans un contexte de mondialisation financière et de mobilité accrue du capital, cette dynamique est fréquemment présentée comme un levier d'efficacité économique. Toutefois, elle soulève d'importants enjeux de coopération internationale et de justice fiscale, comme l'ont bien montré Gabriel Zucman³³⁶ et Peter Dietsch³³⁷.

³³⁶ Gabriel Zucman, *La richesse cachée des nations: enquête sur les paradis fiscaux*, La République des idées (Seuil, 2013).

³³⁷ Dietsch, *Catching Capital*.

Plus spécifiquement, la concurrence fiscale peut être comprise comme une forme de rivalité entre États pour capter des capitaux mobiles, qu'il s'agisse de portefeuilles financiers, de bénéfices comptables ou d'investissements directs. Dans ce contexte, de nombreuses multinationales exploitent les écarts entre les législations fiscales nationales pour transférer artificiellement leurs profits vers des juridictions à faible imposition, souvent sans lien substantiel avec leur activité économique réelle.^{338 339} Cette dynamique favorise la généralisation de pratiques de planification fiscale agressive, telles que le transfert de prix abusif ou le financement intragroupe, qui, bien que souvent légales, remettent en cause les principes d'équité, de transparence et de pleine concurrence.³⁴⁰

La frontière entre optimisation fiscale licite, abus de droit et fraude devient alors particulièrement floue. Même lorsque ces pratiques restent dans les limites de la légalité formelle, elles soulèvent de graves questions d'équité fiscale, puisqu'elles sont majoritairement accessibles aux acteurs économiques les plus fortunés et les plus mobiles, dotés des ressources nécessaires pour s'adjoindre les services d'experts fiscaux spécialisés.

³³⁸ Alex Cobham et Petr Janský, « Global Distribution of Revenue Loss from Corporate Tax Avoidance: Re-estimation and Country Results », *Journal of International Development* (Chichester) 30, n° 2 (2018): 206-32, <https://doi.org/10.1002/jid.3348>.

³³⁹ OCDE, *Addressing Base Erosion and Profit Shifting* (OECD Publishing, 2013), <https://doi.org/10.1787/9789264192744-en>.

³⁴⁰ OCDE, *Aligning Transfer Pricing Outcomes with Value Creation, Actions 8-10 - 2015 Final Reports*, OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project (OECD Publishing, 2015), <https://doi.org/10.1787/9789264241244-en>.

³⁴¹ En conséquence, le poids relatif de l'impôt se déplace vers les acteurs moins mobiles (classes moyennes, petites entreprises, travail localisé), fragilisant ainsi les fondements redistributifs de la fiscalité et alimentant une perception croissante d'iniquité.

Cette dynamique produit un effet pervers de monétisation de la souveraineté fiscale : certains États transforment leur autonomie budgétaire en un avantage compétitif destiné à capter les bases fiscales d'autres juridictions. En d'autres termes, la souveraineté devient un actif négociable dans un marché dérégulé de l'imposition, ce qui alimente une « course vers l'abîme » (*race to the bottom*) des taux d'imposition, documentée notamment dans *The Triumph of Injustice*.³⁴²

Cette tendance a été largement facilitée par l'architecture juridique internationale mise en place à partir des années 1980, qui a libéralisé les mouvements de capitaux sans instaurer de mécanismes efficaces de traçabilité financière, notamment par l'absence d'un cadastre mondial des actifs. Comme le souligne Piketty:

Un tel cadastre financier n'a malheureusement pas été prévu par les traités de libre circulation des capitaux mis en place dans les années 1980-1990, en particulier en Europe dans le cadre de l'Acte unique (1986) et du traité de Maastricht (1992), textes qui ont fortement influencé ceux adoptés ensuite dans le reste du monde. Cette architecture légale ultrasophistiquée, toujours en vigueur aujourd'hui, a de facto créé un droit quasi sacré à

³⁴¹ Thomas Tørsløv et al., « The Missing Profits of Nations », *The Review of Economic Studies* (US) 90, n° 3 (2023): 1499-534, <https://doi.org/10.1093/restud/rdac049>.

³⁴² Saez et Zucman, *The Triumph of Injustice*.

s'enrichir en utilisant les infrastructures d'un pays, puis à cliquer sur un bouton afin de transférer ses actifs dans une autre juridiction, sans possibilité prévue pour la collectivité de retrouver leur trace.³⁴³

Malgré certaines tentatives de coopération internationale, notamment les échanges automatiques d'informations bancaires promus par l'OCDE après 2008, ces mécanismes reposent sur une base volontaire, sans sanction efficace contre les États non coopératifs. Le cadre actuel est donc insuffisant pour enrayer les mécanismes de transfert de profits et d'érosion des assiettes fiscales.

Trois principales formes de concurrence fiscale peuvent être distinguées³⁴⁴ :

1. **La concurrence pour les portefeuilles d'investissement.** Elle se manifeste à travers les stratégies d'évitement ou d'évasion fiscale mises en œuvre par certains individus et entreprises, qui transfèrent une partie de leurs actifs vers des juridictions à fiscalité réduite. En principe, l'imposition devrait être déterminée en fonction du lieu de résidence du contribuable, du lieu de création effective de la valeur économique ou encore du lieu de réalisation des activités. Or, la définition précise de ces critères demeure sujette à interprétation et à manipulation, en particulier dans le cas des entreprises multinationales, ce qui fragilise leur effectivité. La mobilité des capitaux et la complexité des chaînes de valeur mondialisées facilitent ainsi l'arbitrage entre systèmes fiscaux, créant des zones

³⁴³ Thomas Piketty, *Vivement le socialisme!: chroniques, 2016-2020* (Éditions du Seuil, 2020). P. 320

³⁴⁴ Dietsch, *Catching Capital*.

grises entre optimisation légale, planification agressive et évasion à proprement parler.

Il convient toutefois de distinguer deux dynamiques. La première découle des facultés d'arbitrage propres aux acteurs privés, qui exploitent les écarts entre législations nationales. La seconde est directement alimentée par les gouvernements eux-mêmes, lorsqu'ils choisissent de réduire délibérément leur fiscalité pour attirer des capitaux. Dans ce dernier cas, la concurrence fiscale se transforme en véritable stratégie politique, qui peut être observée sous des formes variées selon les pays : par exemple, l'Irlande avec son impôt sur les sociétés à 12,5 % ³⁴⁵, le Luxembourg avec ses régimes de rescrits fiscaux (*tax rulings*) ³⁴⁶, ou encore certains États américains (par exemple le Delaware ³⁴⁷) qui rivalisent par des taux préférentiels.

Ces pratiques, qu'elles soient spontanées ou institutionnalisées, affaiblissent la capacité des États à prélever équitablement l'impôt et engendrent des externalités fiscales négatives en réduisant les ressources disponibles pour

³⁴⁵ Nessa Ní Chasaide et Seán Ó Riain, « Tax Games: The Case of Ireland in the Global Dynamics of Corporate Taxation », *Review of International Political Economy : RIPE*, 2025, 1-25, <https://doi.org/10.1080/09692290.2025.2493804>.

³⁴⁶ Leandra Lederman, « The Untold Tale of a Tax Rulings Haven », SSRN Scholarly Paper no. 4722847 (Social Science Research Network, 12 février 2024), <https://papers.ssrn.com/abstract=4722847>.

³⁴⁷ Scott D. Dyreng et al., « Exploring the Role Delaware Plays as a Domestic Tax Haven », *Journal of Financial Economics* (Amsterdam) 108, n° 3 (2013): 751-72, <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2013.01.004>.

financer les biens publics et en déplaçant la charge fiscale vers les acteurs moins mobiles.

2. **La concurrence pour les bénéfices sur papier.** Ce type de planification est plus technique et repose sur des montages comptables visant à transférer artificiellement les profits vers des juridictions à fiscalité réduite. Deux mécanismes sont ici particulièrement utilisés :

- Le prix de transfert : une division d'une société multinationale, située dans un pays à faible imposition, achète à bas prix les produits ou services de divisions situées dans des pays à forte imposition, pour ensuite les revendre à prix élevé. Les profits sont ainsi enregistrés là où ils sont le moins taxés.
- Le financement interne : une division située dans une juridiction à fort taux d'imposition emprunte à taux élevé auprès d'une autre division située dans une juridiction à faible taux. Cela permet de créer artificiellement des charges financières déductibles dans la juridiction à fort taux et de rapatrier les profits là où l'impôt est minimal.

Ces deux pratiques violent le principe de pleine concurrence, selon lequel les transactions entre divisions d'une même entreprise devraient s'effectuer comme si elles avaient lieu entre entités indépendantes, à des prix de marché.

Bien que les administrations fiscales tentent de détecter ces montages, les outils disponibles sont souvent inadaptés à la complexité et à l'opacité des transactions multinationales.³⁴⁸

Une forme plus radicale de transfert artificiel des bénéfices est l'inversion fiscale (*tax inversion*), par laquelle une entreprise fusionne avec une société étrangère afin de déplacer son siège social vers une juridiction plus favorable, sans pour autant modifier substantiellement ses activités économiques réelles.³⁴⁹ Un exemple emblématique est celui de Burger King, qui en 2014 a fusionné avec la chaîne canadienne Tim Hortons. Cette opération a permis à l'entreprise américaine de transférer son siège social à Oakville, en Ontario, afin de bénéficier du taux d'imposition canadien sur les sociétés (environ 26,5 % à l'époque en Ontario), nettement inférieur au taux américain, alors fixé à 35 %.³⁵⁰ Au-delà des synergies commerciales mises en avant, cette stratégie illustre la logique d'arbitrage fiscal qui motive nombre d'inversions : l'entreprise conserve l'essentiel de ses activités économiques aux États-Unis, mais modifie son domicile fiscal pour réduire sa charge imposable.

³⁴⁸ Peter Dietsch et Thomas Rixen, *Global Tax Governance: What Is Wrong with It and How to Fix It*, ECPR - Studies in European Political Science (ECPR Press, 2016).

³⁴⁹ Mihir A. Desai et James R. Hines, « Expectations and Expatriations: Tracing the Causes and Consequences of Corporate Inversions », *National Tax Journal* (Chicago) 55, n° 3 (2002): 409-40, <https://doi.org/10.17310/ntj.2002.3.03>.

³⁵⁰ Jon Hartley, « Burger King's Tax Inversion and Canada's Favorable Corporate Tax Rates », *Forbes*, consulté le 3 septembre 2025, <https://www.forbes.com/sites/jonhartley/2014/08/25/burger-kings-tax-inversion-and-canadas-favorable-corporate-tax-rates/>.

3. **La concurrence pour les investissements directs étrangers.** À la différence des deux formes précédentes, il s'agit ici d'attirer de véritables investissements dans l'économie réelle (usines, infrastructures, services). On parle alors de « concurrence fiscale réelle », par opposition aux formes plus abstraites de compétition fiscale fondée sur des manipulations comptables. Néanmoins, même cette forme de concurrence peut engendrer des effets pervers si elle se traduit par une baisse généralisée de l'imposition des entreprises, au détriment du financement des services publics.

La concurrence fiscale contemporaine met à l'épreuve les fondements mêmes de la justice fiscale et de la souveraineté étatique. Face à des entreprises globalisées capables d'arbitrer entre les législations nationales, les États, pris individuellement, sont souvent impuissants. Ce constat plaide pour des mécanismes de coopération internationale plus contraignants et une reconfiguration de l'architecture fiscale mondiale, notamment à travers des institutions transnationales capables de restaurer une forme d'équité entre États et entre citoyens.

5.1.2 Le dumping fiscal comme stratégie non coopérative

Dans sa forme la plus agressive, la concurrence fiscale peut se transformer en dumping fiscal. Celui-ci se caractérise par une stratégie d'érosion des bases fiscales d'autres juridictions, souvent à travers des taux d'imposition nominaux extrêmement faibles, un manque de transparence, ou encore des dispositifs d'évitement fiscal massifs. Alors que la concurrence fiscale peut être envisagée comme légitime dans certaines conditions, notamment lorsqu'elle s'accompagne de transparence, de réciprocité et de règles communes, le dumping fiscal s'apparente plutôt à une forme de parasitisme fiscal,

sapant la capacité des autres États à financer leurs politiques publiques. En ce sens, il entre directement en conflit avec les principes d'une justice fiscale à portée globale.

Pour mieux comprendre la dynamique du dumping fiscal, il est utile de mobiliser le cadre théorique de Gauthier. Gauthier y soutient que la coopération devient rationnelle, entre autres, lorsque les agents sont en mesure d'internaliser les externalités qu'ils imposent aux autres. En l'absence de tels mécanismes, les agents se trouvent dans un état de nature stratégique, où chacun tente d'exploiter les efforts d'autrui tout en minimisant sa propre vulnérabilité.

Appliquée aux États, la concurrence fiscale actuelle oscille entre deux pôles :

- D'un côté, une coopération fiscale internationale partielle, reposant sur des engagements réciproques et mutuellement avantageux. Cette coopération s'incarne dans plusieurs instruments. Par exemple, l'initiative BEPS (OCDE/G20), structurée autour de 15 actions, avec deux piliers : redistribuer les droits d'imposition et imposer un taux minimum.³⁵¹ Ou le Forum mondial sur la transparence, qui supervise deux standards d'échange (sur demande et automatique) et évalue la conformité des États via un mécanisme d'examen entre pairs.³⁵²

³⁵¹ OCDE, « Érosion de la base d'imposition et transfert de bénéfices (BEPS) », OCDE, consulté le 22 août 2025, <https://www.oecd.org/fr/themes/erosion-de-la-base-d-imposition-et-transfert-de-benefices-beps.html>.

³⁵² « Forum mondial sur la transparence et l'échange de renseignements à des fins fiscales », OCDE, consulté le 22 août 2025, <https://www.oecd.org/fr/networks/global-forum-tax-transparency.html>.

- De l'autre, une logique de prédation fiscale, typique de l'état de nature, où chaque État cherche à maximiser ses gains au détriment des autres, sans égard pour les externalités induites, telles que l'érosion des bases fiscales, la fuite des capitaux ou l'accroissement des inégalités entre États.

