

Michel HUSSON

LE GRAND BLUFF CAPITALISTE

Un jour, on est au bord de la grande crise, le lendemain on baigne dans les bienfaits de la « Nouvelle économie ». Le capitalisme triomphe, les entreprises empochent des profits confortables et on dit même qu'elles embauchent. Mais si tout va bien, est-ce que cela ne pourrait pas aller un peu mieux pour tout le monde ? Le blocage des salaires, la remise en cause de la sécurité sociale et la déconstruction du statut de salarié sont-ils l'horizon indépassable du XXI^{ème} siècle ? Derrière le grand bluff capitaliste, il y a au fond une claire revendication, celle du droit à la régression sociale.

Les travaux de Michel Husson combinent deux aspects : une vigoureuse critique interne des préceptes de l'économie dominante et une insertion plus militante à travers la Fondation Copernic et Attac. Cette position lui permet de s'attaquer à une double tâche : remettre en cause les prétentions du capitalisme à incarner la modernité et montrer, au contraire, que toutes les conditions sont en train d'être réunies pour l'émergence d'un moderne et radical. Nous méritons mieux que la capitalisme.

Préface

Introduction

PARTIE 1 DANS L'IMPASSE CAPITALISTE

Chapitre 1 Le bluff de la nouvelle économie

Chapitre 2 Le bluff technologique

Chapitre 3 Le bluff de la mondialisation

Chapitre 4 Le bluff du plein-emploi patrimonial

Chapitre 5 Le bluff de la nouvelle croissance

PARTIE 2 POUR UNE REFONDATION ANTICAPITALISTE

Chapitre 6 Modernité de l'anticapitalisme

Chapitre 7 Eloge des services publics

Chapitre 8 Une autre Europe est possible

Chapitre 9 Une autre mondialisation est possible

Conclusion De la critique économique à la transformation sociale

PREFACE

RINGARDISES DU CAPITAL, MODERNITE DE SA CRITIQUE

Prenant à contre-pied une idée fort répandue ces dernières décennies, Michel Husson démontre dans ce livre que le capitalisme, c'est archaïque et ringard. La modernité du XXI^e siècle, c'est l'anticapitalisme. A rebrousse-poil du sens commun médiatique, ce thème, à première vue paradoxal, acquiert au fil des pages force de conviction. De controverses économiques approfondies à des prises de position militantes (traduisant l'expérience de l'auteur dans Attac, dans la fondation Copernic ou dans le mouvement des chômeurs), à une discussion méthodologique serrée sur le livre de Frédéric Lebaron, la matière est très riche. Emaillé d'exemples concrets, plein d'humour polémique et souvent dévastateur (voir la critique impitoyable du rapport Pisani-Ferry sur l'emploi !), il reste toujours très clair et réjouissant pour le lecteur non spécialiste des questions économiques.

Il s'attache en effet à élucider les prodiges et les mystères de la « nouvelle économie ». Aujourd'hui comme hier, le monde enchanté et inversé de la marchandise semble plein de miracles aussi stupéfiants que la multiplication biblique des pains. Pourquoi les gains de productivité fabriquent-ils des chômeurs et des exclus en série plutôt que de libérer du temps pour tous ? Pourquoi la Bourse monte-t-elle quand les entreprises licencient ? Pourquoi, alors que d'aucun prophétisent la fin du travail, l'âge de la retraite à taux plein tend-il à repartir à la hausse ? Comment assurer le retour sur investissement de 15% par an exigé par les fonds de pension avec une croissance annuelle inférieure 3% ? Comment la consommation des ménages américains (facteur non négligeable de la croissance des dernières années) peut-elle progresser plus vite que le PIB, et jusqu'à quand ?

Le marché ventriloque est décidément prodigue, comme le disait Marx, en arguties théologiques. La fantasmagorie médiatique contemporaine produit plus de mythes en un an que les vieilles religions n'en produisaient parfois en des siècles. Forme extrême du fétichisme, le fétichisme de la finance fait que les aventuriers du Nasdaq ou de la net-économie se vivent comme des innovateurs intrépides et considèrent leurs fortunes éclair comme la juste rançon de leur sens du risque et de leur mérite personnel, ... jusqu'à la prochaine hécatombe boursière. Lorsqu'une nouvelle technologie apparaît, il y a beaucoup de candidats à la nouvelle ruée vers l'or, et finalement peu d'élus. Tout commence par la compétition et finit par les concentrations. Ainsi, dans les années cinquante du siècle passé, les actions du chemin de fer suscitèrent un engouement comparable, jusqu'à de retentissantes faillites. Le capital apparaît alors comme un redoutable *social killer* anonyme et ses conseils d'administration comme des « bureaux des assassinats », dignes du roman de Jack London.

Si le thème de l'insécurité, médiatiquement associé à l'image inquiétante des banlieues ou de l'étranger rencontre un tel écho, c'est qu'il entre en résonance avec des formes d'insécurité, moins identifiables au quotidien, mais non moins réelles, qui font de la société de marché une société du risque : insécurité de l'emploi, incertitude croissante sur l'avenir, éloignement des lieux et opacité des procédures de décision sentiment que tout n'ira pas forcément mieux demain, selon la loi reconfortante d'un progrès à sens unique.

Le jour où Elisabeth Guigou annonçait les mesures gouvernementales sur les licenciements, le grand argentier Fabius annonçait parallèlement que la privatisation de Gaz de France finirait tôt ou tard par avoir lieu - Europe oblige ! On put entendre ce matin là sur une radio publique un échantillon d'idéologie dominante concentrée. Comme le meneur de jeu demandait à la ministre de l'emploi s'il n'y avait pas une contradiction entre les annonces ministérielles, les experts maison (Jean-Marc Sylvestre et Brigitte Jeanperrin) se bousculèrent pour répondre :

« Mais non, mais non ! Point de contradiction ! C'est la réalité qui est comme ça, ou la nature [comme si la réalité ou la nature ne pouvaient pas être contradictoires !] Il n'y a aucune contradiction entre l'économie et le social. L'économie peut parfaitement être sociale [Seillière n'en est pas aussi convaincu]. En revanche il peut y avoir une « tension » entre la logique purement financière [entendez les excès du libéralisme] et la politique [entendez la démagogie électorale]. Entre les deux, l'économie c'est le juste milieu et le bon équilibre... »

Dans la réalité « réellement existante », il ne s'agit pourtant jamais d'économie tout court, d'économie sans adjectif et sans phrases, d'une sorte de seconde nature économique, mais bien d'une économie capitaliste et d'un despotisme de marché, qui constituent un rapport social. Résultat historique de luttes sociales, cette économie n'a aucune fatalité.

Exemples, arguments, et chiffres à l'appui, le livre de Michel Husson a le grand mérite de défataliser cette économie mythique. Si tout n'est pas possible, autre chose est toujours effectivement possible. Ces possibilités alternatives ne relèvent pas de la seule économie. Elles renvoient à une volonté politique. Une ruse de la raison idéologique veut en effet que les intelligences serviles des marchés financiers, après avoir accusé pendant des années « le marxisme » (lequel ?), d'être un déterminisme économique ou technologique, soient devenues les championnes d'un déterminisme implacable. Si on multiplie les plans sociaux et les licenciements boursiers, c'est en vertu des impératifs de la mondialisation et de la loi impitoyable de la concurrence. Leur « réalité » le veut. On n'y pourrait rien.

Michel Husson développe au contraire une critique ravageuse des mythes de la mondialisation, qui inversent l'effet et la cause, conformément à une figure caractéristique selon Barthes de la mythologie bourgeoise. Il n'y a plus alors plusieurs mondialisations possible, mais une seule, à sens unique, made in OMC, FMI, ou G7. A défaut de Dieu, Internet et Bill Gates - et tous les petits dieux tyranniques du marché - le veulent ! Comme l'écrit Michel Husson. « l'imaginaire bourgeois » est décidément étroitement borné. Les prodiges du travail et de l'intelligence humaine socialisés - l'électricité hier, l'électronique aujourd'hui - lui apparaissent comme des prodiges de la technique elle même.

Ce « fétichisme technologique » veut oublier que la machine est le produit du travail social accumulé et de l'intelligence socialisée. Pourtant, les robots que nous créons, au lieu de nous asservir, peuvent être mis au service des besoins et si nécessaire démontés. En revanche, performance technique et progrès social ne sont pas automatiquement liés. La puissance de mon ordinateur augmente de génération en génération. Je ne tape ni ne pense plus vite pour autant. La productivité potentielle de la machine ne se traduit pas nécessairement en productivité réelle et ma puissance de travail ne se développe pas proportionnellement à celle du logiciel. Des contre-tendances apparaissent. Au lieu de quatre ou cinq lettres par jour, je reçois 50 ou 100 e-mails, dont le traitement, même sélectif, peut prendre une ou deux heures par jour au lieu d'un quart d'heure de courrier, quand il fallait mesurer l'utilité d'écrire une lettre, de la timbrer, d'aller la poster. Certes, je reçois des milliers de pages de documents que je suis tenté d'ouvrir pour y découvrir nombre de choses fort intéressantes. Mais ma capacité de lecture n'évolue pas à la mesure de ce flux, et l'apprentissage forcé de la lecture rapide peut favoriser la quantité au détriment de la qualité. Or la pensée et la réflexion sont lentes, comme d'ailleurs une authentique discussion démocratique.

Lorsque le progrès technique tend renforcer l'intensité du travail, la marchandise très particulière qu'est la force de travail résiste à sa manière à la puissance hostile qui l'écrase. Apparaissent alors des phénomènes comparables à la fameuse « flânerie ouvrière » de l'atelier d'antan qui exaspérait les patrons.. Il en va ainsi lorsque Internet est utilisé sur les lieux de travail pour couler les cadences par la fréquentation des sites de

divertissement ou de consommation *on line* (dont les pointes auraient lieu pendant les heures de travail). La réplique patronale, c'est le mouchard électronique incorporé qui remplace (ou complète) le contremaître ou le mouchard appointé.

Les exigences du capital et du profit, autrement dit les rapports de production, apparaissent ainsi comme une entrave à l'enrichissement et au développement des besoins sociaux. L'évolution de ces besoins vers des services de qualité est de plus en plus contradictoire avec la logique de rentabilité à court terme, avec les critères marchands, et avec les contraintes de l'accumulation capitaliste : « La technologie ne permettant donc plus de modérer la satisfaction des besoins sociaux sous l'espèce de marchandises à forte productivité, l'adéquation aux besoins sociaux est de plus en plus menacée et la réalisation n'est possible qu'à la condition d'une inégalité croissante des revenus ». Des produits nouveaux (comme des médicaments ou des logiciels) qui nécessitent une mise de fonds initiale importante (pour la recherche notamment), peuvent ensuite être produits et largement diffusés à faible coût. D'où l'exigence de la part des firmes d'artifices et de protections réglementaires entravant leur socialisation.

La question de la propriété intellectuelle est à cet égard exemplaire. Elle reviendrait dans nombre de cas où l'innovation résulte d'une vaste coopération intellectuelle dans des recherches souvent financées sur fonds publics, à une appropriation privée des résultats et des applications. La difficulté croissante à définir un droit d'auteur individuel, ou à départager la découverte de l'invention, qui constitue l'aboutissement d'une chaîne de travaux fortement socialisés, en fournit une illustration criante.

Michel Husson insiste à ce propos sur le fait que la légitimité et la nécessité du combat anticapitaliste ne sont pas fondées sur la certitude millénariste de son effondrement, mais sur l'expérience de l'irrationalité et de l'injustice présentes, quelle que soit l'issue de la lutte.

D'où les éléments d'alternative avancés, qui ne prétendent pas faire bouillir arbitrairement les marmites de l'avenir, mais partent des contradictions effectives et des rapports de forces réels (dégradés ces vingt dernières années) pour développer une pédagogie des besoins, du bien commun et du service public. Le livre aborde ici une question stratégique d'évidente actualité. Sa pédagogie qui part de l'intérêt général pour contester la logique globale du système recoupe pour une part certaines propositions keynésiennes. Relevant les limites de telles réponses (par exemple sur l'écotaxe comme réponse privilégiée à la crise écologique). Michel Husson distingue un « corpus keynésien », dont les réponses sont cohérentes par rapport à son propre diagnostic, d'un corpus radical qui va aux racines de la crise systémique. Pour cette seconde approche, il ne s'agit pas de corriger des effets parasites de la régulation marchande, mais d'introduire des éléments de démarchandisation de la force de travail (par la réduction du temps de travail l'extension des formes de revenu socialisé, et le développement de services publics partiellement déconnectés de la logique de rentabilité financière).

Tout en soulignant que néolibéraux et keynésiens ne diffèrent que sur l'origine du dysfonctionnement - la rigidité du salaire pour les uns, celle des taux d'intérêt pour les autres -, Michel Husson affirme « qu'on ne doit pas tirer de l'opposition point par point entre corpus keynésien et corpus radical la conclusion que l'on doit choisir entre les deux » : « il n'y a pas de contradiction logique entre les deux projets », dit-il, mais il lui semble « au contraire que l'on peut être keynésien sans être radical, mais que l'on ne peut être radical sans incorporer les propositions du corpus keynésien ». Ou encore : « le corpus radical domine et englobe le point de vue keynésien parce qu'il se situe à un niveau d'analyse plus fondamental », car le « corpus keynésien est inclus dans le corpus radical », l'un et l'autre ne différant que par leur « périmètre de cohérence ».

Qu'il y ait entre les orientations keynésiennes et une stratégie de rupture avec la logique impersonnelle du capital, des points de résistance commune face à la dérégulation libérale et des alliances possibles, c'est un fait. Le dialogue entre les deux démarches apparaît ainsi nécessaire et possible. La différence entre elles ne se réduit cependant pas à leurs degrés respectifs de cohérence économique. Elle tient bien davantage aux stratégies politiques dans lesquelles elles s'inscrivent et aux mobilisations sociales sur lesquelles elles s'appuient. Pas plus que le socialisme ne se définit comme la démocratie parlementaire poussée jusqu'au bout, sans changement de ses formes, l'alternative à la ringardise capitaliste ne saurait consister à pousser jusqu'au bout les solutions keynésiennes, mais à donner par la lutte toute leur portée transitoire à des mesures qui, sans constituer en elles-mêmes un modèle économique, permettent d'élever le niveau de mobilisation et de conscience des acteurs.

Michel Husson met fort justement en relief l'émergence d'une « légitimité alternative » des besoins et des droits : « l'objectif, précise-t-il, n'est pas l'expropriation en tant que telle, qui n'est qu'un moyen, c'est la satisfaction d'un certain nombre de droits » : « Cette démarche est nouvelle et extrêmement dangereuse pour l'ordre établi. Jusque-là, l'au-delà du capitalisme était le plus souvent défini par référence à des moyens comme la planification et les nationalisations. Ces instruments ne peuvent en soi définir un projet tout simplement parce que personne ne se mobilise pour une société planifiée ou pour des nationalisations. Ni l'abolition de la propriété privée ni la planification ne sont des buts en soi. » Il est certes nécessaire de la rappeler, mais ce rappel n'abolit pas la dialectique des buts et des moyens, réduisant ces derniers à de simples procédures instrumentales. Les formes de propriété sont en effet étroitement liées à la question du pouvoir dans l'entreprise (à l'opposition entre le pouvoir des actionnaires et celui des salariés), à l'organisation du travail, à la relation entre démocratie sociale et démocratie politique.

Pour combattre les confusions nées du fiasco de la gestion bureaucratique des économies dirigées, remettre sur ses pieds l'ordre des fins et des moyens est tout à fait nécessaire et pédagogique. Dès lors que l'on proclame, à contre-courant de la vulgate libérale, que « le monde n'est pas une marchandise », nous sommes inévitablement conduits à nous poser la question de ce que nous voulons qu'il soit. S'il ne doit pas être une marchandise, le marché ne saurait être la forme dominante de la mesure et de la régulation sociale. Si la définition et la satisfaction des besoins ne sont pas confiées à la concurrence et à la jungle marchande, elles ne sauraient davantage émaner du pouvoir que confère la propriété privée, mais d'une démocratie indissociablement politique et sociale. La question est particulièrement sensible à une époque où la tendance lourde est à la privatisation généralisée de l'espace public, quand ce n'est pas du pouvoir politique (comme l'illustre la résistible ascension de Berlusconi !).

Le livre de Michel Husson fourmille d'arguments et de propositions précises sur la lutte contre le chômage et sur la réduction du temps de travail, sur la construction européenne, sur la défense de la protection sociale et de la retraite par répartition, sur les défis écologiques et les limites des correctifs fiscaux comme les écotaxes, sur les alternatives à la mondialisation impérialiste. Il prolonge et approfondit, dans une perspective militante ouverte au débat stratégique, sa critique actualisée de l'économie politique, entreprise dans *Misère du Capital*, dans *Les ajustements de l'emploi*, ou dans sa critique de la démographie néo-malthusienne (dans sa double version social-libérale ou écolo-libérale)¹. Tous ceux et celles qui sont engagés dans les résistances à la ringardise capitaliste et à ses dégâts croissants y puiseront à la fois matière à réfléchir et raisons d'agir.

Daniel Bensaïd

¹ Voir Michel Husson, *Misère du Capital, une critique du néolibéralisme*, Paris, Syros, 1996 ; *Les ajustements de l'emploi*, Lausanne, Page 2, 1999 ; *Sommes-nous trop ?*, Paris, Textuel, 2000.

Introduction

Un conte des années quatre-vingt-dix

Le discours économique a rarement été aussi déconcertant qu'au cours de cette dernière décennie : jamais en effet des appréciations aussi contradictoires ont pu être portées sur une même réalité. Il y a quelques années, c'était la fin de tout : fin de l'Histoire, fin du travail, fin du communisme. La chute du Mur ayant dévoilé l'horizon indépassable du capitalisme, il ne nous restait plus qu'à nous émerveiller devant cette victoire définitive du capitalisme, tout en faisant le deuil, tout aussi définitif, de nos acquis sociaux.

Ce triomphe avait d'emblée un goût bizarre puisqu'il décrétait l'impossibilité d'un retour au plein-emploi et engageait au contraire une remise en cause implacable, et jamais rassasiée, de la protection sociale et des dépenses publiques. Ce qui avait été possible avant la chute du Mur, et dont le capitalisme d'alors se vantait, devenait brusquement un mirage trompeur, une illusion archaïque. Le capitalisme triomphait mais c'était pour dénoncer aussitôt ses engagements d'hier.

Au niveau international aussi soufflait le chaud et le froid. Les institutions internationales se flattaient d'avoir trouvé une nouvelle voie de développement, fondée sur l'ajustement structurel et la priorité aux exportations. A réussir trop bien, les pays du Sud pouvaient même être présentés comme les responsables du chômage au Nord. Et puis, brusquement, les meilleurs élèves de la classe – du Mexique à l'Indonésie – ont été secoués par des crises sans précédent qui jetaient leur économie à bas, et des millions de travailleurs sur le trottoir. On voyait mal comment éviter que ces crises viennent frapper comme un boomerang les pays les plus riches ; les grandes revues économiques, comme *Business week*, recopiaient des citations de Marx expliquant que le capital est son propre fossoyeur.

Et puis, brusquement, c'est à nouveau l'euphorie. Contre toute attente, la Bourse résiste aux crises financières du Sud et continue une progression tellement exubérante, voire extravagante, qu'on n'osait pas penser qu'elle pourrait durer encore. Saisis par cette ivresse, les avocats du capital proclament la « nouvelle économie ». Avec Internet et l'informatique, les forces productives font un véritable bond en avant, et transforment tout sur leur passage. Il est comique de retrouver dans ces odes au « Nouvel Age » les traces évidentes d'un marxisme primitif faisant de trouvailles techniques certes fascinantes la solution à tous les problèmes sociaux.

Il faut dire que la « nouvelle économie » semble tenir des objectifs jusque là incompatibles : une croissance soutenue, peut-être éternelle, sans inflation des salaires ; une progression de la productivité du travail permettant d'élargir le champ des arrangements sociaux envisageables ; et enfin des économies en capital assurant sa rentabilité. C'est sur cette base matérielle que la superstructure boursière pouvait s'envoler, lestée de tous ses « fondamentaux ». Cet envol vient d'être brisé car le « bug de l'an 2000 » a finalement eu lieu : pas où on l'attendait, mais sur le Nasdaq, ce temple de la haute technologie qui a perdu les deux tiers de sa valeur. Voilà que l'euphorie est à nouveau rongée par le doute.

En France, le retour subreptice de la gauche au pouvoir, en juin 1997, coïncide comme par magie avec le redémarrage d'une conjoncture qui semblait promise à l'enlisement. Quelques miracles eurent lieu : par exemple, le déficit budgétaire – qu'il fallait à tout prix ramener en dessous de la barre des 3 % avant de pouvoir imaginer une politique plus favorable à l'emploi – a fondu comme par magie avec la reprise d'une croissance inattendue. Toute l'ambiguïté de cette période est sans doute résumée par les positions successives du gouvernement français. En 1998, Jospin explique aux chômeurs qu'il

dispose tout au plus d'un milliard de francs pour répondre à leurs revendications. Quelques mois plus tard, Bercy cherche cette fois à dissimuler une « cagnotte » budgétaire de plusieurs dizaines de milliards de francs : les ânes monétaristes avaient oublié que toute croissance fait rentrer des recettes supplémentaires. Tout allait donc bien mieux, sauf qu'une partie importante de la population française ne ressentait pas ce mieux et l'a fait savoir, assez rudement, aux municipales du printemps 2001.

Il y a effectivement de quoi avoir le tournis. Les gagnants affichent fièrement des profits somptueux et des stock options princières (jusqu'en 2000 en tout cas) mais expliquent qu'on ne peut augmenter le SMIC ou les minima sociaux, que les allocations chômage sont distribuées trop généreusement, que les dépenses de santé sont exagérées. Le sommet est atteint avec l'effet Michelin, suprême « habileté » consistant, en septembre 1999, à annoncer à quelques jours d'intervalle, des profits confortables et un plan de « suppressions d'emplois » (pour ne pas avoir à utiliser ce vilain mot de licenciements). A cette occasion, Lionel Jospin avait eu une phrase terrible pour dire qu'il ne fallait pas attendre grand-chose de son gouvernement.

La gauche gouvernementale participe en effet à ce brouillage général. Certes, elle simule des postures sociales et se montre moins sourde aux aspirations majoritaires. Mais son ralliement au social-libéralisme entérine l'idée qu'il n'y pas de véritable alternative à un système revendiquant de plus en plus ouvertement le droit aux inégalités. Sa manière de faire le sale boulot est plus subtile que celle de la droite. Elle entérine les décisions antérieures de la droite, par exemple en matière de baisse des charges ou de réforme des retraites ; elle a la chic pour massacrer les meilleures idées, comme la réduction du temps de travail.

Plus fondamentalement encore, cette gauche s'est ralliée à une vision du monde libérale-libertaire fondée sur un individualisme exacerbé. Elle prétend que c'est l'air du temps, que l'échec des expériences de transformation sociale montre bien le danger du collectivisme. Mais c'est une posture de danseur mondain : le PS fait semblant de croire que cette aspiration réelle à l'autonomie équivaut à une acceptation enthousiaste de la concurrence de tous contre tous, de la renonciation aux solidarités, et de la soumission à l'ordre marchand. Or, ce n'est pas du tout ce que veulent « les gens ». Ils sont à la recherche d'un équilibre dynamique entre un système de droits garantis – et pas seulement de « filets de sécurité » et de compléments – et la possibilité de maîtriser leur propre trajectoire dans une société civilisée. Pour répondre à cette aspiration, on leur offre la loi de la jungle en leur expliquant que c'est ce qui se fait de plus moderne.

Derrière la représentation euphémisée d'une société en train de retourner à une sorte d'état de nature du capitalisme, de nouvelles formes de résistances et de critique sociale pratique sont en train d'émerger. On voit se constituer petit à petit un nouveau « front anticapitaliste », voire une « Cinquième Internationale », pour reprendre les expressions des analystes du patronat². Peu à peu, en effet, les salariés découvrent ce que veulent dire les fameuses lois de l'économie qu'on oppose à leurs revendications. Vilvorde, Michelin, Cellatex et Danone sont autant d'étapes dans cet apprentissage. La vieille taupe creuse à nouveau ses galeries, et la remise en cause de l'ordre marchand gagne du terrain.

Ce livre se veut une contribution à la refondation d'un projet anticapitaliste. Sa construction correspond à la volonté d'éviter un double écueil. Le premier aurait consisté à s'en tenir à une simple dénonciation. Or, les choses vont vite, et nous sommes entrés depuis peu dans une phase où la critique du capitalisme acquiert une nouvelle légitimité. La réflexion se déplace vers les modalités de dépassement et les objectifs de la transformation sociale.

² voir le bulletin de l'UIMM, *Actualité* n°195, de juin-juillet 2000.

La meilleure illustration de ce déplacement se trouve sans doute dans les glissements du vocabulaire. Il n'y a pas si longtemps, l'usage même du mot de capitalisme vous classait immédiatement dans une ultra-gauche déconnectée de la réalité sociale et fortement suspecte de passéisme. A l'inverse du tableau de Magritte où figure une pipe assortie d'une légende disant « Ceci n'est pas une pipe », il est aujourd'hui possible d'affirmer bien fort : « ceci est un capitalisme », tant la réalité que désigne ce terme s'est rapprochée de son concept.

Parler de capitalisme aujourd'hui, c'est seulement vouloir être précis. Mais il faut ensuite dire au nom de quoi on se prononce contre le capitalisme. C'est là que surgit le second écueil possible, celui de construire des mondes en chambre, et d'écrire la constitution de l'avenir radieux, avec les risques connus que cela comporte.

La méthode suivie pour s'affranchir de ce double risque a consisté en premier lieu à cibler la critique du capitalisme sur ses prétentions actuelles, que l'on peut analyser comme autant de bluffs. Le discours sur la nouvelle économie est la base – ô combien fragile ! – sur laquelle on cherche à établir cette extraordinaire imposture visant à présenter comme la pointe avancée de la modernité un système qui fait route vers le XIX^{ème} siècle.

Car c'est bien de cela qu'il s'agit : derrière les invocations incessantes à la technologie, à la mondialisation et à la finance, ce sont des rapports sociaux de plus en plus dépouillés qui se mettent en place. L'argumentaire mis en avant pour faire miroiter les charmes du capitalisme patrimonial à ceux qui ne possèdent à peu près rien est sans doute l'un des sommets de cette formidable facticité de la vision du monde capitaliste.

Décortiquer les bluffs du capitalisme, tel est donc le propos d'une première partie, intitulée l'impasse capitaliste, non pour signifier que le capitalisme serait dans l'impasse mais plutôt pour évoquer les impasses vers lesquelles il entend canaliser nos espoirs d'un monde meilleur.

La seconde règle a consisté à montrer que sur les terrains les plus variés – d'Internet au Sida – c'est le capitalisme qui constitue l'obstacle principal à l'utilisation de toutes les potentialités offertes par les sciences et les techniques. Il consacre en effet une bonne partie de son activité à les ajuster au moule étriqué de la marchandise. Nous montrons que, décidément, les prétentions du capitalisme à la modernité représentent une énorme escroquerie. Dans la foulée, nous n'hésitons pas à prononcer un éloge des services publics avant de montrer que les alternatives existent.

Que ce soit en Europe ou à l'échelle mondiale, autre chose est donc possible. Cet « autre chose », ce ne sont pas des lendemains qui chantent aux contours incertains. Ces projets alternatifs existent concrètement. Ils sont portés à travers le monde par des hommes et des femmes qui agissent et débattent ensemble avec cette revendication, élémentaire et irrésistible, qui consiste à faire valoir leurs droits à une vie meilleure. C'est le fil directeur de la seconde partie qui esquisse des pistes pour un projet anticapitaliste moderne.

PREMIERE PARTIE DANS L'IMPASSE CAPITALISTE

CHAPITRE 1 LE BLUFF DE LA NOUVELLE ECONOMIE

Le discours sur la « nouvelle économie » doit être compris comme une offensive idéologique du capital. Derrière l'hymne aux nouvelles technologies, on retombe assez vite sur une apologie assez vulgaire du marché, du capitalisme et de la Bourse³. Tout l'argumentaire repose en somme sur le sophisme suivant : puisque le capitalisme, c'est aujourd'hui Internet, être anticapitaliste, c'est être anti-Internet, donc ringard. A ce petit jeu, il est facile de vous pousser dans les cordes, en vous reprochant d'être aveugle aux changements, et en vous interdisant ainsi d'évoquer ce qui ne change pas et ce qui régresse.

La culture médiatique ambiante confère une prime à ce qui est nouveau. Même dans le milieu de la recherche existe le *first mover advantage*⁴ : il faut anticiper sur la concurrence pour déposer le brevet de son concept. Entre deux études, celle qui annonce d'ineffables mutations crée une *added value* supplémentaire. Toute une rhétorique développe la posture du grand initié révélant la fantastique portée des mutations qui vont changer le monde et notre vie. C'est pourquoi il était difficile d'éviter un livre prophétique de Rifkin⁵ sur le sujet, encore plus mauvais (si c'est possible) que le précédent sur la « fin du travail ». Avant de foncer en avant tête baissée, il faut donc reconnaître un terrain aussi miné idéologiquement.

Les paradoxes de la productivité

Par un curieux retour de choses, les avocats du capitalisme ont repris à leur compte ce qu'il y a de pire dans le marxisme dogmatique, à savoir une confiance aveugle dans les miracles de la technique. Il y a en effet quelque chose d'extatique dans les discours qui célèbrent les NTIC (nouvelles technologies de l'information et de la communication) et toute tentative critique se heurte à la passion des nouveaux convertis. Après tout, il est normal que ceux qui cru successivement aux nouvelles compétitivités, au nouveau modèle de travail, à la société postindustrielle et aux millions d'emplois du Grand Marché européen, s'emballent pour les nouvelles technologies, la nouvelle économie, et même carrément le Nouvel Age. A les écouter, les sceptiques d'aujourd'hui sont les mêmes qui ne croyaient pas hier aux chemins de fer, au télégraphe ou à la machine à laver. Qu'ils se rassurent : on peut être un fervent internaute et ne pas sombrer dans le bluff technologique. Des innovations, il y en a toujours eu et c'est même l'une des forces du capitalisme, mais une certaine fascination devant ces progrès incontestables ne dispense pas d'une réflexion sur le modèle social qui les accompagne.

D'un point de vue plus strictement économiste, il faut en premier lieu examiner les effets de ces nouveautés techniques sur les gains de productivité. On se heurte d'emblée à un paradoxe qui porte sur le « dilemme de la productivité ». D'un côté, les mutations technologiques sont saluées par les avocats de la nouvelle économie comme la source de nouveaux gains de productivité du travail, qui permettraient à leur tour d'asseoir une

³ Le livre d'Alain Minc (www.capitalisme.fr, Grasset, 2000) atteint de ce point de vue des sommets. Son incapacité à présenter un argumentaire plus sophistiqué est un symptôme parmi d'autres de la perte de légitimité du capitalisme contemporain.

⁴ voir <<http://www.kasskooye.net/html/lexique.html>> pour un lexique divertissant.

⁵ Jeremy Rifkin, *L'âge de l'accès*, La Découverte, 2000 ; *La fin du travail*, La Découverte, 1997.

phase de croissance longue et donc de créer de nombreux emplois. Mais, d'un autre côté, l'accélération de la productivité est souvent présentée comme l'origine principale du chômage de masse et le vecteur de la fin du travail. En France, on salue le « contenu en emploi » particulièrement élevé de la reprise récente, ce qui revient à se féliciter d'une faible croissance de la productivité. Faut-il donc, du point de vue du dynamisme de l'économie et de l'emploi, souhaiter des gains de productivité plutôt élevés ou plutôt modérés ?

Poser cette question revient à invalider la thèse de la fin du travail qui y apporte d'emblée une réponse erronée. Il est pourtant simple de vérifier que les gains de productivité les plus élevés ont été obtenus au cours des « Trente glorieuses », alors même que le plein-emploi était à peu près réalisé. La montée du chômage de masse coïncide avec un ralentissement général de la productivité du travail, et non avec une accélération. Toute une génération d'économistes s'est cassée les dents sur ce phénomène, qu'ils ont au moins réussi à baptiser « paradoxe de Solow » du nom de ce prix Nobel qui s'étonnait que l'informatisation généralisée ne se traduise pas par des gains de productivité supplémentaires. S'agissant de nouvelle économie, la question est évidemment centrale, puisque celle-ci peut être comprise comme la fin de ce paradoxe : il y a des nouvelles technologies, et il y a de la productivité.

Le lien entre productivité et emploi est donc plus compliqué que le pensent les analystes simplistes des grandes mutations. Deux autres grandeurs viennent s'intercaler : ce sont la croissance et la durée du travail qui peuvent se combiner de manière diversifiée. Si vraiment on arrive à avoir autant de croissance avec moins de productivité, alors c'est de l'emploi en plus. Mais, en général, une productivité ralentie implique une moindre croissance et c'est en tout cas ce que l'on a pu observer lors du passage de la phase d'expansion 1945-1979 à la phase récessive dont nous il n'est pas assuré que nous soyons sortis.

Ce lien entre productivité et croissance passe par deux canaux principaux. A l'intérieur, une productivité plus élevée permet de distribuer plus de salaire réel, sans dégrader la part des profits. A condition que ce surcroît de productivité ne soit pas obtenu au prix d'une mise en capital trop lourde, il permet de distribuer plus de salaires tout en maintenant le taux de profit. Bref, la productivité permet de déplacer l'une des contradictions essentielles du capitalisme à qui il est difficile d'élargir les débouchés, notamment salariaux, tout en conservant un bon niveau de rentabilité. A l'extérieur, les gains de productivité permettent à un pays d'améliorer sa compétitivité, à condition évidemment que tous ses partenaires commerciaux n'en fassent pas autant.

La combinaison « idéale » est alors une structure duale où l'économie est partitionnée en deux grands secteurs qui correspondent aux deux moyens de « faire de l'emploi ». Le premier secteur est le secteur compétitif où les gains de productivité élevés permettent de conquérir des parts de marché, soit à l'exportation soit sur le marché intérieur, et de faire baisser le prix relatif de biens achetés par les salariés (Marx aurait parlé de plus-value relative). Ce secteur correspond plutôt à l'industrie et est le plus extraverti des deux. Le second secteur est plutôt celui des services ; c'est en tout cas un secteur où la progression des gains de productivité est moins rapide, de telle sorte qu'il fonctionne comme un énorme réservoir d'emplois. Toute la question est de savoir comment combiner ces deux logiques de fonctionnement qui sont en partie contradictoires.

L'une des difficultés à résoudre est que la faible productivité du second secteur implique des prix relatifs croissants par rapport à ceux du premier secteur. En économie capitaliste, les prix relatifs évoluent en sens inverse de la productivité, de manière à égaliser les taux de profit d'une branche à l'autre. Mais si la consommation des salariés incorpore de plus en plus de services dont le prix relatif augmente, ce mécanisme peut annuler le bénéfice

des forts gains de productivité du premier secteur. Le seul moyen de parer à cette difficulté serait c'est de déconnecter l'évolution du salaire dans les deux secteurs, de manière à associer au secteur à faible productivité une moindre progression du salaire et de ne pas ponctionner ainsi la source de rentabilité qui réside dans les gains de productivité élevés du premier secteur.

Les Etats-Unis sont assez typiques de cette structure duale et le meilleur moyen de s'en rendre compte est de rapprocher deux discours assez différents tenus à leur propos. Dans une note de la Fondation Saint-Simon qui a suscité pas mal de débats et que la CFDT s'est empressé de diffuser, Thomas Piketty⁶ compare les structures d'emplois aux Etats-Unis et en France. Sa grande découverte est qu'il y a aux Etats-Unis 17,5 % de personnes employées dans le commerce, et seulement 13,6 % en France. Il en conclut à un déficit d'emplois en France, lié à une trop forte productivité dans les services qui résulterait elle-même de salaires trop élevés. En s'alignant sur les Etats-Unis, on pourrait créer cinq millions d'emplois en France. Cet exercice est évidemment absurde car, en vertu d'une incontournable loi d'airain, le total des emplois atteint 100 % dans les deux pays. La différence dans les structures d'emplois doit donc être compensée et c'est dans l'administration publique qui représente 8,2 % des effectifs en France contre 4,6 % aux Etats-Unis. Quoiqu'il en soit, on voit bien que le message (employer plus de gens dans les services) revient à préconiser une baisse ou un freinage de la productivité, alors que le discours de la nouvelle économie salue le bond en avant des gains de productivité aux Etats-Unis. Ces deux discours sont décidément contradictoires et ne peuvent être réconciliés qu'à la condition de prendre en compte la structure très polarisée de l'économie des Etats-Unis. Mais cela veut dire aussi que la nouvelle économie réussie suppose un degré d'inégalités croissant, parce que c'est la seule manière de faire fructifier cette structure duale.

D'où vient la reprise de la productivité aux Etats-Unis ?

La reprise de la productivité aux Etats-Unis est un phénomène indéniable, dont il convient de comprendre l'origine et la portée. Commençons, pour mémoire, par montrer les implications de ce phénomène. Il met à mal la thèse selon laquelle la phase d'expansion 1945-1970 s'expliquerait en majeure partie par un rattrapage du niveau de productivité des Etats-Unis par l'Europe et le Japon qui expliquerait le ralentissement progressif de la productivité à mesure que les économies européennes et japonaises se rapprocheraient des performances des Etats-Unis. Cette thèse, récemment reprise par Brenner⁷ n'explique jamais clairement les canaux par lesquels passerait ce supposé rattrapage. Elle avait déjà du mal à rendre compte du fait que le ralentissement de la productivité a également concerné les Etats-Unis et qu'il a même commencé dès la récession de 1967. Les choses se compliquent encore si c'est le pays le plus avancé, celui que les autres sont censés rattraper, se met lui-même à redémarrer : qui est-il donc lui-même en train de rattraper ? On voit les limites de ce schéma qui n'indique pas de quoi dépend en fin de compte la progression de la productivité : s'agit-il de pure et simple imitation, de transfert technologique spontané, ou d'un effort d'investissement plus marqué ?

Une autre thèse, souvent avancée à propos du paradoxe de Solow, insiste sur les délais parfois très importants qui séparent l'introduction d'une nouvelle technologie et ses effets sur la productivité : il faut que ce nouveau paradigme se diffuse suffisamment, que soit réalisée une mise en cohérence entre les nouvelles manières de produire dans les différentes branches et avec les débouchés, sous forme de nouveaux biens. C'est la thèse

⁶ Piketty T. (1997), « Les créations d'emplois en France et aux Etats-Unis », *la Revue de la CFDT* n°4, novembre.

