



dans : Bernard Hours et Monique Sélim (eds),
Solidarités et compétences, idéologies et pratiques, L'Harmattan, 2003

LE RISQUE DE DÉCONSTRUCTION DU RAPPORT SALARIAL

Michel HUSSON

Ce texte voudrait s'interroger sur une étrange conjonction. À peu près au même moment, et sans concertation apparente, deux institutions relativement éloignées, à savoir le Medef et la Banque mondiale, placent la notion de risque au centre de leurs analyses et de leurs propositions. La comparaison de ces deux discours permet-elle de dégager un tronc commun qui en permettrait une compréhension unifiée ? Telle est la question que l'on cherche à éclairer ici. Il s'agit en premier lieu de comprendre ce qui permet de donner à la notion de risque une telle universalité, puisqu'elle semble pouvoir s'appliquer à des contextes aussi différents que le « secteur informel » dans les pays du Sud et les acteurs de pointe de la « nouvelle économie » au Nord. On cherchera ensuite à montrer que l'usage de cette notion constitue un levier qui vise ni plus ni moins à vider de son contenu la notion de rapport salarial pour y substituer en grande partie des formes nouvelles de travail « indépendant » introduisant en réalité un degré de dépendance supérieur à celui du salariat classique.

Le radicalisme du Medef

Le patronat français propose une version dure de la référence au risque, comme le montre cette pétition de principe : « Le risque, c'est tout à la fois une morale, une épistémologie, une idéologie, en fait une manière de définir la valeur des valeurs » (Ewald, Kessler 2000). Les théoriciens du Medef se situent ainsi dans une démarche très idéologique qui, autour du thème de la « refondation sociale » procède à une véritable

élaboration philosophique et politique. Les trajectoires de Denis Kessler et François Ewald sont à ce titre éclairantes. Le premier, économiste, spécialiste de l'épargne, s'est fait le promoteur des retraites par capitalisation après en avoir été un critique vigoureux. Dans un livre cosigné avec Dominique Strauss-Kahn en 1982, il affirmait que « la capitalisation individuelle apparaît comme réservée à certains et la volonté de préparer sa retraite comme une motivation profonde qui aboutit à des inégalités de patrimoines beaucoup plus élevées que les inégalités de revenus », si bien que l'épargne « apparaît alors comme une pièce maîtresse de la formation des inégalités ». En 1990, il dirigeait un numéro de la revue de l'Insee, *Économie et statistique*, qui apparut comme un véritable plaidoyer en faveur de la retraite par capitalisation. Au moment de sa publication, il était devenu le dirigeant de la Fédération patronale des assurances. Le fait de s'occuper de ce secteur le conduisit à rencontrer le concept de « risque ». Quelques années plus tard, Denis Kessler devenait le n° 2 du Medef, aux côtés d'Ernest-Antoine Seillière.

François Ewald est un intellectuel typique : disciple de Michel Foucault, il avait acquis la notoriété pour un magistral ouvrage sur l'État-providence (Ewald, 1986). Quelques années plus tard, il est à son tour salarié de la Fédération patronale des assurances. C'est lui qui a mis en forme la nouvelle théorisation du Medef, à travers des articles récents cosignés avec Denis Kessler ou rédigés pour Ernest-Antoine Seillière.

L'habitude était jusque-là de présenter le risque comme la prérogative de l'entreprise, et comme la justification du profit. Certaines des variantes de la théorie dominante — en réalité très confuse sur cette question pourtant centrale (Naples, Aslanbeigui, 1996) — font explicitement du profit la rémunération du risque. Le travailleur travaille et perçoit un salaire ; le chef d'entreprise entreprend, prend des risques, et cette peine mérite profit. L'innovation patronale consiste à étendre à l'ensemble des agents sociaux la notion de prise de risque. On peut alors distinguer parmi eux les « riscophiles » et les « riscophobes ».