Dans cette perspective, le dumping fiscal peut être interprété comme un comportement de type « maximisateur direct », selon la terminologie de Gauthier. L'État qui adopte une stratégie de dumping refuse de participer à une coopération mutuellement avantageuse. Il cherche plutôt à tirer profit des contributions des autres États à l'ordre fiscal mondial — par exemple, leur effort pour maintenir des bases fiscales solides — sans en assumer les coûts.

De plus, ce type de comportement viole la clause lockéenne de Gauthier, selon laquelle une action ne peut être justifiée que si elle n'aggrave pas la situation des autres. Appliqué au domaine fiscal, cela implique qu'un État ne peut légitimement adopter des politiques qui affaiblissent les ressources des autres États, à moins de prévoir un mécanisme de compensation équitable, ce qui est rarement le cas en pratique.

En ce sens, le dumping fiscal ne se contente pas de déséquilibrer les rapports fiscaux internationaux : il affaiblit activement la coopération globale, en déclenchant une dynamique de défection stratégique. Même les États initialement coopératifs peuvent finalement choisir d'adopter une posture de concurrence agressive pour rester compétitifs, alimentant ainsi la course vers l'abîme incompatible avec les idéaux de justice fiscale.

La dynamique de dumping fiscal révèle une rupture dans le lien de coopération entre États. Or, comme le souligne Gauthier, une coopération durable suppose la capacité à détecter et sanctionner les comportements défectueux — ceux qui profitent indûment du système sans y contribuer. Cela implique un minimum de transparence permettant d'identifier les avantages captés et les contributions réelles.

Sans mécanismes de transparence, il devient rationnel, voire inévitable, pour chaque État d'adopter une stratégie de méfiance ou de réciprocité négative, ce qui réactive l'état de nature fiscal.

À la lumière du cadre gauthierien, sortir de cet état de nature fiscal exige la mise en place de mécanismes de coopération crédibles, fondés sur la transparence, la vérifiabilité des engagements et l'internalisation des externalités. Ces mécanismes visent à établir les conditions morales minimales d'une coopération rationnelle au sens de Gauthier, où les bénéfices sont partagés et les comportements défectueux identifiables et sanctionnables. Ainsi, dans la perspective d'une justice fiscale cohérente avec notre cadre de justice coopérative bifocale, nous explorerons les propositions de Gabriel Zucman, qui visent à réduire l'opacité financière, à responsabiliser les juridictions non coopératives, et à redistribuer équitablement les bénéfices entre les États contributeurs.

5.2 Rendre la justice coopérative bifocale opérationnelle : transparence, responsabilisation et répartition du surplus

Dans la perspective gauthierienne, la coopération équitable repose sur des agents pleinement informés, capables de négocier sur la base d'informations fiables et partagées.

Or, cette condition est loin d'être remplie dans nos sociétés contemporaines. L'environnement informationnel est saturé par des sources biaisées, manipulées ou délibérément trompeuses, qu'il s'agisse de l'influence des lobbys ³⁵³, des « marchands de doute » ³⁵⁴, ou encore de la prolifération de fausses nouvelles. ³⁵⁵ À cela s'ajoute une autre forme d'opacité, plus technique, mais tout aussi problématique : l'absence de transparence financière, qui empêche d'évaluer adéquatement la contribution réelle des acteurs économiques à la production du surplus coopératif, de même que l'ampleur des externalités qu'ils génèrent.

Dans un tel contexte, l'idéal du maximisateur moral pleinement informé s'éloigne de la réalité. Il importe donc d'identifier des leviers institutionnels susceptibles de réduire ces asymétries d'information et de renforcer la transparence. C'est dans cet esprit que nous examinerons trois propositions de Gabriel Zucman. Celles-ci visent à établir des mécanismes de production et de diffusion d'une information fiscale fiable, tout en introduisant des sanctions à l'égard des États qui favorisent l'opacité. Ces mesures ne visent pas seulement à améliorer la qualité de l'information disponible, mais aussi à

³⁵³ OCDE, *Lobbyists, Governments and Public Trust, Volume 3: Implementing the OECD Principles for Transparency and Integrity in Lobbying* (OECD Publishing, 2014),

<https://doi.org/10.1787/9789264214224-en>.

³⁵⁴ Naomi Oreskes et Erik M. Conway, *Merchants of Doubt: How a Handful of Scientists Obscured the Truth on Issues from Tobacco Smoke to Global Warming.*, Pbk. ed. (Bloomsbury Press, 2011).

³⁵⁵ Stephan Lewandowsky et al., « Beyond Misinformation: Understanding and Coping with the “Post-Truth” Era », *Journal of Applied Research in Memory and Cognition* (Washington) 6, n° 4 (2017): 353-69, <https://doi.org/10.1016/j.jarmac.2017.07.008>.

permettre une répartition plus juste du surplus coopératif et une meilleure internalisation des externalités.

5.2.1 Le diagnostic de Gabriel Zucman

À l'échelle mondiale, environ 8 % du patrimoine financier des ménages est détenu dans des paradis fiscaux, selon les estimations de Zucman.³⁵⁶ Également, plus d'un tiers des profits des multinationales sont déplacés chaque année vers des juridictions à fiscalité réduite.³⁵⁷ Cette situation est en grande partie rendue possible par l'existence de micro-États ou de juridictions spécialisées qui prospèrent grâce au secret bancaire et à l'opacité financière.

La conjugaison de l'évasion fiscale et de la concurrence entre juridictions engendre une véritable « double peine » pour les États. D'une part, le patrimoine financier dissimulé dans des juridictions opaques échappe totalement à l'imposition. D'autre part, afin de retenir les capitaux mobiles, les États se voient contraints d'abaisser leurs taux d'imposition, ce qui réduit les recettes fiscales même sur les avoirs déclarés. Les paradis fiscaux contribuent ainsi à une double dynamique d'érosion de la base fiscale : directe, par la dissimulation des avoirs, et indirecte, par la mise en concurrence des systèmes fiscaux, qui alimente une course vers l'abîme des taux d'imposition.

Zucman insiste également sur l'écart entre les dispositifs juridiques et leur application effective. Il souligne que l'existence formelle d'une loi ne garantit ni sa mise en œuvre concrète, ni son efficacité réelle. De nombreuses réformes récentes sont ainsi restées lettre morte, en raison d'engagements vagues et de mécanismes de contrôle

³⁵⁶ Zucman, *La richesse cachée des nations*.

³⁵⁷ Tørsløv et al., « The Missing Profits of Nations ».

largement insuffisants : « Les engagements récemment pris par les paradis fiscaux sont bien trop flous et les moyens de contrôle bien trop faibles pour pouvoir espérer une quelconque amélioration dans les années à venir ». ³⁵⁸

Comme nous le verrons à l’instant, Zucman appelle à une refondation des mécanismes de régulation fiscale internationale, incluant une plus grande transparence et une modification de la structure des incitatifs à la coopération internationale. Comme il le souligne : « croire que les centres offshore vont spontanément renoncer à gérer les fortunes des ultra-riches, sans la menace de sanctions concrètes, est d’une naïveté coupable ». ³⁵⁹ Pour lui, l’introduction de sanctions tangibles est nécessaire pour modifier les incitatifs actuels.

5.2.2 Création d’un registre mondial de la propriété financière

Zucman propose en premier lieu la mise en place d’un cadastre financier mondial, destiné à consigner l’ensemble des avoirs financiers – actions, obligations, parts de fonds, etc. – et à identifier leurs véritables détenteurs. Ce registre reposerait sur la généralisation, à l’échelle nationale, de registres de propriété financière, déjà existants dans certains États, puis sur l’interconnexion de ces registres dans une base de données internationale.

L’objectif central de ce dispositif serait de lever l’anonymat des détenteurs d’actifs financiers et de faciliter leur traçabilité à travers les juridictions. Toutefois, pour être pleinement opérationnel, ce cadastre devrait être complété par un mécanisme d’échange automatique d’informations bancaires et fiscales entre États. Ce type de dispositif existe

³⁵⁸ Zucman, *La richesse cachée des nations*. P. 8

³⁵⁹ Zucman, *La richesse cachée des nations*. P. 70

déjà partiellement, notamment à travers le *Foreign Account Tax Compliance Act* (FATCA) des États-Unis ou la norme *Common Reporting Standard* (CRS) mise en œuvre sous l'égide de l'OCDE. Cependant, la portée de ces mécanismes demeure limitée, en particulier dans les pays en développement et certaines juridictions à faible fiscalité.

Zucman propose donc de rendre obligatoire la transmission automatique des données financières par toutes les juridictions – y compris les paradis fiscaux – aux administrations fiscales des pays d'origine des contribuables. Ce système permettrait notamment de préremplir les déclarations de revenus à partir de données fiables et centralisées, tout en constituant un outil puissant de lutte contre la fraude et l'évasion fiscales, grâce à un meilleur accès des autorités fiscales aux informations pertinentes.

Justifications normatives du registre financier mondial

Le cadastre financier mondial proposé par Gabriel Zucman s'inscrit pleinement dans le cadre de justice coopérative bifocale élaboré au chapitre 3. Dans cette perspective, la transparence financière ne peut être réduite à une simple exigence technique ou administrative : elle constitue une institution morale fondamentale, en ce qu'elle contribue à établir les conditions minimales d'une coopération équitable entre les agents, qu'il s'agisse d'individus, de firmes ou d'États.

Plus précisément, ce type de mécanisme permet de restaurer la relation de responsabilité entre l'accès au surplus coopératif et la contribution équitable aux institutions qui le rendent possible. Il vise ainsi à renforcer la traçabilité des accumulations de richesse, à révéler les comportements défectueux, et à assurer une forme de réciprocité coopérative dans l'espace fiscal global.

Un tel dispositif remplit, à ce titre, deux fonctions normatives complémentaires.

D'une part, en rendant visibles les patrimoines dissimulés dans les juridictions opaques, le cadastre mondial permet d'identifier les surplus tirés de la coopération sociale, condition préalable à toute redistribution équitable. En effet, une telle redistribution suppose que les bénéfices collectifs soient identifiables, traçables et soumis à une évaluation collective, sans quoi ces ressources risquent d'être captées de manière unilatérale et illégitime par certains acteurs.

D'autre part, la transparence joue un rôle décisif dans la détection des comportements défectueux, au sens de Gauthier. L'opacité fiscale protège en effet les stratégies de maximisation directe, par lesquelles certains agents bénéficient unilatéralement des règles coopératives tout en refusant d'en assumer les coûts. Ces stratégies sapent les bases de la coopération, en introduisant une asymétrie injustifiable entre agents coopérants et agents opportunistes. Or, selon la clause lockéenne formulée par Gauthier, une action ne peut être justifiée moralement que si elle ne détériore pas la situation des autres participants à la coopération. La dissimulation ou l'évitement fiscal contrevient à cette exigence en transférant, de manière non consentie, des charges collectives sur autrui. L'opacité financière devient ainsi un obstacle à la moralité coopérative : elle empêche de vérifier si les avantages individuels ont été acquis dans des conditions équitables, c'est-à-dire sans léser les droits des autres membres de la société.

En ce sens, l'opacité financière peut être comprise comme une forme d'externalité morale, analogue à une pollution invisible : elle permet à certains de soustraire leurs activités aux règles communes sans en assumer les conséquences, tout en accroissant la

charge fiscale supportée par les autres membres de la société. De la même manière que certaines industries externalisent leurs dommages écologiques, les États ou institutions financières qui protègent l'anonymat fiscal exportent des coûts collectifs, en particulier une érosion des bases fiscales, sans contrepartie équitable.

Dans une perspective gauthierienne, le cadastre financier mondial vise ainsi à créer un environnement informationnel symétrique, où les agents sont pleinement informés des coûts et bénéfices associés à la coopération.

Cela dit, bien que justifiable sur le plan normatif, l'adoption d'un cadastre financier mondial ne saurait être tenue pour acquise. Certaines juridictions tirent un avantage direct de l'opacité actuelle et résisteront à sa mise en œuvre. Conscient de cette réalité, Zucman propose d'accompagner ces mécanismes de transparence de mesures coercitives ou incitatives, allant de la pression diplomatique à l'instauration de sanctions fiscales ciblées, afin d'amener les États récalcitrants à coopérer.

5.2.3 Sanctions tarifaires : des représailles proportionnées aux pertes fiscales

Parmi les instruments politiques envisagés par Zucman pour lutter contre l'évasion fiscale, figure l'imposition de sanctions économiques ciblées à l'encontre des paradis fiscaux non coopératifs. Plus précisément, il propose de mettre en place des droits de douane proportionnels aux pertes fiscales que ces juridictions infligent aux autres pays. Il s'agirait ainsi d'un mécanisme compensatoire visant à rétablir une forme d'équité dans les relations économiques internationales.

Cette proposition repose sur un fondement juridique explicite : « D'après les règles mêmes de l'OMC, les pays qui en sont victimes sont en droit d'imposer des représailles

égales au préjudice qu'ils subissent. »³⁶⁰ Encore faut-il, pour mettre en œuvre de telles représailles, pouvoir estimer de manière crédible l'ordre de grandeur des pertes fiscales associées à l'évasion via les paradis fiscaux. C'est dans cette perspective que Zucman mobilise ses travaux empiriques, qui permettent d'évaluer ces pertes et d'envisager des sanctions proportionnées.

Au-delà de l'évaluation chiffrée, la réussite de cette stratégie repose sur la formation de coalitions internationales, capables d'imposer une pression collective sur les juridictions non coopératives. Isolé, un État prenant de telles mesures s'expose à des représailles bilatérales (contre-sanctions, mesures protectionnistes), ce qui peut le désavantager économiquement. À l'inverse, une coalition suffisamment large rend toute réponse asymétrique improbable, et crée un rapport de force défavorable aux micro-juridictions, qualifiées par Zucman de « géants financiers », mais de « nains économiques et politiques ».³⁶¹

La logique de cette approche est de modifier la structure des incitatifs économiques : rendre la non-coopération plus coûteuse que l'adhésion aux standards de transparence. Il convient toutefois de noter les limites et risques associés à cette stratégie. D'une part, les coalitions restreintes, bien que plus faciles à former, peuvent s'avérer inefficaces ou engendrer une escalade des mesures protectionnistes, ce qui irait à l'encontre de l'objectif initial. D'autre part, les pays les plus vertueux – ceux qui s'engagent en premier dans la coalition – pourraient être désavantagés à court terme si les autres ne suivent pas.