⁷ Brenner R. (1998), *The economics of global turbulence*, numéro spécial *New Left Review* n°229.

défendue notamment par Paul David⁸ à partir d'une comparaison entre l'introduction de l'ordinateur et celle de la dynamo. La pénétration du moteur électrique aurait selon lui pris près d'un demi-siècle si l'on prend en compte tous les ajustements nécessaires dans les filières techniques, dans la structure des coûts et dans l'organisation du travail.

Le bond en avant récent de la productivité serait donc l'effet différé de mutations technologiques conduisant progressivement à un changement de paradigme. Le schéma paraît séduisant et beaucoup s'en satisfont, en considérant que le paradoxe de Solow est ainsi résolu. Un premier argument peut cependant être opposé à la thèse de David : on peut admettre avec lui que l'éclairage et les moteurs électriques, inventés autour de 1870, ont mis du temps à se diffuser en raison de leur coût initial prohibitif et de leur fonctionnement incertain. Mais cette période est passée depuis plusieurs années en ce qui concerne l'informatique, opérationnelle dans les grandes entreprises dès les années 60 et 70. Bref, comme le dit Robert Gordon, un autre intervenant dans ce débat, on n'en est plus à attendre Godot.

De plus, cette interprétation n'est pas en accord avec le calendrier économique observé. Le boom de l'investissement aux Etats-Unis est un phénomène tout à fait récent. Depuis 1960, la part de l'investissement total dans le PIB avait toujours fluctué à l'intérieur d'une bande étroite de 16-18 %. A partir de 1996, le taux d'investissement sort complètement de cette bande et passe de 17,7 % à 20,7 % entre 1995 et 2000. C'est une augmentation considérable, qui n'admet aucun précédent et conduit donc à raconter une autre histoire que celle de l'apprentissage des nouvelles technologies. Le bond en avant de la productivité est en effet concomitant à celui de l'investissement. Il est donc difficile de ne pas imputer l'un à l'autre et de ne pas considérer que le surcroît de productivité est le fruit presque instantané d'un effort d'investissement très marqué, bref une « productivité sans mystère » comme le montrent Anton Brender et Florence Pisani dans un livre récent⁹.

Deux questions se posent alors quant à la portée de ce surcroît de productivité. S'agit-il ou non d'un mouvement cyclique ? Est-ce que l'entrée dans une nouvelle phase longue de l'économie suppose le maintien du taux d'investissement à ce niveau record et, dans ce cas, ces gains de productivité ne sont-ils pas extraordinairement coûteux en capital ? Ces deux questions font débat et on manque de recul pour pouvoir les trancher factuellement.

C'est que le « Nouvel âge » dont on parle aux Etats-Unis est en fait tout jeune. En effet, le cycle actuel n'a rien d'exceptionnel dans sa première moitié (1991-1995) et sa configuration inédite provient du rebond qui a conduit à un dynamisme accru de la croissance entre 1996 et aujourd'hui. C'est une période très courte pour discerner ce qu'il y a vraiment de nouveau dans le déroulement de ce cycle. Et rien, pour l'instant, ne permet de dire que cette phase, certes exceptionnelle, préfigure autre chose qu'un cycle qui semble s'achever au début de 2001. Si l'on prend la croissance de la productivité comme variable synthétisant cette nouveauté, elle peut très bien s'expliquer par des déterminations habituelles, comme l'élévation du taux d'investissement. Par ailleurs, l'accélération de la productivité renvoie également au cycle de productivité. De quoi s'agit-il ? Aux Etats-Unis comme ailleurs, la productivité augmente plus vite quand la croissance est plus forte, parce que c'est l'occasion de résorber les sureffectifs et d'introduire plus vite les nouveaux équipements porteurs des innovations. Sur la période récente, ce lien entre productivité et croissance est très étroit. Mais cela veut dire que les gains de productivité devraient décélérer si la croissance ralentit en même temps que l'investissement. Bref, une interprétation est possible, qui consiste à dire que le surcroît de productivité actuel est le produit de circonstances particulières (croissance soutenue et effort d'investissement) et

⁸ David, Paul (1990), « The Dynamo and the Computer: An Historical Perspective on the Modern Productivity Paradox », *American Economic Review, Papers and Proceedings*, May 1990.

⁹ Anton Brender et Florence Pisani, *Le nouvel âge de l'économie américaine*, Economica, 1999.

qu'il pourrait donc s'évaporer si le rythme de croissance redevient plus modéré, et s'il apparaît que l'effort d'investissement ne peut être durablement maintenu à un rythme aussi élevé.

Composition organique et baisse du prix relatif

On arrive alors à une seconde question décisive qui porte sur une éventuelle suraccumulation de capital. S'il faut investir énormément pour obtenir des gains de productivité supérieurs, est-ce que ce résultat positif n'est pas compensé par l'alourdissement en capital ? Cette interrogation rejoint une thématique centrale de l'économie politique. Les marxistes parleront de composition organique du capital, les néo-classiques de productivité globale des facteurs, et on peut d'ailleurs établir un passage entre ces deux représentations.

L'un des arguments mis en avant par les optimistes est la baisse du prix relatif des équipements qui permet d'investir plus en payant moins. Cette distinction mérite quelques explications car elle touche à un domaine très controversé, et qui renvoie à la double nature du capital. Ce dernier est en fin de compte un rapport social, dirait Marx, mais même dans une acception plus commune, la notion de capital est complexe. En tant que facteur de production, comme disent les néo-classiques, il est un ensemble de moyens de production, mettons un parc de machines. Mais il n'est pas que cela, car ces machines ont été achetées pour produire, non pas des marchandises (qui ne sont qu'un intermédiaire) mais en fin de compte un profit pour le capitaliste qui en est le propriétaire. Le capital est alors une mise de fonds, une somme d'argent qui entend bien se valoriser, autrement dit dégager un profit. La règle du jeu veut que ce profit soit bon an mal an proportionnel à la mise engagée selon un taux de profit général. Mais cela dépend de l'efficacité et de la capacité productive des machines qui ne se mesurent pas en dollars ou en francs. Le progrès technique permet en effet de mettre en œuvre de nouvelles machines (ou de nouveaux processus de production) qui permettent d'obtenir le même niveau de production avec une mise en capital inférieure. La question qui se pose ici est une question conceptuelle : pour analyser l'évolution du taux de profit, il faut réussir à décomposer la valeur investie en volume de capital et prix. Si le capital était composé de machines toutes identiques, cette décomposition ne poserait pas de problème. La comptabilité de chaque entreprise ferait figurer le nombre de machines, valorisées à leur prix d'achat. Les choses sont plus compliquées parce que la nature des machines change : on remplace des machines à écrire par des ordinateurs, les machines s'améliorent, deviennent plus précises et plus performantes.

Bref, la décomposition entre volume et prix est conventionnelle. Elle ne présente pas de problème majeur quand les mutations techniques sont introduites de manière continue, mais tel n'est pas le cas, justement, dès lors que les nouvelles technologies introduisent des manières de produire radicalement nouvelles, et que leur prix relatif baisse. Les admirateurs de la nouvelle économie pensent que cela résout tous les problèmes et Daniel Cohen affirme par exemple que : « la hausse de l'accumulation du capital s'explique entièrement par la baisse du prix de l'investissement. C'est une transformation considérable qu'on ne peut pas séparer des questions technologiques elles-mêmes »¹⁰. Le petit problème est que cette affirmation est fautive. Le prix relatif de l'investissement a certes baissé mais cette baisse n'a pas été suffisante pour assurer le financement du surcroît d'accumulation aux Etats-Unis, puisque l'investissement en valeur a lui aussi augmenté en proportion du PIB.

¹⁰ Daniel Cohen, « L'avènement du travail polyvalent », *Revue de Rexecoden* n°66, 2000.

Comme l'explique très bien Patrick Artus, la « nouvelle économie » ne se transformera en cycle technologique de long terme que si l'accélération de la productivité globale des facteurs se poursuit¹¹. Or ce phénomène n'est pas très marqué, parce que la marche d'escalier franchie par la productivité du travail a été en partie compensée par un alourdissement en capital. De ce point de vue, le cycle *high tech* présente une combinaison qui n'est pas forcément optimale du point de vue du profit. Depuis le milieu des années 80, l'économie des Etats-Unis était caractérisée par une augmentation régulière de la « productivité » du capital, autrement dit par une baisse du volume de capital par unité produite. Sur cette même période, le salaire réel et la productivité du travail progressaient parallèlement à un rythme assez faible, un peu inférieur à 1 % par an. Dans ces conditions, le taux de profit se rétablit régulièrement en raison des économies en capital¹². La « nouvelle économie » bouleverse ce schéma en introduisant un supplément de productivité du travail ; mais ce dernier se révèle coûteux du point de vue de l'alourdissement du capital, et s'accompagne de risques accrus de revendications salariales. Contrairement aux théorisations hâtives et impressionnistes d'un Aglietta¹³, il n'est donc pas établi que l'économie en capital soit une caractéristique durable de la « nouvelle économie ».

Une troisième ligne d'explications des gains de productivité repose sur le dynamisme qu'autorise la croissance. Le raisonnement est le suivant : il existe des gains potentiels, mais ceux-ci apparaissent d'autant plus vite que la croissance permet de les actualiser, par incorporation aux nouveaux investissements, ou par effet d'échelle de la production. Nous avons montré ailleurs comment le ralentissement de la productivité en Europe s'expliquait mal par les évolutions du coût relatif des facteurs et du taux d'investissement, et qu'il fallait introduire le dynamisme de la demande pour rendre compte des évolutions observées, surtout au niveau sectoriel¹⁴. De ce point de vue, l'économie des Etats-Unis a bénéficié non seulement du dynamisme de l'investissement mais aussi d'une croissance très soutenue de la consommation.

La consommation des ménages.

Entre 1991 et 2000, le PIB des Etats-Unis a augmenté de 3,5 % par an, et la seconde moitié de cette période est encore plus tonique puisque la progression a été de 3,9 % entre 1995 et 2000. Il faut évidemment se poser la question de savoir ce qui sous-tend cette croissance, et la réponse est claire : outre le boom de l'investissement, cette croissance s'appuie avant tout sur une progression très soutenue de la consommation privée.

Ce remarquable dynamisme pose cependant plusieurs problèmes, et le premier est la baisse considérable du taux d'épargne des ménages. En effet, la consommation des ménages n'augmente pas seulement parce que leur revenu augmente, mais aussi parce qu'ils consacrent une part croissante du revenu disponible à la consommation. En 1993, les ménages américains consommaient 91 % de leur revenu, c'est 100 % en 2000. Cela veut dire que, chaque année, ils ont consacré un point de plus de leur revenu par rapport à l'année précédente. Les mesures sont ici délicates, et certaines définitions conduisent même un taux d'épargne négatif, ce qui voudrait dire que les ménages, pris dans leur ensemble, consommeraient plus que 100 % de leur revenu. A titre de comparaison, le taux d'épargne, défini de la même manière, est de l'ordre de 15 % en France.

¹¹ Patrick Artus, *La nouvelle économie*, La Découverte, 2001.

¹² Gérard Duménil et Dominique Lévy, *Crise et sorties de crise*, PUF, 2000.

¹³ Voir par exemple la postface à la réédition de 1997 de son livre (paru en 1976) : *Régulations et crises du capitalisme*, Odile Jacob.

¹⁴ Michel Husson, *Les ajustements de l'emploi*, Editions page Deux, Lausanne, 1999.

Avec les comparaisons simplistes dont certains économistes ont le secret, on pourrait dire que l'économie française pourrait avoir un PIB supérieur de 15 %, si seulement les Français voulaient consommer autant que les Américains. Mais comment font ces derniers pour consommer 100 % de leur revenu alors qu'une bonne partie d'entre eux ne disposent que d'un pouvoir d'achat du salaire stagnant, voire en baisse ?

A y regarder de plus près, deux phénomènes symétriques viennent expliquer cette bonne tenue de la consommation. Du côté des ménages les plus riches, la consommation est dopée par l'envol de la Bourse et des revenus financiers. On peut distinguer un effet de richesse, et un effet de revenu. L'effet de revenu repose sur un élément virtuel : on consomme une plus grande partie de son revenu, dans la mesure où l'on voit son patrimoine financier prendre de la valeur. Cet effet peut se combiner avec un effet de revenu, si les intérêts et dividendes complètent les autres formes de revenu pour pousser la consommation en avant ; dans ce dernier cas, il n'y a pas forcément d'augmentation de la proportion du revenu consommé. Enfin, à l'autre bout de l'échelle des revenus, les ménages les plus pauvres ne sont pas complètement tenus à l'écart du boom de la consommation. L'endettement global des ménages a progressé rapidement, puisqu'il est passé de 85 % à 100 % de leur revenu au cours des années 90 ; en 1999, avec 6500 milliards de dollars (4300 d'emprunts immobiliers et 1300 de crédits à la consommation), il représente plus de trois fois la dette des pays du Sud et de l'Est. Dans de telles conditions, la vigueur de la croissance n'a rien de surprenant mais il devrait être clair qu'elle n'entretient qu'un lien indirect avec la « nouvelle économie ». Quant à l'absence de redémarrage de l'inflation, elle obéit, là aussi, à des facteurs classiques : baisse des coûts unitaires (les gains de productivité dépassent la maigre progression du salaire réel) et baisse du prix des importations, grâce à la hausse du dollar.

Notre enquête débouche alors sur une nouvelle énigme : si les ménages n'épargnent plus, qui finance l'investissement ? Cette question est d'autant plus troublante que l'envol de la consommation coïncide avec un boom de l'investissement. On arrive là aux limites de la « nouvelle économie » qui peut être aussi nouvelle que l'on voudra mais ne peut permettre à une économie de « vivre au-dessus de ses moyens » en consommant et en investissant plus qu'elle ne produit. Là encore, il n'est pas trop difficile de trouver l'explication.

C'est l'afflux de capitaux européens ou japonais qui a financé le bond en avant de l'investissement. Celui-ci a dopé les gains de productivité et permis aux Etats-Unis de réaffirmer leur suprématie technologique. Cette bonne santé de l'économie américaine a ensuite servi à attirer encore plus de capitaux. La pompe est bien amorcée et creuse un impressionnant déficit de la balance courante : 200 milliards de dollars en 1998, 300 en 1999, 400 en 2000. Le plus surprenant est que cela n'a pas empêché le dollar de s'apprécier provoquant le recul de l'euro. La domination impériale qu'exercent les Etats-Unis sur le reste du monde valide a posteriori des dérapages qu'aucun autre pays n'aurait pu supporter.

Où est la « nouvelle économie » dans ce schéma ? L'erreur de Cohen, signalée plus haut, porte sur un point crucial, car les choses auraient été différentes si, effectivement, les nouvelles technologies s'autofinanciaient par des gains de productivité immédiats. D'ailleurs, si tel était le cas, pourquoi n'aurait-on pas assisté au même phénomène en Europe ? Cette différence très marquée - boom de l'investissement aux Etats-Unis, simple reprise cyclique en Europe - ne se comprend que si l'on remarque que ce sont les profits européens qui financent l'investissement aux Etats-Unis. La phase d'accumulation actuelle aux Etats-Unis est au fond de nature impérialiste, puisqu'elle résulte de la capacité à accumuler dans la puissance dominante la plus-value produite ailleurs.

Une chose en tout cas devrait être évidente : un tel modèle n'est pas exportable et ne peut définir une nouvelle onde longue pour l'ensemble de l'économie mondiale. Il correspond

plutôt à une captation de croissance potentielle par la puissance dominante. Le seul examen du Japon, ex-modèle, devrait suffire à illustrer cette thèse. Rien de plus faux ni de plus ridicule, par conséquent, que la posture consistant à attendre l'entrée de l'Europe dans le « Nouvel âge » et à ne la faire dépendre que d'un effort de rattrapage technologique. Il faudrait que l'Europe investisse plus dans ces secteurs ? Mais elle l'a déjà fait ... aux Etats-Unis !

CHAPITRE 2

LE BLUFF TECHNOLOGIQUE

La « nouvelle économie » fascine également en raison du rôle particulier qu'elle fait jouer à la finance. Une nouvelle catégorie d'entreprise, la « nouvelle pousse » (*start-up* en anglais), semble avoir acquis la capacité de se développer à une vitesse accélérée et d'augmenter démesurément sa capitalisation boursière. Ces entreprises, regroupées sur un marché spécial, le Nasdaq, contribuent largement à l'envol des cours boursiers. Certaines d'entre elles deviennent même capables d'acquérir des entreprises de la « vieille » économie, comme AOL rachetant l'empire Time Warner.

Economie politique des nouvelles pousses

Ce constat pose une première question qui est de savoir si cet envol des cours boursiers peut reprendre, ou si la stagnation de 2000 est durable. Elle s'est en tout cas accompagnée d'une chute spectaculaire, de plus de 60 %, des valeurs technologiques du Nasdaq. La réponse devrait être clairement négative, et il faut une nouvelle fois aller résolument à l'encontre du fétichisme proprement bourgeois de la finance. Certes, les jeunes entrepreneurs de la net-économie se vivent comme des aventuriers émérites, des innovateurs astucieux et ils sont persuadés de ne devoir leur rémunération qu'à leur habileté propre. Ils n'ont d'ailleurs pas tort, quand on voit à quel point le capital financier arrose d'argent frais des projets qui ont objectivement peu de chance d'être viables. Mais les revenus distribués ne sont pas virtuels, et il faut ici introduire une distinction essentielle entre la valeur patrimoniale (la capitalisation boursière) et les revenus qui en découlent.

Les actifs financiers sont des à-valoir sur la richesse produite et leur prix est largement artificiel. Pas complètement, puisqu'il y a des gens qui achètent des actions, et d'autres qui les revendent, ou (quelquefois) en émettent. Mais la majorité de ces transactions est virtuelle : dès lors qu'on vend des actions Vivendi pour acheter des actions France Telecom, le cours auquel se font ces échanges est relativement conventionnel. Ces prix d'un genre particulier pourraient être multipliés par mille, comme s'ils étaient libellés en une monnaie spéciale, multiple des monnaies réelles.

Mais il y a quand même des « nœuds de conversion » entre la sphère financière et la sphère réelle qui interdisent une divergence durable. Tout dépend au fond de ce que l'on fait des revenus des actifs financiers. Tant que ceux-ci sont intégralement réinvestis, les patrimoines croissent en-dehors de tout lien matériel avec la sphère réelle et l'écart peut potentiellement devenir infini. Mais si une partie des droits de tirage qui correspondent aux revenus financiers cherchent à se porter dans la sphère réelle, autrement dit à s'échanger contre des biens et services, ce transfert doit se plier à la loi de la valeur ou plus prosaïquement à celle de l'offre et de la demande. Imaginons en effet que ce nouveau pouvoir d'achat ne trouve pas de contrepartie du côté de la production, et ne réussisse pas non plus à « déplacer » la demande salariale ? L'ajustement se fait alors par les prix, ce qui revient à dévaloriser les revenus, y compris les revenus financiers. C'est ce qui explique d'ailleurs la grande sensibilité des rentiers à l'inflation, puisque le rendement réel de leur patrimoine dépend d'elle. Mais si une telle dévalorisation se produit, elle se communique à l'évaluation des patrimoines et le cours des titres doit alors baisser pour s'ajuster au revenu réel qu'ils procurent. Ce scénario est typiquement celui d'une crise des fonds de pension, quand toute une génération de retraités passe en même temps de la situation d'épargnant qui achète des titres à celle de retraité, qui vend des titres pour financer sa consommation.

D'un point de vue objectif, les cours de Bourse devraient donc représenter les profits anticipés des entreprises, à partir desquels sont versés les revenus financiers. Mais ils ont

complètement décollé et n'entretiennent plus qu'un rapport lointain avec cette rentabilité du capital. Jamais, dans toute l'histoire du capitalisme, ce phénomène n'avait atteint une telle ampleur et il n'est pas possible que cela dure éternellement. Mais cela peut durer longtemps, tant que se prolonge cette fuite en avant euphorique à laquelle on assiste aujourd'hui, tant que n'est pas mise à l'épreuve la réalité des revenus potentiels qui s'accumulent. Cela peut durer aussi tant que la partie des revenus financiers effectivement dépensés est payée par la baisse relative des salaires. La belle voiture que s'offre le PDG de la *start-up* n'est pas virtuelle, mais elle représente un transfert de revenu ponctionné sur la masse salariale. L'heureux élu ne le voit pas du tout de cette manière et pense que cette voiture est la (juste) rémunération de son habileté personnelle, de son sens des affaires ou de la débrouille. Telles sont les limites de l'imaginaire bourgeois !

Mais si la *start-up* n'a pas encore réalisé de bénéfice, comme c'est souvent le cas, qui donc a payé la voiture en question ? Le jeune PDG s'est versé à lui-même un salaire prélevé sur les avances bancaires. Et ces avances bancaires ne sont rien d'autre que de la plus-value qui s'accumule, même si c'est sans doute peut-être à fonds perdus. Toute la question est de savoir si les *start-ups*, typiques de la « nouvelle économie », vont créer un nouvel espace de valorisation du capital, capable de valider après coup ces mises de fond. Il est bien possible que la réponse soit négative, tout simplement parce que le marché potentiel est trop étroit.

Il faut alors opérer une distinction supplémentaire entre nouveaux débouchés et parts de marché. Prenons le cas d'Amazon, la plus grosse librairie en ligne au monde. Le produit final n'est pas nouveau, c'est un livre, mais il est vendu d'une manière assurément nouvelle. Est-ce que cela peut susciter de nouveaux débouchés pour le livre, autrement dit, est-ce que les gens vont acheter plus de livres parce qu'ils peuvent dorénavant le faire sur Internet ? On n'en sait rien, mais il est probable que le marché ne va pas s'élargir considérablement. Dès lors, la rentabilité d'Amazon, qui n'est d'ailleurs pas encore assurée, dépend de sa capacité à capter la clientèle des réseaux de distribution classiques, par exemple Barnes and Nobles qui n'a suivi sur Internet qu'avec un peu de retard. Dans ce cas, il s'agit alors d'un phénomène relativement classique de concurrence, semblables au fond au développement des grandes surfaces qui ont progressivement évincé le petit commerce.

Mais les *start-ups* offrent aussi de nouveaux services et créent de nouvelles branches d'activité, différentes du commerce en ligne. La question qui surgit immédiatement est de savoir comment elles vont gagner de l'argent, « faire du *cash* » ? Prenons cette fois l'exemple de Net2com, cette boîte dont le jeune PDG a connu son heure de gloire médiatique. Le service offert prend la forme de dossiers de presse personnalisés à la demande, composés de liens avec d'autres sites. L'idée de parasiter le travail des autres est assez révélatrice des habiletés du domaine, et le produit offert (que nous avons testé) est au final d'une qualité très médiocre, avec énormément d'information sans intérêt. Peu importe après tout, puisque c'est gratuit. Mais, justement, qui paie ? Malgré la piètre qualité des prestations, il faut un peu de main-d'œuvre, que l'on ne peut rétribuer intégralement en monnaie de singe. Il y a une première réponse possible : les gogos. Ceux qui ont mis de l'argent dans l'affaire, pour commencer, et, peut-être un peu plus tard, ceux qui financeront l'introduction en Bourse de la boîte. On voit bien que cette réponse ne peut suffire à l'ensemble d'un secteur très foisonnant. Il y a déjà, et il y aura manifestement des ajustements brutaux qui sont de l'ordre de la dévalorisation du capital.

La même question se pose à une autre échelle pour Yahoo et Free. Yahoo fonctionne par indexation des sites et nécessite, en coulisses, une force de travail très importante. Free propose des services que d'autres vendent. Là encore, mystère : qui paie, par exemple, les campagnes de publicité que ces *providers* se paient pour dire qu'ils ne font rien payer ? La

seule réponse possible est la publicité et l'enquête marketing. La publicité, ce sont des petits panneaux placés sur un site qui renvoient éventuellement à un autre, et on voit bien que tout cela tourne un peu en rond. L'enveloppe budgétaire globale n'est pas extensible à l'infini, et il y a peu de moyens fiables de tester l'impact de ces dépenses. Reste la possibilité de se constituer, grâce aux *cookies*, une base de données très riche de consommateurs observés et catalogués en fonction de leurs goûts. Cela permet de cibler au mieux l'offre et c'est effectivement relativement nouveau. Mais là encore, l'impact risque d'être limité et il est difficile de faire la part du bluff de ceux qui veulent valoriser cette source de revenus. Une fois que l'on saura que M. Durand achète par Internet les livres politiquement peu corrects qu'il n'ose pas demander à son libraire, on sera bien avancé !

Enfin, l'euphorie boursière actuelle a évidemment bien des avantages, mais pas pour tout le monde. Les perturbations et les incertitudes qui l'accompagnent présentent des inconvénients de plus en plus sérieux, même d'un point de vue capitaliste. Ainsi, « en 1999, les actions des sociétés non rentables ont augmenté de 52 %, alors que celle des entreprises qui ont dégagé des bénéfices réels sont en baisse. » Ces chiffres, cités par le PDG d'IBM, Louis Gerstner¹⁵ vont à l'encontre de l'une des règles fondamentales du capitalisme, selon laquelle le cours de Bourse doit refléter la capacité à dégager du profit. Si de telles distorsions s'installaient, le système capitaliste ne pourrait tout simplement plus fonctionner.

Productivité et nouvelles technologies

Dans la littérature sur la nouvelle économie, le lien entre nouvelles technologies et productivité va de soi. On fait des gorges chaudes, par exemple, de la « loi de Moore » : ce fondateur d'Intel avait prévu que la densité d'une puce au silicone doublerait tous les 12 mois. C'est tous les 18 mois, mais c'est assurément fantastique. Et après ? L'exposé de cette loi est typique de la rhétorique sur la nouvelle économie qui mélange allègrement pseudo-science et argument publicitaire. Le micro-ordinateur a extraordinairement développé la productivité du travail humain, en particulier du travail dit intellectuel. C'est parfaitement exact et on pourrait s'amuser à décrire la genèse d'un livre comme celui-ci y a une quinzaine ou vingt ans : rédaction entièrement à la main, multiples frappes sténographiques, calculs statistiques sur calculette et graphiques sur papier millimétré. Si on rajoute la source de documentation qu'offre Internet, on peut parler d'un véritable boom de productivité. Il faudra moins de temps pour faire une étude comparable, ou, en un temps donné, on pourra la bourrer d'informations de toutes sortes.

Mais peut-on dire pour autant que la productivité des utilisateurs de micro-ordinateurs double tous les 18 mois ? Évidemment non, d'autant plus que la montée en puissance des ordinateurs s'accompagne d'un gigantisme logiciel, destiné au fond à maintenir constant le prix réel moyen d'un équipement standard. Le critique informatique de *Business week* avait eu à ce sujet une jolie formule pour saluer la vitesse inutile du processeur Pentium III d'Intel : « une puce plus rapide ne vous fera pas taper plus vite, ni penser plus vite »¹⁶. On voit bien, sur cet exemple concret, le genre de glissement qui s'opère : on mélange la puissance productive ou la vitesse de la machine avec la productivité du travail humain, comme si en doublant la première, on obtenait un effet proportionnel sur la seconde. C'est un fétichisme technologique qui consiste à projeter mécaniquement sur l'être humain les prouesses de la technique.

Les économistes aiment les lois, qui leur servent souvent à contourner une difficulté. Il y avait le paradoxe de Solow, voici la loi de Metcalfe qui dit que l'utilité d'un réseau est proportionnelle au carré du nombre de gens connectés. Mais, objecte Krugman, on

¹⁵ *Business week*, traduction dans *l'Expansion* du 22 juin 2000.

¹⁶ Stephen Wildstrom, « Pentium III: Enough Already? », *Business week*, 22 mars 1999.

pourrait imaginer une loi de DeLong (un autre économiste) disant que la croissance d'un réseau se fait en commençant par les connections les plus intéressantes¹⁷. Le rendement du réseau serait alors plutôt décroissant, et non pas croissant comme le postule Metcalfe. Voici donc une autre limite temporelle cette fois, du boom de la productivité.

Mais la caractéristique la plus frappante des gains de productivité obtenus aux Etats-Unis est la manière dont ils sont extraordinairement concentrés non seulement dans les industries des technologies de l'information, mais dans la seule industrie informatique qui représente à peine 1% de l'ensemble de l'économie. Les résultats de Robert Gordon montrent qu'en dehors de ce secteur, la productivité n'a pas progressé plus vite entre 1995 et 1999 qu'elle ne l'avait fait entre 1972 et 1995¹⁸. Gordon retourne l'argument sur la baisse des prix des équipements pour en déduire que l'utilité marginale de la puissance supplémentaire des ordinateurs a baissé. Les effets de l'informatisation iraient donc en décroissant et l'essentiel serait derrière nous. Internet n'a pas dopé les ventes de micro-ordinateurs dont la progression s'explique bien par la baisse des prix relatifs. Les services rendus par Internet sont indéniables, mais ils se développent en prenant la place d'activités existantes, voire en doublonnant. Enfin, Internet est utilisé sur les lieux de travail pour couler les cadences : la fréquentation des sites de divertissement ou de consommation en ligne enregistrent des pointes, non pas le soir mais durant les heures de travail. *The Economist* avait publié un dessin très drôle suggérant une explication du paradoxe de Solow. On y voit quatre employés informatisés, en train de surfer sur le Web : mais, au lieu de travailler pour leur patron, le premier télécharge un jeu, la seconde envoie du courrier à un ex-, la troisième découvre la mode d'automne, et le dernier répertorie les sites érotiques.

Gordon appelle quant à lui à relativiser l'impact d'Internet qui resterait en deçà de bien d'autres inventions qui ont scandé le siècle : « Surfer sur Internet peut être distrayant, mais cela représente une amélioration du niveau de vie bien inférieure à la prolongation du jour durant la nuit grâce à la lumière électrique, à la révolution dans l'efficacité productive permise par le moteur électrique, à la flexibilité et la liberté que procure l'automobile, à l'économie de temps et le rétrécissement des distances autorisés par l'avion, aux nouveaux matériaux mis au point par l'industrie chimique, au sentiment inédit d'une communication simultanée au moyen du téléphone, à l'arrivée directe dans le salon de nouvelles et de spectacles par l'intermédiaire de la radio puis de la télévision, ainsi qu'aux progrès énormes réalisés en matière d'espérance de vie, de santé et de confort autorisés par les équipements sanitaires et la plomberie domestique »¹⁹.

Dans les coulisses de la technologie

Une autre manière de questionner le lien entre innovations technologiques et gains de productivité est de montrer que ces derniers résultent de méthodes très classiques d'intensification du travail et d'augmentation du degré d'exploitation des travailleurs. Prenons l'exemple du *B2B* (*Business to Business*) qui désigne l'utilisation d'Internet dans les relations entre entreprises. Cette innovation technologique, emblématique de la « nouvelle économie », conduirait à des économies de coût estimées en moyenne à 5 % dans les secteurs directement concernés et à 3 ou 4 % après diffusion de ces baisses de prix dans l'ensemble de l'économie par le jeu des échanges inter-branches. Cela paraît bien maigre, d'autant plus que cette baisse de prix est obtenue à long terme, en pratique sur la prochaine décennie. La montagne accouche d'une souris mais, expliquent les analystes de

¹⁷ Paul Krugman, « Networks and increasing returns : a cautionary tale » <http://web.mit.edu/krugman/www/metcalfe.htm> ; J. Bradford DeLong « Old Rules for the New Economy », 9 décembre 1997 <<http://www.rewired.com/97/1209.html>>

¹⁸ « Work in progress », *The Economist*, 24 juillet 1999.

¹⁹ Robert Gordon, « Does the "New Economy" Measure up to the Great Inventions of the Past ? », *NBER Working paper* n°7833, août <<http://faculty-web.at.nwu.edu/economics/gordon/351.html>>

Goldman Sachs²⁰, il ne s'agit que de l'effet prix initial, qui va ensuite doper la demande et donc la croissance.

Là encore, rien de nouveau sur le soleil : de tout temps, le capitalisme a fondé son dynamisme sur l'économie de temps de travail. Il passe son temps à baisser les coûts. Mais cela ne crée pas automatiquement de la croissance, contrairement aux petits schémas simplistes de Goldman Sachs. Il faut d'abord que les baisses de coût soient répercutées dans les prix, ce qui n'est pas exclu mais pas automatique non plus. Il faut ensuite que ces baisses de prix suscitent à leur tour un surcroît de demande, et cela dépend de l'adéquation de la demande effective à la structure de l'offre. Une des caractéristiques du capitalisme contemporain est justement la baisse de l'élasticité de la consommation marchande aux coûts : il faut énormément baisser les coûts pour élargir les débouchés. Les estimations de Goldman Sachs sont de ce point de vue fantaisistes puisqu'elles reviennent à postuler qu'une baisse de prix de 5 % suffit pour augmenter la production de 5 %. C'est vraiment beaucoup, et l'impact raisonnablement prévisible devrait être inférieur. De toute manière, 2 ou 3 points de PIB étalés sur dix ans, il n'y a pas de quoi en faire un plat.

L'essentiel de la critique n'est cependant pas là. Si on analyse de plus près la logique du *B2B* ou des commandes directes du consommateur auprès des entreprises, on s'aperçoit qu'Internet ne joue qu'un rôle accessoire dans la genèse des gains de productivité. Prenons l'exemple de la vente en ligne, et qui devrait, paraît-il, se généraliser à l'industrie automobile aux Etats-Unis. En se connectant par exemple sur le site de Dell, on peut définir le modèle d'ordinateur que l'on désire, avec toutes les options possibles. Mais on pourrait aussi bien imaginer un formulaire publié dans les revues spécialisées, identique à celui qu'on trouve en ligne, et où on cocherait ses préférences. On le renverrait par la poste, ou par Fax. Cela fait une différence d'un jour ouvrable avec l'instantanéité d'Internet.

Ce qui se passe ensuite dépend essentiellement de la chaîne d'assemblage et de la capacité à mettre en œuvre une fabrication modulaire. Admettons que l'approvisionnement en pièces détachées se fasse lui-même en *B2B*. Internet interviendrait de nouveau, effectivement, mais la viabilité de l'ensemble dépendrait au bout du compte des circuits d'approvisionnement matériels, qui doivent permettre de livrer dans des délais très rapides les processeurs, les écrans et les claviers. La faisabilité de l'ensemble n'est pas acquise par l'usage d'Internet qui ne prend en charge que les flux d'information, mais pas les flux de marchandises. Ces derniers doivent bien circuler en sens inverse, car l'immatérialité a des limites. Mais cela dépend surtout du degré d'intensification du travail et des transports. L'essentiel des gains de productivité ne découle donc pas du recours à Internet mais de la capacité à faire travailler les salariés avec des horaires ultra-flexibles (sur la journée, sur la semaine ou sur l'année, en fonction du type de produit) et à intensifier et fluidifier les réseaux d'approvisionnement, avec une prime aux livraisons individuelles et au transport routier.

Il y a là une hypothèse de travail essentielle, qui consiste à dire que les nouvelles technologies ne sont pas en soi une source de productivité qualitativement nouvelle. En revanche, elles suscitent des gains de productivité considérables qui sont obtenus par un processus d'externalisation des coûts qui n'est d'ailleurs pas vraiment nouveau lui-même. Le « zéro stock » est une norme de gestion qui a été introduite depuis une bonne dizaine d'années et à laquelle les nouvelles technologies vont donner un élan nouveau. Mais cet objectif est atteint en grande partie en reportant le coût du stockage sur les conditions de travail. D'une organisation de la production où les horaires sont fixes et où les stocks permettent d'ajuster le flux de production aux fluctuations de la demande, on passe à une

²⁰ Goldman Sachs, *Global Economics Weekly*, 9 février 2000.

organisation effectivement nouvelle, où les stocks sont réduits au minimum, et où l'ajustement se fait par flexibilisation ou annualisation du temps de travail. Les nouvelles technologies rendent plus faciles cette mutation, mais la source d'économie de coût réside en fin de compte dans l'intensification et la flexibilisation du travail.

L'autre nouveauté qui rend possible le « zéro stock » et le « juste à temps » c'est l'intensification des transports. Là encore, on peut parler d'externalisation : les délais d'approvisionnement, ou la moindre variété de choix qui étaient associées à une organisation classique (gros volumes de livraison et stockage) sont dépassés mais en faisant payer les avantages privés (pour les producteurs mais aussi pour les consommateurs) par des coûts sociaux accrus : densification des réseaux routiers, encombrement, pollution, etc. Là encore, les nouvelles technologies sont parfaitement accessoires comme le montre l'histoire même de ces principes de gestion puisque les usines japonaises où a été inventé le zéro stock utilisaient comme vecteur de l'information des fiches bristol que l'on ne peut pas vraiment qualifier de « nouvelle technologie ». Qu'un réseau électronique soit plus réactif et plus puissant, c'est évident ; il n'en reste pas moins que ce qui compte c'est de savoir si l'intendance, autrement dit l'organisation productive, réussit à suivre.

On peut faire confiance aux nouveaux entrepreneurs pour réduire au minimum leurs dépenses et pour imposer leurs revendications extravagantes en matière d'organisation du travail : il va de soi que l'on doit fonctionner 24 heures sur 24 pour être vraiment « branché », et que l'on doit faire face aux fluctuations brusques de la demande. Mais, même dans ces conditions, il semble évident que bien des projets ne sont pas rentables et finiront comme leur célèbre prédécesseur, boo.com. Les livraisons d'épicerie à domicile sans surcoût et à partir d'un catalogue suffisamment large sont par exemple un non-sens économique, à moins d'imaginer qu'elles puissent mordre massivement sur la distribution classique sans hausse de prix croissante. Cet assaut de scepticisme sera probablement démenti en partie. Il se peut fort bien que les magasins virtuels remplacent peu à peu les grandes surfaces et que des nuées de livreurs viendront servir à domicile. Mais une chose est sûre, c'est que ce sont des arguments très classiques de rentabilité qui décideront de la viabilité de ces nouvelles entreprises et non pas le recours en soi aux nouvelles technologies.

On voit donc que tout débat sur la « nouvelle économie » est soumis à une représentation idéologique de la technique, qui vient constamment faire obstacle à une étude raisonnée de ce qui est vraiment nouveau. Cette idéologie est d'autant plus puissante qu'elle prend appui sur la fascination exercée par des technologies effectivement prodigieuses. Mais, du coup, elle biaise toutes les interprétations dans le sens d'une sous-estimation systématique du rôle des processus de travail. Que ce soit délibéré ou non, le résultat est atteint lorsque les enjeux sociaux des nouvelles technologies sont repoussés dans les coulisses, au rang des vieilles questions sans intérêt. On fabrique ainsi une représentation du monde, où les travailleurs du virtuel deviennent l'archétype du salarié du XXIème siècle, alors que la mise en œuvre par le capital de ces nouvelles technologies fabrique au moins autant d'emplois de nouveaux OS que d'informaticiens. Malgré tous les discours grandiloquents sur les *stock options* et l'association de ces nouveaux héros du travail intellectuel à la propriété du capital, les rapports de classe fondamentaux sont toujours au travail. La dévalorisation permanente du statut des professions intellectuelles, la déqualification ininterrompue des métiers de la connaissance, tendent à reproduire un statut de prolétaire très classique, et s'opposent ainsi totalement à des schémas naïfs de montée universelle des qualifications et d'émergence d'un nouveau type de travailleur.

