LES LIVRES DU NOUVEAU MONDE

ABHIJIT V. BANERJEE
ESTHER DUFLO

ÉCONOMIE UTILE POUR DES TEMPS DIFFICILES

PRIX NOBEL D'ÉCONOMIE

Seuil

Économie utile
pour des temps difficiles

ABHIJIT V. BANERJEE
ESTHER DUFLO

Économie utile pour des temps difficiles

Traduit de l'anglais (États-Unis)
par Christophe Jaquet

ÉDITIONS DU SEUIL
*57, rue Gaston-Tessier, Paris XIXe*

Ce livre est publié dans la collection
« Les livres du nouveau monde »
dirigée par Pierre Rosanvallon

Titre original : *Good Economics for Hard Times*
Éditeur original : Public Affairs
ISBN original : 978-1-61039-950-0
© original : 2019 by Abhijit V. Banerjee and Esther Duflo

ISBN 978-2-02-136659-4

© Éditions du Seuil, mars 2020, pour la traduction française

Le Code de la propriété intellectuelle interdit les copies ou reproductions destinées à une utilisation collective. Toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite par quelque procédé que ce soit, sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants cause, est illicite et constitue une contrefaçon sanctionnée par les articles L. 335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle.

www.seuil.com

À nos enfants, Noemie et Milan,
Dans l'espoir qu'ils grandissent
Dans un monde plus humain et plus juste.

Et pour Sasha, qui n'en a pas eu la chance.

Préface

Il y a dix ans, nous avons écrit un livre sur le travail que nous menions. Ce livre a trouvé un large public, ce qui nous a surpris et flattés, mais il était clair pour nous que nous n'irions pas au-delà. Les économistes n'écrivent généralement pas de livres, et moins encore des livres susceptibles d'être lus par des êtres humains normalement constitués. Nous avions relevé le défi et nous nous en étions sortis. Il était temps de revenir à nos activités quotidiennes : écrire et publier des articles de recherche.

C'est d'ailleurs ce que nous étions en train de faire quand les lueurs des premières années Obama ont cédé la place à la folie cauchemardesque du Brexit, des « gilets jaunes » ou du mur entre les États-Unis et le Mexique, et que l'optimisme brouillon du Printemps arabe a été balayé par l'arrogance des dictateurs (ou de leurs *alter ego* élus). À présent, les inégalités explosent, les désastres politiques et les catastrophes environnementales menacent de toutes parts, et nous n'avons guère à leur opposer que des platitudes.

Nous avons écrit ce livre pour redonner espoir. Pour parler de ce qui a mal tourné et comprendre pourquoi, mais aussi pour montrer tout ce qui peut aller dans le bon sens. C'est un livre qui porte autant sur les problèmes auxquels le monde doit faire face que sur la manière dont ils pourront être résolus, à condition que nous dressions d'abord

un diagnostic honnête. Un livre qui montre où la politique économique a échoué, où l'idéologie nous a rendus aveugles et où nous sommes passés à côté de l'évidence, mais qui montre aussi pourquoi et comment une bonne science économique demeure plus utile que jamais dans le monde d'aujourd'hui.

Le fait que l'écriture d'un tel livre soit nécessaire ne signifie pas que nous soyons les mieux placés pour le faire. Beaucoup des maux qui frappent aujourd'hui la planète sont particulièrement perceptibles dans les pays du Nord, or nous avons passé notre vie à étudier les populations pauvres dans les pays pauvres. Pour écrire ce livre, il nous fallait apprendre beaucoup de nos collègues, et nous courions le risque de rater ou mal comprendre quelque chose. Nous avons mis du temps à nous convaincre que cela valait la peine d'essayer.

Nous avons finalement décidé de sauter le pas parce que nous étions las de voir le débat public sur les grandes questions économiques – l'immigration, le libre-échange, la croissance, les inégalités ou l'environnement – s'engager sur de mauvaises voies. Mais aussi parce que, à force d'y réfléchir, nous nous sommes rendu compte que les problèmes des pays riches étaient en réalité très proches de ceux que nous avions l'habitude d'étudier dans les pays en développement : des gens laissés sur le côté, des inégalités galopantes, une absence totale de confiance dans le gouvernement, des sociétés et des États divisés, etc. Nous avons beaucoup appris en travaillant sur ce livre, et nous en sommes ressortis confiants dans ce qui constitue notre cœur de métier : tenir compte des faits, se méfier des solutions miracles et des réponses toutes faites, être modestes et honnêtes sur ce que nous savons et ne savons pas, et, plus important encore, peut-être, se tenir prêts à essayer des idées et des solutions nouvelles, quitte à se tromper, tant que cela va dans le sens de l'objectif que nous poursuivons : bâtir un monde plus humain.