³⁶⁰ Zucman, *La richesse cachée des nations*. P. 10

³⁶¹ Zucman, *La richesse cachée des nations*. P. 10

Enfin, il est important de souligner que l'objectif de ces sanctions n'est ni de favoriser le protectionnisme ni de générer de nouvelles recettes publiques, mais bien de faire pression sur les juridictions opaques pour qu'elles renoncent au secret bancaire. Dans cette optique, les droits de douane constitueraient des mesures temporaires, purement incitatives, susceptibles d'être levées dès que les conditions de transparence sont remplies. Il est même envisageable que leur simple annonce suffise à induire un changement de comportement, si les coûts anticipés de l'opacité deviennent supérieurs aux bénéfices qu'entraînent les paradis fiscaux.

Justifications normatives des tarifs douaniers pour les états non coopérants

Dans le cadre de justice coopérative bifocale, toute société juste doit s'efforcer de corriger à la fois les distorsions dans la répartition des surplus coopératifs et celles dans la répartition des coûts, dont les externalités négatives engendrées par certains comportements fiscaux. À ce titre, la question des paradis fiscaux non coopératifs ne peut être abordée uniquement sous l'angle de l'efficacité économique ou de la perte de recettes fiscales : elle constitue un problème moral, touchant aux fondements mêmes de la coopération entre États et à la viabilité d'un ordre fiscal global équitable.

Dans un tel contexte, les sanctions proposées par Zucman, telles que l'imposition de droits de douane sur les biens provenant de juridictions opaques, peuvent être justifiées comme des mécanismes de défense de la coopération équitable. Cette justification trouve un appui conceptuel dans la théorie morale de Gauthier, ici adaptée à l'échelle internationale. Selon cette théorie, un comportement coopératif reste rationnel pour un agent dès lors que les externalités sont internalisées, la coopération produit un surplus net

pour l'ensemble des parties prenantes et chaque participant peut anticiper de manière raisonnable que les autres respecteront également les termes de l'accord. À l'inverse, lorsqu'un acteur — ici, un État ou une juridiction fiscale — adopte une posture de maximisation directe, il s'exclut lui-même du champ de la coopération. Il devient alors légitime, voire nécessaire, que les autres agents prennent des mesures dissuasives pour rétablir les conditions minimales de coopération.

Ainsi, ces sanctions servent deux fonctions normatives essentielles :

- **Corriger une distorsion dans la répartition des coûts** : en répercutant sur les juridictions non coopératives les coûts qu'elles externalisent vers les États respectueux des règles communes (perte de recettes, déséquilibre de l'effort fiscal, affaiblissement des institutions publiques).
- **Préserver la possibilité d'une coopération fiscale durable** : en dissuadant les comportements opportunistes qui menacent la confiance, la transparence et la loyauté entre partenaires.

En somme, les sanctions tarifaires ciblées proposées par Zucman doivent ainsi être interprétées, non comme des mesures de coercition punitive, mais comme des institutions de sauvegarde de la justice coopérative, indispensables pour sortir de ce que nous appelons un état de nature fiscal international. Dans cet état, où les règles communes sont absentes ou fragiles et les engagements peu crédibles, la coopération ne peut émerger sans garanties minimales contre les défections stratégiques. Ces sanctions contribuent à instaurer ces garanties en transformant la structure des incitations des acteurs étatiques.

5.2.4 Répartition des profits en fonction de la contribution réelle de chaque pays

Le cadastre financier mondial assorti de sanctions tarifaires, tel que proposé par Zucman, vise à renforcer de manière substantielle la transparence financière internationale. Toutefois, même une transparence accrue ne suffit pas à elle seule à éliminer les distorsions engendrées par la concurrence fiscale. En effet, comme évoqué précédemment, de nombreuses entreprises multinationales continuent de recourir à des mécanismes d'optimisation agressive leur permettant d'enregistrer artificiellement leurs profits dans des juridictions à fiscalité réduite, ce qui engendre des externalités négatives sur les pays où l'activité économique réelle est conduite.

Pour remédier à cette situation, Zucman propose une réforme en profondeur de l'imposition des multinationales. L'idée centrale consiste à abandonner le principe de territorialité actuelle au profit d'une imposition fondée sur les profits mondiaux consolidés des entreprises, ceux-ci étant ensuite répartis entre les juridictions concernées selon une « formule de répartition non manipulable ». ³⁶² Zucman reconnaît qu'il n'existe pas de formule parfaite, mais soutient que toute formule équitable devrait reposer sur des indicateurs reflétant l'activité économique réelle dans chaque pays contribuant à la création de ces profits. Parmi ces critères figurent notamment le volume des ventes réalisées, la masse salariale, le nombre d'employés, ou encore le capital investi localement dans les processus de production.

³⁶² Zucman, *La richesse cachée des nations*. P. 109.

Cette approche rejoint les réflexions développées par Peter Dietsch dans *Catching Capital*³⁶³, où il défend une taxation unitaire des entreprises multinationales, fondée sur des principes de justice fiscale et de respect de la souveraineté fiscale des États. Une telle réforme aurait pour effet de réaligner les droits d'imposition avec les lieux où la valeur est effectivement créée, et de limiter les incitations à la manipulation des bases fiscales par le biais de montages comptables transnationaux.

Justifications normatives de la répartition des profits en fonction de la contribution réelle de chaque pays

La proposition de réallouer les droits d'imposition des entreprises selon la localisation réelle de l'activité économique – plutôt qu'en fonction de leur siège juridique ou des déclarations fiscales souvent artificielles – s'inscrit pleinement dans le cadre normatif de la justice coopérative bifocale. Cette proposition vise à corriger les distorsions engendrées par l'architecture fiscale actuelle, qui permet aux multinationales d'enregistrer leurs profits dans des juridictions à faible fiscalité, indépendamment de la réalité économique sous-jacente.

Dans la perspective de la justice coopérative bifocale, cette réforme est justifiée sur deux plans complémentaires : la répartition équitable du surplus coopératif d'une part, et la répartition juste des coûts associés à la production de ce surplus d'autre part.

Premièrement, l'imposition fondée sur la localisation réelle de l'activité répond à une logique d'imputation équitable des responsabilités productives. Les États dans lesquels

³⁶³ Dietsch, *Catching Capital*.

les entreprises opèrent déploient des ressources considérables pour soutenir l'activité économique : infrastructures publiques, éducation de la main-d'œuvre, soins médicaux de la main-d'œuvre, stabilité politique et juridique, sécurité, innovation financée collectivement, etc. Ces investissements publics contribuent de manière décisive à la production du surplus. Il est donc moralement injustifiable que ce surplus soit capté ailleurs, dans des juridictions qui ne participent ni à l'effort productif, ni à l'effort fiscal.

Deuxièmement, la répartition actuelle des droits d'imposition ignore les coûts environnementaux et sociaux que certains États assument dans le cadre de l'activité économique (pollution, dégradation des milieux de vie, usage intensif des ressources naturelles, coûts sociaux de l'emploi précaire ou du déplacement de main-d'œuvre). Dès lors, il est injustifiable que les recettes fiscales soient enregistrées dans d'autres États, souvent fiscalement complaisants, qui n'ont ni supporté ces coûts ni participé à la production effective de la richesse. La répartition des recettes fiscales doit aller de pair avec la reconnaissance des charges assumées.

Dans une optique gauthierienne, le découplage entre la production réelle du surplus et son enregistrement fiscal constitue une violation manifeste du principe de coopération mutuellement avantageuse. Lorsqu'un État capte des profits sans avoir contribué à leur création, il adopte une posture de maximisateur direct : il exploite les efforts coopératifs des autres sans y prendre part, sapant ainsi les bases de la confiance entre partenaires. Sur le plan moral, un tel comportement s'apparente à une forme de prédation institutionnelle, voire à une spoliation : c'est littéralement un transfert non consenti de richesse produite collectivement vers une juridiction qui n'a ni assumé les coûts, ni contribué à la production. De manière analogue, à l'échelle individuelle, le contribuable qui place son capital dans un

paradis fiscal prive la collectivité des bénéfices futurs de ses investissements — bénéfices rendus possibles par des infrastructures, des services et des institutions publics financés par l'impôt. En ce sens, tant l'individu que l'État qui refuse de contribuer à l'effort commun tout en en tirant profit minent la légitimité morale du régime fiscal international. Une réallocation des droits d'imposition fondée sur la contribution réelle à la production du surplus constitue donc non seulement une exigence d'équité, mais également une condition minimale de viabilité de toute coopération durable.

Cette réforme ne constitue donc pas une simple correction technique du système fiscal international : elle représente une exigence morale fondamentale pour sortir de l'état de nature fiscal. En rétablissant le lien entre production réelle, contribution effective et accès légitime au surplus, elle renforce les conditions de possibilité d'un ordre fiscal mondial coopératif.

5.3 Le dumping écologique : asymétrie réglementaire et fuite des polluants

Bien que les États demeurent juridiquement souverains, les défis environnementaux contemporains excèdent largement le cadre de cette souveraineté formelle. Par exemple, l'atmosphère, en tant que bien commun global, ne connaît pas de frontières politiques : les émissions de CO₂ produites dans un pays affectent l'ensemble du système climatique mondial. Cette réalité met à l'épreuve les conceptions traditionnelles de l'autonomie étatique, en particulier lorsque des décisions nationales – telles que l'assouplissement volontaire des normes environnementales – engendrent des externalités négatives significatives pour d'autres nations. Dès lors, accuser un État de dumping écologique ne constitue pas une forme d'ingérence arbitraire, mais bien une réaction légitime fondée sur un principe de réciprocité. Car ce n'est pas la critique qui constitue une atteinte à la

souveraineté, mais le silence face à des comportements dommageables. Tolérer qu'un État externalise délibérément ses coûts environnementaux pour maximiser ses propres avantages, c'est accepter une forme inversée d'ingérence : celle qui permet à certains d'imposer aux autres les conséquences de leurs choix, sans contrepartie ni responsabilité.

Dans ce contexte, il convient de définir plus précisément ce que recouvre la notion de dumping écologique.

Le dumping écologique désigne une politique par laquelle un État choisit intentionnellement de ne pas internaliser l'ensemble des coûts environnementaux liés à la production, dans le but explicite ou implicite de renforcer la compétitivité de ses industries exportatrices sur les marchés internationaux. Contrairement au dumping commercial pratiqué par les firmes, le dumping écologique est une pratique institutionnelle, émanant des gouvernements, qui consiste à accorder une forme de subvention implicite aux producteurs sous la forme de normes environnementales laxistes ou de taxes faibles sur les émissions polluantes.³⁶⁴ Cette politique fausse les règles du commerce international, puisque les biens sont échangés à des prix qui ne reflètent pas leur coût social réel, notamment en termes de dégradation environnementale. En ce sens, le dumping écologique constitue un transfert injustifié de charges environnementales aux autres pays, en particulier ceux qui appliquent des normes plus strictes.

On peut illustrer ce phénomène par deux exemples. Un État X, désireux d'attirer des investissements dans le secteur manufacturier, décide d'assouplir les contraintes

³⁶⁴ Michael Rauscher, « On Ecological Dumping », *Oxford Economic Papers* (Oxford) 46, n° Supplement-1 (1994): 822-40, https://doi.org/10.1093/oenp/46.Supplement_1.822.

réglementaires sur les rejets industriels dans les cours d'eau. En abaissant ainsi ses exigences environnementales, il réduit artificiellement les coûts de production, ce qui attire des entreprises fuyant les obligations plus rigoureuses imposées dans les États voisins. Un second exemple est celui d'un pays Y, dont l'économie repose fortement sur le charbon pour sa production d'électricité, et qui choisit de ne pas instaurer de taxe carbone ni de quotas d'émission, contrairement à ses partenaires commerciaux. Cette absence de tarification environnementale confère aux industries locales un avantage comparatif en matière de coûts énergétiques, au détriment des pays engagés dans des politiques climatiques plus ambitieuses.

Ce type de stratégie crée des incitations à la relocalisation des activités productives, ce qui nous mène à un effet connexe : la fuite de carbone.

Si le dumping écologique désigne une stratégie active de sous-régulation environnementale, la fuite de carbone en constitue l'un des effets les plus préoccupants à l'échelle internationale. Elle désigne le phénomène par lequel les émissions de gaz à effet de serre ne sont pas réduites, mais simplement déplacées géographiquement, en raison d'un écart de rigueur entre les politiques climatiques en vigueur dans différentes juridictions.³⁶⁵ Plutôt que d'adapter leurs procédés de production aux exigences environnementales, certaines entreprises choisissent de transférer leur production dans des pays moins contraignants sur le plan réglementaire. Il s'agit là d'un effet pervers des politiques climatiques unilatérales : en l'absence de coordination, elles risquent non seulement de

³⁶⁵ Michael Grubb et al., « Carbon Leakage, Consumption, and Trade », *Annual Review of Environment and Resources* 47, n° 1 (2022): 753-95, <https://doi.org/10.1146/annurev-environ-120820-053625>.

compromettre leur efficacité environnementale, mais également d'accentuer les injustices globales en matière de répartition des coûts écologiques.

Face à ces dérives systémiques, il devient impératif de repenser l'architecture des incitatifs internationaux. C'est dans cette perspective que s'inscrit la proposition de William Nordhaus, qui cherche à réorganiser les structures d'incitation à travers la création d'un *Club climat*.

5.4. Une coopération internationale sur la tarification du carbone

La coopération internationale en matière environnementale se heurte à un obstacle bien connu : la tentation persistante du comportement de passager clandestin. Qu'il s'agisse d'individus, d'entreprises, d'États ou de responsables politiques, chacun est incité à bénéficier des efforts des autres sans y contribuer lui-même. Cette dynamique entrave gravement la mise en place de politiques climatiques efficaces, en particulier lorsque les coûts de l'action sont immédiats, alors que les bénéfices sont différés et diffus.

C'est à ce problème motivationnel que William Nordhaus propose de répondre à travers l'architecture institutionnelle du *Club climat*. Cette proposition vise à créer un cadre d'incitations crédibles et réciproques, dans lequel les États acceptent volontairement de s'engager à réduire leurs émissions, notamment via un prix minimal du carbone, tout en mettant en place des mécanismes de sanction à l'encontre des pays non coopérants.