CHAPITRE 3

LE BLUFF DE LA MONDIALISATION

La nécessaire adaptation à la mondialisation est évidemment un thème majeur de la refondation capitaliste. Nous serions confrontés à un processus irréversible, quasi-météorologique, qui viendrait bousculer les rigidités et les acquis. Pour comprendre ce que signifie et ce qu'implique ce discours, il est utile, une fois encore, de se demander ce qu'il y a de nouveau sous le soleil.

La mondialisation au cœur du capitalisme

Dans les pages du *Capital* consacrées à la genèse du capitalisme, Marx montre comment l'extension du commerce mondial a contribué à hâter le déclin du féodalisme, et à modifier les rapports entre commerce et industrie : « l'immanente nécessité pour le mode capitaliste de produire à une échelle sans cesse plus grande incite à une extension perpétuelle du marché mondial, de sorte que ce n'est pas ici le commerce qui révolutionne constamment l'industrie, mais c'est le contraire ». Autrement dit, « la base du mode de production capitaliste est constituée par le marché mondial lui-même »²¹, de telle sorte que la « mondialisation » est constitutive du capitalisme : « Par l'exploitation du marché mondial, la bourgeoisie donne un caractère cosmopolite à la production et à la consommation », écrivaient déjà Marx et Engels dans le *Manifeste du Parti Communiste*.

La mondialisation est donc consubstantielle au capitalisme. Plus près de nous, certains, comme Paul Bairoch²² ont avancé l'idée que le degré d'internationalisation des économies, défini par la part du commerce mondial dans la production nationale n'est pas plus élevé qu'à certaines périodes de l'histoire du capitalisme. Si l'on considère les trois grands pôles de l'économie mondiale, Etats-Unis, Europe et Japon, on constate qu'ils constituent des ensembles relativement fermés, où la part du commerce mondial est comprise entre 10 à 12 %. De la même façon, le poids de la finance internationale a manifestement augmenté depuis le début des années 80, mais il s'inscrit dans une alternance de phases du capitalisme où le financement du capital passe plutôt par le crédit (les banques) ou la finance (la Bourse). Une autre manière de relativiser le phénomène de la mondialisation consiste à dire qu'il y a en fait peu de groupes vraiment multinationaux qui n'aient pas une appartenance nationale, qui ne bénéficient pas d'aides publiques ou ne disposent pas d'une source de financement exclusivement centrée sur des capitaux qui appartiennent à un ensemble national.

Les marchés comptent aussi, comme le montre une étude récente réalisée au Ministère de l'Economie à partir d'une base de données (privée !) détaillant les 83 000 filiales des 750 plus grands groupes mondiaux. Elle établit que « les multinationales (...) sont en général les mieux implantées dans leur pays d'origine (...) Près de la moitié des effectifs des groupes implantés en Europe ne sont pas issus de groupes européens lorsque les effectifs domestiques sont exclus [mais] ce chiffre est réduit à 10 % seulement lorsque sont pris en compte les effectifs domestiques. Ce chiffre de 10 % est comparable pour l'Amérique du Nord, et inférieur à 3 % pour le Japon. Dans le cas de la France en particulier, on peut noter que 77 % des effectifs des groupes multinationaux présents dans notre pays appartiennent à des groupes français, 12 % des groupes européens, et 11 % à des groupes d'autres nationalités »²³.

²¹ *Le Capital*, Editions Sociales, Livre III, tome VI, p.341.

²² Paul Bairoch, *Mythes et paradoxes de l'histoire économique*, La Découverte, 1994.

²³ Edouard Bourcieu et François Benaroya, « Les grands groupes français face à la mondialisation », *Les Notes Bleues de Bercy* n°196 et n°197, décembre 2000.

Ces réserves ne sont pas inutiles car il est nécessaire de relativiser les discours sur les délocalisations et sur l'extraterritorialité de la production. On insiste sur les possibilités offertes par les nouvelles technologies de déplacer les lieux de production. Le télétravail et quelques expériences de travail à distance dans les pays du Tiers Monde sont montés en épingle, mais ces mouvements sont beaucoup moins marqués que ne l'annonçaient certaines prophéties à grand spectacle, parce que d'autres facteurs entrent en ligne de compte. Et puis il faut être conséquent : on ne peut insister sur la montée de la relation de services et penser qu'on peut les localiser n'importe où. Se loger, se soigner, se divertir, se déplacer, voilà autant de fonctions sociales que l'on ne peut satisfaire que là où se trouve le consommateur. Certes, il y a le tourisme – et demain des retraités expatriés en masse –, mais cela ne peut constituer le modèle dominant. Ces réserves étant faites, reste à se demander où réside la nouveauté de cette mondialisation.

Qu'est-ce la mondialisation ?

On peut reprendre la définition de Boyer²⁴, qui considère quatre éléments. Le premier est l'accroissement des mouvements d'échanges mais surtout des mouvements d'investissements ; le second est la globalisation de la production, autrement dit l'émergence de firmes qui règlent leur production, mais aussi leurs débouchés, en raisonnant à l'échelle d'un marché mondial. Vient ensuite la mondialisation financière qui assure la fluidité des capitaux et tend à homogénéiser les critères de rentabilité à l'échelle mondiale. Enfin, le dernier élément, qui découle des précédents, est la perte d'autonomie des États-nations en matière de politique économique.

Mais l'essence de la mondialisation réside dans la constitution d'un marché mondial. Ce qu'il y a de nouveau par rapport à des étapes antérieures, c'est que ce processus va beaucoup plus loin, et tend à la formation d'un espace homogène de valorisation. Le travail socialement nécessaire – ou encore, pour adopter un langage plus moderne, les normes de compétitivité et de rentabilité – tendent à s'établir directement à l'échelle mondiale. De deux choses l'une : ou bien on s'aligne sur les critères d'hyper-rentabilité (les fatidiques 15 % de rendement que les investisseurs exigent) ou bien on disparaît comme producteur.

C'est ce qui distingue la mondialisation de l'internationalisation. Jusqu'au début des années quatre-vingt, on pouvait considérer comme représentatif un modèle de l'économie mondiale où le mode de détermination du travail socialement nécessaire demeurait pour l'essentiel national. On avait donc un échange inégal «classique » où les transferts de plus-value prenaient la forme de rapatriement de profits par les firmes multinationales. L'ensemble des dispositifs de type protectionniste garantissait jusqu'à un certain point l'intégrité de cette détermination nationale, notamment par le contrôle exercé sur les importations, sous forme de contingentement ou de taxes. A l'intérieur des pays riches, on avait des régulations principalement nationales, et la mise en contact se faisait à travers un système de taux de change chargé d'assurer la communication entre les zones de production nationales.

C'est dans ce cadre général que des processus d'industrialisation ont pu s'enclencher en suivant le modèle dit de substitution d'importations consistant à protéger le développement d'industries nationales, justement en n'exigeant pas d'elles qu'elles se portent immédiatement au niveau de productivité des pays les plus avancés. Certes, ce modèle a fini par atteindre ses limites²⁵ mais il avait une relative cohérence, et c'est à cette stratégie que des pays comme la Corée (du Sud) doivent leurs indéniables succès,

²⁴ Robert Boyer, « Les mots et les réalités », in *Mondialisation au-delà des mythes*, La Découverte, 1997.

²⁵ Thomas Coutrot et Michel Husson, *Les destins du Tiers Monde*, Nathan, 1993.

contrairement aux analyses qui voudraient en faire les précurseurs de l'ajustement structurel.

Nous sommes aujourd'hui dans un nouveau type de modèle caractérisé par l'ouverture totale, non seulement aux mouvements de marchandise mais aussi aux flux d'investissement. C'est pourquoi, la plus belle définition de la mondialisation est sans doute celle donnée par Percy Barnevik, le président du groupe suisse ABB : « c'est la liberté pour chaque société de mon groupe d'investir où et quand elle veut, de produire ce qu'elle veut, d'acheter et de vendre ce qu'elle veut, tout en supportant le moins de contraintes possibles en raison de la législation sociale »²⁶.

Le passage de l'internationalisation à la mondialisation doit donc d'interpréter comme la tendance à l'établissement de prix mondiaux et la généralisation d'un processus de péréquation des profits à l'échelle mondiale. Formellement, cette tendance prend la forme de ce qu'il est convenu d'appeler financiarisation, autrement dit d'une grande vitesse de circulation des capitaux. Mais les transformations essentielles ont lieu du côté de la production, avec un degré supplémentaire de concentration et de centralisation des capitaux, et la constitution d'oligopoles transnationaux. L'établissement de normes internationales vient peser sur la détermination du travail socialement nécessaire à l'échelle nationale, de manière contradictoire. Elle ne s'y substitue pas entièrement, mais vient bouleverser la relative homogénéité qui pouvait exister, au moins en dynamique. Par ailleurs, ces tendances n'auraient pas pu se développer pleinement si elles n'avaient pas été assorties de politiques néolibérales destinées à faire sauter toutes les barrières s'y opposant. L'AMI (Accord multilatéral sur l'investissement) fournit un exemple récent et particulièrement significatif : il n'avait en effet d'autre fonction que d'éliminer les derniers obstacles à la circulation des capitaux, et traduisait au niveau institutionnel cette tendance à la mise en place d'une péréquation mondiale du profit.

Les limites de la concurrence du Sud

Si la loi de la valeur pouvait fonctionner directement au niveau mondial, on devrait assister à un double mouvement d'homogénéisation, des niveaux de productivité (par rattrapage dans les pays du Sud) et des niveaux de salaires (par l'alignement des salaires au Nord). C'est ce que l'on peut attendre dans un ensemble suffisamment homogène au départ, comme l'Union européenne, sans que cette évolution ne soit d'ailleurs garantie, même dans ce cas plutôt favorables. Mais les choses ne peuvent se passer de la même façon au niveau mondial, pour des raisons qui tiennent aux paramètres de la configuration Nord-Sud. Les écarts de productivité sont trop grands, et les pays du Sud jouent un rôle trop accessoire comme fournisseurs du Nord. Ces deux phénomènes expliquent pourquoi la loi de la valeur internationale ne peut égaliser les creux et les pics de la cartographie productive mondiale.

Il n'y a pas si longtemps, le discours à la mode consistait à faire porter aux délocalisations et, plus généralement à la concurrence des pays à bas salaires, la responsabilité du chômage. Ce discours a été très présent aux Etats-Unis, lors des débats autour de l'ALENA, le traité de libre commerce signé entre la Canada, les Etats-Unis et le Mexique. Il est donc intéressant de citer les résultats très nets d'un travail de fond qui vient de faire l'objet de deux documents de travail du National Bureau of Economic Research²⁷. La base de ce travail porte sur un énorme panel de multinationales des USA, suivies ainsi que leurs

²⁶ Cité par Gerard Greenfield, « The Success of Being Dangerous : Resisting Free Trade & Investment Regimes », *International Viewpoint* n°326, 2000.

²⁷ L.S. Brainard et D.A. Riker, « Are U.S. Multinationals exporting U.S. jobs? », *Working Paper* n°5958, mars 1997 ; D.A. Riker et L.S. Brainard, « U.S. Multinationals and competition from low wage countries », *Working Paper* n°5959, NBER, mars 1997.

filiales, sur dix ans, de 1983 à 1992. La substitution entre l'emploi dans les filiales et l'emploi dans les maisons-mères est marginal. En revanche, il existe une forte substitution entre les différentes filiales. Les auteurs notent ainsi que « le développement de l'investissement dans des pays comme le Brésil menace beaucoup moins l'emploi dans les maisons-mères des Etats-Unis que l'emploi dans les filiales des pays en développement d'Asie ». Dans un second temps, les minutieux économètres comparent les différentes filiales entre elles et élargissent ce résultat, pour montrer que « les activités des filiales dans les pays en développement sont complémentaires avec celles des filiales des pays développés plutôt que substituables ». Même entre filiales, on retrouve donc la même idée, celle d'une mise en concurrence des travailleurs des différentes filiales, mais entre filiales implantées dans des pays comparables du point de vue de la qualification du travail. Bref, « le degré le plus élevé de concurrence se trouve entre la main-d'œuvre des différents pays en développement, notamment dans les branches à faible valeur ajoutée. La main-d'œuvre dans les filiales des pays industrialisés entre également en concurrence avec celle des autres pays industrialisés, mais à un degré bien moindre ».

On voit donc se mettre en place, à l'intérieur des grands groupes, une « séparation verticale des activités qui cherche à tirer avantage des différentiels de salaires, avec des filiales dans les pays en développement qui prennent en charge les segments les plus sensibles aux coûts salariaux ». Ces modalités de la mise en concurrence sous domination des multinationales sont particulières au néo-impérialisme contemporain ; alors que l'impérialisme classique réalise des transferts de plus-value entre espaces hétérogènes, le néo-impérialisme tend à instituer une sorte de zone franche mondiale où s'imposent des normes très exigeantes qui rétroagissent ensuite sur la gestion de la main-d'œuvre et sur les salaires de l'ensemble des pays concernés, en faisant ainsi abstraction des différentiels de productivité.

Effets d'éviction et déni de production

Cette tendance à la formation d'un marché mondial ne conduit évidemment pas à une homogénéisation des normes, par convergence des performances productives. L'homogénéisation se fait par élimination des moins performants. Tout concourt à aligner la détermination du travail socialement nécessaire sur la norme établie par les producteurs les plus performants, et à évincer les moins compétitifs en refusant de reconnaître la nécessité sociale de ces producteurs potentiels. Le chômage et le sous-emploi qui en résultent représentent un phénomène universel et identique dans sa logique structurelle, quel que soit le niveau de développement absolu d'une zone économique. Certes, on peut toujours extraire du lot un exemple positif. La Banque mondiale a une expression pour cela et parle de *front runners* pour désigner les pays qu'on peut montrer. Le problème est qu'on peut rarement montrer le même pays très longtemps. A un moment, c'était le Mexique, difficilement montrable aujourd'hui. Et que les crises sont de plus en plus concentrées dans le temps.

Selon le schéma libéral, l'ouverture des frontières devrait bénéficier à tout le monde : elle permet d'éliminer, dans les pays du Sud, les situations d'industries protégées et non rentables, présentées comme typiques des modèles de substitution d'importations ; elle exerce une pression permettant au contraire à ces pays de rattraper leur retard en matière de productivité par rapport aux pays les plus avancés. Le problème est que ce mécanisme ne fonctionne pas ; c'est au contraire celui que nous appelons « effet d'éviction » qui se met à jouer. Les pays du Sud sont à des niveaux de productivité tellement éloignés des normes des plus compétitifs, qu'ils sont au contraire expulsés, évincés, en tant que producteurs, au lieu d'être tiré vers le haut par l'effet bénéfique de la concurrence. Dans le cas du Mexique, l'exemple le plus symbolique est la production du maïs. Les héritiers de la réforme agraire ont été littéralement pris en tenailles, à l'extérieur par l'ouverture aux importations et la suppression des quotas et, à l'intérieur,

par la suppression des prix de garantie. Cela ne les a pas hissés brusquement au niveau de compétitivité des producteurs de l'*agrobusiness* nord-américain. Le résultat est qu'ils ont disparu en tant que producteurs de maïs car leur production n'est plus vendable. Comme il n'y a pas de création d'emplois ailleurs – ou trop peu – on fabrique ainsi du sous-emploi. Quand on fait le bilan, les emplois qui bénéficient de l'ouverture commerciale, dans certains secteurs et de manière encore une fois non extensible, sont compensés et au-delà par ces formes de destruction d'emplois dans un certain nombre de secteurs trop éloignés des normes mondiales.

Chaque formation sociale se trouve ainsi à l'intersection de deux espaces de valorisation : le marché mondial détermine les normes de référence des secteurs ouverts à la concurrence internationale, tandis que la valeur de la force de travail continue à être fixée principalement sur le marché intérieur. Cette double insertion pourrait être gérée sans contradiction si l'on pouvait instituer un dualisme parfait, une dichotomie économique et sociale entre les « régions » du pays concerné. C'est bien parce que cette déconnexion partielle est impossible que ce mode de structuration de l'économie mondiale apparaît fondamentalement contradictoire. A l'éviction de certains producteurs répond alors un déni de production qui consiste à ne pas satisfaire une demande sociale qui serait solvable au regard de l'offre nationale et de son niveau moyen de productivité, mais ne parvient pas à se hisser au niveau des normes hyper-compétitives édictées par le marché mondial.

Ce qui manque au nouvel ordre économique mondial, c'est donc la mise en place d'écluses servant à assurer la communication entre ces zones à niveaux de productivité trop étagés pour être directement confrontées au sein d'un marché mondial unifié. Faute d'oublier cette réalité topographique, le développement devient de plus en plus inégal et de moins en moins combiné. La loi de la valeur fonctionne au niveau international mais de manière déséquilibrée de telle sorte qu'elle ne conduit pas à l'homogénéisation de l'économie mondiale mais au contraire à son fractionnement accru.

Une domination technologique renouvelée

La mondialisation inclut une forme de division du travail conçue pour reproduire la suprématie des grands groupes internationaux. La leçon de la vague d'industrialisation en Asie du Sud-Est a été tirée. Les pays du Sud doivent pour l'essentiel demeurer au rang de sous-traitants et il faut donc éviter qu'ils « remontent les filières », autrement dit acquièrent une capacité de production autonome. Les grands groupes sont donc soucieux de ne pas opérer des transferts de technologie qui permettraient l'apparition d'éventuels concurrents. La forme moderne que prend cette politique, c'est, outre l'éclatement des sous-traitants sur plusieurs pays, la prise de brevet. Celle-ci peut aller jusqu'à des formes monstrueuses consistant à breveter le patrimoine écologique de la terre, espèces par espèces, à inventer des semences dont les grands groupes seraient les propriétaires et qui, à l'instar du sinistre « Terminator », ne pourraient être utilisées qu'une saison.

La consigne de Bill Gates de breveter un maximum (*patenting as much as we can*) a été entendue. Le nombre de brevets a doublé en dix ans aux Etats-Unis en même temps que la concentration au profit des Etats-Unis s'accroissait : en 1999, 160 000 brevets ont été déposés dans le monde, dont 87 % aux Etats-Unis. Il s'agit là d'un moyen fondamental de reproduire la prééminence technologique car, en dépit de l'absence d'institution internationale, il est en pratique impossible de breveter une idée si ce n'est déjà fait aux Etats-Unis. Cette véritable guerre des brevets a été sciemment appliquée par des firmes américaines contre leurs concurrents japonais.

Cette suprématie technologique réaffirmée conduit à dresser une nouvelle carte du monde, comme le propose Jeffrey Sachs, qui découvre des aspects de la réalité qu'il avait méconnu

lorsqu'il jouait le rôle de représentant de commerce du FMI (Fonds Monétaire International)²⁸. Une première zone, qui ne compte que 15 % de la population mondiale, correspond aux régions d'innovation technologique. Une seconde zone, qui regroupe environ la moitié de la population mondiale est susceptible d'adopter ces technologies. Le reste du monde constitue la zone technologiquement marginalisée, qui passe au dessus les frontières nationales : on y trouve par exemple le sud du Mexique, une bonne partie du Brésil tropical, de l'Afrique, de la Russie. Ces régions sont aussi celles de plus grande pauvreté et cette situation a toutes les chances de se reproduire, dans la mesure où la recherche est orientée non pas en fonction de l'urgence des besoins mais selon leur solvabilité. De plus, les groupes mondiaux organisent soigneusement leurs implantations de manière à prévenir tout transfert technologique plus ou moins « sauvage ».

Mondialisation et néolibéralisme

« Loin d'être, comme on ne cesse de le répéter, la conséquence fatale de la croissance des échanges extérieurs, la désindustrialisation, la croissance des inégalités et la contraction des politiques sociales résultent de décisions de politique intérieure qui reflètent le basculement des rapports de classe en faveur des propriétaires du capital »²⁹. Voilà bien posée la question des liens qu'entretiennent la mondialisation et le néolibéralisme. Ces liens sont étroits, mais il n'y a pas identité, et leur simultanéité n'est pas automatique. On pourrait très bien imaginer, par exemple, la mise en œuvre de politiques néolibérales à l'intérieur d'un cadre national qui s'accompagnerait de protectionnisme à l'égard du marché mondial. L'imbrication récente entre mondialisation et néolibéralisme tient en premier lieu à ce que la mondialisation sert assez naturellement de levier, et de prétexte aux politiques néolibérales. On ne se lasse pas de citer la forte maxime de Jean Arthuis, ce ministre des Finances aujourd'hui oublié : « Nous sommes en économie mondialisée. Il ne faut pas rêver. Elle s'impose à nous ». Bel alibi d'une contrainte venue d'ailleurs qui correspond spontanément avec ce que l'on avait de toute manière envie de faire : geler les salaires et déréglementer l'économie.

En sens inverse, on pourrait parfaitement imaginer une autre forme de mondialisation fondée sur la coopération, passant par des transferts technologiques et des échanges régulés. C'est contre la mondialisation capitaliste que se mobilisent les supposés « anti-mondialistes » qui, pour la plupart, sont fortement ancrées dans des réseaux et des pratiques internationalistes.

Cette distinction est essentielle par rapport à la tentation souverainiste qui, comme son nom l'indique, voudrait démontrer que c'est la mondialisation qui viderait la souveraineté nationale de toute substance, en lui substituant les politiques des grands groupes internationaux. En réalité, le ver était dans le fruit, et c'est le tournant néolibéral qui a précédé la mondialisation, en la préparant par des politiques de déréglementation ... très interventionnistes. Le refus de la mondialisation capitaliste est certes la condition pour rompre avec le néolibéralisme, mais c'est une condition nécessaire et non suffisante. Les programmes protectionnistes de repli national ne sont pas des programmes de transformation sociale mais des projets réactionnaires dont il est essentiel de se démarquer en assurant la prééminence de la question sociale sur la question de la souveraineté.

²⁸ Jeffrey Sachs, « A new map of the world », *The Economist*, 24 juin 2000.

²⁹ Pierre Bourdieu et Loïc Wacquant, « La nouvelle vulgate planétaire », *Le Monde diplomatique*, mai 2000.

Un gouvernement mondial ?

Une autre manière de mieux sérier ce débat consiste à nuancer l'idée selon laquelle existerait d'ores et déjà un gouvernement mondial, directement placé au service des multinationales, qui dicterait un ordre international et disposerait de ses propres institutions, comme le FMI, la Banque mondiale ou encore l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC). On aurait là une sorte de super-État, certes incomplet, mais qui, déjà, régenterait l'ensemble des États-nations. La mondialisation constituerait, pour reprendre l'expression de Kautsky, un ultra-impérialisme. Ce point de vue est largement répandu dans les mouvements sociaux, dans les organisations non gouvernementales (ONG) ou les mouvements de solidarité avec le Tiers Monde. Il paraît en effet très radical et très critique puisqu'il dénonce le pouvoir incontrôlé des marchés financiers qui s'exerce à travers ces institutions. Pourtant, un tel point de vue peut très bien créer une sorte de défaitisme, voire un sentiment d'impuissance par rapport des objectifs tellement éloignés de l'action quotidienne qu'il y aurait une sorte de vanité à vouloir dégager, au niveau national, des marges de manœuvre sans qu'on voit à quel autre niveau il serait possible de déplacer la question.

Ce processus de constitution d'un tel gouvernement mondial est bien loin d'être achevé. Que ce soit au niveau européen ou mondial, on voit se mettre en place des structures étatiques qui sont par construction des structures incomplètes. A mi-chemin entre le syndicat d'Etats-nations conservant une large autonomie et la régulation mondialisée, directement assurée par un gouvernement mondial de fait, il existe des combinaisons instables et contradictoires. Au niveau européen, les analyses d'inspiration fédéraliste postulent que la nature institutionnelle aurait horreur du vide : le déséquilibre créé par l'existence d'une Banque centrale en l'absence de budget commun serait forcément comblé. Or, cette rationalité des institutions n'existe pas, et c'est plutôt un système ad hoc d'appareils d'Etat spécialisés qui se met en place, y compris au niveau mondial.

Cette absence de cohérence est sans doute fonctionnelle. On peut penser que c'est dans l'incomplétude des structures étatiques et des institutions internationales que réside leur fonctionnalité. L'OMC, par exemple, n'a pas vocation à traiter directement des normes salariales, même si ses décisions pèsent sur les politiques salariales. Les tenants de la mondialisation néolibérale n'ont pas pour autant intérêt, ni vocation, à étendre les compétences de l'OMC ou de la BCE (Banque Centrale Européenne) pour constituer pas à pas un Etat national. Cette logique a pu être celle d'un Delors, qui disait à peu près : faisons l'euro et le reste – à savoir la « dimension sociale » et les institutions démocratiques – nous sera donné de surcroît. Il y a là une espèce d'optimisme par défaut qui s'est révélé une véritable illusion et une fausse piste dommageable. Cette combinaison hétéroclite d'institutions présente en effet l'immense avantage d'échapper à tout contrôle démocratique direct.

Pour bien comprendre cette nouvelle architecture, il faut aussi revenir de manière critique sur le thème de la Triade. Cette notion correspondait à une vision « polycentriste » de la structuration de l'économie mondiale qui avait un sens quand le Japon et l'Europe paraissaient capables d'équilibrer la suprématie des Etats-Unis, alors remise en cause sur les terrains de l'économie et de l'innovation technologique. La mondialisation semblait se développer en même temps qu'une logique de régionalisation autour des trois grands pôles. En ce qui concerne les Etats-Unis, l'ALENA et l'Initiative des Amériques de Bush senior montraient effectivement une volonté tout à fait claire de restructurer l'ensemble du continent. De la même manière, l'Asie apparaissait comme une zone au dynamisme inépuisable fondé sur une division du travail hiérarchisée articulant efficacement le Japon, la Corée du Sud et les autres Dragons, les Tigres, et enfin la Chine, championne du

monde de la croissance. Enfin l'Europe représentait un troisième pôle en voie de constitution, avec un rôle particulier par rapport aux pays de l'Est.

En réalité, un tel équilibre n'a jamais existé et, aujourd'hui, la suprématie des Etats-Unis admet comme contrepartie l'étouffement de l'économie japonaise et repose sur l'afflux continu de capitaux en provenance du reste du monde. Ce montage est lourd de contradictions et constitue une raison supplémentaire de remettre en cause le schéma d'un gouvernement mondial de la Triade, fondée sur un condominium de grandes puissances de puissance comparable

Cette relative harmonie ne correspond pas aux évolutions réelles, marquées par un rétablissement spectaculaire de l'hégémonie économique des Etats-Unis, au détriment des deux autres pôles de la Triade, sans parler des dimensions politiques et diplomatiques et du rôle de chef de guerre des Etats-Unis. Le tournant remonte à l'accord du Plaza de 1985, qui a entériné une dévaluation du dollar par rapport aux monnaies européennes et surtout au yen. Cet accord a marqué une étape fondamentale dans la mise en place de ce que Peter Gowan appelle le système dollar-Wall Street³⁰. Comme son nom l'indique, il a été conclu entre les représentants des principaux gouvernements mondiaux réunis dans un hôtel américain. Il n'y a pas eu besoin d'institutions absolument élaborées, construites, achevées, avec charte et constitution. Il n'empêche que cette dévaluation considérable du dollar est une pure décision politique imposée à ses « partenaires », qui a permis aux Etats-Unis de rétablir leurs positions sur l'ensemble du marché mondial et de renforcer leur suprématie technologique, tout en se faisant financer par le reste du monde. Cette dissymétrie, ce « pompage » des possibilités et des capacités de croissance est en train de s'épuiser.

La mondialisation irrationnelle

S'il faut combattre la mondialisation capitaliste, c'est donc en raison de cet adjectif qui désigne une liste de méfaits que l'on peut résumer comme suit. Premièrement, en privilégiant les exportations, elle intensifie les échanges de manière absurde et dangereuse pour l'environnement. Deuxièmement, elle s'oppose à la satisfaction des besoins sociaux trop peu rentables et à la reconnaissance du travail des moins productifs. Troisièmement, elle institue une concurrence entre systèmes sociaux qui pèse sur les systèmes de protection sociale et sur les budgets publics, au Nord comme au Sud. Quatrièmement, elle fabrique une dépendance technologique accrue. Cinquièmement, elle cherche à transformer en marchandises ce qui devrait rester un bien commun de l'humanité, à savoir son patrimoine biologique et génétique.

Cela commence à faire beaucoup, et c'est bien cette faible légitimité qui explique pourquoi les mobilisations ont obtenu de premiers succès face aux projets insensés de libéralisation totale de la planète. L'AMI a dû être enterré, même si son clone baptisé ZLEA (Zone de Libre Echange des Amériques) refait surface en Amérique latine ; l'échec de Seattle a retardé les projets les plus délirants portant sur la libéralisation des services. Et les grands groupes pharmaceutiques ont dû retirer leur monstrueuse plainte contre l'Afrique du Sud, accusée de tourner la législation sur les brevets protégeant les médicaments anti-Sida. Un important tournant a donc été pris au cours de ces dernières années : le bluff de la mondialisation capitaliste, selon lequel il n'y aurait qu'une seule manière d'organiser l'économie-monde, qui « s'imposerait » à nous, est très sérieusement remis en question.

³⁰ Peter Gowan, *The Global Gamble*, Verso, 1999.

CHAPITRE 4

LE BLUFF DU PLEIN-EMPLOI PATRIMONIAL

Capitalisme patrimonial et retour au plein-emploi : ces deux thèmes occupent une place importante dans le débat économique. Apparemment, ils n'ont rien à voir. En réalité, ils concourent à dessiner un modèle social rébarbatif, mais assez cohérent.

LA THEORIE DU CAPITALISME PATRIMONIAL

La thèse du capitalisme patrimonial est avancée par l'école dite régulationniste et remplit plusieurs fonctions. Pour ceux qui la défendent, il s'agit de donner un second souffle à l'école en question en mélangeant habilement une analyse du fonctionnement actuel du capitalisme et des préconisations en vue d'un nouveau compromis social. Il n'est donc pas étonnant que les principaux auteurs de ce courant de pensée, Michel Aglietta et Robert Boyer, aient réservé la primeur de leurs idées à la fameuse fondation Saint-Simon aujourd'hui disparue et remplacée, semble-t-il par un « centre Saint-Gobain pour la recherche en économie ».

L'appellation de capitalisme patrimonial semble a priori bien adaptée à la réalité contemporaine. Mais elle présente deux inconvénients majeurs. Le premier est désormais classique, puisqu'il consiste à théoriser la prédominance de la finance sur l'économie réelle. Le second est plus grave, et consiste à osciller constamment entre la description et la recommandation, de telle sorte qu'Aglietta apparaît comme la version gauche de Minc, qui lui emprunte d'ailleurs cette notion décidément à la mode. Avec son talent reconnu de vulgarisateur, Denis Clerc a bien décrit les trois piliers de ce nouveau régime³¹ : suprématie de la finance, nouvelle relation salariale et nouvelles sources d'activité.

Le premier point correspond chez Aglietta à une refonte théorique d'importance qui consiste à faire des relations entre la finance et l'industrie un rapport fondamental qui surdéterminerait le rapport salarial. Aglietta propose ainsi un nouveau principe de périodisation du capitalisme reposant exclusivement sur le mode de financement de l'accumulation : « la finance oriente en très longue période le développement du capitalisme. Elle détermine les conditions de financement qui, alternativement, entraînent des phases longues où la croissance est encouragée, puis découragée »³².

L'histoire du capitalisme serait ainsi scandée par la succession de deux grands modes de financement. Les systèmes financiers « à structures administrées » ont pour avantage de « sauvegarder les projets d'investissement » de telle sorte que « l'accumulation du capital est préservée mais que l'inflation peut être variable ». Au contraire, la finance libéralisée admet des propriétés inverses : elle « favorise une inflation stable et basse, mais entrave l'accumulation ». C'est donc à une lecture inédite de l'histoire longue du capitalisme et de ses crises que nous invite Aglietta. Vingt ans après avoir proposé une analyse du capitalisme fondée sur des notions telles que la norme de consommation salariale, Aglietta revient sur cette compréhension d'une nécessaire articulation des différents domaines de la reproduction du capital, pour rabattre toute la dynamique du capitalisme sur une seule dimension – déterminante en dernière instance ? – celle de la finance.

La dimension vraiment nouvelle de cette théorisation concerne le rapport salarial. Et c'est sur ce point que le descriptif et le normatif se mélangent de manière délibérée.

³¹ *Alternatives économiques*, septembre 2000.

³² Michel Aglietta, *Macroéconomie financière*, La Découverte, 1995.

L'argument central, que l'on retrouve décliné sous de multiples formes, consiste à affirmer que le salaire est une forme de rémunération qui ne correspond pas à la manière dont fonctionne aujourd'hui l'économie. Michel Aglietta justifie ainsi le recours à de nouvelles formes de rémunération par les transformations du travail : « avec les technologies actuelles, ce sont au contraire l'initiative et l'adaptation qui sont valorisées (...) vous n'avez plus la garantie de l'emploi, mais vous recevez une part des profits sous la forme de participation, d'intéressement, ou de *stock options* pour les cadres dirigeants : le partage des responsabilités s'est accompagné du partage des profits »³³.

Cet argument recoupe mot pour mot le plaidoyer de l'avocat d'affaires Strauss-Kahn, lorsqu'il était encore ministre de l'Economie : « L'entreprise vous rémunère pour le travail que vous faites, mais il se pourrait que votre travail se révèle beaucoup plus productif que l'entreprise ne l'imagine aujourd'hui et, si tel est le cas, elle enregistre des surplus considérables en termes de bénéfices. Il n'y a aucune raison pour que cet excédent aille entièrement aux actionnaires et pas aux salariés »³⁴. L'intéressement et l'épargne salariale comme manière de contrecarrer l'exploitation capitaliste, la ficelle est épaisse.

Pour les rêveurs, on introduit alors l'idée que « la montée d'un actionnariat salarié prenant le contrôle des fonds de pension pourrait modifier l'arbitrage entre les intérêts des épargnants et ceux des travailleurs. Cela pourrait être une perspective pour les syndicats d'Europe continentale [qui] trouveraient dans les fonds salariaux la médiation pour influencer les normes de rentabilité »³⁵. Quant à Alain Lipietz, autre figure de proue de l'école régulationniste, il a trouvé avec les mutuelles la nouvelle forme institutionnelle pour le XXI^{ème} siècle : « même si l'on demeure persuadé de la robustesse des retraites par répartition face aux instabilités financières et démographiques, on ne peut plus exclure la contribution d'une composante complémentaire par capitalisation (...) Cette évolution correspond à deux demandes sociales ; l'aspiration à une certaine souplesse et à une certaine diversification (...) le souci d'asseoir la capitalisation des entreprises françaises sur une base financière intéressée à l'emploi en France »³⁶.

Tous ces fantasmes réformateurs ne tiennent évidemment pas la route. Le point commun de ces discours, c'est de vouloir briser définitivement le lien qui peut encore exister entre progression du salaire réel et gains de productivité. La règle centrale du capitalisme patrimonial, c'est en fin de compte que la part des salaires doit baisser et celle des revenus financiers augmenter. Pourtant aucune nécessité technologique ne force à verser des *stock options* plutôt que des salaires et la grande grève de Boeing a bien montré que même les salariés américains, ceux qui, paraît-il, profitent le plus de la financiarisation, ont bien perçu la différence. Quant aux compléments de salaire versés sous forme de rémunération financière, les arguments sont également très fragiles. Comment par exemple imaginer que des salariés à qui on a réussi à imposer le principe d'un gel de leurs salaires seraient en position de force pour peser sur la gestion des entreprises ? Comment croire un moment que des entreprises seraient plus compétitives sous prétexte que la rémunération versée aux salariés prendrait la forme d'un dividende et non plus d'un salaire ? Comment ne pas voir que l'indexation sur les cours de Bourse des rémunérations des salariés (retraites incluses) signifierait une prise en charge accrue du risque qui est supposé justifier les rémunérations élevées des dirigeants ?

Le passage du salariat « fordiste » au salariat « patrimonial » n'est manifestement pas une opération blanche, et il impliquerait en particulier un fractionnement accru du salariat. Robert Boyer n'en disconvient pas. Dans un texte rédigé avec le PDG de Saint-Gobain, il

³³ Michel Aglietta, *Le capitalisme de demain*, Note de la Fondation Saint-Simon, 1998.

³⁴ Dominique Strauss-Kahn, entretien accordé à *Liaisons sociales Magazine*, novembre 1999.

³⁵ Michel Aglietta, postface à *Régulation et crises du capitalisme*, Odile Jacob, 1997.

³⁶ Alain Lipietz, « Epargne salariale et retraites : une solution mutualiste ». Invitation au conclave au du 16 décembre 1999.

répète que « la création de fonds salariaux, à l'initiative des entreprises et des syndicats, puis leur gestion en fonction d'objectifs arrêtés en commun, quitte à ce qu'elle soit confiée à des professionnels, pourrait marquer une avancée, en termes de nouveaux droits sociaux »³⁷. Boyer a au moins l'honnêteté de reconnaître que cette évolution ne pourrait concerner que deux catégories qui représentent au total entre 35 % et 45 % des effectifs salariés : d'une part, « les spécialistes, aux compétences pointues, très mobiles à l'échelle internationale, et relevant du modèle professionnel » et, d'autre part, les salariés qui sont au cœur de la compétence des grandes entreprises, et appartiennent au « modèle de la stabilité polyvalente »³⁸. Force est alors de constater que « la resegmentation est donc au cœur du modèle, et il semble dès lors difficile de construire un « droit du travail unique ». Charmant aveu.

On voit bien le but de la manœuvre, qui consiste à fractionner le salariat en trois catégories au moins. Pour les salariés les mieux qualifiés et les mieux payés, les divers dispositifs d'intéressement conduiraient à une rémunération mixte (salaire+rémunération financière) qui peut permettre de se gagner cette couche qui deviendrait la base sociale du capitalisme patrimonial. Si tout se passe bien, ces salariés devraient se vivre comme des associés du capital, aux intérêts communs avec ceux des grands actionnaires. Au bas de l'échelle, s'installerait le prolétariat instable des femmes à temps partiel, des jeunes intermittents, des semi-retraités, des smicards et des précaires. Pour eux, évidemment l'association aux résultats des entreprises ne signifie rien, et c'est au contraire la menace de l'exclusion qui les fait fonctionner. On peut certes leur allouer quelques miettes sous forme, par exemple de crédit d'impôt. Mais, pour l'essentiel, le discours brutal sur la nécessité de baisser les minima sociaux pour inciter ces couches à travailler est en parfaite adéquation avec l'hymne à l'actionariat salarié.