1.

MEGA : Make Economics Great Again[1]

> Une femme apprend de son médecin qu'il ne lui reste plus que six mois à vivre. Le médecin lui conseille d'épouser un économiste et de partir dans la Beauce.
>
> La femme : Cela va-t-il me guérir ?
>
> Le médecin : Non, mais ces six mois vont vous paraître très longs.

Nous vivons une époque de polarisation croissante. De l'Inde à la Hongrie, des Philippines aux États-Unis, du Brésil au Royaume-Uni, de l'Italie à l'Indonésie, le débat public entre droite et gauche se réduit de plus en plus à des affrontements bruyants, où l'invective laisse peu de place à la nuance et à la réflexion. Aux États-Unis, où nous vivons et travaillons, le nombre d'électeurs qui votent pour un parti différent aux diverses élections est à son plus bas niveau historique[2]. Parmi les Américains qui s'identifient à l'un des deux grands partis, 81 % ont une opinion négative du parti adverse[3] ; 61 % des démocrates jugent les républicains racistes, sexistes et sectaires, et 54 % des républicains jugent les démocrates malveillants. Un tiers des Américains seraient profondément déçus si un

membre de leur famille proche épousait une personne de l'autre camp[4].

En France et en Inde, deux autres pays où nous passons beaucoup de temps, la montée de la droite dure est commentée, au sein de l'élite progressiste « éclairée » à laquelle nous appartenons, en des termes toujours plus apocalyptiques. La peur ne cesse de grandir : la civilisation telle que nous la connaissons, fondée sur le débat et la démocratie, serait désormais menacée.

Nous sommes des économistes, c'est-à-dire des chercheurs en sciences sociales. Notre métier consiste à présenter des faits et une interprétation des faits qui seront susceptibles, nous l'espérons, de réduire ces divisions et d'aider chaque camp à mieux comprendre l'autre, afin de parvenir, sinon à un consensus, du moins à une sorte de désaccord raisonnable. La démocratie ne peut certes pas vivre sans conflit, mais à condition qu'il y ait du respect de part et d'autre ; et le respect suppose la compréhension mutuelle.

Ce qui rend la situation actuelle particulièrement inquiétante, c'est que l'espace permettant un débat de ce type semble se réduire chaque jour un peu plus. On observe une « tribalisation » des opinions, non seulement dans le domaine strictement politique, mais aussi en ce qui concerne les principaux problèmes de société et les solutions qu'il conviendrait de leur apporter. Une enquête à grande échelle[5] sur les opinions des Américains montre que, sur un grand nombre de sujets, les réponses forment des masses cohérentes : les personnes qui ont des convictions identiques sur la place des femmes dans la société ou l'orientation sexuelle, ou qui pensent qu'on peut réussir en travaillant dur semblent avoir des opinions convergentes sur beaucoup d'autres sujets, de l'immigration au libre-échange, des inégalités à la fiscalité et au rôle de l'État. Ces croyances fondamentales sont de meilleurs indicateurs de leurs convictions politiques que leur revenu, leur groupe démographique ou leur lieu de vie.

Ces questions sont, à bien des égards, au cœur du débat politique, et pas uniquement aux États-Unis : l'immigration, le libre-échange, la fiscalité ou le rôle de l'État sont des sujets tout aussi controversés

en Europe ou en Inde, en Afrique du Sud ou au Vietnam. Mais les opinions exprimées sur ces questions reposent bien souvent sur l'affirmation de valeurs personnelles (« Je suis pour l'immigration parce que je suis une personne altruiste » ; « Je suis contre parce que les immigrés menacent l'identité nationale »). Et, quand elles ont un semblant de fondement, celui-ci repose en général sur des chiffres fantaisistes et une lecture des faits extrêmement simpliste. Peu de gens semblent réfléchir aux enjeux eux-mêmes.