Bien qu'imparfait, ce modèle constitue une piste concrète pour surmonter certains blocages de la coopération environnementale. Il illustre de manière exemplaire comment une solution institutionnelle peut, sinon éliminer, du moins atténuer les limites motivationnelles liées à la coopération internationale. Le *Club climat*, en ce sens, incarne

une tentative de rendre la justice coopérative bifocale plus opérationnelle, en articulant incitations individuelles et exigences collectives.

5.4.1 Le diagnostic de Nordhaus

Selon William Nordhaus, l'échec persistant des accords climatiques internationaux s'explique par une erreur fondamentale de diagnostic : on ne reconnaît pas que le réchauffement climatique constitue un problème d'action collective de type « dilemme du prisonnier ». ³⁶⁶ Les négociations internationales continuent de reposer sur des engagements volontaires entre États, sans mécanismes contraignants ou incitatifs suffisants pour garantir une coopération effective. Or, cette architecture favorise l'apparition de comportements de passager clandestin : chaque État a intérêt à laisser les autres agir pour le bien commun (la réduction des émissions), tout en poursuivant ses propres intérêts économiques immédiats.

Cette configuration correspond à ce que Nordhaus qualifie « d'équilibre non coopératif fondé sur le resquillage » (*non-cooperative free-riding equilibrium*). ³⁶⁷ Malgré les progrès considérables de la science climatique et la meilleure compréhension des risques liés aux changements climatiques, les structures institutionnelles censées encadrer la coopération internationale n'ont pas évolué en conséquence. Le problème est d'autant plus profond que les États, en vertu de leur souveraineté, restent réticents à se soumettre à des contraintes. C'est pourquoi les traités climatiques, fondés sur le volontariat et dépourvus de véritables sanctions, reproduisent inévitablement les mêmes impasses.

³⁶⁶ William Nordhaus, « The Climate Club: How to Fix a Failing Global Effort », dans *Foreign Affairs* (New York, N.Y.), vol. 99, n° 3, Council on Foreign Relations, 2020.

³⁶⁷ Nordhaus, « The Climate Club ».

Cette faiblesse est illustrée par l’histoire des traités climatiques. Le Protocole de Kyoto (1997), tout comme l’Accord de Paris (2015), reposait sur des engagements non contraignants. Cette absence de coercition a permis à plusieurs pays de s’en retirer ou de ne pas respecter leurs objectifs. Par exemple, les États-Unis n’ont jamais ratifié le Protocole de Kyoto, et le Canada s’en est retiré en 2011, soulignant l’inefficacité des mécanismes volontaires face aux incitations dominantes à la non-coopération.

Que faire dans ce contexte ? Nordhaus soutient qu’il faut d’abord reconnaître la nature stratégique du problème : les États agissent en maximisateurs directs, au sens de la théorie de Gauthier, c’est-à-dire qu’ils cherchent à maximiser leur utilité immédiate sans tenir compte des obligations morales ou coopératives. Pour sortir de cette impasse, il est nécessaire de changer la structure incitative elle-même, en mettant en place un cadre dans lequel la coopération devient plus avantageuse que la défection.

5.4.2 Un *Club climat* : pour une architecture incitative crédible

Selon Nordhaus, l’échec répété des accords climatiques internationaux ne signifie pas que la coopération est impossible, mais plutôt que les modèles institutionnels actuellement privilégiés sont inadéquats. Le principal problème réside dans l’architecture incitative : tant que les États n’ont aucun avantage à coopérer — et aucun coût à rester à l’écart — les comportements de passager clandestin dominant. Il ne suffit donc pas de multiplier les engagements volontaires : il faut transformer les incitatifs structurels pour rendre la coopération à la fois rationnelle et avantageuse.

C’est dans cette optique que s’inscrit le *Club Climat*, conçu sur le modèle des clubs économiques : un ensemble d’États qui, en échange de leur participation à un bien collectif

(ici, la réduction des risques climatiques globaux), bénéficient d'avantages exclusifs, tout en imposant des coûts aux non-membres. Le club repose sur deux piliers fondamentaux.

1. Une condition d'adhésion : un prix minimal du carbone

Pour être membre, chaque État doit mettre en place un prix du carbone national respectant un seuil commun minimal (par exemple, 50 \$ la tonne), ajustable au fil du temps. Ce mécanisme permet de coordonner les efforts de réduction des émissions de manière économiquement efficiente, en alignant les coûts marginaux de réduction à l'échelle mondiale. Il simplifie aussi les négociations en remplaçant les objectifs nationaux hétérogènes par un critère unique, facilitant ainsi la convergence.

2. Un mécanisme d'exclusion : des sanctions contre les non-participants

Le second pilier réside dans l'instauration de pénalités commerciales à l'encontre des États non membres. Contrairement aux accords volontaires du passé, dans lesquels les non-coopérants bénéficiaient indirectement des efforts des autres, le *Club Climat* propose d'inverser cette dynamique : les non-membres seraient désavantagés en raison de tarifs douaniers appliqués aux exportations provenant des pays non participants.

Nordhaus souligne que, même si l'idéal était de taxer précisément le contenu carbone des biens importés, cette solution s'avère techniquement complexe. Par souci de simplicité et d'efficacité, il suggère plutôt un tarif uniforme sur tous les produits en provenance des pays non membres. L'objectif de cette mesure n'est pas de refléter fidèlement le coût écologique de chaque produit, mais de rendre économiquement plus avantageux d'adhérer au club que d'y rester en dehors.

Par exemple, une modélisation à partir d'une division du monde en 15 grandes régions économiques montre qu'un prix du carbone de 25 \$ la tonne, combiné à un tarif

uniforme de 3 % sur les importations en provenance des non-membres, suffirait à stabiliser une coalition universelle : chaque région aurait alors un intérêt net à participer plutôt qu'à rester à l'écart.³⁶⁸ Bien entendu, ces modélisations doivent être interprétées comme des éléments d'analyse (*insights*) plutôt que comme des prévisions précises, mais ils illustrent le potentiel des mécanismes incitatifs bien conçus.

Le MACF comme prototype institutionnel

À cet égard, le « Mécanisme d'ajustement carbone aux frontières » (MACF) de l'Union européenne constitue sans doute l'exemple le plus abouti, à ce jour, d'une dynamique proche de celle du *Club Climat*.³⁶⁹ Adopté en 2023 et progressivement mis en œuvre d'ici 2026, le MACF impose aux importateurs de certains produits intensifs en carbone (acier, ciment, engrais, électricité, aluminium, etc.) l'achat de certificats correspondant au prix du carbone payé dans l'UE. Concrètement, les pays exportateurs ne disposant pas de prix du carbone équivalent voient leurs produits taxés à l'entrée du marché européen, tandis que ceux qui ont instauré un dispositif comparable obtiennent une réduction correspondante. Ce mécanisme crée ainsi une incitation directe à rejoindre le « club » de la tarification carbone, afin de conserver un accès compétitif au marché européen. Les travaux récents montrent que le MACF engendre déjà certains effets de débordement

³⁶⁸ Nordhaus, « The Climate Club ».

³⁶⁹ Kimberly Clausing et al., *How Carbon Border Adjustments Might Drive Global Climate Policy Momentum*, 2024. Resources for the Future, consulté le 3 septembre 2025, <https://www.rff.org/publications/reports/how-carbon-border-adjustments-might-drive-global-climate-policy-momentum>

(*policy spillovers*), encourageant certains pays à envisager ou renforcer leur propre tarification du carbone.³⁷⁰

En somme, le *Club Climat* cherche à substituer à la logique du volontarisme et du consensus faible une logique d'incitations crédibles, de coopération conditionnelle et de réciprocité stratégique, mieux adaptée à la nature du problème climatique, soit un dilemme du prisonnier à l'échelle planétaire.

Justification normative du Club climat

La proposition de William Nordhaus visant la création d'un *Club climat* peut être interprétée, à la lumière du cadre de justice coopérative bifocale développé dans cette thèse, comme une tentative ambitieuse de reconstruction des conditions minimales de coopération dans un contexte marqué par des défections et l'échec des engagements volontaires.

Dans notre perspective, la justice coopérative repose sur deux exigences normatives complémentaires : d'une part, les bénéfices tirés d'un système coopératif, ici les bénéfices communs découlant d'une régulation efficace des émissions de CO₂, doivent être répartis selon une logique de coresponsabilité ; d'autre part, les coûts ne doivent pas être imposés unilatéralement par certains au détriment des autres, sans leur consentement. Or, les régimes internationaux fondés sur la bonne volonté des États ont jusqu'ici échoué précisément parce qu'ils ont permis la prolifération des comportements de maximisation directe, en autorisant les États non coopérants à bénéficier des efforts d'autrui tout en externalisant les coûts de leur inaction.

³⁷⁰ Clausing et al., *How Carbon Border Adjustments Might Drive Global Climate Policy Momentum*.

Dans une lecture gauthierienne, le mérite principal du *Club climat* réside dans son objectif de sortir de cet état de nature fiscalo-environnemental. Nordhaus identifie correctement le problème comme un dilemme du prisonnier global, où chaque État a intérêt à attendre que les autres agissent pour le climat tout en poursuivant ses propres avantages économiques à court terme. Le *Club climat* renverse cette logique : il cherche à rendre la défection irrationnelle, en instaurant un mécanisme de réciprocité conditionnelle.

Le *Club climat* vise ainsi à internaliser une externalité globale (les dommages climatiques) par le biais d'incitations contraignantes. En ce sens, il traduit de manière pragmatique le principe de la clause lockéenne de Gauthier : nul ne peut légitimement imposer à autrui des coûts sans consentement ni compensation. En sanctionnant les États qui refusent de participer à l'effort climatique collectif, l'institution met fin au modèle permissif qui autorisait jusqu'ici le transfert unilatéral des coûts environnementaux. Elle restaure ainsi une forme d'imputabilité transnationale, reconnectant les décisions économiques nationales à leurs impacts globaux.

En simplifiant l'adhésion autour d'un critère unique (le prix du carbone), elle évite les négociations interminables et les engagements hétérogènes, souvent propices à l'ambiguïté stratégique. Le *Club climat* peut ainsi contribuer à établir un cadre transparent, qui clarifie les conditions de participation.

Conclusion partielle

Les analyses développées dans ce chapitre ont permis de montrer qu'il est possible d'échapper à ce que nous qualifions d'état de nature fiscalo-environnemental des relations internationales contemporaines : un contexte marqué par l'absence de règles communes contraignantes, la compétition fiscale entre États et la déresponsabilisation climatique

transfrontalière. En s'appuyant sur des instruments concrets tels que des cadastres financiers, des sanctions tarifaires, la réallocation des droits fiscaux ou encore l'instauration de mécanismes de tarification carbone à l'échelle régionale ou mondiale, les propositions respectives de Gabriel Zucman et William Nordhaus dessinent les prémices d'une coopération internationale plus crédible.

Il serait toutefois illusoire de considérer ces approches comme des solutions abouties. Leur mise en œuvre reste soumise à de nombreuses conditions politiques, juridiques et institutionnelles, notamment en ce qui concerne la légitimité des sanctions extraterritoriales, la gouvernance des instances de répartition ou encore l'acceptabilité démocratique de ces dispositifs.

Conclusion

Récapitulation synthétique de la thèse

Cette thèse s'inscrit dans une démarche de philosophie politique appliquée, visant à éclairer les enjeux contemporains situés à l'intersection des inégalités économiques et environnementales, à partir d'une analyse des fonctions normatives de la fiscalité. Elle repose sur un constat triplement ancré dans l'évolution empirique des dernières décennies : (1) les écarts de revenus et de patrimoine se sont accentués dans plusieurs sociétés, en particulier depuis les années 1980 ; (2) les pressions exercées sur les écosystèmes ont atteint un niveau critique, menaçant la soutenabilité de nos modes de vie ; (3) ces deux dynamiques sont interdépendantes, les groupes les plus aisés contribuant de manière disproportionnée aux émissions polluantes, tout en étant moins exposés à leurs conséquences, alors que les populations plus vulnérables, qui y contribuent peu, en subissent les effets les plus graves.

À partir de ce diagnostic, la thèse a avancé l'hypothèse selon laquelle un système fiscal repensé, articulant la redistribution du surplus coopératif et l'internalisation des externalités négatives, pourrait jouer un rôle structurant dans la réponse aux interdépendances économiques et écologiques contemporaines. Cette hypothèse a été explorée de manière progressive, à travers cinq étapes correspondant aux cinq chapitres de la thèse.

Le premier chapitre posait un diagnostic empirique. Il visait à comprendre les liens entre inégalités économiques et environnementales, en montrant comment ces deux phénomènes s'alimentent mutuellement. L'analyse historique menée dans le premier

chapitre a mis en évidence le rôle central de la fiscalité comme instrument de régulation des inégalités, capable, selon les choix politiques effectués, d'en atténuer ou d'en renforcer les dynamiques. En identifiant deux tournants historiques majeurs (les années 1930, marquées par la montée d'une fiscalité fortement progressive et une réduction des inégalités, puis les années 1980 et suivantes, marquées par une réduction de l'impôt et une augmentation des inégalités), ce chapitre soulignait le rôle structurant des politiques fiscales. Il montrait également que les fortes inégalités sont aussi associées à des effets délétères sur la santé publique, la démocratie, la protection de l'environnement et la croissance économique.

Le deuxième chapitre a permis de clarifier le concept d'externalité et de montrer que, bien qu'il constitue une défaillance de marché aux effets sociaux et environnementaux majeurs, il demeure largement marginalisé dans deux théories influentes de la justice. Après avoir défini différentes formes d'externalités et leur rôle dans la production d'injustices sociales et environnementales, le chapitre proposait une relecture critique de deux cadres théoriques de référence : le libertarisme nozickien et le libéralisme égalitaire rawlsien. Dans le premier cas, l'absence de prise en compte des effets indirects des comportements économiques sur autrui, combinée à une conception fortement individualisée des droits de propriété, rend problématique l'élaboration de principes normatifs permettant d'encadrer les externalités. Dans le second, bien que la structure institutionnelle proposée vise une répartition équitable des biens sociaux, les questions liées aux externalités et à l'environnement restent reléguées à un niveau secondaire. En ce sens, ce chapitre plaidait pour une extension des cadres normatifs existants, en intégrant

explicitement les externalités au cœur de la réflexion sur la justice, afin de mieux répondre aux interdépendances caractéristiques des sociétés contemporaines.