Entre les deux, continuera à exister un salariat plus traditionnel, se satisfaisant d'un pouvoir d'achat à peu près maintenu et oscillant entre la carotte des miettes financières et le bâton du licenciement. Bien sûr, ce tableau n'est pas très éloigné de la réalité, et c'est bien là que réside l'ambiguïté de ces théorisations qui passent trop facilement d'une description légitime à la formulation d'un modèle illusoire. Mais tout cela a au moins l'intérêt de désigner l'un des enjeux des luttes sociales qui est la réunification du salariat.

Et le capital n'a pas forcément gagné. D'un côté, en effet, les mouvements de lutte contre le chômage ont contraint les syndicats à mieux prendre en compte leur point de vue et l'installation de la précarité heurte de front la culture syndicale et ouvrière de nombreux secteurs. Du côté des cadres et des salariés les plus qualifiés, le capital ne peut les dissocier du reste du salariat sur tous les terrains, et notamment celui de l'intensification du travail. Il n'est pas sûr que le patronat puisse facilement compenser financièrement ce qu'il impose en matière de conditions de travail à sa base sociale potentielle. La manière dont des couches relativement larges de cadres se sont montrés attachés à une réduction de leur temps de travail au moment du passage aux 35 heures, montre que le *deal* n'est pas forcément prêt à fonctionner. De plus, tout cela suppose une espèce de fuite en avant de la Bourse. Si les cours se stabilisent durablement, voire baissent, alors l'échange des salaires contre des titres apparaîtra comme ce qu'il est, à savoir un marché de dupes. Il deviendra en particulier bien difficile de justifier les basculements plus ou moins affichés de la retraite par répartition vers la capitalisation. On peut même dire que c'est l'ère des gogos qui s'ouvre maintenant. L'une des conditions de viabilité du capitalisme d'aujourd'hui, c'est l'alimentation en continu des marchés financiers, et c'est pourquoi il est tellement important d'élargir la sphère financière grâce à l'arrivée de nouveaux clients qui risquent bien d'être les véritables dindons de la farce.

³⁷ Jean-Louis Beffa, Robert Boyer, Jean-Philippe Touffut, *Les Relations salariales en France*, note de la Fondation Saint-Simon, Paris, 1999.

³⁸ Robert Boyer, « Le droit fiscal peut supplanter le droit du travail », *La Tribune*, 25 août 1999.

Cet engouement pour le capitalisme patrimonial est assez pitoyable, car il s'agit au fond d'une opération de marketing, où certains économistes prêtent leurs noms en échange d'un statut de (petit) gourou. C'est en connaisseur que Minc³⁹ brocarde cet «étrange équipage réunissant un grand patron (Jean-Louis Beffa, PDG de Saint-Gobain) et des économistes d'origine marxiste (Robert Boyer et Jean-Philippe Touffut) » en qui il voit probablement de la concurrence. On sera donc pour une fois d'accord avec lui quand il met les pieds dans le plat avec une sorte de jubilation cynique : « le capitalisme patrimonial, parangon de la modernité, nous ramène aux vieux préceptes du capitalisme bourgeois : une machine de plus en plus efficace et de plus en plus inégalitaire ». Et il enfonce le clou en rappelant « une réalité, peu agréable pour nos esprits modernes : au même titre que la mondialisation et le progrès technique, l'inégalité est un élément essentiel de la dynamique capitaliste ». Un tel rappel n'est jamais inutile.

LE PLEIN EMPLOI NEO-LIBERAL

La reprise de la croissance et des créations d'emploi depuis trois ans, en France et en Europe, est évidemment une excellente nouvelle. Mais c'est aussi un mystère pour les économistes qui font leurs comptes, et trouvent que l'on crée plus d'emplois que prévu. Quelques chiffres permettent de prendre la mesure de ce phénomène. Sur les quatre années 1997-2000, environ 1 600 000 emplois ont été créés en France, et c'est évidemment considérable. Face à ce retournement de situation, la démarche logique consisterait à se poser deux questions : pourquoi la reprise ? pourquoi une croissance aussi riche en emplois ? Faute de répondre vraiment à ces deux questions, le rapport Pisani-Ferry⁴⁰ sur le plein emploi ne tire pas les leçons de l'embellie récente et l'interprète à contresens. Comme ce rapport représente la nouvelle Bible du social-libéralisme, il est intéressant d'en discuter aussi bien le scénario que les principales propositions.

Les piliers de la reprise sont autant d'entorses aux préceptes néolibéraux

Le rapport Pisani-Ferry ne consacre que deux pages à cette question pourtant déterminante du retour à la croissance. La grille de lecture proposée est ambiguë et contradictoire. La faible croissance de la première moitié des années 90 résulterait en grande partie du « choc de demande négatif » provoqué par les modalités de la construction européenne : « forte hausse des taux d'intérêts réels (...) impact sur l'investissement des incertitudes affectant la construction monétaire européenne (...) importants ajustements budgétaires simultanés ». Mais c'est la réussite de l'euro qui aurait permis de relâcher ces entraves et de relancer la croissance. Le rapport oscille alors entre deux interprétations.

Première interprétation : la rigueur maastrichtienne était un passage obligé, un préalable nécessaire ; mais, dans ce cas, on ne peut s'en remettre à un « réglage macro-économique déficient » pour expliquer la persistance du chômage, puisque celle-ci était en quelque sorte un mal transitoire inévitable.

Seconde interprétation : les modalités de la construction monétaire ont été inutilement coûteuses en emplois et peuvent donc être qualifiées de « réglage macro-économique déficient ». Heureusement, on a renoué avec une bonne politique macro-économique misant sur « la création d'emploi, la consommation des ménages et plus largement le développement de la demande intérieure ». Mais dans ce cas, il faut reconnaître que l'on a

³⁹ Alain Minc, *www.capitalisme.fr*, Grasset, 2000.

⁴⁰ Jean-Pisani Ferry, *Plein emploi*, Conseil d'Analyse Economique, La Documentation française, 2000.

perdu un temps considérable à cause du monétarisme maastrichtien et en tirer toutes les conclusions.

En réalité, l'enchaînement événementiel est très différent. Rappelons-nous la conjoncture de 1995-96 : après le début de reprise qui avait suivi la récession de 1993, la croissance semblait à nouveau s'enliser. Cet affaissement n'a pas été pour rien dans la décision de Jacques Chirac de dissoudre l'Assemblée nationale et de permettre le retour de la gauche au gouvernement en 1997. C'est à peu près à ce moment que la conjoncture a rebondi et enclenché un fort mouvement de reprise. Les causes de ce rebond sont faciles à identifier et ont combiné plusieurs facteurs.

Premier temps : la dévaluation compétitive. L'année 1997 a été marquée par un bond en avant des exportations européennes tirées par une brusque hausse du dollar qui a rendu les produits européens plus compétitifs. On a pu vérifier à nouveau que le commerce extérieur européen est extraordinairement sensible au taux de change à l'égard du dollar.

Second temps : la relance salariale, côté désinflation. Le pouvoir d'achat des salariés a bénéficié d'un petit coup de fouet en 1998, non pas en raison d'augmentations nominales des salaires, mais grâce au ralentissement de l'inflation. Ce ralentissement a été largement importé et correspond aux baisses de prix mondiaux provoqués par la crise financière internationale de 1997-1998. C'est alors la consommation des ménages qui reprend, soutenue ensuite par les nouvelles créations d'emplois induites.

En 1998, le salaire horaire progresse à peu près de la même manière que les deux années précédentes, soit 2,5 %. Mais le taux de croissance de l'inflation ralentit : 2 % en 1996, 1,2 % en 1997 et 0,7 % en 1998. Du coup le pouvoir d'achat du salaire progresse assez nettement, de 1,6 % en 1997 et 1,8 % en 1998, ce qui est nettement plus que le demi-point des années précédentes (0,6 % en 1996). A partir de 1999, la remontée de l'inflation vient à nouveau rogner sur la progression du salaire réel qui retrouve une très faible progression.

Pendant près de deux ans, l'économie française a donc bénéficié d'une relance salariale involontaire qui permet de mesurer la pertinence d'une telle politique. Elle n'a en effet déclenché aucune des conséquences néfastes prévues par le dogme néolibéral. L'inflation reste contenue, et l'excédent commercial qui avait été dopé par les exportations en 1997 n'a que faiblement reculé. La situation des entreprises n'est pas non plus « dégradée » (du point de vue du profit) puisque la part des salaires est stabilisée à un niveau historiquement très bas, et que le taux d'autofinancement reste très élevé.

Sans le dire ni vraiment le vouloir, l'économie française a adopté la règle selon laquelle le salaire doit croître à la même vitesse que la productivité du travail. Cette règle revient à dire que la part des salaires dans la valeur ajoutée des entreprises reste constante au lieu de baisser comme cela avait été le cas depuis quinze ans. Cette relance par la consommation crée plus d'emplois que quand la croissance est tirée par les exportations. Autrement dit, quels que soient les indicateurs utilisés, une politique de relance de la demande démontre sa viabilité. Elle est loin de représenter à elle seule une sortie du chômage de masse, mais elle fonctionne plutôt bien.

Troisième temps : une politique économique moins restrictive. La politique économique du gouvernement a bénéficié de cette divine surprise de la reprise et a pu s'offrir le luxe de desserrer un peu le carcan : légers coups de pouce au SMIC, baisse de la CSG et de la TVA, abandon d'une priorité absolue à la réduction à tout prix du déficit budgétaire. Le traité d'Amsterdam et le Pacte de Stabilité ont été signés, puis, cagnotte aidant, la priorité à la réduction du déficit a été modulée par un programme de baisses

d'impôts destiné à soutenir la demande privée. Cette politique macro-économique qui ne rompt pas avec le principe d'une baisse souhaitable des « prélèvements obligatoires » a eu l'habileté de ne pas entraver la reprise, mais elle était trop timorée pour déclencher cette reprise à elle seule.

Quatrième temps : l'investissement. Celui-ci a fini par être dynamisé par la reprise et redémarre vigoureusement après de longues années de quasi-stagnation. Les patrons qui se plaignent de tensions sur les capacités de production et de difficultés de recrutement auraient d'ailleurs pu anticiper sur cette reprise, car c'est après tout leur job et ce qui justifie en principe leurs propres salaires. Cette reprise de l'investissement vient en tout cas plus tard que celle qui a dopé l'économie américaine et n'a pas du tout la même ampleur. Rien ne permet de penser qu'elle est autre chose qu'une reprise cyclique.

Le conseil à la mode est aujourd'hui que l'Europe devrait investir si elle ne veut pas rater le coche de la « nouvelle économie ». Même si le rapport Pisani-Ferry est plus préoccupé par les menaces d'un taux de chômage qui baisse trop que par le retard d'investissement, ce type de recommandation ignore que le cycle *high tech* aux Etats-Unis est tiré par une impétueuse (et probablement malsaine) progression de la consommation. L'investissement ne peut redémarrer durablement et enclencher des gains de productivité s'il n'est pas soutenu par une demande dynamique : ce devrait être une leçon importante de la dernière décennie mais elle est superbement ignorée par le rapport. Celui-ci énonce au contraire une « règle du jeu macro-économique » qui tourne complètement le dos au bilan des années 90, puisqu'elle revient à affirmer que « c'est à la BCE qu'il revient de piloter la demande globale pour l'ensemble de la zone ». On peut alors redouter le pire !

La reprise actuelle apparaît donc riche d'enseignements. Elle est un excellent révélateur de discours erronés et d'idées fausses avec lesquelles il faudrait rompre si l'on veut prolonger l'embellie.

Première idée fausse : l'équilibre budgétaire n'était pas un préalable à la croissance, et les choses ont très clairement fonctionné en sens inverse. C'est la croissance qui est venue réduire mécaniquement le déficit en vertu de ce que l'on pourrait appeler dorénavant l'effet cagnotte. Voilà pourquoi on a dû assister au spectacle assez lamentable de ministres et de hauts fonctionnaires dissimulant la progression des recettes qui allaient à l'encontre de leurs principes de rigueur et soulignaient l'ampleur des masses de manœuvre que l'on se refusait à mobiliser depuis de longues années.

Seconde idée fausse : la constitution d'une monnaie commune forte n'était pas le préalable absolu à une politique favorable à l'emploi en Europe. Là encore, c'est l'inverse qui s'est passé et l'on peut parler d'un véritable paradoxe de l'euro. L'euro n'a pu être mis en place à la date prévue du 1er janvier 1999 que dans la mesure où la forte hausse du dollar en 1997 avait préalablement « affaibli » les monnaies européennes et offert un ballon d'oxygène ... exogène. Quelques mois auparavant, l'issue était encore douteuse et l'on évoquait un euro réduit au noyau dur, tandis que les dirigeants allemands parlaient avec mépris du « Club Méditerranée » constitué par les pays à monnaie faible de l'Europe du Sud. Ce n'est donc pas comme monnaie forte que l'euro est née : c'est à l'inverse sa « faiblesse » a contribué à l'amorçage de la reprise actuelle.

Troisième idée fausse : l'austérité salariale n'est pas la condition nécessaire d'une reprise de la croissance et de l'emploi. Au contraire, c'est au moment où la part salariale a cessé de baisser en Europe que la reprise s'est installée, pour des raisons assez évidentes : c'était la condition qui manquait pour soutenir la demande, constamment tirée vers le bas par le recul salarial.

Le mystère du contenu en emploi de la croissance

La seconde grande question, la plus importante sans doute, est de savoir pourquoi cette reprise a créé proportionnellement plus d'emplois que celle de la fin des années 80. Trois grandes explications viennent à l'esprit : les baisses de charges, les emplois-jeunes et les 35 heures. L'exercice consistant à évaluer la contribution de ces trois facteurs est délicate, il nécessiterait en toute rigueur un recul dont on ne dispose pas encore, mais ce diagnostic est nécessaire si l'on veut avancer des recommandations en phase avec la conjoncture récente.

Comment s'y prend le rapport Pisani-Ferry ? Il compare la période récente de reprise (1997-1999) à la précédente (1987-1989). Entre ces deux périodes, la différence de créations d'emplois est considérable : à la différence directement observée, il faut ajouter les créations d'emplois qui correspondent au différentiel de croissance entre les deux périodes. La reprise de la fin des années 90 correspond en effet à une croissance moyenne du PIB de 3,1 % par an, contre 3,9 % à la fin des années 80. Au total, il faut donc expliquer pourquoi la reprise 1997-99 a créé, toutes choses égales par ailleurs, 632 000 créations d'emplois de plus que la reprise 1987-89, qui correspondent à ce fameux enrichissement en emplois de la croissance. Le rapport Pisani-Ferry les ventile de la manière suivante :

emplois jeunes :	170 000
allègements de cotisations :	106 000
réduction du temps de travail :	67 000
divers :	35 000
<u>non expliqués :</u>	<u>254 000</u>
total :	632 000

Cet exercice de décomposition appelle plusieurs remarques. La première porte sur l'ampleur des allègements de cotisations sur les emplois créés. Il s'agit en l'occurrence d'évaluations reposant sur des paramètres arbitrairement fixés qui gonflent les résultats spontanés des modèles et on peut donc considérer que cette évaluation (106 000 emplois créés) est plutôt un plafond. Compte tenu des sommes importantes (40 milliards en 1998) englouties dans ces fameux allègements, force est de constater leur piètre rendement par rapport aux 170 000 emplois-jeunes qui coûtent environ 20 milliards de francs, soit trois fois moins par emploi créé. Indépendamment de la question de la nature des emplois créés, ces chiffres invitent à une réflexion sur l'efficacité comparée des mesures qui, on n'en sera guère surpris, ne figure pas dans le rapport.

La seconde observation est évidemment que le compte n'y est pas, comme est bien obligé de l'admettre le rapport : « les facteurs identifiés ne suffisent donc pas à expliquer l'ampleur des créations d'emplois marchands de la fin des années quatre-vingt-dix ». Sur 632 000 créations d'emplois supplémentaires, 254 000 ne sont pas « expliqués ».

On atteint alors un des sommets du rapport. Au fond, celui-ci échoue à expliquer une bonne partie des créations d'emplois. C'est grave, car cela veut dire que Pisani-Ferry ne peut produire une démonstration rationnelle en faveur de ses recommandations. Qu'à cela ne tienne ! Il lui suffit d'affirmer que l'impact de la mesure qui a sa préférence est sous-estimé. La première idée qui lui vient à l'esprit, et la seule qu'il développe longuement et retient par la suite, c'est que « les effets des allègements de cotisations sociales sur les bas salaires pourraient être sous-évalués dans les chiffrages usuels ».

Reprenons ce singulier raisonnement : même avec des modèles dopés, on ne réussit pas à expliquer les créations d'emplois. C'est donc que les allègements de charges ont encore mieux fonctionné que dans les maquettes jamais confrontées à la réalité empirique. Méthode sidérante quand on y réfléchit : je ne réussis pas à expliquer ce qui se passe,

mais c'est bien la preuve que la politique que je préconise marche encore mieux que je le pensais moi-même, et que l'on aurait bien tort d'en changer. On est entré là dans une pensée idéologique, dogmatique, voire magique, qui dispense d'aller chercher d'autres explications plus convaincantes. Nous pensons qu'elles existent.

Le succès paradoxal des 35 heures

Et pourtant elle baisse, pourrait-on dire : la durée hebdomadaire moyenne du travail est passée de 38,9 à 36,9 heures entre 1997 et 2000. C'est peu et c'est beaucoup. C'est peu car on reste encore loin des 35 heures, mais c'est beaucoup car cette baisse de 2 heures représente un potentiel d'environ 700 000 créations d'emploi ; les 35 heures généralisées dans le secteur privé représenteraient 1,5 millions d'emploi. On ne les aura pas : les modalités désastreuses de la loi, qui autorise le développement de la flexibilité des horaires et n'impose aucune obligation d'embauche, ainsi que la résistance farouche du patronat, ont considérablement réduit le résultat réel par rapport à ce potentiel. On a fait faire presque le même travail en moins d'heures, ce qui veut dire que la productivité (calculée par heure de travail et non par salarié) a fait un bond en avant. Entre 1997 et 2000 elle a progressé en moyenne de 2,4 % par an, contre 0,8 % depuis le début des années 90. Ce bond en avant de la productivité horaire par rapport à sa tendance réduit considérablement les créations d'emplois dues à la réduction de la durée du travail : 67 000 de 1997 à 1999 selon Pisani-Ferry, environ 160 000 pour l'année 2000 selon une évaluation raisonnable, et probablement encore quelques dizaines de milliers les années suivantes, à mesure que l'ensemble des entreprises, y compris de moins de 20 salariés, passeront aux 35 heures. Si les 35 heures aboutissent au final, comme c'est vraisemblable, à la création d'environ 300 000 emplois, l'expérience aura donc réfuté les visions pessimistes de la plupart des économistes (et du Medef), qui prévoyaient des destructions d'emploi, mais on sera resté bien en deçà du potentiel de cette politique.

Au delà de cet effet direct amoindri des 35 heures, les créations d'emploi récentes s'expliquent par une faible progression de la productivité par tête, qui permet à la croissance de créer des emplois dès que celle-ci atteint 1,5 % par an. Pour les libéraux, cette faible productivité résulte de la baisse du coût relatif du travail. Il est vrai que le salaire réel a faiblement progressé, et les exonérations de cotisations sur les bas salaires se sont diffusées. Mais cette simultanéité n'implique pas de causalité : ce n'est pas parce que le salaire a été gelé que la productivité du travail a été freinée. Ce raisonnement de court terme ne va pas au-delà des apparences. A moyen terme, les déterminations fonctionnent autrement.

Le fait essentiel demeure la faible croissance des années 90 : après la reprise de la fin des années 80 qui alimentait des discours presque aussi euphoriques que ceux que l'on entend aujourd'hui, la croissance s'est réduite à moins de 2 % par an, la moyenne des années néolibérales. Cette croissance médiocre tire vers le bas l'investissement que le rétablissement du profit ne suffit pas à doper ; la croissance du stock de capital s'aligne peu à peu sur celle, ralentie, du PIB. Bref, on investit peu, et le rythme de substitution capital-travail décélère régulièrement depuis le début des années 80 : autrement dit le capital par tête augmente toujours, mais à un rythme ralenti. Or, c'est dans l'accumulation de capital que réside la source ultime de la productivité, comme le montre l'exemple des Etats-Unis.

Voilà pour le mouvement de long terme, caractérisé par une faible croissance qui ralentit l'investissement et donc la productivité. Et le salaire dans tout cela ? Lui aussi progresse faiblement et c'est bien pour cette raison que la croissance ne peut décoller, puisque la principale composante de la demande, à savoir la consommation des salariés, est considérablement freinée. Tout l'art des économistes officiels est d'occulter ce mécanisme

pour privilégier une autre chaîne de détermination, selon laquelle ce serait le gel salarial qui aurait directement conduit au ralentissement de la substitution capital-travail et donc à l'enrichissement de la croissance en emploi. Cette présentation est absurde : jusqu'à la reprise récente, la croissance était certes plus riche en emploi... mais il n'y avait pas de croissance, et donc pas d'emploi. Ce n'est que depuis trois ans qu'on a la croissance et l'emploi. La question est alors d'expliquer le contenu en emploi effectivement important de la croissance de ces dernières années.

La décomposition proposée par le rapport Pisani-Ferry procède à la manière d'un apothicaire, en pesant l'un après l'autre les différents ingrédients des créations d'emplois. Il ignore ce que la conjoncture a de particulier, puisqu'elle mêle de manière indiscernable la reprise économique et l'impact des 35 heures. Considérer ces facteurs dans leur interaction, permet d'avancer une hypothèse originale pour expliquer la croissance relativement faible de la productivité par salarié (au contraire de la productivité par heure de travail) dans la période récente. Une des particularités des années récentes est justement que la croissance économique est passée de 1 % à 3-4 % par an sans que la productivité par tête s'écarte sensiblement d'un rythme de progression à peine supérieur à 1 %. On a vu que l'intensification du travail a permis aux entreprises de répondre à la réduction du temps de travail par une progression de la productivité horaire. Dans ces conditions, il n'était pas possible, en plus de cette intensification, d'enclencher le mécanisme traditionnel du « cycle de productivité » qui correspond au fait que, d'habitude, la productivité par salarié augmente fortement quand l'activité économique reprend.

Autrement dit, la productivité ne pouvait augmenter deux fois, d'une part pour parcourir son cycle conjoncturel habituel, et en même temps pour compenser l'effet de la réduction du temps de travail sur les effectifs. En l'absence de réduction du temps de travail, la productivité par tête aurait par exemple grimpé à 2 % (comme à la fin des années 80) et la progression de l'emploi aurait été plus faible. Une part sans doute non négligeable du surcroît d'emplois résulte donc indirectement de la pression exercée par la réduction du temps de travail. Tel est en tout cas un schéma d'interprétation possible qu'évidemment les néo- ou sociaux-libéraux ignorent par principe, tant il va de soi dans leur conception du monde que l'emploi ne peut jaillir que des restrictions salariales.

Prenons les choses sous un autre angle. Vous êtes chef d'entreprise, vos carnets de commande se remplissent, il vous faut embaucher. Mais comment expliquer que vous soyez amenés à créer plus d'emplois que d'habitude dans ce genre de conjoncture ? Les allègements de charges ? Peu probable : ce n'est pas parce que le coût de la main-d'œuvre a baissé que vous allez embaucher plus que nécessaire. En revanche, si vous consacrez tout le potentiel de productivité immédiatement disponible dans l'entreprise pour maintenir la production (et l'emploi) en dépit de la réduction du temps de travail, il vous faudra embaucher plein pot en cas de nouvelle augmentation de la demande. Seule cette conjonction entre croissance et réduction du temps de travail peut rendre compte du ralentissement de la productivité par tête et du contenu en emplois élevé de cette reprise. Cette interprétation est d'autant plus vraisemblable que le phénomène joue aussi dans l'industrie où les effectifs ont recommencé à augmenter légèrement, ce qui ne s'était jamais produit depuis le milieu des années 70, même pas lors de la reprise de la fin des années 80.

Une autre interprétation complémentaire est d'ailleurs possible : « grâce » au développement de la flexibilité et de la précarité de l'emploi, les entreprises hésitent beaucoup moins qu'autrefois à embaucher lorsque l'activité repart. On a vu l'explosion de l'intérim au cours des trois dernières années. En revanche ces emplois seront aussi vite perdus lors du ralentissement suivant, ce qui contribue à nouveau au lissage du cycle de productivité.

Seule une mise en perspective dans quelques années permettra de mieux éclairer ce débat, car on saura faire la part des choses entre le profil un peu particulier de ce demi-cycle 1996-2001 et une transformation plus structurelle des modalités de fonctionnement du marché du travail. Si notre analyse est correcte, l'enrichissement actuel de la croissance en emploi n'est pas un phénomène durable, et on devrait revenir à des rythmes plus soutenus de croissance de la productivité.

LA LOGIQUE REGRESSIVE DU MODELE SOCIAL-LIBERAL

Les 35 heures : chronique d'une mort annoncée ?

L'un des principaux messages subliminaux du rapport Pisani-Ferry est qu'il faut se hâter de refermer l'épisode des 35 heures. On a vu que le rôle de la réduction du temps de travail était systématiquement sous-estimé dans l'explication de la richesse en emplois de la croissance. Le rapport considère que l'on ne fera pas beaucoup mieux et se résigne à l'idée que l'extension aux entreprises de moins de vingt salariés, prévue pour 2002, se heurtera à des obstacles : « les prévisions sont ici plus aléatoires en raison des phénomènes d'indivisibilité (particulièrement marqué pour les très petites unités) et de l'incertitude quant à l'extension effective des trente-cinq heures dans cette population d'entreprises. »

C'est Pisani-Ferry qui fabrique de l'incertitude. Il est assez rare qu'un rapport officiel suggère que l'on ne pourra appliquer une loi déjà votée, et on trouve ici l'influence du lobby patronal et l'inspiration de l'OCDE. Le discours sur les PME (petites et moyennes entreprises), et spécialement sur les très petites unités, est parfaitement hypocrite. Plus de la moitié des PME s'inscrivent dans des réseaux de sous-traitance qui les soumettent au pouvoir d'un donneur d'ordre ou d'un client unique⁴¹. Cette externalisation permet aux grands groupes de disposer d'un vivier d'unités de production où les salaires et les avantages sociaux sont inférieurs, et qui servent de moyen de pression sur leur propre main-d'œuvre. La non-extension des 35 heures aggraverait encore cette situation de dualité redoutable : il y aurait non seulement plusieurs niveaux de SMIC, mais aussi plusieurs durées légales du temps de travail. Il est proprement scandaleux qu'un rapport tranche ainsi cette question et pèse dans le sens d'une dislocation supplémentaire du droit du travail.

« À plus longue échéance, sur la période 2005-2010, la durée du travail pourrait même remonter — et donc avec elle la productivité par tête —, dans une hypothèse de baisse sensible du taux de chômage telle que celle que retient la DARES. La dynamique du passage aux trente-cinq heures sera en effet arrivée à son terme en 2005, et la durée moyenne du travail pourrait s'accroître, si le temps partiel arrête de se développer, si la durée des temps partiels augmente ou si, dans un marché du travail beaucoup plus équilibré, le recours aux heures supplémentaires se développe. A long terme, il n'y a d'ailleurs pas de raisons de tenir pour intangible la norme des 35 heures ». Cela ressemble fort à un enterrement !

Ce programme ne contient qu'un aspect positif. Le rapport Pisani-Ferry, contrairement à la vulgate néolibérales en la matière⁴², ne fonde pas de grandes espérances sur l'extension du temps partiel ; celui-ci ne devrait pas apporter « une contribution significative à l'enrichissement de la croissance en emplois ». On pourrait même assister à une certaine

⁴¹ Frédéric Boccard, « Emploi : mythe des PME et réalités des groupes », *Economie et statistique*, n°319, 1998.

⁴² Gilbert Cette, *Le temps partiel en France*, Conseil d'Analyse Economique, La Documentation française, 1999.

résorption du temps partiel contraint avec l'amélioration du marché du travail. Certes, le rapport note que la proratisation « simplifiera le passage à temps partiel » mais il oublie surtout de mentionner qu'un dispositif d'allocation complémentaire aurait un effet incitatif, non seulement à l'extension de la plage de bas salaires mais aussi à celle du temps partiel à bas salaires.

Mais l'essentiel du message quant à l'abandon de la voie de la réduction du temps de travail est un détournement de fonction. Il s'agit là d'un choix de société, entre revenu et temps libre, mais aussi entre plein-emploi précaire et plein-emploi pour toutes et tous. Parce qu'il ne comprend pas les ressorts de la conjoncture actuelle et qu'il en fait une analyse erronée ou inexistante, le rapport Pisani-Ferry propose de renoncer à ce qui marche pour se replier ce dont personne, pas même lui, ne peut établir l'efficacité, à savoir le maintien obstiné d'une politique de baisse du coût salarial, extraordinairement coûteuse du point de vue de la croissance et de la protection sociale. Appliquer le rapport Pisani-Ferry conduirait inmanquablement à ramener le chômage de masse.

Une entreprise de déconstruction du salariat

Le point commun entre la théorie du capitalisme patrimonial et la voie néolibérale de retour au plein emploi, ce qui assure la cohérence de ces projets, c'est l'éclatement du salariat, ou plutôt sa prise en tenailles. Le principe commun est que le salaire ne doit plus être la forme unique, ni même principale, de rémunération des travailleurs. Ce principe se décline aux deux bouts de la hiérarchie des salaires, de manière différente mais parfaitement articulée. En haut de la hiérarchie, l'actionnariat salarié donne lieu à un discours très construit qui justifie une rémunération où l'élément dynamique serait la distribution de titres ou de revenus financiers. On tire ainsi les couches supérieures du salariat vers les intérêts du capital. A l'autre bout de l'échelle, c'est un autre principe qui s'installe progressivement, sous prétexte de coût du travail trop élevé et d'incitations au travail : les exonérations de cotisations sociales, les primes à l'emploi et autres formes d'impôt négatif entérinent l'idée que les patrons ne peuvent (et ne doivent) pas payer l'intégralité du salaire aux bas niveaux de qualification.

C'est une vieille affirmation du patronat de dire qu'il peut tout juste payer le salaire net au niveau du Smic, mais pas les charges. En lui donnant raison et en innovant sur ce terrain avec le crédit d'impôt, le gouvernement vient d'effectuer une bifurcation décisive vers un nouveau modèle. Dans ce modèle, la norme salariale descend constamment en bas de l'échelle, le SMIC à mi-temps se constitue en norme, et le budget prend en charge les filets de sécurité : minima sociaux et manque à gagner pour la sécurité sociale et dorénavant, complément de salaire versé par les finances publiques. Contrairement à ses prétentions ou à sa perception de lui-même, le modèle social-libéral n'est pas un modèle « possibiliste » cherchant à contrôler et organiser un peu la sauvagerie du capitalisme contemporain. Son rôle est plutôt celui d'un poisson pilote qui invente les dispositifs institutionnels et législatifs permettant d'accompagner en douceur une entreprise systématique de déconstruction que seul un patronat particulièrement cynique peut, sans rire, baptiser « refondation sociale ».

CHAPITRE 5. LE BLUFF DE LA NOUVELLE CROISSANCE

Le débat sur la nouvelle économie recoupe évidemment celui sur la nouvelle phase de croissance dans laquelle nous serions entrés. Il est difficile de proposer une analyse du capitalisme contemporain sans se prêter au jeu des prévisions. Nous ne nous déroberons pas, mais procéderons en multipliant les éclairages sur cette question. Le premier consiste à revenir sur les diagnostics qui ont pu être avancés depuis deux ans.

De la difficulté des prévisions

Comme l'a dit Pierre Dac, « la prévision est difficile surtout lorsqu'elle concerne l'avenir ». Ce n'est qu'à moitié une boutade : en économie, bien des instruments utilisés expliquent parfaitement le passé mais échouent régulièrement à anticiper les inflexions. C'est la malédiction de cette science qu'on dit lugubre (*dismal science*) que de se situer à la croisée des chemins : n'en déplaise à la conception dominante, c'est une science sociale, mais qui se prête à une formalisation qui la fait prendre pour ce qu'elle n'est pas, une science physique, et ce qu'elle est encore moins, une science exacte.

Parmi les économistes qui se risquent à faire des pronostics, aucun n'a échappé à l'erreur. Mais peu reviennent sur leurs pronostics afin d'en tirer les leçons, et c'est d'ailleurs ce qui contribue à faire de l'économie une discipline arrogante où l'on énonce les propositions les plus catégoriques (et les plus contradictoires) sans jamais, ou presque, être obligés de se livrer à un exercice d'auto-évaluation. Ce devrait pourtant être la moindre des choses. Il y a cependant plusieurs manières de se tromper. La plus grave est d'appliquer à une situation transformée des schémas obsolètes, parce qu'elle est irréversible et exige un changement de paradigme. Il en existe cependant une autre, moins grave, qui consiste à sous-estimer les délais ou à exagérer, dans un sens ou dans l'autre, l'ampleur d'un phénomène.

Commençons par rappeler brièvement quelques positions prises par la plupart des économistes radicaux, souvent à contre-courant, et qui ont été confirmés par les faits. Il y a dix ans, la reprise économique suscitait la même euphorie et les mêmes promesses d'une nouvelle phase d'expansion. Nous avons quant à nous affirmé, avant même la récession de 1993, que cette reprise était de nature cyclique⁴³. Sur un autre registre, nous avons combattu l'idée selon laquelle un nouveau modèle de travail, inspiré du toyotisme, pourrait s'implanter en Europe et fournir les bases d'un compromis social innovant où l'implication des salariés serait obtenu en échange d'une amélioration des conditions de travail⁴⁴. On a vu se mettre en place quelque chose qui s'apparente à un néo-taylorisme⁴⁵. Plus personne ne défend une telle position, et plus personne ne forge de néologisme sur l'usine Volvo d'Uddevalla, tout simplement parce qu'elle est fermée.

Enfin, un troisième pronostic, porté quelques mois avant la crise du peso, montrait à partir de l'exemple mexicain que la logique d'ajustement structurel n'était pas un modèle de développement⁴⁶. Le problème avec les prévisions réussies, c'est le *timing*. Si elles viennent trop tôt, on dira qu'à force de prévoir la récession, elle finit par arriver. Si elles précèdent de peu le retournement, on dira que celui-ci était déjà perceptible. Il s'agit donc

⁴³ Maxime Durand, « Où va la crise ? », *Inprecor* n°346, 14 février 1992.

⁴⁴ Norbert Holcblat et Michel Husson, *L'industrie française*, La Découverte 1990.

⁴⁵ Thomas Coutrot, *L'entreprise néo-libérale*, La Découverte, 1998.

⁴⁶ Michel Husson, « Les fausses évidences du marché. Le cas de l'Accord de libre échange nord-américain », *Cahiers des Sciences Humaines*, vol.30, n°1-2, Editions de l'ORSTOM, 1994.

d'un art délicat, mais dont la vraie logique est celle-ci : peu importe qu'elle soit ou non confirmée (par la suite), l'important c'est de faire des prévisions.

Passons maintenant aux erreurs de pronostic des dernières années qui concernent principalement le rebond de la fin des années 90. Ce dernier a évité que la crise financière de 1998 débouche sur une récession généralisée et permis que l'euro franchisse sans encombre l'échéance du 1er janvier 1999. Par rapport à un scepticisme antérieur – d'ailleurs assez répandu – il s'agit de savoir si ce désaveu signifie l'entrée dans une nouvelle phase aux déterminations structurelles nouvelles ou s'il s'agit d'un concours de circonstances. Dans ce cas, l'économie mondiale aurait bénéficié d'un appel d'air mais, pour l'essentiel, les contradictions et les difficultés non résolues seraient maintenues et appelés à réapparaître.

C'est la seconde interprétation qui nous semble la bonne. Les facteurs qui ont permis d'éviter l'enlisement de l'économie mondiale et de fortes tensions autour de l'euro sont en réalité les effets paradoxaux de la crise financière de 1998. Le retour des capitaux vers les places financières des Etats-Unis et d'Europe, d'une part, et la baisse des prix (à l'exception plus récente du pétrole), d'autre part, ont changé le profil conjoncturel des Etats-Unis et de l'Europe. Le cycle *high tech* américain a été dopé par un afflux massif de capitaux qui explique pourquoi le dollar a grimpé en même temps que le déficit commercial se creusait, tandis que l'économie européenne était stimulée par la baisse de ses prix, puis par le coup de pouce que le ralentissement de l'inflation a donné à la demande intérieure. Cet arrangement inespéré, qui se reflète dans la baisse de l'euro par rapport au dollar, ne renvoie donc pas à des mutations structurelles mais à la mise en place inopinée d'une configuration dont on peut penser qu'elle n'est pas soutenable très longtemps. Mais avant d'explicitier ce pronostic, il convient de revenir rapidement sur un cadrage théorique d'ensemble.

Une crise systémique

Pour que le capitalisme fonctionne de manière relativement harmonieuse, il lui faut un profit suffisant, et des débouchés. Mais cela ne suffit pas, et une condition supplémentaire doit être satisfaite, qui porte sur la forme de ces débouchés : ils doivent correspondre aux secteurs susceptibles, grâce aux gains de productivité induits, de rendre compatible une croissance soutenue avec un taux de profit maintenu. Notre thèse de fond est que cette inadéquation est constamment remise en cause par l'évolution des besoins sociaux. Au début des années 80, des auteurs comme Aglietta ou Attali avançaient l'hypothèse d'un « néo-fordisme », selon laquelle de nouveaux biens industriels pourraient prendre le relais de l'automobile en satisfaisant les besoins sociaux déjà existants à partir d'une offre renouvelée de biens industriels. Toute une série de scénarios possibles avaient été ainsi échafaudés à partir de la généralisation de l'informatique domestique. Des biens nouveaux ont certes fait leur apparition, sans pour autant susciter une croissance néo-fordiste. Il est essentiel de se demander pourquoi, et l'on s'aperçoit alors que plusieurs facteurs se combinent.

Dans la mesure où le blocage salarial s'est imposé comme le moyen privilégié de rétablissement du profit en Europe, la croissance possible des nouveaux marchés était a priori contrainte. Mais ce n'est pas la raison principale, qu'il faut plutôt trouver dans les limites de taille et de dynamisme de ces nouveaux débouchés. La multiplication de biens innovants n'a pas suffi à constituer un nouveau marché d'une taille aussi considérable que la filière automobile, qui entraînait non seulement l'industrie automobile mais les services d'entretien et les infrastructures routières et urbaines. L'extension relativement limitée des marchés potentiels n'a pas non plus été compensée par la croissance de la demande. Il manquait de ce point de vue un élément de bouclage important qui devait

mener des gains de productivité à des progressions rapides de la demande en fonction des baisses de prix relatives induites par les gains de productivité. Il faut citer ici les travaux d'Appelbaum et Schettkat⁴⁷ qui montrent de manière convaincante que le passage du plein emploi au chômage est dû « au processus de développement endogène lui-même ». Leur analyse « se fonde sur le fait que l'élasticité de la demande de nombreux biens de consommation durables par rapport aux prix s'est relâchée avec le temps, au fur et à mesure que les ménages devenaient plus prospères et, donc, avaient accumulé davantage de ces biens ».