Tout se passe comme s'il s'agissait de répartir le risque d'une manière plus équilibrée entre les différents acteurs, et le président du Medef, interviewé par Ewald dans la revue *Risques*, évoque un « nouveau partage des risques dans l'entreprise » (Seillière, 2000). L'idée de base est assez simple : il faudrait que les salariés assument eux aussi un peu de risque, ou au moins que la couverture de leurs risques ne soit pas à la charge de l'entreprise. Certes, nous dit le responsable du Medef, « nous avons la conviction que l'entreprise constitue la cellule de base de la société » mais cette « cellule de base » n'est pas chargée pour autant d'apporter des garanties sociales à ses membres.

Ce discours a sans doute le mérite de la simplicité, mais pas forcément celui de la cohérence. Comme pour mieux répondre par avance à l'argument des « riscophobes », Ewald se fait l'avocat du diable : « ne peut-on penser que le capitalisme contemporain cherche à reporter les risques pris jusque-là par l'entreprise sur ceux qui sont les plus vulnérables, à coup de flexibilité et de précarisation ? » La réponse de Seillière (sans doute rédigée elle aussi par Ewald) est d'une grande faiblesse puisqu'elle se borne à dénoncer « une vision caricaturale ». De manière peu originale, le chômage est présenté comme le résultat de « retards d'adaptation » et de « rigidités », qui engendrent la précarité, sans que l'entreprise ou le « capitalisme contemporain » n'en portent en aucune manière la responsabilité.

Cela dit, le patronat est également capable de traduire ce programme en objectifs intermédiaires. Ainsi, à propos de la retraite, Seillière explique qu'il ne s'agit évidemment pas de remettre en cause « un acquis sur lequel personne ne songe à revenir ». Le problème est « plutôt de savoir comment le titulaire de ce droit peut vouloir l'exercer, étant donné qu'en fonction de l'allongement de la durée de vie, il n'y a pas de raison que tout le monde l'exerce de façon uniforme ». On joue ici sur « une nouvelle manière d'articuler le collectif et l'individuel » qui « constitue un progrès » pour Seillière, mais sert surtout d'habillage à une offensive contre les retraites par répartition. Il y a donc deux niveaux du discours patronal qu'il faut bien distinguer : une philosophie de fond très compacte, et des propositions opérationnelles habilement présentées.

Mais il n'est pas besoin de beaucoup approfondir pour tomber sur un discours d'une grande violence, par exemple à l'égard des chômeurs. Ceux-ci seraient en grande partie responsables de leur situation, au même titre que les fumeurs souffrant d'un cancer. C'est Kessler qui établit ce parallèle saisissant : « La maladie ne frappe plus selon les lois obscures d'une fatalité aveugle : elle est au carrefour d'un double déterminisme génétique et comportemental. On peut faire une remarque analogue pour ce qui concerne le risque de chômage dont on ne peut plus considérer qu'il soit indépendant du comportement des individus » (Kessler, 1999).

Au risque de la finance

La référence au risque débouche évidemment sur une gestion plus serrée de l'emploi qui rejoint le débat sur la financiarisation. On a pu ainsi parler de licenciements boursiers, ou encore de « licenciements de convenance boursière », pour reprendre la formule d'un récent document d'Attac (2001). Mais ce terme est sur le fond ambigu. La représentation qu'il

suggère est certes répandue : la mondialisation des groupes et leur financiarisation ont modifié leur mode de gestion, en particulier de l'emploi. Tout fonctionne en somme à l'envers : il faut 15 % de rentabilité des fonds propres et on en déduit les effectifs. C'est l'appétit insatiable des actionnaires qui forcerait les groupes à licencier, pour tenir ce fameux objectif.

Cette construction apparemment cohérente est discutable : en s'en tenant à la surface des choses et aux représentations courantes, elle ne permet pas de comprendre les transformations à l'œuvre. Cette lecture donne l'impression que le capitalisme contemporain serait beaucoup plus avide de profit que le capitalisme « fordiste » des années de forte expansion. Ce dernier, rétrospectivement, apparaît chargé de valeurs positives : il aurait été soucieux de l'emploi et doté d'une vision à moyen ou long terme, à l'encontre des licenciés et des « court-termistes » d'aujourd'hui. Que le capitalisme fonctionne selon des règles en grande partie différentes de celles qui prévalaient il y a un quart de siècle, c'est exact. Mais on ne peut pour autant présenter la recherche du profit maximum comme une nouveauté !