Cela est d'autant plus regrettable que nous rentrons dans des temps difficiles. Les folles années de forte croissance mondiale, alimentée par l'expansion du commerce international et l'incroyable réussite économique de la Chine, sont sans doute terminées : la croissance chinoise ralentit et des guerres commerciales éclatent ici et là. Les pays qui ont prospéré sur cette déferlante – en Asie, en Afrique, en Amérique latine – commencent à s'inquiéter de ce qui les attend. Bien sûr, dans la plupart des pays riches, en Occident, cette croissance lente ne date pas d'hier, mais le détricotage du tissu social qui l'accompagne la rend particulièrement préoccupante aujourd'hui. Il semble que nous soyons revenus à l'époque des *Temps difficiles* de Charles Dickens, les riches se dressant contre des pauvres de plus en plus aliénés et privés de perspective d'avenir[6].

Les questions économiques et de politique économique se trouvent au cœur de la crise actuelle. Peut-on faire quelque chose pour relancer la croissance ? Est-ce une priorité dans un Occident encore prospère ? Comment traiter l'explosion généralisée des inégalités ? Le libre-échange est-il le problème ou la solution ? Quels sont ses effets sur les inégalités ? Qu'en sera-t-il demain : les pays où le coût du travail est bas vont-ils évincer l'industrie chinoise ? Et que penser de l'immigration ? Les immigrés non qualifiés sont-ils trop nombreux ? Et des nouvelles technologies ? Faut-il craindre ou saluer les avancées de l'intelligence artificielle ? Enfin, et c'est sans doute la question la plus urgente, comment les sociétés peuvent-elles aider les populations laissées sur le bord de la route par la loi du marché ?

Les réponses à des problèmes aussi complexes ne tiennent pas en un tweet. C'est pourquoi l'on s'empresse de les mettre de côté. C'est pourquoi, aussi, les gouvernements font si peu pour relever les défis de notre époque. Mais, en réagissant ainsi, ils alimentent la colère et la méfiance qui polarisent nos sociétés, ce qui nous rend encore moins capables de penser, de parler et d'agir ensemble. Nous sommes pris dans un cercle vicieux.

Il se trouve que les économistes de métier ont beaucoup à dire sur ces questions : ils étudient l'immigration pour mesurer ses effets sur les salaires, les impôts pour déterminer s'ils découragent l'entreprise, les programmes de redistribution sociale pour voir s'ils encouragent la paresse. Ils regardent ce qui se passe quand les nations commercent entre elles, et émettent des hypothèses sur les gagnants et les perdants probables de ces échanges. Ils réalisent des efforts considérables pour comprendre pourquoi certains pays connaissent la croissance et d'autres non, et ce que les gouvernements peuvent faire pour y remédier – si toutefois ils peuvent quelque chose. Ils rassemblent également des données sur ce qui rend les individus plutôt méfiants ou généreux, sur les raisons pour lesquelles on quitte son pays pour un autre, et sur la manière dont les réseaux sociaux exploitent de nos préjugés.

Or ce que les recherches les plus récentes nous révèlent est souvent surprenant, en particulier pour tous ceux qui sont habitués aux réponses toutes faites des manuels d'économie du secondaire et des pseudo-économistes des plateaux de télévision. Leurs résultats peuvent nous fournir un éclairage nouveau sur nombre de ces débats.

Malheureusement, la plupart des gens font trop peu confiance aux économistes pour écouter ce qu'ils ont à dire. Juste avant le vote sur le Brexit, nos collègues du Royaume-Uni ont désespérément essayé d'avertir l'opinion sur le coût d'un tel choix, mais ils ont fini par comprendre qu'on ne les écoutait pas. Ils avaient raison : personne ne leur a prêté beaucoup attention. Début 2017, au Royaume-Uni, YouGov réalisa un sondage dans lequel était posée (entre autres) cette question : « Parmi les catégories suivantes,

auxquelles faites-vous le plus confiance quand elles parlent de leur domaine d'expertise ? » Les infirmières et les infirmiers arrivaient en tête : 84 % des personnes sondées leur faisaient confiance. Les politiques, avec 5 %, arrivaient bons derniers, mais, en leur sein, les députés, avec 20 %, faisaient mieux que les autres. Avec 25 %, les économistes passaient juste devant eux. Le niveau de confiance dans les présentateurs météo était deux fois plus élevé[7]. À l'automne 2018, nous avons posé la même question (ainsi que plusieurs autres sur de grands sujets économiques, que nous retrouverons tout au long de ce livre) à 10 000 personnes habitant les États-Unis[8]. Là encore, 25 % seulement faisaient confiance aux économistes. Seuls les politiques étaient en dessous.