On assiste ensuite à une dérive de la demande sociale, des biens manufacturés vers les services, qui correspond mal aux exigences de l'accumulation du capital. Le déplacement se fait vers des zones de production (de biens ou de services) à faible potentiel en productivité. Dans les coulisses de l'appareil productif aussi, les *inputs* en services voient leur proportion augmenter. Notre thèse est que cette modification structurelle de la demande sociale est l'une des causes essentielles du ralentissement de la productivité et que celle-ci vient ensuite raréfier les opportunités d'investissement rentables. Ce n'est pas parce que l'accumulation a ralenti que la productivité a elle-même décéléré. C'est au contraire parce que la productivité – en tant qu'indicateur de profits anticipés – a ralenti, que l'accumulation est à son tour découragée et que la croissance est bridée, avec des effets en retour supplémentaires sur la productivité. Un autre élément à prendre en considération est également la formation d'une économie réellement mondialisée qui, en confrontant les besoins sociaux élémentaires au Sud avec les normes de compétitivité du Nord, tend à évincer les producteurs (et donc les besoins) du Sud.

Dans ces conditions, la distribution de revenu ne suffit pas, si ceux-ci se dépensent dans des secteurs dont la productivité – inférieure ou moins rapidement croissante – vient peser sur les conditions générales de la rentabilité. Comme le transfert n'est pas freiné ou compensé en raison d'une relative saturation de la demande adéquate, le salaire cesse en partie d'être un débouché d'accompagnement, et doit donc être bloqué. L'inégalité de la répartition au profit de couches sociales aisées (au niveau mondial également) représente alors, jusqu'à un certain point, une issue à la question de la réalisation du profit.

Si l'enlisement du capitalisme dans une phase dépressive résulte d'un écart croissant entre la transformation des besoins sociaux et le mode capitaliste de reconnaissance et de satisfaction de ces besoins, alors le profil particulier de la phase actuelle mobilise, peut-être pour la première fois dans son histoire, les éléments d'une crise systémique du capitalisme. Peut-être ce dernier a-t-il épuisé son caractère progressiste en ce sens que sa reproduction passerait dorénavant par une involution sociale généralisée ? On peut en effet faire l'hypothèse que le capitalisme voit se restreindre – au moins provisoirement – ses possibilités d'ajustement, dans ses diverses dimensions, technologique, sociale et géographique.

Sur le plan technologique, l'interprétation proposée ici du « paradoxe de Solow » suggère qu'il existe un progrès technique autonome latent assorti de d'importants gains de productivité virtuels. Mais la mobilisation de ces potentialités se heurte à une triple limite : insuffisance de l'accumulation, imbrication croissante entre industrie et services et insuffisant dynamisme de la demande. La technologie ne permettant donc plus de modeler la satisfaction des besoins sociaux sous l'espèce de marchandises à forte productivité, l'adéquation aux besoins sociaux est de plus en plus menacée et la réalisation n'est possible qu'à la condition d'une inégalité croissante des revenus. C'est pourquoi, dans sa dimension sociale, le capitalisme est incapable de proposer un « compromis institutionnalisé » acceptable, autrement dit un partage équitable des fruits de la

⁴⁷ Eileen Appelbaum & Ronald Schettkat, « Emploi et productivité dans les pays industriels », *Revue internationale du travail*, vol.134 n°4-5, 1995.

croissance. Il revendique, d'une manière complètement contradictoire avec le discours élaboré durant l'« Age d'or », la nécessité de la régression sociale pour soutenir le dynamisme de l'accumulation. Il semble incapable, sans modification profonde des rapports de force, de revenir de lui-même à un partage plus équilibré de la richesse.

Enfin, du point de vue géographique, le capitalisme a perdu sa vocation d'extension sans limites. L'ouverture de vastes marchés potentiels après la chute du Mur de Berlin n'a pas constitué le nouvel Eldorado imaginé, et donc pas non plus le « choc exogène » salvateur. La structuration de l'économie mondiale tend à renforcer les mécanismes d'éviction en contraignant les pays du Sud à un impossible alignement sur des normes d'hyper-compétitivité. De plus en plus, la figure harmonieuse de la Triade est remplacée par des rapports conflictuels entre les trois pôles dominants. Le dynamisme récent aux Etats-Unis ne jette pas les bases d'un régime de croissance qui pourraient ensuite se renforcer en s'étendant au reste du monde. Ses contreparties apparaissent de plus en plus évidentes sous forme d'étouffement de la croissance en Europe et encore plus au Japon. C'est pourquoi, le prochain retournement cyclique sera probablement accompagné d'une montée des tensions entre les pôles dominants de l'économie mondiale, et d'une instabilité accrue de cette dernière.

Bref, les possibilités de remodelage de ces trois dimensions (technologique, sociale, géographique) susceptibles de fournir le cadre institutionnel d'une nouvelle phase expansive semblent limitées et cette onde longue est vraisemblablement appelée à s'étirer dans la faible croissance. Pour reprendre une formule célèbre, le fordisme a sans doute représenté « le stade suprême du capitalisme », ce qu'il avait de mieux à offrir. Le fait qu'il retire ostensiblement cette offre marque de sa part la revendication d'un véritable droit à la régression sociale. Ce repérage des obstacles à la reprise durable de l'accumulation conduit à penser que la reprise récente est de nature cyclique et qu'elle ne préfigure donc pas une nouvelle phase d'expansion soutenue.

Le krach qui vient ?

On a vu pourquoi le modèle américain est difficilement généralisable. La vraie question est de savoir s'il est tout simplement durable. Sur ce point, la réponse devrait être clairement négative : ni l'écart entre cours boursiers et profits réels, ni l'écart entre la consommation et le revenu, ni celui entre importations et exportations ne peuvent durer éternellement. Le modèle n'est pas stable en ce sens que chacun de ces trois écarts doit s'agrandir à mesure que se confirme la croissance. Il ne s'agit pas seulement en effet de les maintenir à leur niveau actuel mais de permettre qu'ils se creusent constamment. Mais plus le temps passe, plus ces écarts seront difficiles à tolérer, puis à résorber. Il y a là un des paradoxes les plus frappants de la supposée « nouvelle économie » : plus elle enregistre de succès, plus elle rend plausible le scénario catastrophe de la correction sévère, de l'atterrissage brutal (*hard landing*) par opposition à l'atterrissage en douceur (*soft landing*). En fin de compte, l'euphorie autour de la « nouvelle économie » vise à relativiser l'importance de ces dérives.

On peut envisager deux types de scénarios pour le retournement. Le premier est celui de l'épuisement du cycle *high tech* aux Etats-Unis même. C'est la thèse de Michael Mandel⁴⁸ qui mérite d'autant plus d'être prise en considération qu'elle provient d'un économiste qui avait contribué à lancer le concept de « nouvelle économie » dans *Business Week*. Le cycle de croissance aux Etats-Unis tient de la fuite en avant, de telle sorte que le moindre fléchissement risque de remettre en cause la prolongation des dispositifs actuels. Les trois

⁴⁸ Michael Mandel, « The next downturn », *Business week*, 9 octobre 2000.

points de rupture possibles correspondent aux trois écarts signalés plus haut, qui peuvent donner lieu à l'enchaînement suivant :

- 1/ si les profits réels commencent à se tasser, la course en avant de Wall Street n'a plus le moindre justificatif et la correction boursière doit intervenir avec un risque que les révisions à la baisse fassent boule de neige ;
- 2/ si les revenus financiers se replient en même temps que les taux d'intérêt augmentent, la consommation des ménages va s'effondrer, et une partie d'entre eux faire littéralement faillite ;
- 3/ le freinage de l'économie US va dissuader l'afflux de capitaux et remettre en cause le niveau du dollar.

Un certain nombre d'analystes évoquent, parmi les ingrédients de la « nouvelle économie », la politique monétaire habile d'Alan Greenspan, le chef de la Banque centrale américaine. Mais elle atteint sans doute ses limites comme l'illustre récemment un dessin humoristique. Sur le toit d'un immeuble de Wall Street, on y voyait deux hommes en empêcher un troisième de se jeter dans le vide, en lui disant : « avec Greenspan, nous n'avons rien à craindre ». « Mais c'est moi, Greenspan » répondait alors le désespéré ! L'inquiétude que traduit ce dessin résulte de l'impossibilité de définir une bonne politique des taux d'intérêt dans le cas où s'enclencherait un tel scénario. Il faudrait, ce qui est impossible, les baisser à l'intérieur, pour soutenir l'activité, et les augmenter à l'extérieur, pour continuer à attirer les capitaux.

En attendant Godot ?

Les analyses qui précèdent ne doivent pas être comprises comme du « catastrophisme » consistant à attendre une nouvelle Grande Crise rédemptrice, ou même à lier les perspectives de transformation sociale au fonctionnement chaotique du modèle. Notre pronostic n'est pas celui d'un krach final, mais plutôt d'un enlèvement progressif « à la japonaise ».

Cependant, tout le monde peut se tromper. Admettons que le capitalisme s'installe durablement sur un chemin de forte croissance, certes inégalitaire et antisociale, mais qui, de son point de vue et selon ses critères, représente une phase expansive avec profits élevés et accumulation du capital dynamique. En tant qu'économiste, nous aurons à supporter le discrédit de l'erreur, mais cela ne changera en rien nos convictions anticapitalistes. Celles-ci ne découlent pas du fait que le capitalisme ne fonctionne pas bien, mais qu'il représente un système économique, social et écologique détestable.

Or, il existe une position différente, que François Chesnais a formulé de manière très claire : « Si les forces productives continuent à croître, malgré toutes les injonctions morales, les raisons pour s'engager dans l'action politique révolutionnaire contre le capitalisme sont extrêmement faibles. Certains répondront que la réalité de l'exploitation est une raison suffisante, mais ce n'est pas certain du tout. Si le capitalisme est encore capable de développer les forces productives, l'exploitation n'est alors que la « rançon du progrès » et surtout elle devient aménageable. C'est là le fondement des nouvelles moutures du réformisme que nous connaissons aujourd'hui, auxquelles la moindre embellie de la conjoncture donne une grande vigueur »⁴⁹.

Nous ne partageons pas cette appréciation. Pour commencer, elle ne permet pas de comprendre pourquoi les années d'expansion ont pu être marquées, à la fois, par un incontestable développement des forces productives et par des épisodes révolutionnaires

⁴⁹ « Propositions pour un travail collectif de renouveau programmatique, *Carré Rouge* n°15-16, novembre 2000.

ou pré-révolutionnaires. Si on accepte le principe de Chesnais, on ne comprend pas pourquoi il était plus facile d'être anticapitaliste à l'époque de cet « Age d'or » qu'aujourd'hui où, manifestement, le capitalisme ne fonctionne pas trop bien. Ou alors, il faudrait démontrer qu'il « pourrit » depuis la fin des années trente. Cela conduit d'ailleurs logiquement Chesnais à nier le ralentissement de la productivité comme phénomène majeur de la périodisation du capitalisme⁵⁰ et à faire jouer un rôle central au parasitisme financier. Mais c'est prendre l'effet pour la cause : la financiarisation est un symptôme du fonctionnement régressif du capitalisme contemporain et non un attribut dont on pourrait le délivrer.

Nous ne sommes pas opposés au capitalisme seulement dans la mesure où il serait inefficace et gangrené par la finance. C'est à peu près exactement l'inverse : nous sommes opposés au capitalisme parce qu'il est à nos yeux un obstacle au type de développement qui nous semble souhaitable et soutenable. Nous sommes contre les principes d'efficacité du capitalisme, pour d'autres principes d'efficacité englobant des critères plus larges que la seule rentabilité.

Les critiques que nous adressons au capital et le projet que nous portons ne sont pas indexées sur la conjoncture. La grande question de savoir si le capitalisme peut ou non entrer à nouveau dans une phase d'expansion soutenue est importante, mais notre anticapitalisme ne dépend pas de la réponse qui y sera apportée. Nous n'avons pas à fabriquer des pronostics pessimistes parce qu'ils seraient nécessaires à une posture radicale. Notre critique va encore plus au fond. Ce qui semble sûr, c'est que récessions successives ou expansion durable, le capitalisme contemporain est par essence un système régressif socialement, dont les inégalités constituent une pièce maîtresse, et qui ne peut réussir que dans la mesure où il divise et exclut. Le capitalisme peut très bien développer les forces productives, faire du profit et l'investir, et renouer ainsi avec la bonne santé, sans pour autant introduire plus de justice sociale. En même temps, un économiste radical doit évidemment insister sur les contradictions à œuvre, montrer l'envers sinistre de la réussite et de l'euphorie. Il y a là bien des raisons suffisantes pour suggérer que changer de système serait une bonne idée sur laquelle il faut de nouveau réfléchir. Ce sont ces raisons-là qui animent notre démarche, qui orientent nos projets, indépendamment des indices boursiers.

Notre thèse, on l'aura compris, n'est pas que le capitalisme va inévitablement s'effondrer. Elle est que son mode de fonctionnement actuel est par essence antisocial et que ses réussites à venir seront exactement proportionnées à sa capacité d'imposer un modèle fondé sur des inégalités croissantes. Cela suffit, nous semble-t-il, pour être anticapitaliste.

⁵⁰ Voir notre article : « Contre le fétichisme de la finance », *Critique communiste* n°149, 1997, et la réponse de François Chesnais : « Les dangereux mirages de la relative fonctionnalité de la finance », *Critique communiste* n°151, 1998.

DEUXIEME PARTIE POUR UNE REFONDATION ANTICAPITALISTE

CHAPITRE 6 MODERNITE DE L'ANTICAPITALISME

Tous les adversaires de la transformation sociale visent à démontrer le caractère indépassable du capitalisme. Ce serait le meilleur, ou le moins mauvais, des systèmes économiques. A en croire ses avocats, l'expérience historique aurait définitivement établi que toute tentative de dépassement conduisait au mieux à l'inefficacité économique, au pire à Pol Pot. La critique anticapitaliste serait donc définitivement déconsidérée.

Nous affirmons pensons au contraire une légitimité renouvelée de l'anticapitalisme. Avant d'en proposer quelques illustrations, il n'est pas inutile d'examiner les théorisations inspirées de la « nouvelle économie » et de la « révolution informationnelle », pour vérifier que notre point de vue critique n'est pas rendu obsolète par les plus récentes transformations du capitalisme.

Un capitalisme cognitif ?

Dans le capitalisme contemporain, c'est l'activité cognitive qui deviendrait le facteur essentiel de création de valeur, quand bien même cette activité se déroule en grande partie hors des lieux et du temps de travail. Parmi les analyses les plus construites de cette transformation, on retiendra celles d'Enzo Rullani⁵¹, dont la thèse centrale s'énonce ainsi : la connaissance est devenue « un facteur de production nécessaire, autant que le travail et le capital » et la valorisation de ce facteur intermédiaire obéit à des lois « très particulières », à tel point que « le capitalisme cognitif fonctionne de manière différente du capitalisme tout court ». Par conséquent, « ni la théorie de la valeur de la tradition marxiste, ni celle libérale, actuellement dominante, ne peuvent rendre compte du processus de transformation de la connaissance en valeur ». On est bien là devant l'affirmation d'une nouveauté profonde, d'un changement de paradigme : le capitalisme d'aujourd'hui fonctionnerait d'une manière tellement différente du vieux capitalisme qu'on ne pourrait plus lui appliquer la théorie de la valeur ; celle-ci aurait perdu, pour reprendre une formule de Negri, « tout sens face à la démesure de l'accumulation sociale »⁵².

Ce courant, que l'on est en droit de qualifier de négriste rejoint bizarrement les propositions les plus creuses de Rifkin. Voici ce qu'écrit encore Negri : « Le travailleur, aujourd'hui, n'a plus besoin d'instruments de travail (c'est-à-dire de capital fixe) qui soient mis à sa disposition par le capital. Le capital fixe le plus important, celui qui détermine les différentiels de productivité, désormais se trouve dans le cerveau des gens qui travaillent : c'est la machine-outil que chacun d'entre nous porte en lui. C'est cela la nouveauté absolument essentielle de la vie productive aujourd'hui »⁵³. Mais Rifkin ne dit pas autre chose : « la possession d'un capital physique, qui était au cœur de la société industrielle, est de plus en plus marginale pour la vie économique. Le capital devient une ressource comme une autre, et personne ne s'en soucie. Les entreprises vendent leur patrimoine, réduisent leurs stocks, louent leurs équipements et sous-traitent. Pourquoi

⁵¹ voir Enzo Rullani, « Le capitalisme cognitif : du déjà-vu ? », *Multitudes* n°2, 2000, où figure également un entretien avec Rullani.

⁵² Antonio Negri, « Vingt thèses sur Marx », in *Marx au-delà de Marx*, L'Harmattan, 1996.

⁵³ Antonio Negri, *Exil*, Mille et une nuits, 1998, p.19.

une entreprise voudrait-elle posséder du capital productif dans une économie où tout est en juste à temps ? Tout s'accélère incroyablement »⁵⁴.

Qu'il s'agisse de la version savante (Negri et son école) ou de la version vulgaire (Rifkin), cette thèse est théoriquement bancale. Tout d'abord, l'idée que le capital jouit de la faculté de s'approprier les progrès de la science (ou de la connaissance) n'est pas nouvelle, et c'est d'ailleurs un élément fondamental de l'analyse marxiste du capitalisme. Prétendre qu'il s'agit d'une découverte récente et d'une réelle nouveauté, suppose une compréhension étroite de la théorie marxiste de la valeur ramenée à un simple calcul en temps de travail. Dans les *Grundrisse*, Marx écrit explicitement le contraire : « ce n'est ni le temps de travail, ni le travail immédiat effectué par l'homme qui apparaissent comme le fondement principal de la production de richesse ; c'est l'appropriation de sa force productive générale, son intelligence de la nature et sa faculté de la dominer, dès lors qu'il s'est constitué en un corps social ; en un mot, le développement de l'individu social représente le fondement essentiel de la production et de la richesse »⁵⁵. Citons encore Marx : « l'accumulation du savoir, de l'habileté ainsi que de toutes les forces productives générales du cerveau social sont alors absorbées dans le capital qui s'oppose au travail : elles apparaissent désormais comme une propriété du capital, ou plus exactement du capital fixe ». Ne peut-on pas en dire autant de la « connaissance » que les tenants du capitalisme cognitif érigent en troisième facteur de production, comme s'il se substituait au capital et au travail comme source de richesse ?

Ceux qui prétendent innover en parlant ainsi de « connaissance » ne font qu'étaler leur ignorance de la théorie de la valeur. Loin de la critiquer, ils retrouvent paradoxalement sa formulation correcte, qui n'a sans doute pas grand-chose à voir avec la version qu'ils ont à « désapprendre ». L'une des caractéristiques intrinsèques du capitalisme, la source essentielle de son efficacité, réside encore une fois dans l'incorporation des capacités des travailleurs à sa machinerie sociale. C'est en ce sens que le capital n'est pas un parc de machines ou d'ordinateurs en réseau, mais un rapport social de domination. L'analyse du travail industriel a longuement développé ce point de vue. L'analyse de l'oppression des femmes fait jouer un rôle (ou devrait le faire) à la captation par le capital du travail domestique comme facteur de reproduction de la force de travail. L'école publique ne renvoie à rien d'autre que cette forme d'investissement social. L'idée même de distinction entre travail et force de travail repose au fond là-dessus.

Il ne s'agit pas ici de « défendre » le marxisme mais de le restituer, de manière à ne pas prendre l'abandon de lectures tronquées pour des dépassements. A vouloir à tout prix souligner les nouveautés de son fonctionnement, les thèses sur le capitalisme cognitif en viennent à oublier que ces mutations ne font pas disparaître les contradictions du capitalisme mais les rendent de plus en plus palpables. Le paradoxe d'une certaine ultra-gauche désireuse de radicaliser la critique du capital est de retomber dans une logique régulationniste fascinée par son objet, en l'occurrence par l'habileté du capital à utiliser les nouvelles technologies comme une véritable cure de jouvence. Rullani propose ainsi de parler de *mismatching* (inadéquation) et passe ainsi à côté de la vraie contradiction liée aux nouvelles technologies, à savoir la difficulté croissante à transformer en marchandises les productions qui leur correspondent. Le capital produit des marchandises et fonctionne selon la loi de la valeur, qui est sa loi. Loin de « dépasser » cette logique économique, il cherche constamment à la reproduire, et l'une des dimensions de la « nouvelle économie »

⁵⁴ Jeremy Rifkin, « D'ici vingt-cinq ans, la propriété sera une idée démodée », entretien, *L'Expansion* n°630, 12 Octobre 2000.

⁵⁵ Les citations de Marx de ce chapitre proviennent d'un passage fondamental des *Grundrisse* dont nous ne saurions assez recommander la lecture. Voir *Fondements de la critique de l'économie politique*, Editions Anthropos, 1968, tome 2, p.209-231 ; *Manuscrit de 1857-1858 « Grundrisse »*, tome 2, Editions sociales, 1980, p.182-200 ; *Œuvres, Economie II*, Gallimard, La Pléiade, 1968, p.297-311.

est précisément que cela devient de plus en plus difficile. C'est autour de cette contradiction que s'organise le renouveau de la critique anticapitaliste.

Les fondements économiques de la gratuité

Le capitalisme cognitif se distingue par une structure de coûts particulière⁵⁶. La mise en œuvre des nouvelles technologies implique un investissement initial important et concentré dans le temps, qui s'apparente alors à du capital fixe. Que ce soit une dépense de travail, par exemple celui d'une équipe d'ingénieurs et d'informaticiens, n'a rien qui puisse gêner l'approche marxiste pour laquelle le capital fixe est du travail vivant cristallisé. Toute la question porte sur les modalités de valorisation de cette avance en capital. C'est là que les choses se compliquent, en raison des caractéristiques propres aux nouvelles technologies :

1. il y a une dévalorisation rapide des investissements qu'il faut donc amortir et rentabiliser sur une période très courte ;
2. après la mise de fonds initiale, la production/reproduction du produit est quasiment gratuite ;
3. l'innovation ou le produit final peuvent être appropriés à peu près gratuitement par la concurrence, après première diffusion (logiciel, œuvre d'art, médicament, information, etc.).

Les deux premiers points ne posent pas en tant que tels de problème particulier : la valorisation du capital passe par la formation d'un prix qui couvre le coût de production instantané, l'amortissement du capital fixe calculé en fonction de sa durée de vie économique, plus le taux de profit moyen. Ce processus n'est pas dénué des contradictions liées à la concurrence entre capitaux, qui conduit spontanément à une alternance de suraccumulation et de dévalorisation du capital. Et ces tendances sont indéniablement accentuées dans le cas de la « nouvelle économie » (coûts fixes élevés par rapport aux coûts variables, durée de vie courte du capital fixe) sans qu'il y ait pour autant de changement de nature.

C'est le troisième point qui fait problème. Si l'innovation permet de produire moins cher les mêmes marchandises, le capital qui la réalise bénéficie d'une prime, ou d'une rente (une « plus-value extra » disait Marx) qui rétribue transitoirement l'avance technologique. Dans le capitalisme « ancien », les concurrents vont être amenés à introduire la même innovation, afin de bénéficier eux aussi de ces surprofits, ou tout simplement pour résister à la concurrence. Un problème particulier apparaît dans la « nouvelle économie » chaque fois que les firmes concurrentes peuvent se mettre à niveau à un coût très réduit, car cette possibilité a pour effet de dévaloriser instantanément le capital qui correspondait à la mise de fonds initiale.

Supposons que j'investisse 1000 F pour mettre au point un nouveau produit dont le coût de production est 1 F. Si j'espère en vendre 1000 unités, le prix sera fixé par exemple à 2,5 F qui se décompose en 1 F d'amortissement du capital fixe, 1 F de coût de production et 25 % de marge, soit 0,5 F. Mais supposons maintenant qu'à la première unité vendue, un concurrent puisse se mettre à produire le même produit sans d'autre coût que celui de sa production directe, soit 1 F auquel on ajoute 25 % de marge. Son prix de vente est de 1,25 – deux fois moins cher que moi : il rafle donc le marché et dévalorise instantanément le capital que j'ai avancé.

⁵⁶ pour une présentation systématique, voir Michel Volle, *Economie des nouvelles technologies*, Economica, 1999.

Dans la mesure où les nouvelles technologies impliquent une telle configuration, elles apparaissent comme contradictoires avec la logique marchande capitaliste. Potentiellement, le capitalisme ne peut plus fonctionner. Rullani a raison de dire que, dans ces conditions, la valeur de la connaissance ne dépend pas de sa rareté mais « découle uniquement des limitations établies, institutionnellement ou de fait, à l'accès de la connaissance ». Pour valoriser cette forme de capital, il faut paradoxalement « limiter temporairement la diffusion » de ce qu'il a permis de mettre au point, ou alors d'en « réglementer l'accès ». L'actualité est remplie d'exemples qui illustrent cette analyse, qu'il s'agisse de Microsoft, de Napster ou des projets de CD non reproductibles destinés à empêcher le piratage. Comme le dit encore Rullani, « la valeur d'échange de la connaissance est donc entièrement liée à la capacité pratique de limiter sa diffusion libre. C'est-à-dire de limiter avec des moyens juridiques (brevets, droits d'auteur, licence, contrats) ou monopolistes, la possibilité de copier, d'imiter, de « réinventer », d'apprendre les connaissances des autres ».

C'est effectivement là que réside le noyau rationnel de l'idée de « nouvelle économie ». Mais il n'implique pas de théoriser l'apparition d'un nouveau capitalisme ou d'un post-capitalisme. La première raison est que cette configuration n'est pas appelée à s'étendre à l'ensemble de la production sociale, en se substituant peu à peu aux marchandises classiques. Les amateurs de nouveauté postulent évidemment une telle extension, mais c'est manifestement un dispositif idéologique destiné à donner une importance supplémentaire à leurs prophéties. Le procédé du dernier livre de Rifkin est de ce point de vue semblable (et pour cela aussi faux) que celui sur *La fin du travail*, qui consistait à extrapoler indûment des tendances locales à l'ensemble de la sphère économique.

Mais admettons même une large diffusion de ce nouveau type de produits potentiellement gratuits. Plutôt que l'émergence d'un nouveau mode de production, l'analyse qui précède montre qu'il faut y voir le creusement d'une contradiction absolument classique entre la forme que prend le développement des forces productives (la diffusion gratuite potentielle) et les rapports de production capitalistes qui cherchent à reproduire le statut de marchandise, à rebours des potentialités des nouvelles technologies. On retrouve ici la description avancée par Marx de cette contradiction majeure du capital : « d'une part, il éveille toutes les forces de la science et de la nature ainsi que celles de la coopération et de la circulation sociales, afin de rendre la création de richesse indépendante (relativement) du temps de travail utilisé pour elle. D'autre part, il prétend mesurer les gigantesques forces sociales ainsi créées d'après l'étalon du temps de travail, et les enserrer dans les limites étroites, nécessaires au maintien, en tant que valeur, de la valeur déjà produite. Les forces productives et les rapports sociaux - simples faces différentes du développement de l'individu social - apparaissent uniquement au capital comme des moyens pour produire à partir de sa base étriquée. Mais, en fait, ce sont des conditions matérielles, capables de faire éclater cette base. »

C'est pourquoi il faut appeler un chat un chat : ce contre quoi luttent les « anti-mondialistes » ce n'est évidemment pas la mondialisation, ni le néo-libéralisme mais, plus fondamentalement, le capitalisme. Proclamer que « le monde n'est pas une marchandise » c'est dire qu'il doit être organisé en fonction d'autres principes que le profit. Et cet anticapitalisme n'est pas la résurgence sénile de discours dépassés, il s'agit au contraire d'une posture moderne qui s'appuie non pas sur des réminiscences, mais sur des analyses critiques renouvelées et qui débouchent toutes sur une critique de la logique marchande, tout en empruntant des voies inédites.

Internet et les biens culturels gratuits

Commençons par le plus futile, à savoir Internet. Le capitalisme cherche à en faire un de ses fleurons, mais il devient de plus en plus évident qu'il s'agit d'une usurpation. L'exemple de Napster est peut-être le moins important, par ses effets sociaux, mais sans doute aussi le plus révélateur. Il s'agit d'un prolongement absolument naturel de la logique profonde d'Internet qui est au départ un réseau de mise en commun de ressources. Napster est un logiciel qui permet de constituer en temps réel une Bourse des chansons, une immense discothèque composée à partir des fichiers des personnes connectées, avec la possibilité de piocher, de recopier sur son disque dur, d'écouter et de graver des CD, grâce au format compacté MP3. C'est la quintessence d'Internet : mise en réseau, technologies adaptées, circulation gratuite ou quasi-gratuite.

Il y avait de quoi nourrir l'idéologie de la révolution informationnelle, illustrée par cette mauvaise publicité où une assez faible caricature de Lénine s'interrogeait : « mais quel est leur leader ? ». La bonne question serait plutôt : « qui sont les contre-révolutionnaires » ? Il se trouve en effet que le show business n'a aucune raison de voir d'un bon œil cette diffusion potentiellement gratuite. C'est d'abord un groupe *hard rock* (Metallica) qui a mené l'offensive en faisant à Napster un procès puis, derrière eux, s'est engouffrée à peu près toute l'industrie du disque, plutôt inquiète. Après avoir marqué quelques points juridiques, Napster, qui n'est pas une entreprise philanthropique, s'est vendue au groupe Bertelsmann. Napster continue mais devrait devenir payant. Mais ce n'est pas tout : par crainte d'autres tentatives, l'industrie du disque est en train d'investir sur de nouveaux standards qu'il ne serait plus possible de dupliquer. Le capitalisme est ici pris la main dans le sac, en plein délit d'anti-innovation.

Quelle est la racine de ce phénomène, sinon la volonté de défendre l'extension du domaine de la marchandise ? On voit apparaître en creux un autre schéma de diffusion culturelle reposant sur une semi-gratuité, sur la réduction des super-profits, une activité plus centrée sur le spectacle en direct, une disparition progressive du statut de star au profit d'un statut de l'artiste plus égalitaire. Les chaînes de radio et de télévision diffusent à peu près gratuitement des films et des spectacles qui sont rentabilisés autrement que par un paiement « à l'acte ». Si je regarde un concert à la télévision, je ne paie aucune somme d'argent liée à cette prestation : je paie une redevance ou ... de ma présence comme spectateur de publicité. Pourquoi n'en serait-il pas autrement de la musique et bientôt des films, sur Internet ? Qui sont les modernes, qui sont les conservateurs ? C'est en réalité le capitalisme qui résiste à l'introduction d'un nouvel élément de socialisation et de quasi-gratuité.

Un débat du même genre a d'ailleurs fait son apparition à propos des prêts de livres dans les bibliothèques. Des écrivains ont protesté contre le prêt gratuit qui représenterait une concurrence insupportable à l'égard de la vente de leurs livres. Cette question va évidemment prendre une ampleur encore plus grande si se développe le livre électronique (ce qui n'est d'ailleurs pas évident). Là encore on retrouvera le problème de la diffusion gratuite des œuvres d'art, car les nouvelles technologies sont décidément porteuses d'une logique de gratuité, opposée à celle de la marchandise.

Un coût de production initial relativement élevé, puis une reproduction quasiment gratuite, et en grande partie non marchande : telle est la structure de coûts qui vient perturber le règne de la marchandise. La méthode de gestion la plus rationnelle d'une telle configuration implique un degré élevé de socialisation. Certes, on peut penser que la musique gratuite sur Internet est une revendication accessoire, et ne constitue pas un enjeu de société. Mais il en va tout autrement en ce qui concerne l'un des drames de ce début de siècle, à savoir l'épidémie de Sida.

Rentabiliser le Sida ou le combattre ?

En juillet 2000, les cinq grands de l'industrie pharmaceutique mondiale avaient promis de « réduire considérablement le prix des traitements anti-Sida pour les populations des pays les plus pauvres ». Ces firmes envisageaient même des prix différenciés selon les pays, ce qui revenait à briser un tabou, un abandon partiel du dogme : un seul marché (mondial), un seul prix. Cette règle conduit à mettre hors de portée l'accès aux médicaments pour de larges couches sociales et à privilégier la rentabilisation réalisée sur un marché plus étroit mais doté d'un pouvoir d'achat très important (Afrique : 3,5 milliards de dollars, Europe 100 milliards, Etats-Unis 169 milliards). On pourrait imaginer une autre règle consistant à moduler les prix en fonction du pouvoir d'achat des populations destinataires, cette modulation allant jusqu'à la gratuité pour les plus démunis. Les fortes dépenses de recherche-développement pourraient être socialisées à travers le financement public ou bien la gratuité assurée sous forme d'aide publique. On retrouve alors une logique de service public, de bien commun, qui inclut toujours une problématique de tarification. Du point de vue de la logique économique sous-jacente, les malades africains sont donc privés de médicaments pour les mêmes raisons que les personnes habitant des régions retirées sont peu à peu privées d'accès aux transports publics, aux hôpitaux, par le processus de privatisation. Dans les deux cas, c'est le calcul marchand capitaliste qui conduit à des choix antisociaux en privilégiant le point de vue des capitaux privés sur un objectif d'efficacité sociale.

On peut établir une comparaison avec la logique de la gratuité des biens immatériels en ceci que le coût de fabrication des molécules, une fois qu'elles sont mises au point, est considérablement abaissé. L'équivalent des logiciels gratuits et de Napster, ce sont ici les antiviraux génériques que produisent différents pays, comme le Brésil, l'Inde ou l'Afrique du Sud. Au Brésil, la baisse de prix est estimée à 80 % par Médecins sans frontières. Les cinq grands de l'industrie pharmaceutique qui avaient promis de baisser leur prix vers le Tiers Monde ont donc tout simplement menti pour gagner du temps en attendant que soient écoulés les 20 ans pendant lesquels les brevets les protègent en partie de la concurrence des génériques.

Il n'est donc pas exagéré d'affirmer que le capitalisme tue. Ce qui est en train de se passer avec le Sida relève en effet de « la non-assistance à peuple en danger » et révèle « l'inconscience des pays développés » qui s'obstinent à imposer aux pays du Sud « l'insupportable fardeau de la dette ». Il n'est même pas besoin d'être un anticapitaliste résolu pour le dire, puisque ces dernières citations sont empruntées à Jeffrey Sachs, qui fut l'une des têtes pensantes du FMI et se livre ainsi à une sévère autocritique de sa propre pratique. Ce qu'il dit sur la malaria est très clair : les grandes firmes ne mettent pas le paquet sur la recherche d'un vaccin, parce que « même si elles dépensent les centaines de millions, voire les milliards de dollars de R&D nécessaires pour mettre au point un vaccin efficace, elles pensent, à juste titre, que leur produit serait détourné par des institutions internationales ou des copieurs privés. Les pirates feraient sans doute valoir que les pauvres ont besoin d'accéder au vaccin à des prix réduits, suffisants pour couvrir la production mais non les dépenses de recherche »⁵⁷.

Cette impasse en dit long aussi sur la manière dont s'oriente la recherche et fait bien apparaître l'existence de deux critères possibles : soit on donne la priorité aux maladies qui touchent le plus grand nombre de personnes à travers le monde, soit on donne la priorité à la rentabilité attendue des nouveaux biens sur lesquels porte la recherche. Sachs, qui fait dorénavant campagne pour un effort accru en matière d'aide médicale insiste sur cet exemple de la malaria et cite ces chiffres impressionnants : « La Banque mondiale consacre environ 50 millions de dollars par an à la recherche en agriculture

⁵⁷ Voir Jeffrey Sachs, « Helping the world's poorest, *The Economist* n°417, 14 août 1999.

tropicale, environ 10 millions à la recherche en médecine tropicale (...) Le budget en R&D de Merck [pharmacie] est en 1999 de 2,1 milliards ».

Il s'agit en somme de deux systèmes de pondération : dans le premier cas, chaque être humain compte pour un, dans le second il pèse à proportion de son pouvoir d'achat. Le capitalisme privilégie par nature ce dernier type de critères, et voilà pourquoi il n'existe pas de vaccin anti-malaria. Si l'on veut rétablir un tant soit peu les critères humanistes où chacun compte pour un, il faut aller à l'encontre du capitalisme et des préceptes néolibéraux. Même Sachs est bien obligé de l'admettre. Il imagine l'artifice d'un marché préconstruit sous forme de la garantie donnée aux firmes privées d'un prix de vente minimal. Mais cela revient à entraver le fonctionnement du marché, à introduire un subventionnement public, bref à reconnaître que la libre concurrence capitaliste ne peut offrir une solution rationnelle à la lutte contre les épidémies.

Grandeur et limites de l'écologie de marché

Il devient de plus en plus clair que le marché n'est pas l'instrument adéquat pour faire face aux enjeux environnementaux. De ce point de vue, une écologie politique cohérente implique une bonne dose d'anticapitalisme. On peut commencer à s'en convaincre par une réflexion abstraite sur l'écotaxe, à défaut d'une expérience que la gauche plurielle n'aura pas eu la volonté de tenter. L'écotaxe est un parfait exemple de ces instruments conçus pour corriger les défaillances du marché. L'idée de « tordre » les prix afin qu'ils puissent refléter d'autres critères que le coût direct privé fait partie de l'arsenal de la régulation publique et de la planification. Que l'utilisateur d'énergie soit obligé de prendre à son compte une partie des coûts sociaux et environnementaux de la production et de l'usage d'énergie, voilà un principe sur lequel existe un large accord, des néoclassiques qui « internalisent les externalités » aux socialistes qui y voient l'introduction d'un autre calcul économique. Il faut cependant bien s'entendre sur les effets attendus de l'instrument fiscal.

Le premier effet est un effet de revenu. Quand on propose un taux de TVA réduit sur les produits de première nécessité, on vise tout simplement à redistribuer indirectement du pouvoir d'achat, tout en introduisant une dose de progressivité de cet impôt indirect. Mais on ne cherche pas a priori à favoriser la consommation de biens par rapport à d'autres. Il s'agit là d'un autre usage de la fiscalité qui vise un effet de dissuasion ou de substitution et c'est dans cette catégorie qu'il faut ranger l'écotaxe. Ce type de mesures a un effet indéniable, dont on peut citer quelques exemples. Les hausses du prix du pétrole, en 1974 puis en 1979, ont induit un usage plus économe de l'énergie, et stimulé la recherche destinée à baisser la consommation des automobiles. Personne ne conteste que ce mécanisme fonctionne, de la même manière que l'augmentation du prix du tabac a eu un impact évident et spectaculaire sur la consommation⁵⁸. Dans l'industrie, l'enquête annuelle sur la consommation d'énergie fait apparaître une assez grande sensibilité aux prix relatifs dans les branches qui ont la possibilité de choisir entre différentes sources d'énergie.