Le troisième chapitre a introduit un cadre normatif alternatif, désigné sous le nom de justice coopérative bifocale. S'appuyant sur la théorie morale de David Gauthier, enrichie par les contributions du courant coopérativiste (Robichaud et Turmel), ce cadre permet d'articuler deux exigences fondamentales : une redistribution équitable du surplus coopératif, c'est-à-dire des bénéfices produits par l'ensemble des institutions et de la coopération sociale, et l'internalisation des externalités, afin que les coûts imposés à autrui soient assumés par ceux qui en sont à l'origine. Ce chapitre proposait également une critique de la méritocratie, en mettant en lumière la part décisive de la chance et des infrastructures sociales dans la réussite individuelle.

Le quatrième chapitre analysait les outils fiscaux concrets susceptibles d'incarner ce cadre de justice bifocale. L'écofiscalité y était présentée comme un instrument de responsabilisation équitable, à condition d'être compensée par une plus forte progressivité de l'impôt sur le revenu et du patrimoine. Il en résultait une proposition fiscale structurée autour d'un impôt sur le revenu, complété par des instruments ciblant la concentration de richesse (impôt sur le patrimoine) et les comportements polluants (écofiscalité).

Enfin, le cinquième chapitre élargissait la réflexion à l'échelle internationale. Il montrait que les réformes fiscales nationales se heurtent à des limites, notamment la concurrence fiscale et le dumping écologique, qui appellent une coopération renforcée. En nous inspirant des travaux de Gabriel Zucman et William Nordhaus, nous avons analysé certaines pistes institutionnelles concrètes sous l'angle de la justice coopérative bifocale :

cadastre financier mondial, sanctions incitatives contre les paradis fiscaux, club climat pour une coordination carbone. Ces propositions, bien que partielles et perfectibles, offrent des leviers institutionnels prometteurs pour traduire les principes de justice coopérative bifocale dans une architecture fiscale internationale plus cohérente, apte à répondre aux interdépendances économiques et écologiques contemporaines.

Apports normatifs, empiriques et institutionnels

Cette thèse a contribué à la réflexion sur la justice fiscale contemporaine en articulant des apports sur trois plans complémentaires : normatif, empirique et institutionnel. Chacun de ces plans a permis de défendre l'idée qu'une fiscalité bifocale constitue une réponse normativement défendable, empiriquement fondée et institutionnellement envisageable aux défis contemporains.

Sur le plan normatif, cette thèse a proposé une contribution visant à mieux intégrer la question des externalités dans la philosophie de la justice, un enjeu encore largement sous-traité par les théories dominantes. Le cadre de justice coopérative bifocale esquisse une double exigence morale : (1) redistribuer équitablement la richesse issue de la coopération sociale ; et (2) répartir de manière plus juste les coûts socio-environnementaux induits par les activités économiques. Ce cadre hybride, inspiré de la théorie morale de Gauthier et nourri par les apports du coopérativisme, a permis de revaloriser la fiscalité comme instrument structurant de justice sociale et écologique.

Sur le plan empirique, la thèse a mis en lumière l'interdépendance entre inégalités économiques et inégalités environnementales. En s'appuyant sur des travaux récents^{371 372}, elle a montré que les plus riches ont une empreinte écologique disproportionnée tout en étant moins vulnérables aux effets de la pollution et du changement climatique. Les plus pauvres, en revanche, en subissent les conséquences les plus graves alors même qu'ils y contribuent peu. Cette double asymétrie – dans la responsabilité comme dans la vulnérabilité – a justifié une action publique conjointe de réduction des inégalités économiques et environnementales. En outre, l'analyse historique du rôle de la fiscalité au courant du dernier siècle a mis en évidence la centralité des choix fiscaux dans la régulation des inégalités.

Sur le plan institutionnel, la thèse a avancé des propositions concrètes pour opérationnaliser les principes de justice coopérative bifocale. Elle a défendu une architecture fiscale renouvelée, reposant sur deux piliers complémentaires : (1) une écofiscalité ambitieuse, fondée sur l'internalisation des externalités à partir des meilleures connaissances disponibles ; (2) une progressivité accrue de l'impôt sur le revenu et sur le patrimoine, justifiée par une conception coopérativiste de la création de richesse. Pour faire face aux défis posés par la concurrence fiscale et le dumping écologique, la thèse a exploré des pistes de coopération transnationale : création d'un cadastre mondial du

³⁷¹ Chancel, *Les insoutenables inégalités*.

³⁷² Boyce, *Economics for People and the Planet*.

³⁷³ Otto, *Climate Injustice*.

patrimoine, sanctions incitatives contre les juridictions non coopératives et club climat à adhésion graduelle.

Limites du cadre proposé et conditions de mise en œuvre

Comme toute construction normative, le cadre de justice coopérative bifocale proposé dans cette thèse présente certaines limites, tant philosophiques que pratiques. Ces limites ne remettent pas en cause la pertinence générale de la démarche, mais appellent à la prudence dans son application et à la poursuite du travail de réflexion théorique et institutionnelle.

Sur le plan philosophique, ce cadre se fonde sur des principes contractualistes et coopérativistes qui, bien que puissants pour justifier la redistribution du surplus et l'internalisation des externalités, laissent en suspens certains débats normatifs fondamentaux. Par exemple, la question des droits des animaux non humains³⁷⁴, ou celle de la valeur intrinsèque de la nature au-delà des bénéfices qu'en retirent les êtres humains³⁷⁵, en rupture avec une approche strictement instrumentale et économiciste, excède le périmètre de cette théorie, centrée sur la sphère des relations humaines. De même, les questions des compensations Nord-Sud et entre générations restent largement ouvertes, les dispositifs actuels de coopération fiscale internationale reproduisant souvent des

³⁷⁴ Jean-Baptiste Jeangène Vilmer, *Éthique animale*, Éthique et philosophie morale (P.U.F., 2008).

³⁷⁵ Virginie Marris, *Nature à vendre: les limites des services écosystémiques*, 1st ed., Sciences en questions, 1269 (Éditions Quae, 2014).

asymétries en faveur des pays développés et des générations présentes.^{376 377} Le cadre proposé offre ainsi une base solide pour penser la justice fiscale dans une perspective coopérative, sans prétendre fournir une théorie achevée de la justice globale ou écologique.

Sur le plan pratique, la mise en œuvre des propositions formulées dans cette thèse rencontre des obstacles politiques, économiques et motivationnels importants. La fiscalité bifocale suppose en effet un degré élevé de coopération entre niveaux de gouvernement, une capacité administrative robuste, et surtout une volonté politique soutenue. Elle exige également un consentement fiscal fort, qui ne peut être tenu pour acquis dans des contextes marqués par la méfiance à l'égard des institutions, ou une compréhension limitée, au sein de l'électorat, des fonctions redistributives et régulatrices de la fiscalité.

Ces limites pratiques sont exacerbées par l'incertitude qui entoure certains paramètres clés de la transition écologique. Comme l'a souligné Christian Gollier³⁷⁸, les décisions politiques, notamment celles touchant aux questions environnementales, doivent être prises dans un contexte de forte incertitude scientifique, économique et technologique. Pourtant, cette incertitude ne saurait justifier l'inaction. Il ne s'agit pas d'attendre un savoir

³⁷⁶ Tsilly Dagan et Alice Pirlot, « Global Tax Governance: Taking Stock of the Past and Looking Forward », *Journal of International Economic Law* (United Kingdom) 27, n° 4 (2024): 591-95, <https://doi.org/10.1093/jiel/jgae042>.

³⁷⁷ Judith Bessant et al., « Intergenerational Climate Justice: Applying Theory to Policy in the Anthropocene », *Journal of Applied Youth Studies*, advance online publication, 2025, <https://doi.org/10.1007/s43151-025-00191-0>.

³⁷⁸ Gollier, *Le climat après la fin du mois*.

parfait pour agir, mais de reconnaître que toute politique ambitieuse suppose une part d'arbitrage, de prudence et de courage collectif. Ainsi, malgré les incertitudes sur la sensibilité climatique ou sur les trajectoires technologiques futures, la nécessité d'agir pour internaliser les coûts écologiques et réduire les inégalités apparaît comme une orientation raisonnable, défendable et urgente.

Enfin, l'adhésion démocratique apparaît comme une condition décisive de la réussite d'une réforme fiscale structurée autour de principes de justice. Sans un minimum de compréhension partagée des enjeux, sans un espace public apte à débattre sereinement des finalités de l'impôt, aucune politique redistributive ou écofiscale ne peut être soutenable à long terme. La construction du consentement fiscal passe dès lors par des institutions transparentes, un langage politique clair, et une pédagogie continue du rôle des politiques fiscales dans la construction du bien commun.

Ouvertures : vers une justice fiscale globale et intergénérationnelle

Si cette thèse a cherché à esquisser les contours d'un cadre de justice fiscale tenant compte des interdépendances économiques et écologiques contemporaines, elle laisse également ouvertes de nombreuses pistes de réflexion, tant sur le plan intellectuel que politique. À la croisée de la philosophie normative, de l'économie publique et de la gouvernance mondiale, ces perspectives invitent à repenser les finalités de la fiscalité au-delà des frontières nationales et au-delà des générations présentes.

D'abord, l'enjeu d'une architecture fiscale transnationale se pose avec une acuité croissante.^{379 380} Face à la mobilité accrue des capitaux, à l'opacité de certaines juridictions et à la multiplication des externalités transfrontalières, les instruments fiscaux nationaux apparaissent souvent insuffisants pour garantir une répartition équitable des richesses et des responsabilités. La justice coopérative bifocale peut ainsi constituer l'une des orientations normatives possibles pour inspirer des initiatives internationales telles que la création d'un cadastre financier mondial, la coordination régionale des tarifs carbone ou la mise en place de sanctions incitatives à l'encontre des paradis fiscaux et légaux. Ces outils, encore partiels, pourraient être renforcés par des formes de coopération plus ambitieuses, portées par une volonté politique collective.

Ensuite, la fiscalité mérite d'être envisagée comme un vecteur de transformation des normes sociales, au-delà de sa seule fonction redistributive. En corrigeant les signaux-prix, en orientant les comportements et en révélant les coûts cachés des modes de vie, l'impôt peut contribuer à faire évoluer les préférences individuelles et les représentations collectives. L'internalisation des externalités ne se limite pas à un calcul économique : elle engage une redéfinition de ce qui est désirable, acceptable ou soutenable dans une société. À cet égard, les externalités dites comportementales, liées aux effets d'imitation, aux biais

³⁷⁹ Dagan et Pirlot, « Global Tax Governance ».

³⁸⁰ Natalia Quiñones Cruz et Lorenzo Uribe Bardon, « An International Tax Organisation and Unitary Taxation for Global Taxpayers », *Revista Foco* 18, n° 9 (2025): e9757-, <https://doi.org/10.54751/revistafoco.v18n9-085>.

cognitifs ou à la pression sociale, constituent un champ fertile pour repenser le rôle incitatif de la fiscalité dans la transition écologique.³⁸¹

Enfin, cette thèse s'inscrit dans une perspective résolument démocratique. Les réformes fiscales proposées ici ne peuvent être imposées d'en haut ni appliquées mécaniquement : elles doivent faire l'objet d'un débat public éclairé, d'une délibération et d'un consentement majoritaire. La fiscalité n'est pas un outil technique neutre : elle reflète et façonne les valeurs d'une société. Réhabiliter le débat fiscal, redonner sens à l'impôt, faire de la justice fiscale un horizon mobilisateur, voilà autant de tâches philosophiques et politiques que cette recherche espère contribuer à nourrir. Car, comme l'écrivait Rawls, « [l]e système social n'est pas un ordre intangible, échappant au contrôle des hommes, mais un mode d'action humaine. »³⁸² Si les problèmes environnementaux et les inégalités extrêmes ne sont pas des fatalités, c'est qu'ils peuvent être corrigés par des institutions plus justes. Encore faut-il en faire collectivement le choix.

³⁸¹ Frank, *Under the Influence*.

³⁸² Rawls, *Théorie de la justice*. P. 133

Bibliographie

- Ali, Mir M., et Debra S. Dwyer. « Estimating Peer Effects in Adolescent Smoking Behavior: A Longitudinal Analysis ». *Journal of Adolescent Health* (New York, NY) 45, n° 4 (2009): 402-8. <https://doi.org/10.1016/j.jadohealth.2009.02.004>.
- Allais, Maurice. *L'impôt sur le capital et la réforme monétaire*. Hermann, 1977.
- Altig, David, et Charles T. Carlstrom. « Marginal Tax Rates and Income Inequality in a Life-Cycle Model ». *The American Economic Review* (Menasha, Wis) 89, n° 5 (1999): 1197-215. <https://doi.org/10.1257/aer.89.5.1197>.
- Anastasio, Mauro. « The 5 Most Successful Environmental Taxes in Europe ». *META*, 23 novembre 2017. <https://meta.eeb.org/2017/11/23/the-5-most-successful-environmental-taxes-in-europe/>.
- Arrow, K., M. Cropper, C. Gollier, et al. « Determining Benefits and Costs for Future Generations ». *Science (American Association for the Advancement of Science)* (Washington) 341, n° 6144 (2013): 349-50. <https://doi.org/10.1126/science.1235665>.
- Arrow, Kenneth J. *General Competitive Analysis*. With Frank Hahn. Mathematical Economics Texts 6. Holden-Day, 1971.
- Atkinson, A. B. *Inequality: What Can Be Done?* Harvard University Press, 2015.
- Backhaus, Dr Jürgen G. *Economic Principles of Constitutions/ An Economic Analysis of Constitutional Law*. 2001.
- Banque Mondiale. « State and Trends of Carbon Pricing 2025 ». World Bank. Consulté le 3 septembre 2025. <https://www.worldbank.org/en/publication/state-and-trends-of-carbon-pricing>.
- Barrera, Albino. *Ownership Externalities and Nozick's Distributive Justice: Economics at the Service of Philosophy*. 2006.