Ce déficit de confiance n'est pas sans lien avec le fait que le consensus entre économistes (quand il existe) est souvent totalement différent de l'opinion courante. À l'université de Chicago, la Booth School of Business demande régulièrement à 40 économistes, qui sont tous des autorités reconnues dans leur domaine, leur opinion sur les grandes questions qui agitent la discipline. Nous ferons souvent référence dans ce livre aux réponses de ce « panel IGM Booth ». Nous avons sélectionné 10 questions parmi celles posées à ces économistes et les avons soumises aux 10 000 personnes de notre étude. Sur la plupart d'entre elles, les économistes et nos sondés avaient des vues diamétralement opposées. Ainsi, aucun économiste du panel IGM Booth n'était d'accord avec la proposition suivante : « Imposer de nouveaux droits de douane sur l'acier et l'aluminium [importés aux États-Unis] améliorera le bien-être des Américains[9]. » Un peu plus d'un tiers de nos répondants, en revanche, la soutenait.

En général, les personnes que nous avons interrogées tendaient à être plus pessimistes que les économistes. Ainsi, 40 % de ces derniers étaient d'accord avec la proposition selon laquelle « l'afflux de réfugiés en Allemagne à partir de l'été 2015 bénéficiera à l'Allemagne au cours des dix prochaines années », tandis que la quasi-totalité des autres n'en étaient pas sûrs ou ne donnaient pas d'opinion (un

seulement n'était pas d'accord)[10]. À l'inverse, un quart seulement de nos sondés étaient d'accord et 35 % ne l'étaient pas. Ceux-ci étaient aussi plus nombreux à penser que l'essor des robots et de l'intelligence artificielle provoquerait un chômage de masse, et moins nombreux à estimer qu'il créerait suffisamment de richesses supplémentaires pour dédommager les perdants[11].

Ces écarts ne tiennent pas au fait que les économistes sont systématiquement en faveur du laissez-faire et de la concurrence débridée, comme on aurait pu le penser. Une étude antérieure à la nôtre a comparé les réponses, aux 20 mêmes questions, d'un certain nombre d'économistes et d'un millier d'Américains ordinaires[12]. Il y apparaît que les premiers étaient (beaucoup) plus favorables à l'augmentation des impôts fédéraux : 97,4 %, contre 66 % des Américains ordinaires. De même, ils avaient davantage confiance dans les politiques mises en œuvre par le gouvernement après la crise de 2008 (sauvetage des banques, mesures de relance, etc.). En revanche, 67 % des Américains ordinaires contre seulement 39 % des économistes étaient d'accord avec l'idée que les P-DG des grandes entreprises sont trop payés. Sur l'ensemble des 20 questions, l'écart entre le nombre d'économistes et le nombre d'Américains ordinaires adhérant à telle ou telle proposition était abyssal : 35 points de pourcentage.

Plus encore, le fait d'informer les sondés de ce que pensent les économistes sur ces questions ne change rien à leur opinion. Pour le prouver, les chercheurs ont varié la formulation de trois questions à propos desquelles l'opinion des économistes différait très nettement de celle du public. Pour certains sondés, les questions ont été précédées de la mention : « Presque tous les experts sont d'accord pour dire que… » ; pour les autres, elles ont été laissées telles quelles. Résultat : les réponses obtenues sont les mêmes dans les deux groupes. Ainsi, à la question de savoir si l'Alena (Accord de libre-échange nord-américain) avait permis d'accroître le bien-être des Américains – 95 % de réponses positives chez les économistes –, 51 % des sondés répondaient « oui » quand on leur avait indiqué l'opinion des économistes et 46 % quand on ne l'avait pas fait – une différence

marginale, au mieux. Une large partie du public a totalement cessé d'écouter les économistes, même quand ils parlent d'économie.

Nous sommes convaincus que, lorsque l'opinion du public et celle des économistes diffèrent, ce ne sont pas toujours ces derniers qui ont raison. Nous, économistes de métier, sommes souvent trop enfermés dans nos modèles et nos méthodologies, et il nous arrive d'oublier où finit la science et où commence l'idéologie. Nous répondons à des questions de politique économique en nous appuyant sur des hypothèses qui nous semblent aller de soi parce qu'elles sont les éléments constitutifs de nos modèles, mais cela ne veut pas dire qu'elles sont toujours correctes. Nous sommes néanmoins les seuls à disposer d'une expertise utile. L'ambition (modeste) de ce livre est de partager une partie de cette expertise et de rouvrir le débat sur les sujets les plus cruciaux et les plus clivants d'aujourd'hui.