Cette illusion d'optique provient de deux transformations qui n'ont pas principalement à voir avec la finance. La première porte sur la norme salariale : il y a 25 ans, la règle était une progression du salaire réel équivalente à celle des gains de productivité. Pour 5 % de productivité, le pouvoir d'achat augmentait de 5 %. Aujourd'hui, la norme est le simple maintien du salaire réel, et l'on tourne autour de 2 % de gains de productivité et 0 % de progression du salaire réel. Dans le premier cas, le taux d'exploitation tend à rester constant, dans le second cas, il augmente régulièrement, tandis que la part des salaires baisse tout aussi régulièrement. Le véritable basculement est donc le passage d'un régime à l'autre. Il traduit une défaite rampante du travail à l'égard du capital qui prend la forme d'une dévalorisation relative du salaire. La montée de la finance est un effet corollaire de cette transformation : dans la mesure où le taux de profit ainsi dégagé ne s'accumule pas, il est redistribué sous forme de revenus financiers.

La différence ne résulte pas principalement d'une gestion plus ou moins laxiste des effectifs. La périodisation qu'il faut retenir de ce point de vue est même assez différente. On peut en effet distinguer trois phases :

— De 1964 à 1977, l'emploi salarié dans le secteur privé progresse à un rythme annuel de 1,3 % par an, dans un environnement de croissance forte : le PIB marchand progresse de 4,8 % par an en moyenne ;

— De 1977 à 1987, les effectifs salariés reculent de 0,3 % par an dans un contexte de croissance ralentie (2 % de croissance du PIB marchand) ;

— De 1987 à 2000, la progression des effectifs salariés reprend à un rythme moyen de 1,2 % par an, avec une croissance qui reste modeste (2,4 %) par an.

Autrement dit, la forte croissance des années d'expansion a pu masquer le fait que la gestion de l'emploi était en un sens très serrée, en raison d'une forte progression de la productivité. Cette configuration était marquée par un meilleur rapport de forces des salariés, par une forte croissance de la productivité, et une autre règle de distribution de la richesse créée. Et cet ensemble permettait tout à la fois de préserver le niveau du taux de profit et d'assurer les débouchés. Le marché du travail créait relativement peu d'emplois globalement, mais le dynamisme de l'économie permettait de gérer sans trop de frictions un extraordinaire rotation des emplois. En particulier, on a assisté à un mouvement très puissant de salarisation, puisque la part des non-salariés dans l'emploi total est passée de 25,5 % en 1964 à 16,6 % en 1977, ce mouvement correspondant principalement au recul du nombre de paysans. Mais à l'intérieur même du secteur privé, on a pu assister à des phénomènes massifs de transferts de l'industrie lourde vers l'industrie de transformation, puis de l'industrie vers les services. La mobilité des emplois était donc très élevée à cette époque. La période récente se caractérise quant à elle par un contenu de la croissance riche en emplois, ce qui, paradoxalement, ne cadre pas facilement avec le discours dominant sur la gestion des effectifs.

On invoque aussi les mutations technologiques, comme si elles exigeaient en tant que telles une gestion très serrée de l'emploi alors qu'elles sont plutôt un prétexte invoqué pour accroître la flexibilité du travail. On ne peut non plus s'en tenir à l'idée que les transformations des politiques sociales du patronat seraient la simple traduction des injonctions boursières, comme le montre une étude récente fondée sur une enquête minutieuse (Montagne, Sauviat, 2001). Certes, le recours à la précarité permet un ajustement plus serré des emplois aux besoins de main-d'œuvre et contribue ainsi à un retour du cycle. Mais la grande différence se trouve plutôt dans le contexte de faible croissance : les possibilités de reconversion sont limitées et le chômage pèse à la fois sur la norme salariale et sur ce que l'on pourrait appeler la norme d'emploi. Autrement dit, la montée de la précarité renforce le gel des salaires et tend à reproduire le rapport de forces dégradé au détriment des salariés.