En revanche, il faut contester vigoureusement un troisième effet qui vise à procurer des ressources budgétaires. On se rappelle par exemple comment la vignette était théoriquement affectée aux retraites, ce qui représente un montage absurde, opaque et antidémocratique. On retrouve une difficulté semblable avec la taxe Tobin à qui on veut faire remplir deux fonctions contradictoires : dissuader la spéculation sur les devises et la taxer en faveur du développement. On voit bien que les sommes collectées seraient inversement proportionnelles à l'efficacité dissuasive de la taxe, et c'est pourquoi il n'est

⁵⁸ L'élasticité est à long terme de 0,3 : une augmentation de 10 % du prix de la cigarette fait baisser la consommation de 3 %. Cf. *INSEE Première* n°551, octobre 1997.

pas forcément habile de vouloir faire deux pierres d'un coup. A chaque instrument sa fonction, et mieux vaut donc une taxe Tobin qui dissuade, complétée par exemple d'un impôt-développement de 1 % sur tous les profits des entreprises, qui redistribue.

C'est pourquoi il faut rejeter absolument l'argument du « double dividende » : l'écotaxe permettrait, à la fois, de stimuler les économies d'énergie, et de financer la sécurité sociale en venant se substituer en partie aux cotisations sociales. Cet argument est pathétique, comme si le salaire n'était plus légitime, et qu'il fallait le déguiser en impôt vert. Cette confusion des genres est antidémocratique parce qu'elle obscurcit les choix sociaux en mélangeant des objectifs qui ne sont pas forcément contradictoires mais pas non plus spontanément complémentaires. L'argument d'Alain Lipietz consistant à dire que cela empêcherait la mise en place d'un circuit pollueurs-dépollueurs est, une fois de plus, un sophisme destiné à habiller un argumentaire social-libéral⁵⁹.

La portée de l'écotaxe est de surcroît limitée en raison de ses modalités. Pour qu'elle modifie qualitativement les comportements et les choix industriels, il faut qu'elle soit suffisamment élevée. Or, elle est souvent conçue comme un instrument indolore, visant à obtenir l'assentiment des industriels. On retrouve d'ailleurs ici l'idée d'une compensation de l'écotaxe par une baisse des charges sociales, ce qui peut ressembler au simulacre cynique d'une politique résolue. La politique du gouvernement de la gauche plurielle a sur ce point atteint des sommets puisque les Verts ont entériné l'idée que quelques centimes sur le prix du gazole, étalés sur plusieurs années, pouvaient être autre chose qu'un pur symbole.

Faute d'alternative, une écotaxe peut devenir un simple prélèvement sur les particuliers. On retrouve ici le débat soulevé par le mouvement social que la dernière hausse du prix du pétrole a suscité en France et dans d'autres pays d'Europe. Que serait à cet égard une politique écologiste rationnelle ? Elle consisterait à prendre le problème des transports en tenailles : d'un côté, une politique structurelle en faveur des transports collectifs, de l'autre une élévation du prix relatif de la route. Augmenter le prix du gazole n'a de sens que si on développe simultanément une politique de ferroutage. Augmenter le prix à la pompe n'a de sens que si on intensifie les autres moyens de transports. Bref, si aucune alternative n'est disponible, la hausse du prix devient une pure ponction sur les usagers. Combien de salariés prennent leur voiture pour aller travailler à défaut d'autres possibilités ? Toute hausse du prix à la pompe est n'est rien d'autre qu'une atteinte à leur pouvoir d'achat. La légitimité politique de telles mesures doit s'appuyer non seulement sur la possibilité réelle de choix mais aussi sur un minimum d'ordre logique : il faut commencer par créer les alternatives afin de justifier politiquement les modifications de prix relatifs visant à atteindre les objectifs de la politique publique. C'est pourquoi il fallait être contre la mesure de répercussion intégrale de la hausse du pétrole brut dans le prix du carburant, non pas en défense inconditionnelle de la société de la bagnole mais en raison du caractère confiscatoire d'une telle mesure.

Cet exemple concret montre que l'écotaxe ne peut en elle-même susciter une alternative. C'est là que se situe la distinction fondamentale entre l'écologie libérale et l'écologie socialiste. Pour la première, directement inspirée de l'économie néoclassique, tout problème écologique peut être réglé par le marché. Il suffit d'internaliser les externalités et d'intégrer les coûts sociaux dans les prix pour susciter les réorientations nécessaires sous forme de substitution entre facteurs. Pour l'écologie socialiste, l'écotaxe est un instrument d'accompagnement d'une politique publique qui doit traiter directement des problèmes sous forme d'une intervention planifiée. La substitution doit conduire d'usages privés et dommageables pour l'environnement à des formes alternatives qui supposent un

⁵⁹ Voir son rapport au Conseil d'analyse économique, « Economie politique des écotaxes », dans *Fiscalité de l'environnement*, La Documentation française, 1998.

investissement public. Dans une telle configuration, qui est devenue aujourd'hui la norme dans toutes les questions d'environnement, les prix ne peuvent suffire à opérer le basculement souhaité.

La faute des Verts français est de faire prendre des vessies pour des lanternes, et l'écologie libérale pour ce qu'elle n'est pas. En faisant semblant de croire que l'écotaxe est l'alpha et l'oméga de la politique écologiste, les Verts apportent leur caution à une orientation social-libérale qui ne traite que superficiellement les problèmes. Où sont les initiatives en matière d'énergie et de transports qui pourraient esquisser de véritables alternatives ? Elles sont remises à des jours meilleurs, d'autant plus que la nécessaire coordination au niveau européen est rendue impossible par la logique d'éclatement et de privatisation des services publics. Finalement, l'écotaxe apparaît comme un instrument utile, sans doute nécessaire mais certainement pas suffisant. Tous les écologistes, tous les analystes sérieux de la question le savent parfaitement et, au fond, c'est le refus politique de la rupture avec la logique marchande qui permet de comprendre l'erreur consistant à se satisfaire de l'écotaxe, sans d'ailleurs la mettre en place !

On pourrait développer une argumentation semblable, mais encore plus critique, en ce qui concerne les permis à polluer. Là encore, on retrouve cette logique systématique qui consiste à chercher à tout prix une solution marchande à des problèmes qui échappent par essence aux compétences du marché. Qu'une telle procédure soit efficace dans certaines conditions très précises⁶⁰ ne signifie pas qu'elle puisse être étendue à un problème aussi global que l'effet de serre et à un ensemble de pays très diversifiés. Que l'on puisse ainsi donner une souplesse marginale à une politique concertée, cela pourrait se concevoir, par exemple à l'intérieur d'une Europe qui aurait décidé de manière coordonnée de réduire ses émissions. Mais sur un marché mondial, le plus probable est que certains pays riches achètent des permis de polluer à des pays pauvres qui, dans le pire des cas, s'en serviraient pour payer une dette indue. Ce scénario représenterait une véritable monstruosité allant à l'encontre de la seule voie rationnelle pour le développement, à savoir le transfert de moyens de production d'énergie propre du Nord vers le Sud⁶¹.

A ces exemples, on pourrait en rajouter de nombreux autres comme le brevetage du vivant, les OGM, l'eau, qui conduiraient tous à renforcer notre thèse selon lequel le dépassement de la logique marchande capitaliste dessine une voie moderne et rationnelle. Tout concourt à montrer qu'il faut aujourd'hui remettre en cause la logique capitaliste, dès lors que l'on souhaite que les besoins sociaux urgents deviennent des priorités effectives, et que les questions environnementales et alimentaires soient traitées de manière responsable.

⁶⁰ par exemple dans le cas des pluies acides aux Etats-Unis. Voir Olivier Godard, « Permis négociables : l'expérience américaine », *Economie internationale*, n°82, 2ème trimestre 2000.

⁶¹ voir Michel Husson, *Somme-nous trop ?*, Textuel, 2000.

CHAPITRE 7

ELOGE DES SERVICES PUBLICS

L'essor des services publics a joué un rôle essentiel dans l'efficacité du capitalisme d'après-guerre. Certes, il faudrait distinguer entre services sociaux (santé, éducation, etc.) services publics de réseau (énergie, transports, postes et télécommunications) et secteur public (sidérurgie, banques, etc.). Il faudrait aussi rendre compte des différenciations existant d'un pays à l'autre, par exemple entre les Etats-Unis et l'Europe, ou bien entre le Nord et le Sud. Au-delà des ces nécessaires nuances, les services publics ont partout rempli une double fonction. D'un côté, ils répondaient à des aspirations profondes portées par de puissantes luttes sociales. Mais, en même temps ils ont, pendant toute une période, représenté pour le capitalisme une source de stabilité et de légitimité.

L'universelle mise en cause d'un principe

Etat-providence, service public et plein emploi dessinaient une issue globale à la crise ouverte par la grande dépression des années trente qui avait débouché sur le fascisme et la guerre. Ils représentaient également une réponse à la montée révolutionnaire, incarnée par l'URSS et la Chine, et à une vague de mouvements sociaux potentiellement révolutionnaires, en Europe et au Japon. Ces dispositifs ont ensuite sous-tendu une période de dynamisme exceptionnel du capitalisme, en dépit (ou à cause) des multiples instruments de régulation qui venaient encadrer les mécanismes de marché. Les théoriciens de ce modèle en concluaient que le capitalisme organisé pouvait dépasser la contradiction entre la recherche du profit maximal et le maintien de débouchés susceptibles d'absorber une production en forte croissance. Les services publics, pris au sens large, avaient donc une fonctionnalité économique revendiquée. Du coup, ces performances permettaient de fonder la légitimité du système qui affirmait, non sans arguments, qu'il savait dorénavant éviter les crises et qu'il garantissait à chacun un emploi, une protection sociale de qualité, et une croissance rapide du pouvoir d'achat.

L'offensive néolibérale représente un renversement total de ce discours, une entreprise systématique de délégitimation du modèle précédent. Dans le cas français, un retour en arrière d'un demi-siècle permet de réaliser que tous les acquis issus de la Libération sont remis en cause : salaire minimum, sécurité sociale, conventions collectives, nationalisations. Ce retournement résulte de la combinaison de trois grandes tendances étroitement imbriquées. Au niveau économique, la fin de l'onde longue expansive peut s'analyser comme une perte d'efficacité de tous les dispositifs de l'après-guerre. Pour ne prendre qu'un exemple, le développement des dépenses sociales, à partir du moment où elles s'autonomisent par rapport à une logique purement marchande, finit par exercer une pression excessive sur la rentabilité du capital, qui compense le rôle de soutien de la demande.

L'offensive du capital conduit en second lieu à une modification des rapports de force sociaux, à la fois internes et externes. A l'intérieur, la profondeur de la crise rend inopérantes des politiques social-démocrates appliquées de plus en plus timidement, tandis que l'effondrement des sociétés bureaucratiques contribue à vider de contenu l'idée même d'alternative tout en supprimant une pression qui ne s'exerçait d'ailleurs vraiment plus que dans le Tiers Monde.

Le troisième élément est la mondialisation, en ce qu'elle permet de faire pression idéologiquement, mais aussi matériellement, sur la plupart des conquêtes sociales. Dans le domaine des services publics, on assiste à la constitution de grands groupes multinationaux qui obtiennent une certaine autonomie à l'égard des Etats nationaux et, en tout cas, une

position qui leur permet d'imposer leurs intérêts propres, notamment sous forme de privatisation ou d'ouverture aux capitaux privés.

Au-delà même des différenciations entre secteurs et pays, on ne peut qu'être frappé par la prétention à l'universalité de l'offensive néolibérale. C'est ce qui permet de parler ici de services publics en un sens très large, tant la similitude des arguments et des stratégies est frappant. Pour ne prendre que l'exemple mexicain, la privatisation du téléphone et la transformation d'un (maigre) système de retraites par répartition en fonds de pension ont été mis en œuvre exactement selon la même logique qu'en Europe. Par une sorte de « développement inégal et combiné » à l'envers, ce sont dans les pays du Tiers Monde que le projet néolibéral s'exprime souvent de la manière la plus radicale. Il s'agit toujours de réduire les dépenses publiques en fonction de « normes » préétablies, qu'il s'agisse de taux de prélèvements obligatoires, du déficit public ou du service de la dette. Les arguments d'assainissements internes et de gestion de la contrainte extérieure se combinent selon des proportions qui diffèrent évidemment en fonction du degré de dépendance de chaque économie nationale.

Une offensive marchande

Quel est le point commun entre les retraites et le prix du timbre ? Sur le fond, ces deux services ont en commun d'être offerts d'une manière relativement socialisée. Les retraites par répartition consistent en effet à déconnecter le versement de la pension de l'effort individuel d'épargne, et à organiser une forme de solidarité sociale entre actifs et inactifs. C'est la société (et non une compagnie d'assurances) qui garantit à ceux qui paient aujourd'hui des cotisations qu'ils recevront plus tard une retraite, selon certaines règles qui ne sont pas strictement individualisées. Le prix du timbre est lui aussi fixé de manière socialisée : c'est le principe fondamental de péréquation tarifaire qui intervient ici pour établir le principe selon lequel, sur un territoire donné, l'envoi d'une lettre coûtera le même prix. Là encore, le prix de la prestation n'est pas proportionnel à son coût individuel.

Cette socialisation retire jusqu'à un certain point le statut de marchandises aux biens et services correspondants. L'offensive néolibérale peut au contraire être analysée comme un projet visant à faire disparaître cette caractéristique, et à rendre, voire à donner, le plein statut de marchandise dans tous ces domaines. Ce n'est pas seulement la forme de propriété du secteur public qui est ici en cause mais, plus fondamentalement, un mode de satisfaction des besoins sociaux. C'est la libéralisation qui est visée, autrement dit l'individualisation de l'offre de biens et services. Cette compréhension générale permet d'éviter l'erreur de penser que le débat sur les services publics est purement technique, et aussi de prendre la mesure des difficultés réelles pour le mouvement ouvrier à répondre à cette offensive.

A côté d'un discours idéologique normatif, l'offensive néolibérale s'appuie sur des arguments qui se veulent plus objectifs. Le premier insiste sur les transformations intervenues qui rendraient obsolètes les services publics traditionnels. La demande se serait diversifiée et ne porterait plus sur des prestations standardisées ; du côté de l'offre, les mutations technologiques rendraient possible une structuration différente, plus souple, des réseaux. Il est vrai que les transformations mentionnées rendent possible la remise au privé de secteurs isolables et à forte rentabilité (c'est tout le débat sur l'Accès de Tiers aux Réseaux). La tendance correspondante est de scinder les services publics entre la gestion de l'infrastructure et l'utilisation des réseaux. Cependant, même si l'on admet qu'une telle réorganisation puisse être viable, ce qui est discutable dans certains secteurs, cela n'implique en rien que de telles réformes soient « nécessaires ». Cette distinction entre ce que les technologies rendent possibles et ce qui est socialement souhaitable est un point clé du débat.

L'argument de l'efficacité

Dans certaines circonstances, où les services publics fonctionnent particulièrement mal (on cite traditionnellement le cas de la poste italienne), il est difficile de s'opposer à un processus de privatisation supposé répondre à tous les maux. Ces évidences sont cependant trompeuses. Il y a souvent un glissement sur la définition même de l'efficacité qui s'obtient souvent en partie par disparition des missions de service public. Une entreprise privée qui se concentre sur les parcours rentables sera ainsi plus « efficace » qu'un service public couvrant l'ensemble d'un territoire. Mais cette supériorité aura pour contrepartie une satisfaction sélective des besoins sociaux.

C'est pourquoi la privatisation se fait plutôt par départements : on remet au privé les segments susceptibles d'une forte rentabilité, en conservant dans le domaine public la responsabilité des infrastructures. L'initiative privée commence toujours par élaguer les mauvaises branches, autrement dit les secteurs non rentables. En moyenne, elle conduit à une augmentation des prix, comme l'illustre bien le cas de l'eau en France. La logique de la rentabilité est en ce sens toujours plus étroite que celle du service public. Enfin, la sortie de services publics du domaine d'intervention de l'Etat ne dispense pas d'une action régulatrice : l'intervention publique dont on est censé avoir fait l'économie grâce à la privatisation, réapparaît sous une autre forme, en règle générale moins rationnelle.

On tient pour une évidence que le bureaucratisme public serait incapable d'incorporer les mutations technologiques et les impératifs de la concurrence. On se contentera ici de récuser cet argument au regard de l'expérience des privatisations : il n'existe aucune corrélation entre le degré supposé d'inefficacité et l'ardeur mise à privatiser, et partout on privatise des services publics qui fonctionnent bien. On pourrait même dire à l'inverse qu'on privatise d'abord ce qui est efficace, ou en tout cas rentable. Rétrospectivement, les nationalisations en France apparaissent comme une cure d'assainissement financier qui a ensuite permis de les mettre en vente.

On peut cependant discuter l'efficacité des privatisations à partir d'une évaluation *a posteriori*. L'exemple des trains allemands est exemplaire, car ce service public n'était pas réputé pour son mauvais fonctionnement. Depuis sa privatisation, son inefficacité est devenue proverbiale et devient même un contre-argument publicitaire. Au Royaume-Uni, l'accident de train de Paddington a fait basculer le bilan des privatisations dans le tragique. Mais les retards, les lenteurs, l'inconfort, les improbables correspondances faisaient déjà partie du paysage. La société privée chargée de gérer les infrastructures, *Railtrack*, n'effectue plus les investissements nécessaires. Quant aux organismes de régulation (OPRAF et OPRAIL), ils se révèlent incapables d'assurer une stratégie de développement à moyen terme. On reparle de nationalisation. En Californie aussi où la privatisation de la production d'électricité a conduit à de spectaculaires coupures. C'est le retour à la bougie dans la Silicon Valley, simplement parce que les principes de maximisation du profit sont incompatibles avec la continuité du service.

La contrainte de la mondialisation

Selon un discours largement répandu, la mondialisation rendrait impossible le maintien de services publics nationaux hétéroclites. Il faudrait, pour être compétitif et en règle avec les nouvelles normes de concurrence, réduire au maximum le champ des services publics. Ce discours, fortement idéologique, s'appuie, lui aussi, sur un raisonnement incomplet. On ne peut en effet établir que l'ouverture internationale serait en soi incompatible avec la présence d'un fort service public. En particulier, on ne comprend pas pourquoi l'unification européenne impliquerait la privatisation des services publics et de pans entiers de la

sécurité sociale. Plutôt que la mondialisation en général, c'est la déréglementation qui l'accompagne qui pèse sur les services publics.

Encore faut-il bien évaluer l'impact direct d'une telle tendance. Le secteur des transports aériens est sans doute le seul exemple d'une mondialisation objective d'un secteur, en ce sens qu'elle met directement en concurrence, sur un même réseau, des compagnies privées et publiques. Pour que la logique de service public n'en soit pas évincée, il faudrait une réglementation globale qui est rendue impossible à partir du moment où plusieurs intervenants essentiels (Etats-Unis, Royaume-Uni) ont imposé une déréglementation significative. Mais les choses ne se passent pas ainsi dans de nombreux autres domaines. En Europe au moins, les phénomènes de concurrence entre public et privé dans des secteurs comme la santé ou l'éducation sont relativement encadrés, et, surtout, les « marchés » n'ont pas le même support physique. Telle compagnie britannique ne peut aisément ouvrir une ligne de TGV concurrente de la SNCF. Certes, les capitaux peuvent se déplacer, mais les infrastructures, comme les institutions, sont beaucoup moins malléables. Une autre manière de dire les choses est qu'il n'existe pas de tendance à la formation d'un prix mondial unique dans de très nombreux secteurs qui ne sont pas directement exposés à la concurrence. Le poids des normes et des réglementations l'emporte sur l'ouverture des frontières. Même à l'intérieur d'un espace relativement homogène comme l'Europe, de considérables différences continuent à exister dans les systèmes de prix, dans les systèmes fiscaux et les normes sociales.

Une variante de cette argumentation s'appuie sur les exigences supposées de l'unification européenne. Le texte de référence demeure l'article 90, dont le second alinéa stipule que : « les entreprises chargées de la gestion de services d'intérêt économique général ou présentant le caractère d'un monopole fiscal sont soumises aux règles du présent Traité, notamment aux règles de concurrence dans les limites où l'application de ces règles ne fait pas échec à l'accomplissement, en droit ou en fait, de la mission particulière qui leur a été impartie. Le développement des échanges ne doit pas être affecté dans une mesure contraire à l'intérêt de la Communauté ». La Commission s'est chargée de donner une interprétation plus précise des Traités et les directives et Livres verts ou blancs se sont succédé pour dessiner une politique de plus en plus ouvertement libérale.

On peut aisément montrer que cette orientation est antisociale, absurde, anti-européenne et uniquement favorable à une conception financière du capitalisme. La nature antisociale de l'euro-libéralisme est condensée dans la notion de service universel. C'est en apparence un compromis entre la priorité au marché et la notion de service public. En réalité, il s'agit de la théorisation d'un système à deux vitesses, car le service universel est en pratique calibré comme un service minimum qui évoque irrésistiblement l'idée de « filet de sécurité ». On réduit comme une peau de chagrin le service public pour ouvrir tout grand l'espace offert à l'investissement privé. S'il s'agit de construire un espace économique et social intégré, alors c'est une bien mauvaise manière de s'y prendre que de tourner ainsi le dos à une harmonisation vers le haut. C'est aussi se priver de toute possibilité de politique structurelle au niveau européen. Alors qu'il aurait été logique de créer les conditions d'actions coordonnées en mettant sur pied des agences européennes, on n'a pas trouvé de meilleure idée que de faire sauter les monopoles publics et de découper les réseaux en tranches. C'est l'inverse qu'il faudrait faire, par exemple en matière de transports : comment définir une politique harmonisée en matière d'articulation rail-route, de réglementation du trafic aérien, de prix des carburants sans créer les outils de programmation adéquats ? La question énergétique offre un exemple encore plus démonstratif : comment en effet organiser la sortie du nucléaire au niveau d'un seul pays sans, encore une fois, programmer cette sortie, notamment au niveau de la gestion des déchets ? Plutôt que d'éclater les services publics et les ouvrir à une concurrence largement fabriquée dans une série de domaines, il faudrait brancher les réseaux entre eux et les placer sous l'autorité d'une instance européenne de régulation.

Cette frénésie de privatisation est anti-européenne en ce sens qu'elle rend impossible toute politique européenne d'envergure. La Commission a conçu son action dans ce domaine selon une logique antitrust et anti-subsidies. Mais elle n'est guidée par aucune vue d'ensemble en matière industrielle ni même bancaire. Le produit de cette orientation libérale est doublement contradictoire. Sur le plan bancaire, ce qui se passe en France illustre un paradoxe : on privatise des banques et, dès qu'elles en ont l'occasion, celles-ci cherchent à se regrouper. On privatise sous prétexte de concurrence, mais c'est en réalité pour permettre la constitution de géants privés. A ce premier paradoxe s'en ajoute un autre qui apparaît avec les mégafusions en cours. Peu d'entre elles concernent des alliances intra-européennes et l'autonomie donnée à des entreprises publiques ne conduit pas à des regroupements européens : Renault cherche rachète Nissan, et France Télécom investit en Amérique latine.

Une contre-argumentation possible

Il faut se rappeler que la majorité des économistes s'accordait il y a trente ans à trouver des fondements théoriques à l'existence de services publics. L'argumentaire alors dominant n'a pas perdu de sa portée aujourd'hui. Un premier exemple s'applique particulièrement bien aux réseaux. Qui dit infrastructure lourde, dit investissements massifs pour l'entretien, l'extension et la modernisation des réseaux. Si ces réseaux sont ouverts à des exploitants privés, ceux-ci feront évidemment tout pour ne pas participer à ces dépenses et ils trouveront tout à fait normal dans ce cas qu'elles soient à la charge du budget de l'Etat. Il faut donc instituer des règles et définir un cahier des charges, et ensuite assurer la coordination entre les intervenants privés. C'est pourquoi, même dans les schémas ultra-libéraux, on est obligé de mettre en place une autorité de régulation afin de remplir ces différentes fonctions. La vision absurde selon laquelle la réglementation est purement une déviation administrative ne tient pas la route. Quelle que soit la solution retenue, il y a un certain nombre de règles à édicter, de choix sociaux à effectuer. Or, le risque est grand de voir la tendance à la privatisation s'accompagner d'une vision à court terme débouchant sur une baisse de sécurité, de qualité, et sur un transfert vers l'Etat de charges indues.

Un autre argument, déjà évoqué à propos de la mondialisation insiste sur les avantages d'une coordination souple, par rapport à la fragmentation concurrentielle. Reste l'argument de fond, qui permet de sortir de considérations techniques, et correspond à un choix de société qui ne peut se déduire d'aucun « primat des forces productives ». Le mouvement vers la libéralisation-privatisation est de ce point de vue lourd d'un processus d'éviction et de sélection des besoins sociaux. C'est l'aspect central du débat. Soit la société considère qu'un certain nombre de besoins doivent être satisfaits selon des procédures socialisées qui déconnectent en partie l'accès à un certain nombre de services du pouvoir d'achat individuel, soit elle fait le choix inverse consistant à ne satisfaire que les besoins rentables. Il est clair que cette seconde option prend pour acquis les inégalités sociales et qu'elle tend du même coup à les amplifier.

Pour une véritable refondation

Toute discussion sur les services publics porte au fond sur le mode de satisfaction des besoins sociaux et donc, au moins virtuellement, sur les alternatives au capitalisme. Entre la logique purement marchande et la gratuité – qui est en fait une mise à disposition socialisée – on trouve toute une gamme de solutions qui font intervenir des éléments de tarification publique ou de subventions à la dépense. Le néolibéralisme a pour objet de réintroduire partout les mécanismes marchands, l'alternative socialiste vise au contraire à garantir la satisfaction des besoins élémentaires qui correspondent à des conditions de vie décentes.

C'est autour d'un tel projet que doivent s'articuler les luttes sur les services publics. La notion fondamentale est ici celle de droit, de plus en plus portée par le mouvement social : droit à l'emploi, droit au logement, droit à la santé, droit à l'éducation. On ne défend pas les services publics par attachement au public contre le privé, mais parce qu'ils sont des instruments adaptés à une couverture rationnelle et universelle des besoins sociaux. La mise en œuvre de cette notion d'efficacité, définie à partir d'autres critères qu'une rentabilité partielle et à court terme sur certains segments, passe par une exigence générale de gestion démocratique. La défense du service public ne saurait être une défense du gaspillage ou une défense de la bureaucratie, sinon le néolibéralisme est forcément vainqueur. Très concrètement, cela implique que le mouvement ouvrier et associatif dans son ensemble s'empare de ces exigences, pour ne plus laisser aux travailleurs des secteurs concernés le soin de résister à la privatisation à travers la défense de leurs propres statuts.

Les mobilisations prennent jusqu'ici d'un refus des attaques antidémocratiques contre les services publics, mais leur inscription dans les faits dépend de la capacité à affirmer des aspirations à un contrôle démocratique, exercé par l'ensemble de la société, sur la définition et la gestion des services publics. Le mouvement de novembre-décembre 1995 en France a bien montré la nécessité et la possibilité d'un tel renversement. Ce fut un mouvement de défense des services publics, mais en même temps l'affirmation d'aspirations beaucoup plus profondes à un autre fonctionnement de l'économie. C'est pourquoi, la situation se caractérise dans de nombreux pays par une profonde ambiguïté. D'un côté l'offensive néolibérale se déroule avec une logique inexorable que rien ne semble pouvoir arrêter mais, en même temps, ce modèle est fondamentalement fragile, parce qu'il est incapable de trouver une légitimité durable. C'est, sans doute pour la première fois dans l'histoire du capitalisme qu'est organisée sciemment une politique de régression sociale systématique, en tout cas à une telle échelle. Le capital dit clairement que le plein-emploi et la protection sociale sont devenus un luxe qu'il ne peut plus se permettre, mais il a du mal à expliquer pourquoi serait aujourd'hui hors d'atteinte ce qu'il se vantait de garantir il y a vingt ou trente ans. Les obstacles sont nombreux, les retards du mouvement ouvrier souvent énormes, mais le bon droit et le bon sens se trouvent du côté des aspirations populaires.

Dans ces conditions mûrit la possibilité d'un retournement de situation, mais il suppose que les résistances réussissent à franchir un double obstacle. La première difficulté est d'articuler revendications universelles et spécificités nationales. Encore une fois, les politiques néolibérales sont d'une stupéfiante similitude d'un pays à l'autre, même si ce à quoi elles s'attaquent peut être très différent. Comme on ne défend bien que ce qui existe, l'illusion du mouvement ouvrier a souvent été de penser qu'il défendait un modèle national. Dans une telle situation, la logique voudrait que l'issue se trouve dans une définition homogène et la plus internationale possible des services publics. Les rares expériences de coordination internationale, par exemple celle des cheminots qui a débouché sur une journée d'action internationale en 1992, montrent qu'il s'agit là d'une tâche difficile, voire impossible. Les traditions de toutes sortes, y compris revendicatives, font qu'une plate-forme unifiée est en pratique hors d'atteinte.

On rejoint là un débat plus vaste sur la coordination internationale des luttes sociales. Cette dernière ne saurait être conditionnée à la réalisation d'une homogénéisation incertaine et lointaine. Plutôt que de mettre en avant des mots d'ordre symboliques comme un salaire minimum européen, il est plus juste par exemple d'avancer l'idée d'un système articulé de salaire minimum qui tienne compte de l'inégal développement des pays. La coordination ne suppose pas identité absolue et c'est pourquoi un front de lutte commun sur les services publics implique surtout des mesures de type organisationnel. On pourrait très bien imaginer une journée de lutte internationale pour la défense de la protection sociale où on avancerait dans chaque pays des revendications spécifiques, tout en soutenant celles des pays voisins. Il faut donc inventer une « subsidiarité revendicative » visant à défendre et promouvoir la satisfaction de droits sociaux définis de

manière universelle dans leur principe et déclinés de manière diversifiée selon les réalités nationales. Il y aurait ainsi un droit à la santé qui, à côté d'autres droits, définirait une citoyenneté sociale européenne sans pour autant postuler une totale unification des systèmes de santé publique. Il serait ainsi possible de défendre l'existant et de le faire évoluer pour faire échec au mécanisme d'alignement vers le bas des systèmes sociaux qui est en quelque sorte incorporé dans la monnaie unique. Cela rendrait par exemple impossible de justifier l'introduction de fonds de pension sous prétexte qu'ils existent déjà au Royaume-Uni ou en Allemagne. Ce changement de point de vue permettrait de faire converger les luttes pour un droit à la retraite particulièrement bafoué outre-Manche.

Le second obstacle à lever est le fonctionnement peu démocratique des services publics. Il faut donc que la défense de ces derniers n'apparaisse pas comme une acceptation rétrospective de ce mode de fonctionnement. Le basculement vers un projet défini en positif consiste donc à lier la défense des missions de service public avec une perspective de fonctionnement démocratique associant usagers et travailleurs et soumettant les orientations de ce secteur à la délibération politique d'ensemble. Puisque l'axe central des offensives néolibérales est bien de chercher à «remarchandiser » un certain nombre de biens et services dont l'offre est socialisée ou mutualisée, le refus de cette régression passe donc automatiquement par une refondation de la notion de service public. Sa légitimité nouvelle doit explicitement reposer sur la satisfaction des besoins sociaux et cette nouvelle définition inclurait forcément une dimension de démocratisation et de contrôle des usagers. Si cette dynamique s'engage, un autre approfondissement devient alors possible, celui d'une remise en cause des formes de propriété. En France, on commence à évoquer une renationalisation de l'approvisionnement en eau, pour couper court à la hausse des prix et à la corruption. C'est une excellente manière de poser à nouveau la question de la propriété, qui pourrait être étendue à l'échelle européenne.

CHAPITRE 8

UNE AUTRE EUROPE EST POSSIBLE

La presse parle désormais de militants anti-mondialistes et nous nous déclarons volontiers anticapitalistes. Mais ces définitions négatives ne suffisent évidemment pas à définir une alternative, un projet de transformation sociale. Les tenants de l'ordre établi ont alors beau jeu de montrer que cette attitude d'opposition systématique aux « réformes » ne serait qu'une crispation sur des acquis archaïques. L'effondrement des sociétés se réclamant du socialisme aurait définitivement établi que le capitalisme est notre horizon indépassable et qu'il serait déjà bien de réussir à le réguler, voire à l'humaniser.

Cette démonstration peut impressionner et sembler aller de soi. Pourtant elle ne résiste pas en réalité à la réflexion. Les mouvements sociaux qui émergent à travers le monde ne savent pas seulement ce dont ils ne veulent pas, ils savent parfaitement ce qu'ils veulent. L'alternative existe et, concernant l'Europe, on peut mettre en avant un projet articulé autour de quelques grands principes

UNE EUROPE OU IL FASSE BON VIVRE

Une réduction du temps de travail généralisée, massive, obligatoire : voilà les trois adjectifs que récusent la Commission européenne ou l'OCDE en matière de réduction du temps de travail. C'est pourtant la seule réponse rationnelle à la montée du chômage de masse, le seul moyen de revenir à un plein-emploi de progrès et c'est aussi un levier pour enclencher un processus de transformation sociale. Qu'elle suscite de fortes résistances de la part du patronat ne devrait pas évidemment surprendre, c'est l'inverse dont il faudrait s'étonner. Qu'en cherchant à s'épargner un affrontement avec ce même patronat, le gouvernement français risque de déconsidérer durablement cette orientation, voilà une autre évidence. Mais ces obstacles ne doivent pas conduire à abandonner une voie qui admet en outre une dimension européenne évidente.

L'Union européenne représente un ensemble suffisamment vaste et puissant de pays dans lesquels une généralisation de la réduction massive du temps de travail aurait un effet d'entraînement important de baisse du chômage et des insécurités de revenus, et pourrait déboucher sur une élévation du bien-être collectif. Le principal argument à son encontre – celui de la contrainte de compétitivité pesant sur un pays isolé qui pratiquerait isolément la réduction du temps de travail – disparaît, à partir du moment où cette mesure est étendue à un ensemble de pays dont l'essentiel des échanges commerciaux se fait entre eux. Une réduction de 10% sans perte de salaire et avec embauches proportionnelles permettrait de réduire immédiatement de moitié le chômage européen, qui pourrait ensuite être rapidement résorbé par une réduction accrue du temps de travail, vers les 30 heures. C'est la seule politique de lutte contre le chômage susceptible d'être durablement efficace. C'est de surcroît la seule à être coopérative, autrement dit qui réussit d'autant mieux qu'elle est généralisée. Il est donc urgent d'engager des luttes coordonnées autour de cet objectif et le prochain retournement de conjoncture remettra cette revendication au cœur des mobilisations.

Salaire et revenu minimum, conventions collectives européennes. L'un des principaux avantages d'une monnaie unique aux yeux du patronat est la mise en concurrence des systèmes sociaux. Les différences de salaires seront alors utilisées pour tirer vers le bas les acquis sociaux afin d'attirer les investisseurs, en multipliant les délocalisations au sein même de l'espace européen. De manière générale et souvent plus subtile, les investisseurs seront attirés par de moindres prélèvements sociaux ou fiscaux, ou par de moindres contraintes dans leur recherche de la flexibilité. L'évolution logique

d'une telle mise en concurrence est donc une spirale régressive d'alignement vers le bas qui est le contraire d'un processus d'harmonisation. Voilà un bon exemple de retournement possible : en poussant leur avantage jusqu'au bout, les patrons européens rendent nécessaire une européanisation des ripostes. Ces dernières pourraient se structurer autour de deux idées : salaire minimum et harmonisation du code du travail.

Pas de marché unique, ni de monnaie unique, sans salaire minimum unique, garantissant qu'aucun salaire ne puisse descendre au-dessous d'un certain seuil qui pourrait être modulé par pays mais défini dans un cadre unifié. Le salaire minimum aurait ainsi pour double fonction de fixer un plancher salarial et de tirer vers le haut les salaires des pays de l'Europe du Sud. Il devrait être complété d'un système articulé de minima sociaux progressant parallèlement au salaire minimum, de manière à réduire les poches de pauvreté qui demeurent importantes en Europe. Pour permettre cette harmonisation, il faudrait admettre une progression des salaires différenciée qui permette une péréquation des gains de productivité au niveau européen. C'est cette règle que mettent en avant les syndicats allemands. Un raisonnement semblable pourrait être étendu à l'ensemble de la législation sociale qui doit empêcher la spirale régressive dont rêvent les néolibéraux et, au contraire, construire un espace social homogène.

Pour les services publics et une protection sociale harmonisée vers le haut. On a vu à quel point l'offensive néolibérale contre les services publics et la protection sociale n'hésite pas à se faire « généralisée, massive et obligatoire ». Nous réaffirmons, quant à nous, que les services publics sont des biens d'utilité collective. Ils doivent être gérés par des monopoles publics (pas forcément étatiques) répondant aux besoins de la société et non aux critères de profit. Il faut étendre la mise sous contrôle public des secteurs dont dépend la satisfaction des besoins élémentaires de la population, sur l'ensemble de l'espace européen.

En matière de protection sociale : une Europe de la transformation sociale devrait se faire la garante des droits élémentaires à la santé, à l'éducation et à la retraite, par la mise en place d'un système articulé de Sécurité Sociale européenne, accessibles à chacun indépendamment de son niveau de revenu. S'il faut inventer une citoyenneté européenne, celle-ci devrait donc se définir par les droits qu'elle garantit, et ce n'est pas la misérable « Charte des droits sociaux » du sommet de Nice qui peut servir de texte fondateur à cette Europe que nous voulons.

Taxer et contrôler le capital financier. L'assainissement des finances publiques n'est qu'un prétexte qui oublie que la montée de la dette publique découle du recul de la pression fiscale sur les revenus du capital, de telle sorte que les Etats ont dû s'endetter auprès des rentiers, et doivent leur verser chaque année des intérêts considérables. Le tournant vers une Europe sociale doit s'accompagner d'une profonde réforme fiscale dont les deux objectifs seraient de mieux répartir l'ensemble des contributions, tout en augmentant les ressources de l'Etat afin de garantir un certain nombre d'objectifs sociaux. Contrairement à la gauche libérale, notre projet est explicitement d'augmenter ces fameux « prélèvements obligatoires » qui ne mesurent rien d'autre que le degré de socialisation que choisit de se donner une société. Or, nous considérons que la satisfaction des besoins sociaux passe par un accroissement de ce degré de socialisation, notamment pour servir des minima sociaux décents, pour assurer un contrôle sur la gestion de la force de travail dans les entreprises, pour gérer l'évolution des retraites, et pour assurer un financement social par l'impôt pesant sur les riches plutôt que par un emprunt s'adressant à eux. La réalisation de ces deux objectifs (justice et recettes accrues) passent par deux grandes séries de mesures.