- Baudry, Par Marc, Guillaume Bazot, Guillaume Bullier, et Gilles Campagnolo. *Mieux que la planification : le prix du carbone et un revenu climat*. 2024.
- Bebchuk, Lucian A. *Pay without Performance: The Unfulfilled Promise of Executive Compensation*. 1st ed. With Jesse M. Fried. Harvard University Press, 2004. <https://doi.org/10.4159/9780674020634>.
- Becker, Gary S. *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*. National Bureau of Economic Research. General Series ; No. 80. National Bureau of Economic Research; distributed by Columbia University Press, 1964.
- Bessant, Judith, Audrey Prost, et Rob Watts. « Intergenerational Climate Justice: Applying Theory to Policy in the Anthropocene ». *Journal of Applied Youth Studies*, advance online publication, 2025. <https://doi.org/10.1007/s43151-025-00191-0>.
- Bicchieri, Cristina. *The Grammar of Society: The Nature and Dynamics of Social Norms*. Cambridge University Press, 2006.
- Birdsall, Nancy, Augusto De La Torre, et Felipe Valencia Caicedo. « The Washington Consensus: Assessing A “Damaged Brand” ». Dans *The Oxford Handbook of Latin American Economics*, with José Antonio Ocampo et Jaime Ros. Oxford Handbooks in Economics. Oxford University Press, 2011. <https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780199571048.013.0004>.
- Bogert, Jeanne M., Jacintha Ellers, Stephan Lewandowsky, Meena M. Balgopal, et Jeffrey A. Harvey. « Reviewing the Relationship between Neoliberal Societies and Nature: Implications of the Industrialized Dominant Social Paradigm for a Sustainable Future ». *Ecology and Society* (Canada) 27, n° 2 (2022): 7-. <https://doi.org/10.5751/ES-13134-270207>.
- Boudreaux, Donald J., et Roger Meiners. « Externality: Origins and Classifications ». *Natural Resources Journal* 59, n° 1 (2019): 1-34.

- Bourgeois, Léon. *Solidarité*. Sociologie, Mutations. Presses universitaires du Septentrion, 1998.
- Boyce, James K. *Economics for People and the Planet: Inequality in the Era of Climate Change*. With JSTOR. Anthem Frontiers of Global Political Economy. Anthem Press, 2019.
- Boyce, James K. « Inequality as a cause of environmental degradation ». *Ecological Economics* 11, n° 3 (1994): 169-78. [https://doi.org/10.1016/0921-8009\(94\)90198-8](https://doi.org/10.1016/0921-8009(94)90198-8).
- Boyce, James K. « Is Inequality Bad for the Environment? » Dans *Economics, the Environment and Our Common Wealth*. Edward Elgar Publishing, 2012. <https://doi.org/10.4337/9781782547679.00009>.
- Boyer, Alain. *Apologie de John Rawls*. Presses Universitaires de France, 2018.
- Bradsher, Keith. *High and Mighty: The Dangerous Rise of the SUV*. Public Affairs, 2003.
- Brockway, Paul E., Harry D. Saunders, Matthew Kuperus Heun, et al. « Energy Rebound as a Potential Threat to a Low-Carbon Future: Findings from a New Exergy-Based National-Level Rebound Approach ». *Energies* 10, n° 1 (2017). <https://doi.org/10.3390/en10010051>.
- Broome, John. *Climate Matters: Ethics in a Warming World*. 1st ed. Amnesty International Global Ethics Series. W.W. Norton, 2012.
- Browne-Dianis, Judith, et Anita Sinha. « Exiling the Poor: The Clash of Redevelopment and Fair Housing in Post-Katrina New Orleans ». *Howard Law Journal* (Washington) 51, n° 3 (2008): 481-.
- BRUITPARIF. « L'observatoire du bruit en Ile-de-France ». Consulté le 29 août 2025. <https://www.bruitparif.fr/index.hbs>.

- Buffett, Warren E. « Stop Coddling the Super-Rich ». *The New York Times*, 14 août 2011. <http://www.nytimes.com/2011/08/15/opinion/stop-coddling-the-super-rich.html>.
- Bullard, Robert D. *Dumping in Dixie: Race, Class, and Environmental Quality*. Third edition. Westview Press, 2000.
- Cagé, Julia. *Le prix de la démocratie*. Fayard, 2018.
- California air resources board. « Advanced Clean Cars II | California Air Resources Board ». Consulté le 20 mai 2025. <https://ww2.arb.ca.gov/our-work/programs/advanced-clean-cars-program/advanced-clean-cars-ii>.
- Chancel, Lucas. « Global Carbon Inequality over 1990–2019 ». *Nature Sustainability* (London) 5, n° 11 (2022): 931-38. <https://doi.org/10.1038/s41893-022-00955-z>.
- Chancel, Lucas. *Les insoutenables inégalités: pour une justice sociale et environnementale*. Les Petits Matins, 2017.
- Chancel, Lucas, et Thomas Piketty. « Carbon and Inequality: From Kyoto to Paris Trends in the Global Inequality of Carbon Emissions (1998-2013) & Prospects for an Equitable Adaptation Fund World Inequality Lab ». 2015. <https://shs.hal.science/halshs-02655266>.
- Chang, Ha-Joon. *Bad samaritans: rich nations, poor policies, and the threat to the developing world*. Random House Business Books, 2007.
- Chicago Metropolitan Agency for Planning. « How Singapore Improved Traffic with Congestion Pricing ». 21 septembre 2021. <https://cmap.illinois.gov/news-updates/how-singapore-improved-traffic-with-congestion-pricing/>.
- Clausing, Kimberly, Milan Elkerbout, Katarina Nehr Korn, et Catherine Wolfram. *How Carbon Border Adjustments Might Drive Global Climate Policy Momentum*. 2024.
- Climate Change: Vital Signs of the Planet. « Methane | Vital Signs ». Consulté le 29 août 2025. <https://climate.nasa.gov/vital-signs/methane?intent=121>.

- Coase, R. H. « The Problem of Social Cost ». *The Journal of Law & Economics* 3 (1960): 1-44.
- Cobham, Alex, et Petr Janský. « Global Distribution of Revenue Loss from Corporate Tax Avoidance: Re-estimation and Country Results ». *Journal of International Development* (Chichester) 30, n° 2 (2018): 206-32. <https://doi.org/10.1002/jid.3348>.
- Cobley, L. a. E., Diane E. Pataki, Frederick R. Adler, et Sarah J. Hinners. « Using Traffic Density and Foliar Chemistry Variables to Understand Interactions Between Air Pollution and Household Income ». *Journal of Geophysical Research: Atmospheres* 126, n° 23 (2021). <https://doi.org/10.1029/2021jd034942>.
- Cohen, G. A. *Si tu es pour l'égalité, pourquoi es-tu si riche ? L'avocat du diable*. Hermann, 2010.
- Colasse, Bernard, et Frédérique Déjean. « Représentation comptable de l'entreprise et développement durable ». *L'économie politique* 93, n° 1 (2022): 20-33.
- Colin-Jaeger, Nathanaël. « Gouverner par les règles : pensée politique et juridique néolibérale. Hayek, Lippmann, Buchanan, Posner ». Phdthesis, Ecole normale supérieure de lyon - ENS LYON, 2022. <https://theses.hal.science/tel-03880658>.
- « Commerce mondial et marchés ouverts ». Consulté le 28 novembre 2025. <https://www.oecd.org/fr/themes/commerce-mondial-et-marches-ouverts.html>.
- Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress. *Mismeasuring Our Lives: Why GDP Doesn't Add Up*. With Joseph E. Stiglitz, Amartya Sen, et Jean-Paul Fitoussi. New Press, 2010.
- Communauté métropolitaine de Montréal. « Congestion routière : Une facture annuelle de 6 G\$ pour la région métropolitaine de Montréal ». *Observatoire du Grand Montréal | CMM*, 24 septembre 2024. <https://observatoire.cmm.qc.ca/congestion-routiere-une-facture-annuelle-de-6-g-pour-la-region-metropolitaine-de-montreal/>.

- Crétois, Pierre. *La part commune: critique de la propriété privée*. Éditions Amsterdam, 2020.
- Cretois, Pierre. « La propriété repensée par l'accès ». *Revue internationale de droit économique* XXVIII, n° 3 (2015): 319-34. <https://doi.org/10.3917/ride.283.0319>.
- Cruz, Natalia Quiñones, et Lorenzo Uribe Bardon. « An International Tax Organisation and Unitary Taxation for Global Taxpayers ». *Revista Foco* 18, n° 9 (2025): e9757-. <https://doi.org/10.54751/revistafoco.v18n9-085>.
- Dagan, Tsilly, et Alice Pirlot. « Global Tax Governance: Taking Stock of the Past and Looking Forward ». *Journal of International Economic Law* (United Kingdom) 27, n° 4 (2024): 591-95. <https://doi.org/10.1093/jiel/jgae042>.
- Davies, Aled, James Freeman, et Hugh Pemberton. « Thatcher's Policy Unit and the "Neoliberal Vision" ». *The Journal of British Studies* (New York, USA) 62, n° 1 (2023): 77-103. <https://doi.org/10.1017/jbr.2022.111>.
- Desai, Mihir A., et James R. Hines. « Expectations and Expatriations: Tracing the Causes and Consequences of Corporate Inversions ». *National Tax Journal* (Chicago) 55, n° 3 (2002): 409-40. <https://doi.org/10.17310/ntj.2002.3.03>.
- Diemer, Arnaud, et Jérôme Lallement. « Maurice Allais, l'impôt sur le capital et la justice sociale ». *Revue francophone du développement durable*, Varia, n° 16 (octobre 2020): 18-55. <https://doi.org/10.52497/rfdd.78>.
- Dietrich, Franz, et Brian Jabarian. « Decision under Normative Uncertainty ». *Economics and Philosophy* (Cambridge, UK) 38, n° 3 (2022): 372-94. <https://doi.org/10.1017/S0266267121000201>.
- Dietsch, Peter. *Catching Capital: The Ethics of Tax Competition*. Oxford University Press, 2015.
- Dietsch, Peter, et Thomas Rixen. *Global Tax Governance: What Is Wrong with It and How to Fix It*. ECPR - Studies in European Political Science. ECPR Press, 2016.

- Dorling, Daniel. *The Equality Effect: Improving Life for Everyone*. With Ella Furness et Owen Jones. New Internationalist Publications Ltd, 2017.
- Drezet, Vincent. *Une société sans impôts ?* Éditions Les Liens qui libèrent, 2014.
- Durkheim, Émile. *De la division du travail social*. Quadrige. P.U.F., 2013.
- Dustmann, Christian, Bernd Fitzenberger, et Markus Zimmermann. « Housing Expenditure and Income Inequality ». *The Economic Journal* 132, n° 645 (2021). <https://doi.org/10.1093/ej/ueab097>.
- Dworkin, Ronald. *Sovereign Virtue: The Theory and Practice of Equality*. Harvard University Press, 2000.
- Dyreg, Scott D., Bradley P. Lindsey, et Jacob R. Thornock. « Exploring the Role Delaware Plays as a Domestic Tax Haven ». *Journal of Financial Economics* (Amsterdam) 108, n° 3 (2013): 751-72. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2013.01.004>.
- Enache, Cristina. « The High Cost of Wealth Taxes ». *Tax Foundation*, 26 juin 2024. <https://taxfoundation.org/research/all/eu/wealth-tax-impact/>.
- EntericMethane. « Méthane et changement climatique ». Consulté le 10 septembre 2025. <https://www.fao.org/in-action/enteric-methane/background/methane-and-climate-change/fr>.
- Éthique et économie dans les philosophies anciennes | Collection Revue de Philosophie Économique*. 2023. <https://www.vrin.fr/livre/9782711652266/ethique-et-economie-dans-les-philosophies-anciennes>.
- Ewald, François. *L'Etat providence*. B. Grasset, 1986.
- Farrelly, Colin. « Taxation and Distributive Justice ». *Political Studies Review* (Oxford, UK) 2, n° 2 (2004): 185-97. <https://doi.org/10.1111/j.1478-9299.2004.00007.x>.

- Folke, Carl, Steve Carpenter, Brian Walker, et al. « Regime Shifts, Resilience, and Biodiversity in Ecosystem Management ». *Annual Review of Ecology, Evolution, and Systematics* (Palo Alto, CA) 35, n° 1 (2004): 557-81. <https://doi.org/10.1146/annurev.ecolsys.35.021103.105711>.
- Forster, Piers M., Chris Smith, Tristram Walsh, et al. « Indicators of Global Climate Change 2024: Annual Update of Key Indicators of the State of the Climate System and Human Influence ». *Earth System Science Data* 17, n° 6 (2025): 2641-80. <https://doi.org/10.5194/essd-17-2641-2025>.
- Frank, Robert. *Falling Behind: How Rising Inequality Harms the Middle Class*. First Edition, Reissue, With a New Preface edition. University of California Press, 2013.
- Frank, Robert H. « Positional Externalities Cause Large and Preventable Welfare Losses ». *The American Economic Review* 95, n° 2 (2005): 137-41. <https://doi.org/10.1257/000282805774670392>.
- Frank, Robert H. *Success and Luck: Good Fortune and the Myth of Meritocracy*. Princeton University Press, 2016.
- Frank, Robert H. *The Darwin Economy: Liberty, Competition, and the Common Good*. Princeton University Press, 2012. <http://ebookcentral.proquest.com/lib/ottawa/detail.action?docID=738675>.
- Frank, Robert H. *The Economic Naturalist's Field Guide: Common Sense Principles for Troubled Times*. First edition. Basic Books, 2009.
- Frank, Robert H. *Under the Influence: Putting Peer Pressure to Work*. Princeton University Press, 2021.
- Frank, Robert H., et Philip J. Cook. *The Winner-Take-All Society*. Free Press ; Penguin, 1995.
- Fredrickson, Leif, Christopher Sellers, Lindsey Dillon, et al. « History of US Presidential Assaults on Modern Environmental Health Protection ». *American Journal of*

Public Health (1971) (United States) 108, n° S2 (2018): S95-103.
<https://doi.org/10.2105/AJPH.2018.304396>.

Friedman, Milton. *Capitalism and Freedom*. Phoenix Books ; P111. University of Chicago Press, 1963.

Gardiner, Stephen M. « Rawls and Climate Change: Does Rawlsian Political Philosophy Pass the Global Test? » *Critical Review of International Social and Political Philosophy* (Abingdon) 14, n° 2 (2011): 125-51.
<https://doi.org/10.1080/13698230.2011.529705>.