Nous avons besoin pour cela de mieux comprendre les raisons de la méfiance qu'inspirent les économistes. Pour une bonne part, elles tiennent au fait qu'il y a, autour de nous, beaucoup de mauvaise science économique. Les individus qui représentent les « économistes » dans le débat public ne sont en général pas ceux du panel IGM Booth. Les économistes auto-proclamés de la télévision et de la presse – économiste en chef de la banque X ou de la société Y – sont la plupart du temps, à de notables exceptions près, les porte-parole des intérêts économiques de leurs employeurs, et ils se sentent souvent en droit d'ignorer le poids des faits et de la preuve. Ils font également montre d'un optimisme irréductible, et très prévisible, à l'égard des mécanismes du marché. Et c'est précisément ce type d'attitude que le public associe aux économistes en général.

Malheureusement, qu'il s'agisse de leur apparence (costume-cravate) ou de leur manière de parler (avec force jargon), ces économistes médiatiques sont difficiles à distinguer des économistes de métier. La différence la plus notable est sans doute leur goût pour l'affirmation péremptoire et la prédiction définitive, ce qui, fâcheusement, ne fait que renforcer leur autorité. Or leurs prédictions sont le plus souvent très mauvaises, en partie parce que l'exercice de la

prévision lui-même est impossible ou presque ; c'est la raison pour laquelle les économistes de métier se tiennent en général prudemment à distance de la futurologie. L'une des missions du Fonds monétaire international (FMI) est de prévoir le taux de croissance de l'économie mondiale dans un avenir proche. Sans beaucoup de succès, peut-on ajouter, malgré la grande compétence de ses économistes. Le magazine *The Economist* a mesuré le taux d'erreur moyen des prévisions du FMI entre 2000 et 2014[13]. Pour les deux ans après la date de la prévision (par exemple, le taux de croissance en 2014 tel qu'il était estimé en 2012), il était de 2,8 points. C'est un peu mieux que si l'on avait choisi chaque année un chiffre au hasard entre – 2 % et 10 %, mais à peu près aussi mauvais que si l'on s'était contenté de prendre pour hypothèse un taux de croissance constant de 4 %. Nous pensons que tout cela contribue grandement au scepticisme général face à la science économique.

L'autre explication de cette défiance est que les économistes prennent rarement le temps d'expliquer les raisonnements complexes sur lesquels reposent les conclusions qu'ils tirent. Comment font-ils le tri entre les nombreuses interprétations possibles des données ? Quelles conclusions, souvent issues de domaines différents, leur a-t-il fallu mettre en relation pour trouver la réponse la plus plausible ? Quel est le degré de plausibilité de cette réponse ? Est-il préférable d'agir maintenant en tenant compte de leurs conclusions, ou d'attendre et voir venir ? La culture médiatique d'aujourd'hui ne laisse évidemment aucune place à des explications longues et argumentées. Combien de fois n'avons-nous pas dû batailler avec des présentateurs télé pour dire ce que nous avions à dire (avec pour unique résultat, à de nombreuses reprises, d'être coupés au montage) ? Les économistes refusent souvent de prendre part au débat public. Beaucoup pensent que cela leur donnerait trop de travail de se faire comprendre, et ne veulent pas courir le risque que leurs raisonnements paraissent bancals ou que les mots qu'ils avaient soigneusement choisis soient utilisés pour leur faire dire autre chose.

Certains économistes, bien sûr, prennent la parole, mais ce sont en général, à de notables exceptions près, ceux qui ont les opinions les plus arrêtées et n'ont pas la patience de s'ouvrir ou de se confronter aux meilleurs travaux de la science économique contemporaine. Certains, trop redevables à l'orthodoxie pour tenir compte d'un fait ne s'y conformant pas, répètent comme un mantra de vieilles idées, quand bien même elles ont été depuis longtemps réfutées. D'autres ne cachent pas leur méfiance vis-à-vis de la science économique dominante, ce qu'elle mérite, d'ailleurs, quelquefois ; mais ce ne seront pas eux qui parleront des recherches les plus actuelles et les plus intéressantes.