Il faut en premier lieu instituer un prélèvement exceptionnel sur les patrimoines destiné à éponger l'essentiel de la dette publique qui tend à se pérenniser comme héritage des cadeaux fiscaux passés.

Il faut refiscaliser les revenus financiers de manière à rétablir une répartition des revenus adaptée à la priorité donnée à l'emploi. La création d'un impôt européen unifié permettrait d'alimenter des fonds structurels utilisés pour accompagner l'harmonisation des systèmes de protection sociale et la réduction du temps de travail au niveau européen.

Enfin, il faut contrôler les mouvements de capitaux au moyen d'une législation dissuasive à l'égard de l'inflation financière, par le relèvement de l'impôt sur les bénéfices sous forme d'une surtaxe frappant les profits non réinvestir et d'un prélèvement à la source sur les dividendes. Une « taxe Tobin » doit être instituée sur les mouvements de capitaux à court terme et un contrôle doit être établi sur les mouvements de capitaux sous forme de dépôts en devises pour les opérateurs internationaux

L'alternative existe, dans ces grandes lignes, sans que ce programme soit à proprement parler anticapitaliste. Pourtant, il faut être anticapitaliste pour le porter véritablement. C'est sur ce paradoxe qu'il faut maintenant réfléchir.

ANTICAPITALISME OU REFORMISME RADICAL ?

La question posée est au fond celle du degré optimal de radicalité. Pour changer la société faut-il être résolument révolutionnaire ou réalistement réformiste ? Quelle que soit la réponse apportée à cette question, il est nécessaire d'assurer une cohérence entre les analyses de la crise et les solutions envisagées pour en sortir : on ne peut diagnostiquer une maladie grave et prescrire de l'aspirine. La thèse que nous voudrions développer ici est en un sens plus nuancée et s'articule en plusieurs temps :

1. il existe un espace réel pour un euro-keynésianisme au moins d'un strict point de vue économique ;
2. mais les rapports de force idéologico-politiques sont tels que seules des mobilisations suffisamment menaçantes pour le système lui-même sont susceptibles de faire émerger un éventuel néo-capitalisme réformé ;
3. il se peut très bien, si ce mouvement se produit, qu'il soit en quelque sorte emporté par son élan et dépasse le seul objectif de civiliser le capitalisme et décide, dans la foulée, de l'abolir.

Pour mieux éclairer cette grille de lecture, on distinguera, au risque d'un certain schématisme, deux « corpus » constitués, définis comme deux ensembles cohérents d'analyses et de propositions. Le premier sera baptisé keynésien, le second radical. Ces qualificatifs devraient évidemment être assortis de guillemets et ne pas être pris à la lettre, surtout en ce qui concerne la référence à Keynes. En revanche, le contenu de chacun de ces corpus fait système et met en correspondance un principe essentiel d'analyse et des « solutions ». Comme nous nous plaçons (on l'aura compris) du point de vue de vue radical, on se permettra de hiérarchiser ces deux niveaux d'analyse en parlant d'une analyse phénoménale pour le corpus keynésien et plus fondamentale pour le corpus radical.

Keynésiens et radicaux

Le principe d'analyse keynésien consiste à désigner le phénomène de la financiarisation comme cible principale. Le capitalisme contemporain devrait avant tout être caractérisé

par le poids croissant occupé par la finance aussi bien dans la répartition des revenus et que dans les choix de production. La finance casse la demande salariale d'une double manière : en bloquant les salaires, évidemment, mais aussi en réduisant au minimum les effectifs, par l'intermédiaire des critères de rentabilité imposés aux entreprises par les actionnaires. Ces thèmes sont déjà présents chez Keynes qui en appelait à l'euthanasie des rentiers. Mais on les retrouve exprimés de manière brillante et visionnaire dans un article de 1943 de Michael Kalecki⁶². L'économiste de Cambridge, contemporain de Keynes, y décrit un cycle de la politique économique où rentiers et patrons s'allient pour éliminer les aspects défavorables, de leur point de vue, du plein emploi.

Quelles sont alors les recommandations du corpus keynésien ? Elles visent à relancer la demande, à faire sauter les verrous financiers qui s'opposent à la croissance et à contrôler la finance internationale. Le taux d'intérêt, le budget et la fiscalité sont les outils essentiels d'une politique alternative. La baisse du taux d'intérêt a pour effet, dans une logique très keynésienne, de rétablir l'attractivité du taux de profit. L'augmentation des dépenses publiques et le creusement du déficit constituent un second levier visant à relancer la demande. Enfin, les keynésiens ajoutent volontiers un volant réglementaire à leurs propositions, par exemple sous forme d'impôts sur le capital financier ou sur les transactions financières, comme la taxe Tobin. Ces propositions s'inscrivent très bien dans la continuité de Keynes qui écrivait dans sa *Théorie générale* que « la création d'une lourde taxe d'état frappant toutes les transactions se révélerait peut-être la plus salutaire des mesures permettant d'atténuer aux Etats-Unis la prédominance de la spéculation sur l'entreprise »⁶³.

Le corpus keynésien est cohérent au sens où nous avons défini la cohérence : les solutions sont en accord avec le diagnostic. Et il va de soi qu'il s'oppose au corpus néo-libéral actuellement dominant. Ce qui nous intéresse davantage, c'est de le rapporter à ce que l'on a choisi de nommer corpus « radical », plutôt que marxiste, dans la mesure où il existe des variantes qui ne se réclament pas de cette référence. Comme son nom l'indique, le corpus radical cherche à aller à la racine des phénomènes et se situe à un niveau plus fondamental. Son principe d'analyse de la crise renvoie aux limites et contradictions associées à la recherche du profit comme critère dominant du calcul économique. La crise est donc systémique en ce sens que ce sont les éléments constitutifs mêmes du mode de production capitaliste qui font apparaître aujourd'hui leurs contradictions profondes. Il ne s'agit pas seulement d'effets parasites liés à la financiarisation. Dans ces conditions, la cohérence radicale met en avant des mesures potentiellement anticapitalistes autour d'une visée centrale qui est d'assurer la priorité donnée à la satisfaction des besoins. Pour atteindre cet objectif, il faut introduire des éléments de « démarchandisation » de la force de travail qui peuvent prendre trois formes principales. Il y a d'abord le principe d'embauches proportionnelles accompagnant la réduction du temps de travail qui affirme la priorité du plein-emploi sur la rentabilité maximale. Les revendications portant sur l'extension des formes de revenu déconnectées du travail vont dans le même sens, en visant à réduire la nature marchande de la force de travail. Enfin, les services publics représentent une forme de socialisation et de déconnexion à l'égard de la rentabilité qui vont dans le même sens. La mise en avant de cette perspective s'inscrit dans une logique transitoire qui fait passer de l'addition de réformes de structure à un projet anticapitaliste d'ensemble.

L'intérêt de cette comparaison entre les deux corpus est de faire apparaître une hiérarchie plutôt qu'une opposition. Le corpus radical domine et englobe le point de vue keynésien parce qu'il se situe à un niveau d'analyse plus fondamental. En s'en tenant aux apparences des phénomènes, le corpus keynésien tend à inverser les déterminations : la

⁶² Michael Kalecki, « Political Aspects of Full Employment », *Political Quarterly*, 1943. Cet article a été reproduit dans *Selected Essays on the Dynamics of the Capitalist Economy*, Cambridge University Press, 1971.

⁶³ John Maynard Keynes, *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie*, Payot, 1969.

financiarisation est appréhendée comme un processus autonome qui vient peser sur la croissance et l'emploi. Pour les radicaux, c'est plutôt l'inverse : la crise systémique du capitalisme fabrique le chômage de masse, et le développement de la finance est une forme de manifestation de l'écart croissant qui se creuse entre les besoins sociaux et les moyens capitalistes de les satisfaire.

Cette inversion des déterminations peut aussi être interprétée comme une confusion entre les objectifs et les moyens, ou en tout cas comme une différence de ciblage des objectifs. En caricaturant à peine, la baisse des taux d'intérêt et la souplesse budgétaire sont des biens en soi, car ils suffisent au fond à garantir la croissance et l'emploi. De ce point de vue, les keynésiens opposent une instrumentation du capitalisme symétrique à celle des néolibéraux. Dans les deux cas, les capacités de fonctionnement du système sont virtuellement intactes. Il suffit, pour les restaurer, de faire sauter les obstacles ou distorsions qui l'entravent. Néolibéraux et keynésiens ne diffèrent que sur l'origine du dysfonctionnement : c'est la rigidité du salaire pour les uns, celle du taux d'intérêt pour les autres.

Les keynésiens ont donc un point commun avec les radicaux, celui de s'opposer aux néoclassiques. Faut-il alors adopter une représentation triangulaire ? Il se trouve que non, justement parce que les corpus keynésien et radical ne sont pas réellement antithétiques. On pourrait dire au contraire que le corpus keynésien est inclus dans le corpus radical. L'un et l'autre diffèrent en raison de leur périmètre de cohérence et l'on retrouve ici la distinction entre approches phénoménale et fondamentale. Cela veut dire que les axes politiques du corpus radical ne s'opposent pas aux préconisations keynésiennes mais les englobent. On peut le voir en considérant les trois principales d'entre elles : recours au déficit budgétaire, baisse des taux d'intérêt, régulation financière.

Au déficit budgétaire préconisé par les keynésiens, le corpus radical oppose ou surajoute le projet d'un prélèvement exceptionnel sur les fortunes visant à remettre à niveau la dette publique. Dans un cas, le déficit est souhaitable en soi, dans l'autre, c'est la structure de financement qui compte. Or, depuis plusieurs années, le déficit résulte du fait que les revenus du capital sont de moins en moins soumis à l'impôt, et la dette publique représente une énorme rente garantie aux épargnants riches. Un tel déficit représente en fait une manière indirecte de répartir la richesse produite de manière inégalitaire, et l'on ne saurait donc y voir que des avantages. L'augmentation des dépenses publiques doit correspondre à un accroissement des budgets sociaux gagé sur une réforme fiscale centrée sur l'imposition des revenus du capital.

A la baisse des taux d'intérêt, le corpus radical oppose ou surajoute l'idée de la réduction du temps de travail comme forme privilégiée de relance et de redistribution de la valeur ajoutée. C'est une analyse désormais classique qui établit que le non-réduction du temps de travail a provoqué, en un même mouvement, la croissance du chômage de masse et la hausse des taux d'intérêt. Pour baisser les taux d'intérêt et revenir sur la financiarisation, il faut s'attaquer non seulement à l'effet mais aussi à la cause. Le meilleur moyen de dégonfler la bulle financière, c'est d'augmenter la part des salaires à l'occasion d'une réduction massive du temps de travail.

Au contrôle des flux financiers, le corpus radical oppose ou surajoute la défense et promotion des services publics autour de la notion d'appropriation sociale. Si tous les problèmes proviennent du parasitisme de la finance alors un appareil de taxes et de règlements suffira à rétablir le fonctionnement de l'économie. C'est encore une fois une position cohérente. Mais si on met en avant une analyse plus profondément ancrée, on découvre que le mouvement des privatisations correspond à une volonté de désocialiser l'offre de services et de regagner un espace pour la marchandise, alors l'alternative doit introduire des éléments de remise en cause des formes privées de propriété. On retrouve

ici l'idée d'un choix essentiel de société qui porte sur l'extension de la sphère marchande. En particulier faut-il flexibiliser jusqu'au bout le marché du travail, de manière à éliminer tout, ou à peu près tout ce qui fait de la force de travail une marchandise pas vraiment comme les autres ? Ou bien, faut-il démarchandiser l'emploi en établissant des normes sur l'embauche et en déconnectant le revenu des caprices du marché du travail ? Ce sont deux voies complètement opposées, même si cette opposition est masquée par la confusion entretenue sur la réalité des options disponibles. Il y a par exemple un discours sur l'activité qui peut couvrir une politique de liquidation du contrat de travail ou au contraire alimenter une réflexion potentiellement progressiste sur son élargissement sous forme de contrat d'activité-formation.

Encore une fois, on ne doit pas tirer, de cette opposition point par point entre corpus keynésien et corpus radical, la conclusion que l'on doit choisir entre les deux. Il nous semble au contraire que l'on peut être keynésien sans être radical, mais que l'on ne peut être radical sans incorporer les propositions du corpus keynésien : il n'y pas de contradiction logique entre les deux projets.

Keynes à l'insu de leur plein gré ?

On peut alors passer à une question plus énigmatique et plus difficile : si le corpus keynésien est cohérent et viable, pourquoi n'est-il pas aujourd'hui mis en œuvre par les gouvernements sociaux-démocrates dont ce devrait pourtant être le programme « naturel » ? Il va en effet de soi que ce corpus keynésien structure les programmes de la social-démocratie, mais force est de constater aussi que ces programmes ne sont pas appliqués. La dimension européenne est un élément clé de la réponse que les sociaux-démocrates avaient eux mêmes apportée à cette question. Leur argument central a été depuis plusieurs années qu'il fallait construire l'Europe comme préalable à la mise en œuvre de telles politiques. C'est un postulat fondamental qui a justifié notamment le ralliement de Lionel Jospin au Traité d'Amsterdam. Pour illustrer cette logique, on se permettra de citer le secrétaire du Parti Socialiste, François Hollande : « Nous ne vivons pas l'Union européenne comme la fin des choix économiques, mais nous concevons l'Europe comme l'aboutissement d'une politique macro-économique qui doit nous permettre de retrouver des marges de manœuvre et une efficacité réelle des politiques conjoncturelles. Le keynésianisme sort plus renforcé qu'affaibli de la construction de l'Union européenne »⁶⁴.

L'idée que la mise en place de l'euro était un préalable nécessaire est éminemment discutable, mais maintenant que c'est fait, pourquoi ne pas passer à l'acte ? C'est là qu'intervient dans le raisonnement un maillon intermédiaire délicat qui consiste à soutenir qu'un programme eurokeynésien est effectivement possible et cohérent. Utiliser l'unification européenne pour relancer l'économie de manière conjointe, organiser grâce à l'euro une décrue des taux d'intérêt, mettre en place de grands programmes d'investissement, voire de logement social, tout cela représente une politique faisable.

Si on prend comme point de comparaison la relance opérée par la gauche française lors de son accession au pouvoir en 1981, on constate que le contexte est aujourd'hui très différent, en particulier parce que la fameuse « contrainte extérieure » ne peut plus être invoquée. Et pour bien montrer que tout cela n'est pas de la fiction, il vaut la peine de réfléchir sur les leçons cachées de la récente conjoncture française qui illustre une sorte de keynésianisme spontané ou subi. Cette politique n'a déclenché aucun des effets néfastes prévus par les néolibéraux, et a ainsi fait la preuve de sa viabilité. Si elle est loin de représenter à elle seule une sortie du chômage de masse, elle fonctionne plutôt bien. Il y a

⁶⁴ François Hollande, « Entretien », *Revue française d'économie* n°3, été 1998.

là un constat paradoxal qui en dit long sur la réflexion économique en France : alors qu'on a sous les yeux l'impact favorable de la croissance du pouvoir d'achat des salaires, on ressasse le même discours sur la nécessaire modération salariale.

Sociaux-démocrates mais pas keynésiens

Manifestement, l'extension et la systématisation d'une politique eurokeynésienne ne sont pourtant pas à l'ordre du jour. Avant même l'éviction de Lafontaine en Allemagne, plusieurs indications avaient été données de manière très claire. La première est évidemment le Pacte de stabilité qui installe durablement un corset contraignant les politiques économiques. Or, il était facile de remettre en question ce Pacte dans la mesure même où il était seulement annexé au Traité d'Amsterdam sans y avoir été intégré complètement. Ces arguties juridiques dissimulent mal, au demeurant, un accord politique de fond. Cette soumission aux critères financiers est d'ailleurs confirmée par les appréciations portées par la fameuse Commission de Bruxelles sur différents budgets nationaux – l'Irlande, par exemple – qui montrent que c'est la ligne dure qui l'emporte à la Commission quant à l'interprétation du Pacte de stabilité.

Une autre preuve tangible de l'orientation social libérale maintenue a été fournie par la discussion du budget et notamment de la réforme de la politique agricole commune (PAC). Tous les gouvernements sociaux-démocrates se sont empressés, une fois l'euro fait, de passer aux choses sérieuses et de s'empailler sur le budget, dans la grande tradition de Mme Thatcher et de son fameux « I want my money back »⁶⁵. C'était un test parfait de leur attachement au keynésianisme. Puisqu'il s'agit de construire un espace économique européen, il aurait été assez logique de prévoir la mise en place de fonds d'harmonisation destinés à accompagner une remise à niveau vers le haut. On aurait pu imaginer une extension fonctionnelle du budget européen : par exemple, on choisit de garantir telles normes de santé publique, et on prévoit alors des transferts vers les pays moins riches sur la base d'impôts européens unifiés. Cette logique d'harmonisation était (jusqu'à un certain point) présente dans la PAC et dans les fonds structurels destinés aux régions les plus déshéritées. Une social-démocratie conséquente aurait choisi de consolider cette logique d'harmonisation et de la généraliser à d'autres secteurs. Mais aussitôt que l'occasion s'est présentée, c'est immédiatement l'inverse que l'on s'est empressé de faire.

On pourrait citer aussi l'enterrement discret des idées du Livre blanc de Delors : il n'y aura pas de grands programmes d'infrastructure, pas de programme sur les autoroutes de l'information, et pas non plus de grand emprunt européen pour les financer, contrairement à la (timide) suggestion de Jospin. Peut-être après tout cela vaut-il mieux, mais ce qui est en train de voler en éclats, c'est bien toute la fiction de l'eurokeynésianisme.

Et pourtant, c'était leur programme ! Les 1er et 2 mars 1999, s'est déroulé à Milan le quatrième congrès du « Parti des Socialistes Européens » qui a adopté un manifeste et un texte en faveur d'un « Pacte européen pour l'emploi ». L'idée générale est excellente : « au niveau européen, nous devons définir une policy mix appropriée entre la politique monétaire unifiée, les positions des quinze budgets nationaux et la diversité des salaires et des revenus en Europe ». Le texte recommande aux « partenaires sociaux une politique salariale où les augmentations de salaires seraient fonction de la productivité ». Plus loin : « une croissance plus forte et des taux d'intérêt bas rendraient la consolidation plus facile (...) une politique budgétaire européenne peut jouer un rôle plus important pour renforcer ces nouvelles priorités (...) il n'est pas acceptable pour les socialistes et sociaux-démocrates que l'intégration des marchés des capitaux et des biens conduise à une compétition fiscale

⁶⁵ « *Rendez moi mon oseille* », traduction de Michel Champfleury.

déloyale ». On retrouve donc tout à fait ce que nous avons choisi d'appeler un corpus keynésien, où l'on peut d'ailleurs reconnaître la patte de Lafontaine.

Encore une fois, cet ensemble est cohérent, et les moyens politiques de le mettre en œuvre existent ou existaient. Le programme européen des socialistes pouvait et aurait dû être un programme de gouvernement. Ce n'est manifestement pas ce programme qui a été appliqué, et il faut trouver là l'explication principale de la perte de terrain électoral de cette gauche européenne, « réformiste sans réforme ».

Le social-libéralisme contre Keynes

Pour répondre à cette question (ils ont un programme viable, et ils ne l'appliquent pas) il est intéressant de réfléchir sur l'éviction d'Oskar Lafontaine⁶⁶. La raison immédiate de son départ, c'est sa manière insistante de réclamer une baisse prononcée des taux d'intérêt et à écorner ainsi le principe sacré d'indépendance de la BCE. Il avait parfaitement raison de le faire et la BCE lui rendra d'ailleurs une sorte d'hommage posthume en baissant d'un demi-point son taux directeur quelques semaines plus tard. Même *The Economist*, qui n'est pas suspect de sympathies à l'égard de la gauche, avait donné son aval à cette analyse, dans un éditorial intitulé *Oskar bravo*⁶⁷.

La vraie faute de Lafontaine aura surtout été de proposer une norme de part salariale constante, même si ce « dada keynésien », on en conviendra, n'a rien non plus de révolutionnaire. C'est même la seule règle qui soit soutenable à terme. La règle avancée depuis le Livre blanc de Delors était que la progression du salaire soit inférieure d'un point à celle de la productivité. Mais si on la prolonge jusqu'en 2040, pour reprendre l'horizon du rapport Charpin sur les retraites, elle conduit au résultat absurde d'une part des salaires voisine de 40 %. Et on a vu aussi que la règle salariale proposée par Lafontaine était reprise par les socialistes au niveau européen. Elle est aussi la seule manière d'empêcher que la rigidité monétaire débouche sur une spirale à la baisse des salaires, comme l'ont parfaitement compris l'IG-Metall en Allemagne.

Les sociaux-démocrates peuvent s'abriter derrière l'absence d'institutions adéquates, mais ils ont après tout les institutions qu'ils méritent. Il est vrai que la construction européenne néolibérale a accouché d'une seule grande institution, la BCE, et que font cruellement défaut les instruments permettant de réaliser la coordination des politiques économiques, ce fameux « gouvernement économique » dont Jospin avait évoqué la perspective pour mieux justifier son ralliement au traité d'Amsterdam. En matière de politique sociale, le fameux « chapitre emploi » qui lui a été rajouté est une farce sinistre où il est difficile de dire qui se moque de qui. Quand on regarde de près la philosophie qui inspire les programmes pour l'emploi, on découvre qu'ils ne font que reprendre, avec un vocabulaire allégé, les recommandations néolibérales classiques. En particulier, la réduction du temps de travail a évidemment disparu et l'on parle d'employabilité, d'activation des dépenses de l'emploi, autant d'étiquettes pour des marchandises bien connues.

On pourrait encore invoquer la surdétermination atlantico-mondialisée de la construction européenne. Le processus actuel de mégafusions au niveau européen fait apparaître la relative inconsistance d'un capital qui ferait de l'Europe son horizon, et de l'euro sa monnaie. En réalité, ce processus est loin de suivre des lignes de pente communautaires : les groupes fusionnent souvent avec des partenaires extérieurs à l'Union européenne (notamment les Etats-Unis) plutôt qu'entre groupes européens. En ce sens, on vérifie que la construction européenne n'est pas le produit linéaire d'un capital européen qui se serait

⁶⁶ voir l'article de François Vercammen, «Lafontaine débarqué par le grand capital allemand », *Inprecor* n°434, avril 1999.

⁶⁷ « Oskar bravo », *The Economist*, 20 mars 1999.

progressivement constitué par addition de groupes nationaux. Les grands groupes européens sont d'ores et déjà mondialisés et leur horizon dépasse les frontières de l'Europe, et échappent jusqu'à un certain point aux instruments de politique économique.

Mais on a beau chercher à trouver des circonstances atténuantes, force est de constater que la social-démocratie est profondément contaminée par la logique néolibérale et ralliée de fait à une logique patronale. Ce qui rend impossible la mise en œuvre d'un programme eurokeynésien c'est avant tout l'absence de volonté politique. Sinon, il est impossible de comprendre toute une série de reculades. Pourquoi, par exemple, ne pas profiter de la conjoncture économique et politique pour « compléter » l'euro d'une refiscalisation harmonisée de l'ensemble des revenus financiers en Europe ? Un petit pas timide a été fait en ce sens pour les seules obligations et il montre que l'on pourrait aller plus loin.

Contrairement à ce qu'affirmait Alain Lipietz, nous ne sommes pas sortis de Maastricht⁶⁸. Il est devenu évident au contraire que la transcroissance social-démocrate (de l'euro au social) n'aura pas lieu. Ce sont donc deux illusions considérables qui tombent simultanément. L'idée que l'euro était la condition préalable à une relance concertée apparaît comme une fable. On n'avait pas besoin de l'euro pour cette relance et, même avec l'euro, on ne la fera pas. Pourquoi ? Encore une fois, parce que le social-libéralisme a intégré l'idéologie du moins d'Etat, de la baisse des prélèvements obligatoires, qu'il est soumis à des intérêts fondamentalement hostiles à une croissance des dépenses sociales.

Que le social suivrait automatiquement la monnaie, c'est l'autre grande illusion diffusée, notamment en Italie et France, par une gauche sans laquelle, décidément, l'euro n'aurait pas franchi l'étape du début de l'année. Ce que l'on commence à mesurer, c'est que la priorité donnée à la monnaie s'oppose sur tous les plans à la prise en compte des objectifs en matière d'emploi. L'un des récents sommets a explicitement refusé tout objectif précis en matière de chômage, alors que les critères de Maastricht et ceux du Pacte de stabilité sont chiffrés avec une absurde précision. C'est une autre façon de constater à quel point la logique libérale s'oppose à une détermination démocratique des priorités économiques et sociales. On peut même soutenir que la rigidité monétaire n'a d'autre fonction que d'obtenir plus de flexibilité sociale. Face à la « nécessaire compétitivité », les gouvernements ne pourront jouer sur les taux d'intérêt, ni sur le budget, ni sur le taux de change. La seule variable d'ajustement qui leur reste est le salaire. Il faut donc récuser absolument la thèse de la gauche « plurielle » selon laquelle l'important est d'avancer quelle que soit la méthode.

Radicaux et donc keynésiens

Toute marche en avant vers l'harmonisation sociale passera par une remise en cause de la priorité financière codifiée par les traités de Maastricht et d'Amsterdam. La possibilité objective de mener une politique keynésienne telle que nous l'avons décrite suppose que soit remplie une condition préalable. Cette condition n'est pas l'existence d'une monnaie unique, mais la mise en œuvre d'une rupture minimale, non pas tant avec le capitalisme, mais plus modestement avec sa gestion néolibérale. Définir un modèle social européen harmonisé vers le haut, relancer la demande et l'investissement, définir une politique industrielle et commerciale cohérentes, ce n'est certes pas de l'anticapitalisme, mais il faut malgré tout une autre orientation que le social-libéralisme de la gauche gouvernementale.

La conclusion de cette analyse tient en deux propositions : la cohérence keynésienne existe mais la social-démocratie a choisi, pour des raisons complexes et durables, de ne pas

⁶⁸ Alain Lipietz, « Nous sommes sortis de la logique de Maastricht », *Alternatives économiques* n°160, juin 1998.

l'appliquer. En outre, les propositions keynésiennes ne vont pas suffisamment à la racine des choses et doivent donc être incorporées et dépassées au sein d'un projet radical. On peut continuer à interpeller le PS sur le thème : vous avez l'euro, vous êtes au pouvoir, rien ne vous empêche d'appliquer votre projet, mais ce doit être sans illusions et à titre uniquement de démonstration. En effet, la social-démocratie a abandonné le réformisme keynésien et cet abandon prépare pour l'Europe des lendemains qui déchantent.

En même temps, nous ne pouvons pas nous contenter d'être keynésiens à la place des réformistes car une différence fondamentale nous en sépare. La logique social-démocrate consiste à gérer le capitalisme de manière plus sociale et c'est ce qui explique une certaine fixation sur les outils économiques. Or, le budget, la fiscalité, même les nationalisations, ne sont au fond, encore une fois, que des moyens mis au service d'un objectif autolimité à une gestion plus sociale. La logique radicale ne consiste pas tant à proposer d'autres moyens mais d'autres objectifs. Elle ne vise pas à moduler le critère de rentabilité mais à y substituer celui de la satisfaction des besoins sociaux. L'inscription de cette perspective dans la pratique sociale passe par l'émergence d'une légitimité alternative qui renverse la perspective. Pour prendre un exemple, l'imposition des revenus financiers est une bonne chose, non pas tellement parce que ce serait une fin en soi (l'équité ?) mais parce que c'est le moyen de plier la répartition des revenus aux choix sociaux majoritaires, notamment la garantie du droit à l'emploi et de conditions d'existence décente (l'égalité ?).

L'introuvable réformisme

Que ce soit la droite qui reprenne à son compte l'idée de réforme en dit long sur le retournement de situation. Les années d'expansion d'après-guerre ont constitué une sorte de triomphe du réformisme, accompagné d'une social-démocratisation des partis bourgeois. Cette phase du capitalisme, au cours de laquelle il a donné ce qu'il avait de mieux, était caractérisée par un rapport de forces assez équilibré entre capital et travail et par une socialisation rampante de l'économie. Giscard avait en son temps eu cette formule : « au-delà de 40 % de prélèvements obligatoires, c'est le socialisme » et il n'avait pas entièrement tort. L'entrée en crise a frappé le système mais lui a aussi donné l'occasion de briser et de commencer à inverser ce processus. En France, c'est particulièrement frappant : le programme néolibéral consiste en gros à défaire tout ce qui avait été mis en place à la Libération, que ce soit les conventions collectives, la Sécurité sociale, le salaire minimum, etc. Ce sont les fleurons du réformisme qui sont ainsi attaqués.

Et puis, il faut le dire, la lente agonie du stalinisme continue à peser lourdement, à titre posthume pourrait-on dire, sur la recomposition du mouvement social. Tout le monde n'a pas été stalinien et il y a plusieurs courants de la gauche radicale qui ne devraient pas se sentir concernés par ce passé sinistre. Les jeunes générations militantes n'ont pas non plus participé à ce phénomène. Pourtant, tout se passe comme si l'ensemble de la gauche devait passer encore une décennie à se frapper la poitrine, à se confesser, à réécrire ou effacer l'histoire, à vouloir associer les autres dans une commune culpabilité. Les ex-staliniens passent un temps fou à déconsidérer ce qu'ils appellent l'« étatisme », et à tirer des leçons absurdes de leur propre histoire consistant à se méfier dorénavant de tout projet de transformation. Leurs actes de contrition donnent lieu à des scènes pathétiques comme cette soirée « techno » organisée par Robert Hue à l'occasion des 80 ans du PCF. Cette génération est sans doute irrécupérable, mais elle continue, sous d'autres formes, à faire obstacle à l'émergence d'un véritable anticapitalisme.

L'objectif des anticapitalistes, c'est une société où il fasse bon vivre, on aurait presque envie de dire une société gentille, parce que cet adjectif mièvre souligne la modestie des aspirations si on les rapproche des potentialités actuelles de développement. Cette société se définit par les droits réels qu'elle garantirait à chacun de ses membres : droit à la

santé, droit à l'éducation, droit au logement, droit à l'emploi, droit à un revenu décent, à des conditions de travail décentes, égalité, démocratie. Que l'on compare seulement cette courte liste à la dérisoire charte européenne des droits fondamentaux, et celle-ci apparaît pour ce qu'elle est : une énumération de pseudo-droits qui constitue une véritable insulte à la notion de citoyenneté et à l'idée même d'Europe.

Il faudrait démontrer que ces exigences sont utopiques, mais c'est de plus en plus difficile, au moins pour les pays du Nord qui baignent dans une opulence jamais atteinte auparavant. Il est impossible d'expliquer que l'on ne peut offrir un logement correct à tout le monde pour des raisons strictement économiques en raison d'un développement insuffisant. Par conséquent le projet consistant à donner la priorité à la satisfaction de ces besoins élémentaires est clair, net et précis. La question qui se pose ensuite est évidemment de savoir comment l'inscrire dans la réalité, quels sont les mesures à prendre, les obstacles à lever.

Cette démarche est nouvelle et extrêmement dangereuse pour l'ordre établi. Jusqu'ici, l'au-delà du capitalisme était le plus souvent défini par référence à des moyens, comme la planification et les nationalisations. Mais il s'agit d'instruments, qui ne peuvent en soi définir un projet, tout simplement parce que personne ne se mobilise pour une société planifiée ou pour des nationalisations. Ni l'abolition de la propriété privée, ni la planification ne sont des buts en soi. C'est seulement dans la mesure où ils apparaissent comme des moyens indispensables pour atteindre certains objectifs qu'ils acquièrent une réelle légitimité. Dans la cas contraire, ils deviennent le support d'intérêts bureaucratiques, ou des simulacres de transformation sociale sans contenu.

La démarche anticapitaliste repose essentiellement sur l'idée que l'on ne peut arriver à une société accordant la priorité à la satisfaction des besoins sociaux, sans remettre en cause l'essence du capitalisme, qui est la propriété privée. Mais si on pouvait arriver au même objectif par la régulation du capitalisme, après tout pourquoi pas ? L'objectif, encore une fois, n'est pas l'expropriation en tant que telle, qui n'est qu'un moyen, c'est la satisfaction d'un certain nombre de droits. Du coup, beaucoup de combats peuvent être menés ensemble, entre ceux qui se fixent comme objectif de réguler (sérieusement) le capitalisme et d'autres qui veulent le dépasser, ou plus exactement le renverser. Notre hypothèse stratégique est au fond la suivante : dans l'Europe d'aujourd'hui, la défense opiniâtre d'un projet de transformation sociale doit fatalement en arriver à mettre en cause la logique économique dominante et par suite l'appropriation privée, non seulement des moyens de production, mais aussi, et surtout, des décisions qui engagent notre destin commun.

CHAPITRE 9

UNE AUTRE MONDIALISATION EST POSSIBLE

La mondialisation capitaliste repose sur le postulat erroné selon lequel des zones ou des pays à productivité très différentes peuvent mutuellement bénéficier de leur mise en concurrence directe au sein d'un marché mondial. Les effets pervers qui découlent de l'application de la mise en œuvre de ce principe frappent en premier lieu les pays du Sud. C'est pourquoi tout programme alternatif «anti-mondialisation» doit se placer de leur point de vue.

La cohérence d'un projet de développement réside dans sa capacité à combiner deux grands objectifs. Le premier est de se donner les moyens de contrôler l'insertion dans le marché mondial afin de retrouver une maîtrise minimale des orientations économiques, et donc de mettre en place un certain degré de protectionnisme ; le second consiste à réorienter la dynamique économique vers la satisfaction des besoins et faire reculer misère et sous-emploi. Ce chapitre explicite les deux axes essentiels d'un tel programme, avant de discuter la question de la régulation de l'économie mondiale à travers la question controversée des clauses sociales.

Pour la maîtrise de l'insertion dans le marché mondial

Cette question comprend en fait deux volets : d'un côté, le contrôle de l'investissement international ; de l'autre, la politique de taux de change. Ces deux aspects sont des lieux de politique contradictoire. Le contrôle de l'investissement est un face-à-face avec des capitaux individuels, alors que le taux de change règle les relations entre deux espaces de valorisation.

Sur l'investissement international, les choses sont assez claires. Dans le camp néolibéral, le modèle visé (OMC, AMI, etc.) est la mise hors-la-loi de tout instrument de contrôle sur les mouvements d'investissement. Les choses sont tout aussi claires en ce qui concerne les conséquences pratiques de ces politiques, et c'est une des grandes leçons à tirer de la crise. Il faut donc s'appuyer sur les mesures d'urgence qui ont été tolérées pour gérer la crise financière, comme les obligations de dépôts (Chili), l'instauration d'un délai minimum avant le rapatriement des capitaux et des profits, et la taxation des mouvements spéculatifs.

Il faut ensuite renouer avec des exigences de politique industrielle et de développement qui reviennent à imposer certaines conditions à l'investissement international sur deux points essentiels. Le premier est le degré d'intégration, autrement dit le pourcentage minimal de consommations intermédiaires, d'emploi et de ventes sur le marché national. La seconde exigence porte sur les nécessaires transferts technologiques : cessions de brevets, intégration des filières de production. Aujourd'hui, les stratégies des grands groupes consistent à empêcher ou à morceler ces transferts de manière à éviter que les pays du Sud réussissent à « remonter les filières » et à passer du statut de sous-traitant à celui de concurrents.

Une telle politique s'oppose aux exigences du capital clairement affirmées, notamment lors de la négociation, heureusement avortée, de l'AMI. Cette opposition se fait au nom de la nécessaire cohérence de projets nationaux mais fonde aussi un nouvel internationalisme. En effet, son succès dépend de la mise en place d'un front international(iste) anti-OMC ; il dépend aussi de politiques d'alliances régionales qui permettent de passer à l'initiative et d'opposer une autre légitimité ; enfin il se combine, sur le plan local, avec la mise dans la balance de menaces d'expropriation.

La politique du taux de change présente une difficulté que l'on rencontre dans tous les continents, notamment en Afrique avec les liens particuliers entre le franc CFA et le franc, donc désormais avec l'euro. Faut-il une monnaie plutôt forte ou indexée sur des monnaies fortes, ou bien une monnaie faible ou glissante ? La réponse n'est évidente pour personne, même pas pour le FMI qui a commencé par préconiser des dévaluations compétitives permettant de doper les exportations puis s'est rallié au mouvement général d'indexation sur le dollar qui a conduit à des taux de change réels élevés en Amérique latine et en Asie du Sud-Est. Or, sous-évaluation et surévaluation présentent chacune des avantages, mais l'une et l'autre situation peuvent déraiser, respectivement dans l'inflation ou dans le déficit commercial.

Il n'y a pas de bonne réponse dans l'absolu, mais quelques références. L'ancrage absolu qui revient à « dollariser » l'économie et à se priver d'un instrument d'ajustement conduit à des dérives dramatiques comme l'illustre aujourd'hui l'Argentine. Mais le décrochage absolu ou la non-convertibilité totale débouchent sur une impossible autarcie ou sur des fluctuations erratiques. Il faut plutôt aller dans le sens de pools de monnaie se donnant les moyens de taux de change raisonnablement ajustables.

Pour la satisfaction des besoins sociaux

La rupture avec le marché mondial est plus un instrument qu'un objectif. Plutôt que de parler d'anti-mondialisation, mieux vaudrait parler d'orientation pro-besoins sociaux. Et là encore, comme le démontre le cas à maints égards exemplaires des médicaments contre le Sida, on sait assez bien ce qu'il faut faire. Il n'y a pas besoin de réfléchir très longtemps pour comprendre que les deux leviers essentiels d'une alternative au mal-développement sont la réforme agraire et la réforme budgétaire. L'objectif central est ici encore de mettre en place des critères assurant la satisfaction des besoins sociaux par ordre de priorité et non en fonction de la solvabilité. Ce point est concrètement illustré par la pratique du budget participatif à Porto Alegre, où la procédure de notation des projets permet de les classer et d'arbitrer entre eux.

Plus personne ne propose une collectivisation intégrale des terres et encore moins des micro-entreprises du secteur informel. L'objectif doit être plutôt la consolidation de ces secteurs traditionnels et notamment l'économie paysanne : il s'agit de stabiliser la population rurale, freiner son exode et de créer un tissu d'emplois. A l'opposé de la logique de la mondialisation qui a pour effet de mettre directement ces secteurs en concurrence avec les entreprises hyper-productives du Nord, il faut leur donner les moyens d'exister. Là encore, on sait très bien comment il faudrait s'y prendre : fixer des prix de garantie agricoles, mener une politique publique d'infrastructures, distribuer un crédit à taux réduit, donner aux coopératives les moyens de s'installer, et enfin organiser des réseaux de commercialisation, sur le modèle, aujourd'hui démantelé, de la Conasupo mexicaine. Une logique identique pourrait être étendue au tissu des micro, petites et moyennes entreprises, par une politique de contrats publics.