Gauthier, David. *Morale et contrat: recherche sur les fondements de la morale*. Philosophie et langage. Mardaga, 2000.

Gerber, Pierre J. et Food and Agriculture Organization of the United Nations, éd. *Tackling Climate Change through Livestock: A Global Assessment of Emissions and Mitigation Opportunities*. Food and Agriculture Organization of the United Nations, 2013.

Gilens, Martin, et Benjamin I. Page. « Testing Theories of American Politics: Elites, Interest Groups, and Average Citizens ». *Perspectives on Politics* (New York, USA) 12, n° 3 (2014): 564-81. <https://doi.org/10.1017/S1537592714001595>.

Giraud, Gaël, et Cécile Renouard. *Le facteur 12: pourquoi il faut plafonner les revenus*. Carnets Nord, 2012.

Gollier, Christian. *Le climat après la fin du mois*. PUF, 2019.

Gould, J. R. « Meade on External Economies: Should the Beneficiaries Be Taxed? » *The Journal of Law & Economics* (Chicago) 16, n° 1 (1973): 53-66.
<https://doi.org/10.1086/466755>.

Gouvernement du Canada. « Portrait de l'économie canadienne ». Innovation, Sciences et Développement économique Canada, 14 février 2025. <https://ised-isde.canada.ca/site/materiaux-transition-ised/fr/canadian-economic-snapshot-fr>.

- Gouvernement du Québec. « Véhicules à essence et au diesel ». Consulté le 20 mai 2025. <https://www.environnement.gouv.qc.ca/changementsclimatiques/vehicules-essence-diesel/index.htm>.
- Goyal, Rishav, Matthew H. England, Alex Sen Gupta, et Martin Jucker. « Reduction in Surface Climate Change Achieved by the 1987 Montreal Protocol ». *Environmental Research Letters* (Bristol) 14, n° 12 (2019): 124041-. <https://doi.org/10.1088/1748-9326/ab4874>.
- Grandjean, Alain. « Changer la comptabilité pour réussir la transition écologique ». *Chroniques de l'Anthropocène*, 11 juillet 2018. <https://alaingrandjean.fr/economie-environnementale/changer-dindicateurs/2018/07/changer-comptabilite-transition-ecologique/>.
- Grolleau, Gilles, Tarik Lakhal, et Naoufel Mzoughi. « Consommer plus ou consommer plus que les autres? Une analyse empirique des biens de position ». *Revue économique* 59, n° 4 (2008): 701-17. <https://doi.org/10.3917/reco.594.0701>.
- Grubb, Michael, Nino David Jordan, Edgar Hertwich, et al. « Carbon Leakage, Consumption, and Trade ». *Annual Review of Environment and Resources* 47, n° 1 (2022): 753-95. <https://doi.org/10.1146/annurev-environ-120820-053625>.
- Guchet, Xavier. *Pour un humanisme technologique: culture, technique et société dans la philosophie de Gilbert Simondon*. Pratiques théoriques. Presses universitaires de France, 2010.
- Haasjes, Peter. « The Power of Narrative: Understanding the Laffer Curve's Enduring Political Utility ». SSRN Scholarly Paper No. 4962700. Social Science Research Network, 19 septembre 2024. <https://doi.org/10.2139/ssrn.4962700>.
- Halden, Rolf U, et Kellogg J Schwab. *Environmental Impact of Industrial Farm Animal Production*. s. d.
- Hardin, Garrett. « The Tragedy of the Commons ». *Science* 162, n° 3859 (1968): 1243-48.

Harnessing Nationally Determined Contributions to Tackle Loss and Damage in Least Developed Countries. International Institute for Environment and Development, 2022.

Harsanyi, John C. « Can the Maximin Principle Serve as a Basis for Morality? A Critique of John Rawls's Theory ». Dans *Essays on Ethics, Social Behavior, and Scientific Explanation*, with Gerald Eberlein et Werner Leinfellner. Theory and Decision Library. Springer Netherlands, 1976. https://doi.org/10.1007/978-94-010-9327-9_4.

Hartley, Jon. « Burger King's Tax Inversion and Canada's Favorable Corporate Tax Rates ». Forbes. Consulté le 3 septembre 2025. <https://www.forbes.com/sites/jonhartley/2014/08/25/burger-kings-tax-inversion-and-canadas-favorable-corporate-tax-rates/>.

Hayek, Friedrich A. von. *Droit, législation et liberté: une nouvelle formulation des principes libéraux de justice et d'économie politique*. 2 éd. Libre échange. Presses universitaires de France, 1985.

Hayek, Friedrich A. von. *La Constitution de la liberté*. Liberalia. Economie et liberté. Litec, 1994.

Hayek, Friedrich A. von. *La route de la servitude*. Librairie de Medicis, 1945.

Heath, Joseph. *La société efficiente: pourquoi fait-il si bon vivre au Canada?* With Jean Chapdelaine Gagnon. Champ libre. Presses de l'Université de Montréal, 2002.

Heath, Joseph. *Philosophical Foundations of Climate Change Policy*. Oxford University Press, 2021. <https://doi.org/10.1093/oso/9780197567982.001.0001>.

Heath, Joseph. *The Efficient Society: Why Canada Is As Close To Utopia As It Gets*. Penguin Canada, 2002.

Helmer, Étienne. *Richesse et pauvreté chez les philosophes de l'Antiquité*. Tradition de la pensée classique. Librairie philosophique J. Vrin, 2016.

- Holmes, Stephen, et Cass R. Sunstein. *The Cost of Rights: Why Liberty Depends on Taxes*. 1st ed. W.W. Norton, 1999.
- Houle, Christian. « Inequality and Democracy: Why Inequality Harms Consolidation but Does Not Affect Democratization ». *World Politics* (Cambridge, UK) 61, n° 4 (2009): 589-622. <https://doi.org/10.1017/S0043887109990074>.
- Hourcade, Jean-Charles, et Emmanuel Combet. *Fiscalité carbone et finance climat - un contrat social pour notre temps*. Les petits matins, 2017.
- Huang, Ganlin, et Jonathan London. « Cumulative Environmental Vulnerability and Environmental Justice in California's San Joaquin Valley ». *International Journal of Environmental Research and Public Health* 9, n° 5 (2012). <https://doi.org/10.3390/ijerph9051593>.
- Hughes, Terry P., James T. Kerry, Mariana Álvarez-Noriega, et al. « Global Warming and Recurrent Mass Bleaching of Corals ». *Nature (London)* (London) 543, n° 7645 (2017): 373-77. <https://doi.org/10.1038/nature21707>.
- Hume, David. *A Treatise of Human Nature*. With L. A. Selby-Bigge. Clarendon Press, 1789.
- Huret, Romain. *Les millions de monsieur Mellon: le capitalisme en procès aux Etats-Unis (1933-1941)*. La Découverte, 2023.
- Jeangène Vilmer, Jean-Baptiste. *Éthique animale. Éthique et philosophie morale*. P.U.F., 2008.
- Kedar, Claudia. « The International Monetary Fund and the Chilean Chicago Boys, 1973–7: Cold Ties between Warm Ideological Partners ». *Journal of Contemporary History* (London, England) 54, n° 1 (2019): 179-201. <https://doi.org/10.1177/0022009416685895>.
- Kennedy, David M. « What the New Deal Did ». *Political Science Quarterly* (Oxford, UK) 124, n° 2 (2009): 251-68. <https://doi.org/10.1002/j.1538-165X.2009.tb00648.x>.

- Kesor, Chhoub. « Equity of Carbon Pricing Policies in Mitigating Climate Change: A Comparative Study of Different Policy Designs ». *Journal of Public Representative and Society Provision* 2, n° 3 (2022). <https://doi.org/10.55885/jprsp.v2i3.235>.
- Klein, Naomi. *The Shock Doctrine: The Rise of Disaster Capitalism*. Vintage Canada, 2008.
- Kolm, Serge-Christophe. *Le libéralisme moderne: analyse d'une raison économique*. Politique d'aujourd'hui. Presses universitaires de France, 1984.
- Kumhof, Michael, Romain Rancière, et Pablo Winant. « Inequality, Leverage, and Crises ». *American Economic Review* 105, n° 3 (2015): 1217-45. <https://doi.org/10.1257/aer.20110683>.
- Leape, Jonathan. « The London Congestion Charge ». *Journal of Economic Perspectives* 20, n° 4 (2006): 157-76. <https://doi.org/10.1257/jep.20.4.157>.
- Lederman, Leandra. « The Untold Tale of a Tax Rulings Haven ». SSRN Scholarly Paper No. 4722847. Social Science Research Network, 12 février 2024. <https://papers.ssrn.com/abstract=4722847>.
- Lee, Hannah, Nicole Kravitz-Wirtz, Smitha Rao, et Kyle Crowder. « Effects of Prolonged Exposure to Air Pollution and Neighborhood Disadvantage on Self-Rated Health among Adults in the United States: Evidence from the Panel Study of Income Dynamics ». *Environmental Health Perspectives* 131, n° 8 (2023). <https://doi.org/10.1289/ehp11268>.
- Lenton, Timothy M., Hermann Held, Elmar Kriegler, et al. « Tipping Elements in the Earth's Climate System ». *Proceedings of the National Academy of Sciences - PNAS* (United States) 105, n° 6 (2008): 1786-93. <https://doi.org/10.1073/pnas.0705414105>.
- Lessig, Lawrence. *Republic, Lost: Version 2.0*. Revised édition. Twelve, 2015.

- Lewandowsky, Stephan, Ullrich K. H. Ecker, et John Cook. « Beyond Misinformation: Understanding and Coping with the “Post-Truth” Era ». *Journal of Applied Research in Memory and Cognition* (Washington) 6, n° 4 (2017): 353-69. <https://doi.org/10.1016/j.jarmac.2017.07.008>.
- Lippmann, Walter. *An Inquiry into the Principles of the Good Society*. 1st ed. Little, Brown and Company, 1937.
- Locke, J. *Traité du gouvernement civil*. 2e éd. corr. With Simone Goyard-Fabre. GF 408. Flammarion, 1992.
- Marmot, M. « Social Determinants of Health Inequalities ». *The Lancet (British Edition)* 365, n° 9464 (2005): 1099-104. [https://doi.org/10.1016/S0140-6736\(05\)74234-3](https://doi.org/10.1016/S0140-6736(05)74234-3).
- Marris, Virginie. *Nature à vendre: les limites des services écosystémiques*. 1st ed. Sciences en questions, 1269. Éditions Quae, 2014.
- Masson-Delmotte, Valérie et Intergovernmental Panel on Climate Change Working Group I. *Climate Change 2021: The Physical Science Basis: Working Group I Contribution to the Sixth Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change*. University Press, 2023. <https://doi.org/10.1017/9781009157889>.
- Mazzucato, Mariana. *The Entrepreneurial State: Debunking Public vs. Private Sector Myths*. Revised edition. Anthem Other Canon Economics. Anthem Press, 2013.
- McCartin, Joseph A. « A Historian’s Perspective on the PATCO Strike, Its Legacy, and Lessons ». *Employee Responsibilities and Rights Journal* (New York) 18, n° 3 (2006): 215-22. <https://doi.org/10.1007/s10672-006-9019-6>.
- McGlade, Christophe, et Paul Ekins. « The Geographical Distribution of Fossil Fuels Unused When Limiting Global Warming to 2 °C ». *Nature (London)* (London) 517, n° 7533 (2015): 187-90. <https://doi.org/10.1038/nature14016>.

- Meade, J. E. « External Economies and Diseconomies in a Competitive Situation ». *The Economic Journal (London)* (Cambridge) 62, n° 245 (1952): 54-67. <https://doi.org/10.2307/2227173>.
- Milanovic, Branko. « Global Inequality of Opportunity: How Much of Our Income Is Determined by Where We Live? » *The Review of Economics and Statistics* (Cambridge) 97, n° 2 (2015): 452-60. https://doi.org/10.1162/REST_a_00432.
- Mishel, Lawrence, et Jori Kandra. « CEO Pay Has Skyrocketed 1,322% since 1978 ». *Economic Policy Institute*, 2021.
- Mohai, Paul, David Pellow, et J. Timmons Roberts. « Environmental Justice ». *Annual Review of Environment and Resources* (Palo Alto, CA) 34, n° 1 (2009): 405-30. <https://doi.org/10.1146/annurev-environ-082508-094348>.
- Moore, G. E. *Principia Ethica*. At the University Press, 1903.
- Murnane, M. Susan. « Selling Scientific Taxation: The Treasury Department's Campaign for Tax Reform in the 1920s ». *Law & Social Inquiry* 29, n° 4 (2004). <https://doi.org/10.1111/j.1747-4469.2004.tb01077.x>.
- Ní Chasaide, Nessa, et Seán Ó Riain. « Tax Games: The Case of Ireland in the Global Dynamics of Corporate Taxation ». *Review of International Political Economy : RIPE*, 2025, 1-25. <https://doi.org/10.1080/09692290.2025.2493804>.
- Noc, Yves Le. « Déserts médicaux : de quoi parlons-nous ? » *Médecine* 18, n° 9 (2022): 388-90. <https://doi.org/10.1684/med.2022.815>.
- Nordhaus, William. « The Climate Club: How to Fix a Failing Global Effort ». Dans *Foreign Affairs (New York, N.Y.)*, vol. 99, n° 3. Council on Foreign Relations, 2020.
- Nordhaus, William D. *The Climate Casino: Risk, Uncertainty, and Economics for a Warming World*. 1st ed. Yale University Press, 2013. <https://doi.org/10.12987/9780300203813>.