Nous pensons que la meilleure science économique est souvent celle qui fait le moins de bruit. Le monde est si incertain et si compliqué que ce que les économistes ont de plus précieux à partager n'est pas leurs conclusions mais le chemin qu'ils empruntent pour y parvenir : les faits dont ils ont connaissance, la manière dont ils les interprètent, les étapes déductives par lesquelles ils passent, les raisons de leur incertitude quand elle subsiste. Car les économistes ne sont pas des scientifiques comme le sont les physiciens. Ils possèdent bien peu de certitudes absolues. L'humour de la série américaine *The Big Bang Theory* repose sur le mépris des physiciens pour les ingénieurs. Les physiciens ont des idées abstraites et profondes quand les ingénieurs sont des bricoleurs qui bidouillent pour tenter de donner une forme concrète à ces pensées. Du moins est-ce ainsi qu'ils sont présentés dans ce programme. Si une série doit un jour se moquer des économistes, il y a fort à parier que nous nous retrouvions très en dessous des ingénieurs, du moins de ceux qui fabriquent des fusées, car, contrairement aux ingénieurs (en tout cas à ceux de *The Big Bang Theory*), nous ne pouvons même pas compter sur des physiciens pour nous dire comment faire échapper une fusée à la gravitation terrestre. Les économistes sont plutôt des plombiers : ils résolvent les problèmes par un mélange d'intuition faite de science, de conjecture fondée sur l'expérience et d'une bonne dose d'essais et d'erreurs.

Cela signifie que les économistes se trompent souvent. Nous le ferons sans doute bien des fois dans ce livre. Pas uniquement sur la prévision du taux de croissance, qui est un exercice assez vain, mais aussi sur des questions plus précises, comme de savoir si la fiscalité carbone peut contribuer à résoudre les problèmes soulevés par le changement climatique ; à quel point le salaire des P-DG serait affecté par une hausse significative des impôts ; ou quel sera l'effet du revenu de base universel sur la structure de l'emploi. Tout le monde peut se tromper. En soi, ce n'est pas dangereux. Ce qui l'est, en revanche, c'est d'être si attaché à son point de vue que l'on interdit aux faits de le contredire. Pour progresser, nous devons sans cesse revenir aux faits, reconnaître nos erreurs et aller de l'avant.

La bonne science économique n'est d'ailleurs pas une denrée si rare. Elle commence par identifier des faits troublants, pose quelques hypothèses fondées sur ce que nous savons déjà du comportement humain ainsi que sur des théories qui ont fait ailleurs la preuve de leur validité ; elle utilise des données pour tester ces conjectures, affine la ligne d'attaque (ou la modifie radicalement) en fonction de ce que nous disent les données avant d'arriver, enfin, avec un peu de chance, à une solution. En cela, notre travail ressemble beaucoup à la recherche médicale. Dans son remarquable ouvrage sur la lutte contre le cancer, *L'Empereur de toutes les maladies*, Siddhartha Mukherjee montre que la mise sur le marché de tout nouveau médicament est précédée d'un long processus, fait d'hypothèses inventives, d'expérimentations prudentes et de perfectionnements variés[14]. Le travail des économistes est très comparable. Comme en médecine, nous ne sommes jamais certains d'avoir trouvé la vérité : nous avons simplement suffisamment foi dans le fait qu'une solution existe pour nous lancer, sachant qu'il nous faudra peut-être changer d'avis plus tard. Comme en médecine, enfin, notre travail ne s'arrête pas dès lors que les recherches fondamentales sont terminées et que l'idée principale a été dégagée : encore faut-il, ensuite, appliquer cette idée dans le monde réel.

Pierre Rosanvallon
La Société des égaux
2011

Abhijit V. Banerjee et Esther Duflo
Repenser la pauvreté
2012

Alain Prochiantz
Qu'est-ce que le vivant ?
2012

John Scheid
Les Dieux, l'État et l'individu
Réflexions sur la religion civique à Rome
2013

Thomas Piketty
Le Capital au XXIe siècle
2013

Thomas Römer
L'Invention de Dieu
2014

Pierre Rosanvallon
Le Bon Gouvernement
2015

Patrice Flichy
Les Nouvelles Frontières du travail à l'ère numérique
2017

Pierre Rosanvallon
Notre histoire intellectuelle et politique
1968-2018
2018

François Déroche
Le Coran, une histoire plurielle
2019

Ivan Jablonka
Des Hommes justes
Du patriarcat aux nouvelles masculinités
2019

Thomas Piketty
Capital et Idéologie
2019

Pierre Rosanvallon
Le Siècle du populisme
2020

Emmanuel Saez et Gabriel Zucman
Le Triomphe de l'injustice
Richesse, évasion fiscale et démocratie
2020