Un salaire minimum décent doit être assuré à l'ensemble des travailleurs. L'accroissement de la pression fiscale sur les riches doit être justifié politiquement par la réorientation des dépenses publiques vers la satisfaction des besoins élémentaires : eau, électricité, logement, transports publics, santé, éducation. Dans tous ces domaines doivent être créés des services publics sous forme d'agences de développement : offices agricoles, crédit public aux coopératives, réseau de dispensaires, etc. qui contribuent à garantir un environnement stable.

La question des clauses sociales ?⁶⁹

Le débat sur les clauses sociales s'ouvre sur un paradoxe. Aujourd'hui, le bilan de vingt ans d'ajustement structurel montre que le modèle libre-échangiste va à l'encontre d'un véritable développement des pays du « Sud ». Mais, dans le même temps, ce sont plusieurs grands pays, dont les Etats-Unis, qui veulent introduire dans ce modèle des clauses sociales et environnementales. L'OMC (Organisation Mondiale du Commerce) se verrait ainsi attribuer une nouvelle légitimité, celle de protecteur des droits de l'homme. L'édifice néolibéral se trouverait complété, et le commerce deviendrait le support de la morale. Cette volonté récupératrice montre que le débat sur les clauses sociales est traversé de convergences bizarres de forces sociales et politiques aux intérêts normalement opposés. Il faut donc commencer par bien poser les termes de ce débat, de manière à clarifier les enjeux et les alliances souhaitables, puis avancer un certain nombre de principes et de propositions.

L'objectif annoncé est clair. Il s'agit de faire respecter à l'échelle d'une planète mondialisée, les droits universels que l'OIT (l'Organisation Internationale du Travail) s'est attachée à codifier sous forme de conventions. Le socle minimal est composé de sept conventions qui dessinent un beau programme : contre le travail forcé ou obligatoire (n°29 et 105), pour la liberté syndicale (n°87), pour le droit d'organisation et de négociation collective (n°98), pour l'égalité de rémunération entre femmes et hommes (n°100), contre toute discrimination dans l'emploi (n°111) et contre le travail des enfants (n°138). On peut y rajouter d'autres conventions sur la norme minimale de sécurité sociale (n°102), sur la protection de la maternité (n°103) ou sur la politique sociale (n°117). L'instauration réelle de ces droits sociaux est évidemment un objectif légitime minimal qui ne souffre pas de discussion. Mais le débat ne porte pas tant sur le contenu des conventions, que sur les modalités de leur mise en œuvre, et notamment les sanctions qui doivent accompagner leur non-respect. Trois questions clés surgissent alors : qu'est-ce qui doit être sanctionné ? Qui doit sanctionner ? Qui doit être sanctionné ?

Qu'est-ce qui doit être sanctionné ? Deux analyses proposent des réponses différentes à cette question. Une première approche, « quantitative », consiste à dire que les pays à bas salaires exercent une concurrence déloyale parce qu'ils ne respectent pas un certain nombre de normes et de droits sociaux. La conclusion logique est que les différences de coût du travail doivent être comblées, au moins en partie, afin d'annuler les effets de ce « *dumping social* ». Dans ce cas, l'application de la clause sociale se traduit par une taxe appliquée aux produits des pays ne respectant pas les conventions et qui, éventuellement, leur serait reversée au titre d'aide au développement (proposition Lauré).

Une seconde conception, plus « qualitative », récuse la correspondance terme à terme entre bas salaires et négation des droits sociaux. L'argument est ici que ce sont les différences de productivité qui expliquent dans une large mesure les différences de salaires, que l'on ne peut donc imputer entièrement, ni même principalement, à l'oubli des droits sociaux. On peut ainsi observer, au sein de l'Europe, des écarts de salaires allant de 1 à 2 entre l'Allemagne et le Portugal. Mais cet écart reflète de réelles différences de productivité, et c'est pourquoi le cours de l'escudo n'a pas été contesté au moment de la réalisation de l'euro, ce qui n'aurait pas manqué d'être le cas si ce taux de change incorporait un effet de *dumping salarial*. Concernant les pays du Tiers monde, le lien entre l'application de normes sociales et les performances à l'exportation ne peut être mis en lumière que dans

⁶⁹ Ce paragraphe reprend un texte rédigé pour Attac qui, après réécriture, a donné lieu à un document Attac pour le contre-sommet qui s'est tenu à Genève au mois de juin 2000 <<http://attac.org/geneve2000/textes/doc/norfr01.htm>>

le cas des pays les plus pauvres, qui ne représentent par ailleurs qu'une part minime du commerce mondial⁷⁰.

La bonne méthode consiste à dire que le non-respect des droits sociaux et des normes environnementales doit être apprécié directement, et non mesuré à travers les coûts de production. L'OMC n'a donc aucune compétence particulière en la matière. Il faut, tout au contraire, utiliser tous les instruments disponibles y compris dans le champ des institutions gouvernementales : PNUD (Programme des Nations Unies pour le développement) et OIT. Il faut ensuite les doubler d'un réseau d'observatoires, associant syndicats, ONG, juristes, etc. chargés d'effectuer une évaluation indépendante qui pourrait servir à objectiver la réalité des situations vécues, à engager des campagnes de dénonciation et assurer ainsi l'émergence d'un contrôle citoyen.

Qui doit être sanctionné ? Le débat sur les clauses sociales renvoie le plus souvent à une représentation dépassée du commerce mondial qui revient à oublier les sociétés transnationales (STN) comme acteurs de la mondialisation. Nous ne sommes pas dans un monde où les emplois partiraient du Nord pour se retrouver dans le Sud, en quelque sorte aspirés par une concurrence déloyale. Tout d'abord, il faut rappeler que le gros du commerce mondial se réalise entre pays développés, et que les pays dits émergents représentent une faible partie des importations des pays riches et même des flux de capitaux.

Ensuite, les pays du Sud représentent des débouchés importants pour ceux du Nord. C'est si vrai que beaucoup d'entre eux souffrent de déficit chronique, ce qui explique les crises monétaires périodiques, et cela cadre mal avec l'image d'un monde attirant les emplois. Certes, les flux d'échange n'ont pas le même contenu en emploi, mais cela reflète les différences de productivité et la dépendance technologique des pays du Sud qui les confinent pour l'essentiel en dehors des industries de haute technologie. A de rares exceptions près – mais qui, justement, n'existent que comme exceptions non généralisables et souvent éphémères – les pays du Tiers Monde créent moins d'emplois après l'ouverture qu'avant, et ce déséquilibre se retrouve d'ailleurs dans les chiffres de la balance commerciale. Voilà une nouvelle raison pour ne pas tout focaliser sur une prétendue concurrence déloyale.

Mais surtout, la représentation dominante raisonne comme si les relations commerciales se faisaient de pays à pays, comme si c'était les firmes des pays du Sud qui exportaient des produits compétitifs grâce à leur non-respect des normes sociales. Les choses ne se passent pas du tout ainsi : les exportations des pays du Sud vers le Nord sont pour plus des deux tiers réalisées par les STN ou leurs filiales. Or, celles-ci s'installent de préférence dans des pays qui offrent outre des avantages fiscaux et financiers, de bas salaires, des syndicats faibles et des droits sociaux absents ou limités. Lorsque elles s'installent dans un pays où les travailleurs ont des avantages sociaux, au moins dans certaines branches; c'est l'occasion de remettre en cause les acquis et les statuts, voire de démanteler les syndicats. Les STN ont, un peu partout dans le monde, et même au « Nord », suscité la création de « zones franches » où ne s'appliquent plus le droit du travail ou le droit fiscal du pays d'accueil. Quand, au Brésil, l'Etat de Rio Grande do Sul a refusé de subventionner la venue d'une usine Ford, la firme automobile a choisi de s'implanter dans un Etat moins exigeant. Est-ce lui qu'il faut sanctionner ou Ford qui profite de son pouvoir pour exiger des avantages exorbitants ? S'en remettre à l'OMC pour l'établissement de normes sociales et des sanctions correspondantes, reviendrait à blanchir l'action des STN. Dans

⁷⁰ voir Thierry Latreille, « Le cycle du millénaire : le faux débat de la clause sociale », *La lettre de l'OFCE* n°193, 6 mars 2000 < http://www.ofce.sciences-po.fr/lettres/fic_pdf/193.pdf>. Repris dans *Problèmes économiques* n°2663, 3 mai 2000.

un tel système, on sanctionnerait (à juste titre) la Birmanie pour autoriser le travail forcé, mais pas Total qui y a fait recours pour la construction d'un oléoduc.

Cette discussion permet de dégager un second principe : toute sanction devrait porter principalement sur les entreprises qui tirent avantage du non-respect des normes sociales et non sur le pays récepteur. C'est la condition de leur efficacité. C'est aussi la condition pour la mise en place de convergence avec les mouvements sociaux du Sud qui pourraient se servir des décisions d'institutions internationales pour mieux faire avancer leur combat en faveur des droits sociaux.

Qui doit sanctionner ? La finalité de l'OMC est le libre-échange total, la « marchandisation » de toutes les activités humaines, quitte à renforcer l'échange inégal entre économies faibles et fortes. Voilà pourquoi il n'est tout simplement pas possible de s'en remettre à elle pour édicter et faire respecter des normes sociales et environnementales. Parce qu'elle est par essence ultra-libérale, parce qu'elle est un instrument aux mains des STN, l'OMC va tendre à utiliser le prétexte des clauses sociales pour instituer un protectionnisme qui ne veut pas dire son nom à l'égard des produits des pays du Sud non contrôlés par les multinationales. Et brusquement, cette même institution se propose de favoriser la mise en application de normes sociales et environnementales. Il faudrait être naïf pour prendre cette déclaration d'intention au pied de la lettre. Il faut au contraire décrypter ce que recouvre la soudaine mise en avant (notamment dans un discours de Clinton) de normes de droit social international alors que la charte de l'OIT existe depuis 1919. La vraie question consiste à analyser pourquoi les conventions internationales sur la protection des travailleurs, ne sont pas appliquées, pourquoi perdurent le travail forcé, le travail des enfants et la répression syndicale.

D'un protectionnisme à l'autre

Loin de permettre un développement humain authentique, les recettes libre-échangistes ont plongé la plupart des pays du Sud dans la régression sociale et économique, même si l'existence d'une étroite couche sociale qui tire avantage de ce modèle, tend à masquer la dégradation générale. Il faut s'appuyer sur le bilan sévère du néolibéralisme qui peut être dressé à partir des études et des indicateurs produits par le PNUD ou la CNUCED (Conférence des Nations Unies pour le Commerce et le Développement). Par ailleurs, l'intensité du commerce mondial s'est accrue au-delà du raisonnable : certains courants d'échanges internationaux ne correspondent plus à aucune division du travail rationnelle, mais plutôt à la poursuite incontrôlée de logiques privées.

Cette opposition radicale ne doit pas nous empêcher de critiquer sévèrement le protectionnisme des pays du Nord, régulièrement dénoncée par les organismes internationaux (mais évidemment pas par l'OMC !). Dans son rapport de 1992, le PNUD écrivait par exemple : « en contrevenant aux principes du libre échange, les pays industrialisés font perdre aux pays en développement une somme estimée à 50 milliards de dollars par an, soit un montant presque égal au flux de l'aide étrangère ». Quelques années plus tard, la situation est inchangée, comme le souligne la CNUCED qui dresse un tableau éloquent de l'hypocrisie néolibérale : le libre échange, oui mais pour les autres !

« Les droits de douane et la fréquence des crêtes tarifaires sont encore élevés dans de nombreux secteurs d'exportation qui intéressent les pays en développement (...) Les chaussures, les vêtements et les textiles sont des cas bien connus. Mais des crêtes tarifaires sont aussi couramment appliquées dans d'autres industries de faible technicité et industries de transformation de ressources naturelles, de même que dans des industries de haute technologie faisant appel à une main-d'œuvre non qualifiée pour la production de

pièces et d'éléments. De plus, la menace d'une pénétration des marchés par les producteurs du Sud suscite de nouvelles formes de protectionnisme dans le cadre des divers Accords de l'OMC. Le recours abusif aux procédures antidumping et aux normes de santé et de sécurité pour contrer des exportateurs dynamiques du Sud est profondément préoccupant, et on voit aussi que les dispositions des Accords ne sont pas toujours respectées - par exemple, des restrictions volontaires à l'exportation continuent d'être appliquées. Pour de nombreux marchés de produits qui sont protégés dans les pays du Nord, on constate que des producteurs de pays en développement possèdent ou sont en mesure d'acquérir un avantage compétitif. Le *Rapport* de cette année chiffre les gains à l'exportation dont pourraient bénéficier ces producteurs; on estime que des recettes d'exportation annuelles supplémentaires de l'ordre de 700 milliards de dollars - mais beaucoup plus si s'y ajoutent des exportations agricoles - pourraient être obtenues dans un laps de temps relativement court dans un certain nombre d'industries de faible technicité et industries de transformation de ressources naturelles. Globalement, l'accroissement des recettes annuelles en devises pourrait correspondre à quatre fois au moins le montant des apports annuels de capitaux étrangers privés enregistrés dans les années 90. De plus, contrairement à une grande partie de ces capitaux, le surcroît de ressources financerait des activités productives, avec des effets bénéfiques sur l'emploi »⁷¹.

Le débat entre libre-échange et protectionnisme s'inscrit donc dans un contexte de profonde inégalité : les pays du Nord ont imposé aux pays du Sud l'ouverture totale de leurs économies, tout en maintenant des instruments de protection dans l'autre sens. On ne peut de toute manière assimiler le protectionnisme des riches et celui des pauvres, sous peine d'oublier la dissymétrie fondamentale qui existe entre les pays du Nord et ceux du Sud. Ces derniers sont dépendants des premiers pour toute une série de marchandises qu'ils ne produisent pas directement (des biens d'équipement aux médicaments) et dont ils ne peuvent réduire les achats à zéro, sous peine de régression économique et sociale comme on peut le constater dans les pays soumis à blocus, comme Cuba ou l'Irak. Ce n'est donc pas être libre-échangiste de dire que les pays du Sud ont besoin d'exporter pour se procurer les ressources nécessaires à ces importations. L'ouverture systématique de leur économie est donc une voie sans issue, mais le protectionnisme à leur égard bloque la possibilité de reconversion vers un autre modèle.

Sans cautionner en rien les Etats du Sud non démocratiques, il faut poser en préalable la reconnaissance du droit au protectionnisme des pays du Sud. Ces derniers ont en effet besoin de pouvoir prendre des mesures visant à contrôler les mouvements de capitaux, à réorienter la croissance vers le marché intérieur, et à instaurer une programmation des échanges extérieurs. Or, toute l'action des institutions internationales et de la diplomatie des Etats-Unis vise à leur interdire toute marge de manœuvre. Le projet DE Zone de Libre Echange des Amériques (ZLEA) donne un bel exemple du caractère extraordinairement contraignant de cette conception du monde, en s'opposant au régionalisme du Mercosur, accusé de détournement commercial par les puristes du libéralisme⁷².

Les voies d'un nouvel internationalisme

La discussion sur les clauses sociales et environnementales doit être poursuivie. Et surtout les convergences d'intérêts sociaux doivent trouver des formes organisationnelles

⁷¹ CNUCED, *rapport 1999 sur le commerce et le développement*
<http://www.unctad.org/fr/docs/tdr99_overview.fr.pdf>

⁷² voir Janette Habel, « Vers le plus grand espace économique du monde », *Le Monde diplomatique*, octobre 2000.

permettant de jeter quelques poignées de sable (pour reprendre l'expression de Tobin à propos de sa taxe), voire quelques pelletées, dans les rouages de la mondialisation capitaliste. Cela passe par la mise en œuvre de trois grands principes :

- récuser l'OMC, pour sanctionner d'abord les STN ;
- sanctionner d'abord les multinationales qui ne respectent pas les normes sociales ;
- balayer devant notre porte pour préparer des alliances transnationales

Récuser l'OMC, pour sanctionner d'abord les STN. Il s'agit de récuser le raisonnement pernicieux selon lequel l'organisation et la moralisation du commerce international passent forcément par l'action d'institutions internationales, et donc forcément par l'OMC. Au contraire, il faut absolument combattre une extension supplémentaire des prérogatives de l'OMC sur le terrain social. La première raison est qu'il existe des institutions internationales qui sont en principe chargées de ces questions. Ce sont l'OIT, la CNUCED et le PNUD. Chacune dans leur domaine offre des instruments d'évaluation, des diagnostics et des propositions.

Ensuite, les sanctions ne peuvent pas être uniquement commerciales et tournées contre les pays récepteurs. L'argument de réalisme politique conduit certes à avancer que seules des mesures commerciales peuvent avoir un impact dissuasif réel sur les pays qui ne respectent pas les normes sociales mais il n'implique en rien que l'OMC soit chargée d'édicter les normes, d'apprécier leur respect, et encore moins de décider d'éventuelles sanctions. Le droit international et les conventions sur le travail existent. Ces dernières doivent être respectés et il reste à créer les conditions socio-politiques de leur mise en application, qui ne devraient en aucun cas être corrélée au fonctionnement du commerce international. C'est plutôt l'OMC qui devrait être placée sous le contrôle des Nations Unies !

Si elle se fait sous l'égide de l'OMC, l'introduction des clauses sociales risque bien de n'être qu'un cheval de Troie qui servirait à récupérer le terrain perdu à Seattle. Contre les empiétements de l'OMC, il faut réaffirmer le soutien aux institutions internationales existantes spécialement chargées de faire respecter les droits sociaux. Cela passe par l'instauration de nouvelles coordinations entre syndicats et associations du Nord et du Sud, car les contre-sommets et les coalitions représentent encore des structures trop fragiles. Il faut donc proposer l'idée d'observatoires indépendants des droits sociaux, et encourager les syndicats à prendre en charge les nouvelles tâches que leur assigne la mondialisation. Des conférences internationales de branches constitueraient un outil efficace de confrontation des revendications et pourraient faire émerger le projet de conventions collectives mondiales.

Balayer devant sa porte. Pour que la lutte en faveur des normes sociales ne soit pas récupérée en faveur d'un protectionnisme déguisé, il faut que ce combat prenne les moyens de faire apparaître l'hypocrisie des gouvernements du Nord et suscite de nouvelles alliances. Cela passe d'abord par des campagnes à l'égard des gouvernements qui sont favorables aux clauses sociales mais n'ont pas ratifié, ou n'appliquent pas les conventions de l'OIT. Pour ne prendre qu'un exemple, la convention 138 sur le travail des enfants n'a pas été ratifiée par des pays développés comme le Danemark, le Royaume-Uni, le Japon, le Portugal, l'Autriche, les Etats-Unis, le Canada, l'Australie ou la Suisse. Dans certains de ces pays, comme le Royaume-Uni, le travail des enfants est une réalité. Quelle crédibilité peut-on alors accorder à des gouvernements qui prétendent sanctionner ailleurs des entorses faites à des droits élémentaires qu'ils n'arrivent à garantir chez eux ? Cela vaut aussi pour les associations et les syndicats du Nord : que font-ils contre le travail clandestin, celui des prisonniers et des enfants dans leur propre métropole, sans parler du comportement impérialiste de leurs propres multinationales ?

On sait bien que le choix du tout à l'export, fait par beaucoup de pays du Sud, ne tombe pas du ciel. Il résulte pour l'essentiel de la nécessité de trouver des devises pour payer la dette. Cette orientation a été imposée par le FMI à travers les programmes d'ajustement structurel, et elle est soutenue activement par les groupes de pression intéressés à l'ouverture de nouveaux marchés (que sont aussi les pays du Sud) et de nouveaux réservoirs de main-d'œuvre bon marché. Tant qu'il n'est pas offert à ces pays une alternative globale au tout à l'export, il est assez facile de comprendre que tout biais protectionniste des pays du Nord sera interprété comme un double langage consistant à dire, d'un côté « il faut nous acheter beaucoup » et de l'autre « il ne faut pas nous vendre trop ».

C'est pourquoi la seule référence à des normes sociales ne suffit pas. Il faut les insérer dans un ensemble qui donne des garanties aux pays du Sud et qui fonde une sorte de contrat social mondial autour des éléments suivants : annulation de la dette, stabilisation du cours des matières premières, accords de coopération commerciale, transferts de technologie, notamment en matière de production d'énergie.

Sur le fond, c'est d'ailleurs bien cette démarche qu'ont adoptée les centrales syndicales internationales (CISL, CMT et CES) dans une déclaration du 10 février 1994. Elles affirment que les clauses sociales désignent autant « de principes que l'on s'attend légitimement à voir respectés par les gouvernements de tous les pays, quel que soit leur degré de développement ». Elles proposent une coopération entre l'OIT et l'OMC, mais cette même déclaration insiste avec raison sur l'idée que la mise en œuvre des clauses sociales devrait « s'inscrire dans l'effort constant nécessaire à une croissance accélérée des pays en développement, par l'éradication du problème de la dette extérieure, l'amélioration du système de fixation du prix des matières premières, et la suppression des obstacles à leurs exportations ».

Viser à des convergences avec ceux qui luttent dans le Sud. Il faut abandonner tout élément de paternalisme du Nord à l'égard des pays du Sud, même quand il s'appuie apparemment sur les meilleures intentions. Il existe un argument sous-jacent qui revient au fond à dire qu'en protégeant les marchés du Nord des marchandises du Sud, on protège les pays du Sud des effets d'une croissance trop extravertie. Cette position peut être soutenue de manière hypocrite et conduire à l'inverse du résultat recherché, à renforcer le pouvoir de gouvernements réactionnaires à qui l'on va conférer une aura nationaliste.

De manière plus générale, il s'agit d'offrir des perspectives que les associations, ONG et syndicats puissent reprendre à leur compte dans les pays du Sud. Le modèle sur lequel il convient de réfléchir est ici le boycott de l'Afrique du Sud qui s'est fait avec l'assentiment et le soutien des organisations sociales sud-africaines luttant contre l'apartheid. Fondamentalement, la lutte pour l'imposition de normes sociales doit devenir une lutte internationale tournée vers les STN qui sont les premiers bénéficiaires de leur non-respect.

Ce qui a été développé ici sur les normes sociales peut s'étendre aux normes environnementales. Dans la mesure où l'OMC assure la promotion d'un commerce visant au profit maximal immédiat, elle ne peut prétendre assurer un rôle de protection de l'environnement dans la perspective d'un développement durable. La définition des normes et clauses environnementales revient à des pays qui sont les plus pollueurs du monde et qui, au nom de cette « avance » ont décrété que les autres pays ne pourront suivre le même chemin. La création d'un marché mondial de « permis de polluer », sur lequel les pays du Sud pourraient venir vendre leurs quotas pour disposer de recettes leur permettant par exemple de payer la dette, est une configuration absurde. Les pays du Sud pourraient très bien en tirer la conclusion que ce n'est pas à eux de faire des efforts en matière d'énergie mais aux pays du Nord et qu'en attendant ils continueront d'utiliser les sources d'énergie les moins chères mais aussi les plus sales, comme le charbon. Il ne peut y avoir de contrat

écologique mondial à sens unique, sans contrepartie sous forme de transferts de technologie depuis le Nord vers le Sud.

CONCLUSION DE LA CRITIQUE ECONOMIQUE A LA TRANSFORMATION SOCIALE

Le projet de ce livre, on l'aura compris, était de montrer que l'idée selon laquelle il n'existe pas d'alternative au triomphe piteux du capitalisme repose en grande partie sur des bluffs, purs effets de domination idéologique. En réalité on sait bien ce qu'il faudrait faire, et dès aujourd'hui. Qu'une telle proposition se heurte aux dénégations acharnées de ceux qui profitent du mode actuel de répartition des revenus, ce n'est pas vraiment une surprise. Mais cela signifie aussi qu'on se heurte à une batterie d'arguments théoriques censés démontrer que telle ou telle mesure serait certes généreuse, mais surtout « antiéconomique ». La critique de ces arguments fabriqués en flux tendu par les appareils idéologiques de domination est une tâche indispensable, jamais achevée, qui vise à conférer une légitimité aux revendications et à les constituer ainsi en véritable projet social. Et il ne suffit pas évidemment de répondre aux arguments d'opportunité ; il faut dans le même temps, esquisser ce que pourrait être une économie post-capitaliste. C'est sur ce travail de Sisyphe que nous voudrions, en guise de conclusion, apporter quelques éléments de réflexion, quitte à commencer par le petit bout de la lorgnette.

Peut-on être un « économiste radical » ?

Ce travail de critique de l'économie dominante est en permanence enfermé dans le dilemme suivant. Si vous critiquez les constructions sophistiquées et formalisées de l'extérieur, en refusant d'emblée la détestable représentation du monde qu'elles véhiculent et les recommandations néfastes qu'elles suggèrent, c'est tout juste si on ne vous traite pas de Jdanov, pour mélanger ainsi la science et le politique. Mais si vous décidez de porter la critique sur le terrain même de la prétendue théorie, alors vous pouvez marquer quelques points, mais cela risque de ne servir à rien puisqu'il s'agit d'un débat d'experts dans lequel le citoyen ou le militant n'ont pas les moyens de trancher.

Tout se complique encore si par dessus le marché on vous met tous dans le même sac en parlant en vrac des « économistes » qui ignorent le social, les gens, et la vie tout court. Cette thèse a été récemment défendue par Lebaron⁷³, dans un livre dont le titre est suffisamment explicite : quoi qu'il en ait, un économiste apporte forcément sa petite pierre à la « croyance » dominante. Les controverses qui divisent la science économique (et qui n'ont pas d'équivalence dans les sciences « dures ») sont forcément accessoires et toute critique est récupérée, retournée, et consacrée à l'embellissement du discours et de la pratique dominants. Cette thèse rejoint à sa manière celle du livre de Boltanski et Chiapello⁷⁴ qui, sur 834 pages, ne dit pas un mot des politiques néolibérales d'austérité salariale, qui n'ont pourtant pas grand-chose à voir avec une récupération de la « critique artiste ».

L'auteur de cette thèse n'a malheureusement pas bien compris comment fonctionne le champ qu'il est censé labourer. Il en a livré une géographie tellement illisible⁷⁵ qu'elle n'a pas été reprise dans son ouvrage. Soit sa thèse est un dogme décalqué des textes les plus contestables de Bourdieu, comme *La reproduction*, soit c'est une hypothèse qu'il faut conforter en examinant les pratiques, les stratégies, les trajectoires. La grille de lecture utilisée, transposition simpliste des schémas du maître, débouche sur un échec magistral. Il existe en économie des paradigmes irréductibles les uns aux autres, qui se déclinent en

⁷³ Frédéric Lebaron, *La croyance économique : les économistes entre science et politique*, Le Seuil, 2000.

⁷⁴ Luc Boltanski et Eve Chiapello, *Le nouvel esprit du capitalisme*, Gallimard, coll. Essais, 1999.

⁷⁵ Ses rapprochements cocasses ont cependant beaucoup diverti. Voir Frédéric Lebaron, « La dénégation du pouvoir. Le champ des économistes français au milieu des années 1990 », *Actes de la recherche en sciences sociales* n°119, septembre 1997.

d'infinies variations, mais opposent de manière polaire le noyau dur de l'équilibre économique général et les hétérodoxies, parmi lesquelles Marx et Keynes constituent les grandes références. Cette constellation se modifie en fonction des rapports de force sociaux mais l'articulation des paradigmes reste au fond la même depuis la naissance de l'économie politique. C'est tout à fait différent de ce qui se passe par exemple en physique où les paradigmes sont peu à peu rendus obsolètes par un progrès de la connaissance qui n'est certes pas linéaire dans ses ultimes développements, mais ne suit pas une trajectoire récursive comme celle de l'économie où ce sont en un sens toujours les mêmes questions qui sont discutées, et toujours les mêmes positions qui sont défendues.

Le postulat de Lebaron ne permet pas de comprendre par exemple pourquoi un certain keynésianisme, certes considérablement édulcoré, a pu constituer l'idéologie officielle du capitalisme d'après-guerre, reléguant pratiquement les ultra-libéraux au statut de société conspiratrice. Dans la mesure où le champ n'est structuré que par le rapport au pouvoir, on ne comprend pas non plus pourquoi sa configuration a changé, pourquoi le keynésianisme a reculé, et pourquoi le libéralisme a reconquis son rang d'idéologie officielle, justifiant ainsi l'appellation de néo-libéralisme, même s'il n'y a évidemment pas grand-chose de neuf sous le soleil.

Cette position ne tient que sur la base d'un sociologisme primitif qui postule contre toute évidence que « la diversité des croyances économiques qui ont cours dans le champ des économistes semble ne pas renvoyer en premier lieu à des controverses théoriques ou empiriques, mais à la dépendance de ce champ par rapport au champ du pouvoir. Origine sociale, trajectoire sociale et professionnelle se combinent en effet pour différencier les économistes indépendamment de toute confrontation directe aux faits et aux théories ». On a vu que Lebaron échouait à conforter cette thèse mais, ce qui est encore plus navrant, sa contribution fait durablement obstacle à de nécessaires approfondissements.

Une première question, qui dépasse sans doute les compétences du sociologue et relève plutôt d'une réflexion épistémologique, consiste à se demander pourquoi l'économie formalisée est spontanément en harmonie avec l'apologie du capitalisme. Pourquoi la théorie néo-classique conduit-elle à peu près automatiquement aux préceptes les plus réactionnaires ? Cette réponse n'est pas évidente et pourrait être ainsi formulée : les postulats dont a besoin l'économie mathématique sont (peut-être par coïncidence) en adéquation avec les présupposés idéologiques du capitalisme.

Dire que les économistes néoclassiques sont les valets du capital est une proposition parfaitement juste mais qu'il convient de préciser. Ces économistes ne sont pas des mercenaires faisant leurs comptes : en démontrant la supériorité du capitalisme, j'obtiens un bon traitement, un poste, du pouvoir et de la notoriété. C'est plus subtil et cela permet de comprendre pourquoi il y a même chez les néoclassiques des gens de gauche ou qui se considèrent comme tels. C'est là qu'intervient sans doute le poids spécifique des mathématiques. Pour faire de beaux modèles, on a besoin d'hypothèses simplificatrices qui reviennent pour l'essentiel à symétriser l'entreprise et le consommateur-salarié et à indifférencier le comportement de l'un, qui maximise son profit, et de l'autre qui maximise son utilité. Les facteurs de production (capital, travail, terre) sont rangés côte à côte et chacun dispose d'une rémunération ajustée sur sa productivité marginale. Bien sûr, il faut faire des hypothèses héroïques mais c'est le prix à payer pour construire de jolis objets mathématiques. Quand on a été passé à la moulinette de l'économie mathématique, quand on a une logique d'ingénieur, que l'on est mu par une épistémologie simpliste qui revient à transposer la méthode des sciences physiques dans les sciences sociales, tout concourt à faire de la science sans conscience, à se dire que Paris vaut bien une messe, et son beau modèle une stylisation de la réalité.

Ce que le sociologue aurait pu et aurait dû examiner aussi, c'est le fonctionnement des dispositifs institutionnels qui renforcent ce rabattement des problématiques économiques sur la formalisation. En France, il y a effectivement le poids des grandes écoles, d'une génération d'économistes-ingénieurs mathématiciens, la création d'une filière aristocratique (Polytechnique-ENSAE) sur laquelle l'Université doit aligner ses critères. Il aurait fallu voir d'un peu plus près comment les problématiques hétérodoxes sont très soigneusement expulsées et diabolisées. Si le sociologue avait élargi le champ de ses entretiens, au lieu de feuilleter les annuaires de grandes écoles, il aurait compris que les procédures de recrutement universitaires, assurent la domination de la théorie néo-classique par d'autres moyens que ses mérites scientifiques propres ; il se serait intéressé à l'éviction des discours dissonants hors des revues spécialisées. Il aurait par exemple découvert que l'on n'emploie pas certains mots (comme dialectique) et que l'on déconseille de citer certaines références (parmi lesquelles l'auteur de ces lignes est fier de figurer).

Le même sociologue un peu curieux aurait pu observer comment des institutions comme l'OCDE, la Banque mondiale ou le FMI, fournissent un énorme travail de production d'interprétations, d'arguments, de discours idéologiques face auxquels les hétérodoxes n'ont souvent d'autres ressources que l'escarmouche. Ce sont des bataillons entiers, souvent recrutés dans le pays du Sud pour donner une touche tiers-mondiste aux discours les plus réactionnaires sur les beautés de l'ajustement structurel, qui sont employés par ce qu'il faut bien appeler des « appareils idéologiques d'Etat ». C'est donc une guerre qui se mène pour établir, consolider et reproduire sans cesse le discours néo-libéral, apologétique et régressif.

Mettre tous les économistes dans le même sac est donc une critique démagogique, qui rend en outre un énorme service à ceux qui, justement, veulent établir qu'il n'existe qu'un discours économique possible et que les alternatives que le mouvement social élabore difficilement ne sont que des rêveries « antiéconomiques ». Cette position peut faire plaisir à une ultra-gauche activiste, qui a ses mérites, mais qui oublie aussi que le mouvement social a besoin de savoir qu'il combat pour des choses justes et possibles, et qu'il n'y a pas d'un côté la raison des riches, et de l'autre, l'irresponsabilité revendicatrice des gueux.

Imaginons un instant qu'un économiste astucieux retourne le compliment et démontre que « la diversité des croyances sociologiques qui ont cours dans le champ des sociologues semble ne pas renvoyer en premier lieu à des controverses théoriques ou empiriques », bref, que Bourdieu, Boudon ou Touraine, c'est au fond le même rapport au pouvoir et que seules leur origine sociale et leur trajectoire permettent de les différencier. Tout le monde trouverait cela évidemment absurde.

Il est d'autant plus important de ne pas verser dans cette radicalité factice que, depuis quelques années, l'économie critique semble sortir d'un long silence sous l'impulsion du mouvement social. Une nouvelle pratique intellectuelle est même en train de naître, autour de mouvements sociaux comme AC! ou à l'occasion des grèves de novembre-décembre 1995. L'« Appel des économistes pour sortir de la pensée unique » représente une expérience originale, aujourd'hui relayée par l'appel des étudiants en science économique contre l'« autisme », le mot est joli, de leur discipline. Il faut dire que le fonctionnement concret du capitalisme, avec la montée des inégalités et du chômage et ses crises financières à répétition a créé un véritable besoin de reconstituer des arguments non pas antiéconomiques mais au fond anticapitalistes. Un mouvement comme Attac a permis de révéler, et de satisfaire en partie, une véritable soif de débats souvent très, voire trop techniques, autour de thèmes précis comme la taxe Tobin, les paradis fiscaux ou les fonds de pension. Dans divers laboratoires, parmi lesquels on peut citer aussi la fondation Copernic et son « contre-rapport Charpin », s'élaborent des contre-discours qui peu à peu, avec beaucoup de difficultés mais aussi d'opiniâtreté, se confrontent, se combinent, pour contribuer à l'élaboration progressive d'un véritable projet de

transformation sociale. Cette résistance a marqué des points, au moins en freinant considérablement les projets néo-libéraux. Elle a même introduit de nouvelles perspectives de transformation sociale, par exemple avec la réduction du temps de travail, non dans la version frelatée des lois Aubry, mais comme axe d'une forme de maîtrise des travailleurs sur l'économie, qui jette un pont vers un véritable dépassement du capitalisme.

La perspective socialiste

On connaît l'argument paresseux du conservatisme : vous êtes contre le capitalisme, mais vous n'avez rien d'autre à proposer que des crispations archaïques, ou, pire, le goulag. Cette démonstration satisfaite, et un peu éculée, est en train de perdre de son efficacité. L'effondrement des sociétés bureaucratiques était censée marquer la fin de l'histoire puisqu'elle apportait la preuve définitive de l'impossibilité du socialisme. Pour ceux qui ont toujours combattu cette caricature de socialisme, il y a avait longtemps que les pays de l'Est représentaient un obstacle, un repoussoir plutôt qu'un modèle. Budapest en 1956, Prague en 1968, Varsovie en 1980, voilà autant de tests qui avaient établi la dégénérescence bureaucratique des pays dits socialistes. L'histoire est injuste et le stalinisme a réussi à entraîner le projet communiste dans sa débâcle. Même à titre posthume, il a continué à rendre les mêmes services aux défenseurs du capitalisme.

Mais l'histoire n'est pas seulement injuste, elle est aussi obstinée. L'effondrement des anti-modèles du « socialisme réel » présente l'avantage de faire table rase de ce passé nauséabond, et de nouvelles générations apparaissent à qui on ne peut pas servir l'argument du Goulag, puisqu'elles sont confrontées aux méfaits bien réels d'un capitalisme dominant à peu près sans partage. Sinistre triomphe que celui de l'argent-roi ! Cela ne donne pas trop envie d'en rester là, et l'histoire va recommencer.

Elle a déjà recommencé, et il suffit de constater que l'anticapitalisme assumé se porte bien, et de manière assez vigoureuse, partout où les puissants se réunissent pour compter leurs profits. Que l'on pense seulement à ce mot d'ordre d'interdiction des licenciements aux entreprises qui font des profits. Il y a quelques années, c'était un slogan un peu martien que seule la gauche radicale portait à contre-courant. Aujourd'hui, l'idée apparaît comme allant de soi pour une large majorité, et c'est, paradoxalement, l'embellie économique récente qui a permis ce renversement. Là encore, l'histoire est injuste : « normalement », la gauche plurielle aurait pu se targuer d'un bilan obtenu, on a essayé de le montrer, « à l'insu de son plein gré ». Mais c'est le contraire qui se produit : la prise de conscience des marges de manœuvre qui existent et qu'on a mis si longtemps à mobiliser conduit à faire monter d'un cran le niveau des exigences et des aspirations.

La stratégie qui correspond à cette conjoncture pourrait se résumer en une formule : la lutte résolue, tous ensemble, pour la démocratie sociale. Il ne s'agit pas de proclamer que le socialisme résoudra tout et de le définir à partir des ses attributs classiques (planification-nationalisation-autogestion). Il faut se garder d'inverser les fins et les moyens : la transformation sociale se définit par les objectifs qu'elle entend atteindre. Si nous voulons transformer la société, c'est pour qu'elle remplisse mieux ses missions, qui sont de garantir les droits les plus larges à l'ensemble de ses membres. La société que nous voulons, c'est une société sans chômage et sans misère, plus égalitaire, et qui offrirait à tout le monde des conditions de vie de qualité : environnement, culture, santé, éducation, organisation du travail.

Sur ce terrain, on peut certainement mieux faire que le capitalisme.