- Nozick. *Anarchy State & Utopia*. HarperCollins Canada / Basic Books, 1974.
- Nozick, Robert. *Anarchie, état et utopie*. Libre échange. Presses universitaires de France, 1988.
- Nutbeam, Don. « Health Literacy as a Public Health Goal: A Challenge for Contemporary Health Education and Communication Strategies into the 21st Century ». *Health Promotion International* 15, n° 3 (2000). <https://doi.org/10.1093/heapro/15.3.259>.
- OCDE. *Addressing Base Erosion and Profit Shifting*. OECD Publishing, 2013. <https://doi.org/10.1787/9789264192744-en>.
- OCDE. *Aligning Transfer Pricing Outcomes with Value Creation, Actions 8-10 - 2015 Final Reports*. OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project. OECD Publishing, 2015. <https://doi.org/10.1787/9789264241244-en>.
- OCDE. « Érosion de la base d'imposition et transfert de bénéfices (BEPS) ». OCDE. Consulté le 22 août 2025. <https://www.oecd.org/fr/themes/erosion-de-la-base-d-imposition-et-transfert-de-benefices-beps.html>.
- OCDE. « Forum mondial sur la transparence et l'échange de renseignements à des fins fiscales ». Consulté le 22 août 2025. <https://www.oecd.org/fr/networks/global-forum-tax-transparency.html>.
- OCDE. *Lobbyists, Governments and Public Trust, Volume 3: Implementing the OECD Principles for Transparency and Integrity in Lobbying*. OECD Publishing, 2014. <https://doi.org/10.1787/9789264214224-en>.
- OCDE. « Panorama de la santé 2023 : Full Report ». 13 décembre 2023. https://www.oecd.org/fr/publications/panorama-de-la-sante-2023_5108d4c7-fr/full-report.html.
- Okun, Arthur M. *Equality and Efficiency, the Big Tradeoff*. Washington : the Brookings Institution, 1975.

- OpenSecrets. « Election Trends ». Consulté le 10 septembre 2025.
<https://www.opensecrets.org/elections-overview/election-trends>.
- Oreskes, Naomi, et Erik M. Conway. *Merchants of Doubt: How a Handful of Scientists Obscured the Truth on Issues from Tobacco Smoke to Global Warming*. Pbk. ed. Bloomsbury Press, 2011.
- Organisation Mondiale du Commerce. « Rapport sur le commerce mondial 2024 - Commerce et inclusion: Pour un commerce qui profite à tous ». Consulté le 4 septembre 2025. https://www.wto.org/french/res_f/publications_f/wtr24_f.htm.
- Otto, Friederike. *Climate Injustice: Why We Need to Fight Global Inequality to Combat Climate Change*. Traduit par Sarah Pybus. Greystone Books, 2025.
- Oxfam International. « Inequality Kills ». 25 mai 2022.
<https://www.oxfam.org/en/research/inequality-kills>.
- Page, Benjamin I., et Martin Gilens. *Democracy in America?: What Has Gone Wrong and What We Can Do About It*. University of Chicago Press, 2017.
- Parienty, Arnaud. *Le mythe de la « théorie du ruissellement »*. La Découverte, 2018.
- Picavet, Emmanuel. « Relations, pouvoirs, individualité dans la reconsidération d'une théorie de la justice ». *Les études philosophiques* 135, n° 4 (2020): 43-57.
<https://doi.org/10.3917/leph.204.0043>.
- Picavet, Emmanuel. « Une économie politique ancrée dans l'histoire ». *Cités* 64, n° 4 (2016): 157-64. <https://doi.org/10.3917/cite.064.0157>.
- Pigou, A. C. *The Economics of Welfare*. Routledge, 2017.
<https://doi.org/10.4324/9781351304368>.
- Piketty, Thomas. *Le capital au XXIe siècle*. Seuil, 2013.
- Piketty, Thomas. *Une brève histoire de l'égalité*. Éditions du Seuil, 2021.

- Piketty, Thomas. *Vivement le socialisme!: chroniques, 2016-2020*. Éditions du Seuil, 2020.
- Piketty, Thomas, Jean Merckaert, et Jean Vettraino. « La priorité: imposer le patrimoine ». *Projet* N° 341, n° 4 (2014): 58-66. <https://doi.org/10.3917/pro.341.0058>.
- Rajan, Raghuram G. *Fault Lines: How Hidden Fractures Still Threaten the World Economy*. Princeton University Press, 2010. <http://ebookcentral.proquest.com/lib/ottawa/detail.action?docID=729951>.
- Rau, Eli G., et Susan Stokes. « Income Inequality and the Erosion of Democracy in the Twenty-First Century ». *Proceedings of the National Academy of Sciences - PNAS (United States)* 122, n° 1 (2025): e2422543121-. <https://doi.org/10.1073/pnas.2422543121>.
- Rauscher, Michael. « On Ecological Dumping ». *Oxford Economic Papers (Oxford)* 46, n° Supplement-1 (1994): 822-40. https://doi.org/10.1093/oeq/46.Supplement_1.822.
- Rawls, John. *A Theory of Justice: Revised Edition*. 2 edition. Belknap Press, 2020.
- Rawls, John. *Political Liberalism*. Columbia University Press, 1993.
- Rawls, John. « The Law of Peoples ». *Critical Inquiry (Chicago)* 20, n° 1 (1993): 36-68. <https://doi.org/10.1086/448700>.
- Rawls, John. *Théorie de la justice*. POINTS, 2009.
- Rennert, Kevin, Frank Errickson, Brian C. Prest, et al. « Comprehensive Evidence Implies a Higher Social Cost of CO2 ». *Nature (London) (London)* 610, n° 7933 (2022): 687-92. <https://doi.org/10.1038/s41586-022-05224-9>.
- Risch, Max. « Trickle-down Revisited ». *Oxford Review of Economic Policy (UK)* 39, n° 3 (2023): 498-512. <https://doi.org/10.1093/oxrep/grad023>.

- Ritchie, Hannah. « Cars, Planes, Trains: Where Do CO₂ Emissions from Transport Come From? » *Our World in Data*, 6 octobre 2020. <https://ourworldindata.org/co2-emissions-from-transport>.
- Ritchie, Hannah, et Max Roser. « CO₂ Emissions ». *Our World in Data*, 10 juin 2020. <https://ourworldindata.org/co2-emissions>.
- Robichaud, David, et Patrick Turmel. *La juste part*. ATELIER10, 2012.
- Robichaud, David, et Patrick Turmel. « Quelle juste part ? Normativité, remplaçabilité et portée ». *Philosophiques* 41, n° 1 (2014): 177-93. <https://doi.org/10.7202/1025731ar>.
- Rodrik, Dani. *The Globalization Paradox: Democracy and the Future of the World Economy*. 1st ed. W.W. Norton & Co., 2011.
- Romer, Felix. « Poverty, Inequality Statistics and Knowledge Politics Under Thatcher ». *The English Historical Review* (UK) 137, n° 585 (2022): 513-51. <https://doi.org/10.1093/ehr/ceac059>.
- Rothbard, Murray N. *For a New Liberty*. Macmillan, 1973.
- Rothschild, Emma. « Adam Smith and the Invisible Hand ». *The American Economic Review* 84, n° 2 (1994): 319-22.
- Saez, Emmanuel, et Gabriel Zucman. *The Triumph of Injustice: How the Rich Dodge Taxes and How to Make Them Pay*. WW Norton, 2019.
- « Safety and Health in Agriculture | International Labour Organization ». 21 mars 2011. <https://www.ilo.org/resource/other/safety-and-health-agriculture>.
- Sandel, Michael J. *What Money Can't Buy: The Moral Limits of Markets*. 1st ed. Farrar, Straus and Giroux, 2012.

- Sauniois, Marielle, Ann R. Stavert, Benjamin Poulter, et al. « The Global Methane Budget 2000–2017 ». *Earth System Science Data* 12, n° 3 (2020). <https://doi.org/10.5194/essd-12-1561-2020>.
- Savidan, Patrick. *Dictionnaire des inégalités et de la justice sociale*. PUF, 2018.
- Scheffer, Marten, Steve Carpenter, Jonathan A. Foley, Carl Folke, et Brian Walker. « Catastrophic Shifts in Ecosystems ». *Nature (London)* (London) 413, n° 6856 (2001): 591-96. <https://doi.org/10.1038/35098000>.
- Schultz, Theodore W. « Investment in Human Capital ». *The American Economic Review* 51, n° 1 (1961): 1-17.
- Schuur, Edward A. G., A. David McGuire, Christina Schädel, et al. « Climate Change and the Permafrost Carbon Feedback ». *Nature* 520, n° 7546 (2015). <https://doi.org/10.1038/nature14338>.
- Shao, Shuai, Liwen Liu, et Zhihua Tian. « Does the Environmental Inequality Matter? A Literature Review ». *Environmental Geochemistry and Health* (Dordrecht) 44, n° 9 (2022): 3133-56. <https://doi.org/10.1007/s10653-021-00921-2>.
- Silva, Patricio. « The Chilean Neoliberal State: Origins, Evolution, and Contestation, 1973–2020 ». Dans *State and Nation Making in Latin America and Spain*. 2023. <https://doi.org/10.1017/9781108873031.005>.
- Sørensen, Kristine, Stephan Van den Broucke, James Fullam, et al. « Health Literacy and Public Health: A Systematic Review and Integration of Definitions and Models ». *BMC Public Health* 12, n° 1 (2012). <https://doi.org/10.1186/1471-2458-12-80>.
- Stern, N. H. *The Economics of Climate Change: The Stern Review*. With Great Britain Treasury et N. H. Stern. Cambridge University Press, 2007.
- Stiglitz, Joseph E. *Economics of the Public Sector*. Fourth edition. With Jay K. Rosengard. W. W. Norton & Company, Inc., 2015.

- Stiglitz, Joseph E. *Globalization and Its Discontents*. Penguin, 2002.
- Stiglitz, Joseph E. *Le prix de l'inégalité*. With Françoise Chemla et Paul Chemla. Liens qui libèrent, 2012.
- Stiglitz, Joseph E. « The Overselling of Globalization ». *Business Economics (Cleveland, Ohio)* (London) 52, n° 3 (2017): 129-37. <https://doi.org/10.1057/s11369-017-0047-z>.
- Stiglitz, Joseph E. *The Price of Inequality*. First edition. W.W. Norton & Co., 2012.
- Stiglitz, Joseph E. *The Roaring Nineties: A New History of the World's Most Prosperous Decade*. 1st ed. W. W. Norton & Co., 2003.
- Sunstein, Cass R. *Climate Justice: What Rich Nations Owe the World--and the Future*. The MIT Press, 2025.
- Sunstein, Cass R. « Social Norms and Social Roles ». *Columbia Law Review* (New York, N. Y) 96, n° 4 (1996): 903-68. <https://doi.org/10.2307/1123430>.
- Swift, Adam. « The Value of Philosophy in Nonideal Circumstances ». *Social Theory and Practice* 34, n° 3 (2008): 363-87. <https://doi.org/10.5840/soctheorpract200834322>.
- Tax Policy Center. « Home | Tax Policy Center ». Consulté le 1 septembre 2025. <https://taxpolicycenter.org/>.
- Titmuss, Richard Morris. *Essays on « The Welfare State »*. Yale University Press, 1959.
- Tørsløv, Thomas, Ludvig Wier, et Gabriel Zucman. « The Missing Profits of Nations ». *The Review of Economic Studies* (US) 90, n° 3 (2023): 1499-534. <https://doi.org/10.1093/restud/rdac049>.
- United States Trade Representative. « The United States and the World Trade Organization ». Consulté le 27 août 2025. [352](https://ustr.gov/about-us/policy-</p></div><div data-bbox=)

offices/press-office/blog/2011/december/united-states-and-world-trade-organization.

Valentini, Laura. « On the Apparent Paradox of Ideal Theory ». *The Journal of Political Philosophy* (Oxford, UK) 17, n° 3 (2009): 332-55. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9760.2008.00317.x>.

Vernon-Lin, Simon Black, Antung A. Liu, Ian W. H. Parry, Nate. « IMF Fossil Fuel Subsidies Data: 2023 Update ». IMF. Consulté le 20 mai 2025. <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2023/08/22/IMF-Fossil-Fuel-Subsidies-Data-2023-Update-537281>.

Ville de Vancouver. « Empty Homes Tax ». Consulté le 25 mars 2025. <https://vancouver.ca/home-property-development/empty-homes-tax.aspx>.

Vitetta, L., B. Anton, F. Cortizo, et A. Sali. « Mind-Body Medicine: Stress and Its Impact on Overall Health and Longevity ». *Annals of the New York Academy of Sciences* (Oxford, UK) 1057, n° 1 (2005): 492-505. <https://doi.org/10.1111/j.1749-6632.2005.tb06153.x>.

Wall Street Journal. « Opinion | Economists' Statement on Carbon Dividends ». Opinion. 16 janvier 2019. <https://www.wsj.com/articles/economists-statement-on-carbon-dividends-11547682910>.

Warrick, R. A., et Q. K. Ahmad. *The Implications of Climate and Sea-Level Change for Bangladesh*. Springer Netherlands, 2012. <https://books.google.ca/books?id=Q3DvCAAQBAJ>.

Weitzman, Martin L. « Voting on Prices vs. Voting on Quantities in a World Climate Assembly ». *Research in Economics* 71, n° 2 (2017): 199-211. <https://doi.org/10.1016/j.rie.2016.10.004>.

Wilkinson, Richard, et Kate Pickett. *Pourquoi l'égalité est meilleure pour tous*. Les petits matins, 2013.

- « World Inequality Database ». *WID - World Inequality Database*, s. d. Consulté le 7 mars 2025. <https://wid.world/world/>.
- World Inequality Report 2022*. Harvard University Press, 2022. <https://doi.org/10.4159/9780674276598>.
- Yergin, Daniel. *The New Map: Energy, Climate and the Clash of Nations*. Penguin Books, an imprint of Penguin Random House LLC., 2021.
- Yin, George K. « James Couzens, Andrew Mellon, the “Greatest Tax Suit in the History of the World,” and the Creation of the Joint Committee on Taxation and Its Staff ». *Tax Law Review* (New York) 66, n° 4 (2013): 787-.
- Young, Jake. « What Should Health Professions Students Know About Industrial Agriculture and Disease? » *AMA Journal of Ethics* 25, n° 4 (2023): 264-68. <https://doi.org/10.1001/amajethics.2023.264>.
- Zarka, Yves Charles. « Actualité de Hobbes: L’interprétation entre passé et présent ». *Le Débat* n° 96, n° 4 (1997): 108-15. <https://doi.org/10.3917/deba.096.0108>.
- Zucman, Gabriel. *A Blueprint for a Coordinated Minimum Effective Taxation Standard for Ultra-High-Net-Worth Individuals*. 2024.
- Zucman, Gabriel. *La richesse cachée des nations: enquête sur les paradis fiscaux*. La République des idées. Seuil, 2013.