Il faut donc se garder de prendre pour argent comptant les manuels de gestion. À en croire les nouvelles théories à la mode, les capitalistes

viendraient juste de relire *Le Capital* et de redécouvrir le taux de profit, sous la forme renouvelée de la « valeur pour l'actionnaire ». Ce concept est défini comme la différence entre le chiffre d'affaires et les coûts de production, ces derniers incluant non seulement les achats et la main-d'œuvre, mais aussi une rémunération moyenne des capitaux investis. La valeur pour l'actionnaire est donc une version moderne de la « plus-value extra », autrement dit de la différence entre la rentabilité d'un capital individuel et la norme de rentabilité de l'ensemble des capitaux. Cette norme de gestion ne fait que retrouver l'essence même du capitalisme, à savoir la concurrence entre capitaux privés. Ce qu'exprime la référence à l'actionnaire, ce n'est donc pas seulement un poids accru du capital financier, mais une réaffirmation de la loi d'airain de la concurrence. Ce durcissement de la concurrence est une caractéristique du capitalisme néo-libéral mais, encore une fois, ce n'est pas un sous-produit de la finance. C'est un résultat, et en premier lieu un objectif, du processus de libéralisation. La mondialisation, de ce point de vue, doit être analysée comme un processus visant à faire sauter tout ce qui protégeait un ensemble de capitaux privés d'une exposition directe à la concurrence de tous les autres capitaux. Cette extension du domaine de la concurrence correspond exactement au processus de construction du marché mondial qui vise à étendre et homogénéiser l'espace de détermination du travail socialement nécessaire (Husson, 2001).

La force de travail, une marchandise coûteuse

Une partie croissante du salaire passe aujourd'hui par des prestations sociales financées par des cotisations, ou par des services publics financés par l'impôt. De plus en plus, les employeurs se trouvent donc dans la situation de payer les salariés à un moment où leur valeur d'usage particulière (créer de la valeur pour le patron) est en quelque sorte désactivée. La liste de ces situations permet de mesurer le degré de socialisation d'une société salariale comme la nôtre : l'employeur doit donc payer les salariés pendant les jours fériés et les congés ; il doit continuer à les payer quand ils tombent malades ou sont victimes d'un accident du travail, quand ils perdent leur emploi, quand on n'a aucun travail à leur faire faire, quand ils ont cessé de travailler et ont pris leur retraite. Et ce n'est pas tout : à travers les impôts qu'ils sont contraints de verser, les capitalistes contribuent au budget de l'État, donc à l'éducation des enfants de salariés, etc.

Cette socialisation rampante a conduit les idéologues du capitalisme à mettre au point des concepts comme celui de prélèvement obligatoire ou

encore de coin socio-fiscal. Outre les impôts, les « prélèvements » englobent cette part du salaire total qui constitue aux yeux des patrons une « charge » indue, et qui équivaut en fin de compte à une ponction sur la plus-value potentielle. Le coin socio-fiscal est l'autre terme inventé pour désigner le « coin » enfoncé entre la juste rémunération du travail — quand le salarié travaille pour le patron — et tout ce que ce dernier doit payer en plus.

L'utopie patronale contemporaine serait de ne plus avoir à payer la force de travail qu'au moment où elle produit de la valeur à son usage. Telle est l'essence du programme de « refondation sociale », dont on peut alors proposer une lecture unifiée. Ce projet consiste ni plus ni moins à défaire ce que des années de lutte sociale avaient réussi à obtenir, à savoir une définition élargie du salaire. La référence au risque n'est qu'un dispositif accessoire cherchant à justifier que l'on fasse sortir du champ du salaire toute une série de droits garantis reconvertis en autant de risques que l'individu et l'État ont pour fonction de gérer, mais qui échappent au domaine de compétence de l'entreprise.

Cette frontière absolue que le patronat voudrait rétablir à nouveau entre le temps individuel de travail et le temps social constitue une régression qui fait parcourir en marche arrière toute l'histoire sociale. Il suffit de relire les chapitres du *Capital* où Marx décrit le rôle de la manufacture dans la formation de la classe ouvrière, en rassemblant physiquement des prolétaires sur un même lieu de production, pour comprendre ce qui se joue dans les processus d'externalisation, de déconcentration des unités de production. Le fantasme du télé-travailleur est la transcription moderne de la nostalgie du travailleur semi-artisanal des tous débuts du capitalisme.

C'est logiquement la notion même de temps de travail qui se trouve au centre de cette offensive, comme l'illustre bien la contribution de Pierre Guillen, alors vice-président de l'Uimm, annexée au fameux rapport Minc (Minc, 1994). Sous le titre « Le travail indifférencié », il proposait une transformation substantielle du droit du travail, en s'appuyant sur une idée simple : il faut passer « à un régime contractuel identique au régime du travail à temps partiel, dans lequel les parties au contrat de travail peuvent discuter et fixer librement le volume de l'horaire et sa répartition [...] Cela n'est possible qu'en faisant disparaître la notion de travail à temps plein dans la réglementation du temps de travail qui, par voie de conséquence, ferait aussi disparaître celle de travail à temps partiel, la seconde n'étant définie que par rapport à la première ». Plus de durée légale, plus de durée hebdomadaire, plus d'heures supplémentaires, reste un face-à-face direct entre le salarié et l'employeur, « libres de négocier la

durée du travail en fonction des besoins de l'entreprise, de la conjoncture économique et des souhaits des salariés ».

Le temps de travail devenant un élément librement négocié du contrat de travail, il peut fluctuer dans des marges bien plus larges (10 heures par jour et 48 heures par semaine) que celles qui existent aujourd'hui. L'horaire doit être modulable « à tout moment, en fonction des nécessités du fonctionnement de l'entreprise ». De collectif, le temps de travail devient alors individuel. Oubliées les 35 heures, puisque chacun pourrait « choisir dans les temps de travail proposés sur le marché, celui qui correspond à ses besoins ». Avec ce système, l'abolition du chômage est au coin de la rue : « les salariés travaillant 10 heures par semaine seraient des travailleurs comme les autres et non plus des quasi-chômeurs [...] les périodes d'activité seraient coupées par des périodes de non-activité qui ne seraient plus du chômage ».

Le nouveau cadre théorique de la Banque mondiale

Très loin apparemment de la « refondation sociale » à la française, le discours de la Banque mondiale a subi plusieurs infléchissements récents. En 1996, une direction de la protection sociale est créée qui, sous l'impulsion de son directeur, Robert Holzmann, élabore une doctrine construite autour du concept de gestion du risque social. Les grandes lignes de ce rapport, intitulé *From Safety Net to Springboard* [« du filet de sécurité au tremplin »] ont été rendues publiques au début de l'année 2000 (Holzmann, Jørgensen, 2000).

Le point de départ est le constat que les individus, les ménages et les communautés sont confrontés à de multiples risques. Mais ce sont les pauvres qui y sont le plus exposés, sans qu'ils aient les moyens de vraiment « gérer » ces risques. On voit alors apparaître une extraordinaire anthropologie de la pauvreté, qui mérite d'être rapportée : « Parce qu'ils ont peur de tomber dans la misère et de ne pouvoir survivre, les pauvres ne veulent pas prendre de risques, et hésitent donc à se lancer dans des activités plus risquées mais aussi plus rémunératrices. En conséquence, non seulement ils ne sont pas en mesure de saisir les opportunités offertes par le processus de mondialisation, mais ils sont encore plus exposés aux risques accrus qui résulteront probablement de celui-ci. Comme ils ne peuvent prendre des risques et entreprendre des activités de production plus rentables, il est très probable qu'ils ne pourront, pas plus que leurs enfants, sortir de la pauvreté. L'amélioration de leurs capacités de gestion du risque est donc un moyen puissant de réduire durablement la pauvreté,

et non pas seulement de réduire le nombre de personnes qui se trouvent provisoirement dans cette situation ».

Dès lors, la protection sociale doit recevoir une définition adéquate à cette nouvelle approche : « La protection sociale est l'ensemble des politiques publiques visant à : i) aider les individus, les ménages et les collectivités à mieux gérer le risque, et ii) fournir un appui aux personnes extrêmement pauvres ».

La Banque mondiale distingue alors trois sphères d'intervention qui ne se recoupent pas totalement : la gestion du risque social, la protection sociale et la redistribution. La nouvelle définition de la protection sociale regroupe les instruments traditionnels de protection sociale (parmi lesquels la Banque mondiale cite « la politique du travail, les régimes d'assurances sociales et les filets de protection sociale ») mais englobe aussi les actions menées par l'État pour « améliorer les instruments (informels) de gestion du risque, régulés ou non par le marché ».

Le concept de gestion du risque social est plus vaste que cette nouvelle définition de la protection sociale car il comprend les actions menées pour gérer le risque telles que la réalisation de projets agricoles qui ont pour effet d'atténuer les effets de la sécheresse, et la poursuite d'une politique économique de nature à amenuiser les chocs macroéconomiques. En revanche, la définition de la protection sociale est également plus large que celle de la gestion du risque social parce qu'elle recouvre les mesures prises pour fournir un appui aux personnes extrêmement pauvres. Enfin, les mesures de redistribution peuvent être déconnectées de la gestion du risque, le meilleur exemple étant donné par l'impôt progressif sur le revenu.

Cette nouvelle conceptualisation conduit à rechercher la dose optimale de risque : il en faut, mais pas trop. Il faut du risque, sous peine de tomber dans ce que l'on pourrait baptiser « trappe à sécurité » ; et cela condamne l'État-providence : « La création par l'État de mécanismes pour garantir des ressources peut améliorer la situation des individus lorsque différents risques se matérialisent, mais peut aussi amener ceux-ci à limiter leurs efforts (par exemple pour trouver un emploi) ou les inciter à prendre trop ou pas assez de risques. Le problème peut être exacerbé par les mesures omniprésentes de redistribution des revenus qui sont souvent un aspect des systèmes publics de protection sociale ; l'expérience des pays de l'OCDE montre que l'accroissement de la protection contre le risque par un État providence réduit l'esprit d'entreprise ».

Mais il ne faut pas trop de risque, pour les raisons déjà mentionnées : « les personnes qui se trouvent en dessous ou à proximité du seuil de pauvreté ne sont guère incitées à prendre des risques ; elles ont recours à

des mécanismes informels et inefficaces de partage du risque et emploient des techniques de production non optimales, autant de facteurs qui compromettent la croissance et perpétuent la pauvreté. En revanche, les instruments (efficaces) de gestion des risques privés ou publics permettent aux individus de prendre plus de risques que les mécanismes d'auto-assurance. Prendre des risques est un comportement productif, et le risque peut être considéré comme un facteur de production au même titre que d'autres mieux connus comme le capital et le travail ».

Cette thématique de la lutte contre la pauvreté ne rompt qu'en apparence avec le paradigme libéral. En décrivant une véritable dialectique entre pauvreté et refus de la prise de risque, la Banque mondiale réduit la pauvreté à une incapacité à entreprendre : la source de la pauvreté est à chercher dans l'irrationalité des pauvres. Cette cohérence libérale est par ailleurs universelle : l'idée qu'une indemnisation trop généreuse des chômeurs « peut aussi amener ceux-ci à limiter leurs efforts » rejoint parfaitement le discours désormais classique sur les « trappes à pauvreté » et établit un parallèle saisissant avec « l'aversion pour le risque » des pauvres du Sud. On vérifie l'ambition universelle de la Banque mondiale qui se situe bien dans le prolongement de son fameux rapport de 1994 sur les retraites, *Averting the Old Age Crisis*, sorte de bréviaire passe-partout de la privatisation des régimes par répartition.

La Banque mondiale ne rompt pas non plus avec l'une de ses idées maîtresses qui est la nécessité de cibler les actions vers une couche étroite de pauvres, au contraire elle la systématise (Valier, 2000). Fondamentalement, les mécanismes de marché sont les mieux à même de résorber la pauvreté intermédiaire dans un processus dynamique de croissance générale. Ce ciblage est d'autant plus essentiel qu'il permet de réduire le risque de « trappes » : autrement dit, pour que le fameux filet de sécurité se transforme en tremplin, il faut qu'il n'ait pas le confort du hamac !

L'argument de la mondialisation vient renforcer la nécessité de réformer la protection sociale dans la mesure où, selon la Banque mondiale, — la mondialisation impose une contrainte financière forte comme le soulignait, un peu avant de quitter le FMI, Vito Tanzi qui en dirigeait le département des affaires fiscales. Tanzi a rédigé un document de travail important (Tanzi, 2000) et souvent cité, qui traite des effets de la mondialisation sur la protection sociale. Le meilleur des mondes (*the brave new world*) sera caractérisé par une montée en puissance des « termites fiscaux » qui réduisent les recettes fiscales de l'État. Tanzi en dresse une liste impressionnante : déplacements individuels, expatriations, commerce électronique, paradis fiscaux, nouveaux produits financiers,

échanges internes aux multinationales, concurrence fiscale, monnaie électronique. Il y a bien des mesures à envisager, et Tanzi cite la taxe Tobin, ainsi que sa proposition d'une organisation fiscale mondiale (World Tax Organization) ; mais rien n'empêchera la mondialisation d'exercer une pression sur les ressources fiscales.

Dans le même temps, la mondialisation aura également pour effet d'accroître un certain nombre de dépenses en matière d'éducation, de recherche, d'infrastructures et de « réformes structurelles ». Les dépenses sociales seraient alors prises en tenailles entre des ressources réduites et le besoin d'accroître certaines dépenses. Il faudrait revenir à la situation du début des années soixante où la dépense publique ne dépassait pas 30 % du PIB. L'accroissement des dépenses sociales est en effet relativement récent et donc plus facilement réversible, dans l'esprit de Tanzi en tout cas qui ajoute un autre argument : il n'est pas sûr que cette augmentation a vraiment amélioré le bien-être, mieux en tout cas qu'une progression plus rapide du revenu individuel disponible. Ce raisonnement fait évidemment écho aux préoccupations de ciblage.

Dé-universalisation et dé-socialisation

Les discours de la Banque mondiale et du patronat français ont pour enjeu commun une transformation radicale de la protection sociale. On peut ici parler de dé-socialisation et de dé-universalisation. La dé-universalisation consiste à renoncer à une conception de la protection sociale fondée sur la garantie universelle des droits sociaux, sous prétexte qu'elle serait, en dépit d'intentions louables, source d'inefficacité et d'injustice. La nouvelle conception repose entièrement sur un principe d'assistance ciblée vers les super-pauvres et fonctionnant sur un principe de minimisation des coûts que la mondialisation rend incontournable.

La dé-socialisation est l'objectif clairement exprimé des politiques néo-libérales qui revendiquent un retour en arrière à un stade de moindre socialisation des dépenses sociales. Ici, on cherche à faire baisser le taux des prélèvements obligatoires, là on donnera des conseils pour réduire — sans faire trop de vagues — les effectifs de fonctionnaires. Depuis quelques années, la Banque mondiale dispose d'un service spécial aimablement baptisé *Shrinking smartly*, présenté comme « un lieu de rencontre pour tous ceux (chercheurs, praticiens du développement, hauts fonctionnaires) que concernent les difficultés rencontrées dans la réduction d'un secteur public hypertrophié » (Banque mondiale, 1999).

Le projet, universel quant à lui, de privilégier les fonds de pension au détriment des systèmes de retraite par répartition est sans doute celui qui exprime le mieux cette racine commune que l'on peut légitimement qualifier de néo-libérale.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- ABBOTT K., KELLY P. (2000), "Theorising Industrial Relations in the Risk Society", *Research on Work, Employment and Industrial Relations 2000. Proceedings of the 14 th Association of Industrial Relations Academics of Australia and New Zealand Conference*, p. 1-10, University of Newcastle, Newcastle, New South Wales.
- ATTAC (2001), « Face aux licenciements de convenance boursière », < <http://attac.org/fra/asso/doc/doc58.htm> >
- BANQUE MONDIALE (1999), *Shrinking smartly* <http://www.worldbank.org/research/projects/downsize/index.htm>
- EWALD F. (1986), *L'État providence*, Paris, Grasset.
- EWALD F., KESSLER D. (2000), « Les noces du risque et de la politique », *Le Débat*, n° 109, avril 2000.
- HOLZMANN R., JØRGENSEN S. (2000), « Gestion du risque social : cadre théorique de la protection sociale », *Document de travail n° 2*, Banque mondiale, février.
- HUSSON M. (2001), « Le fantasme du marché mondial », *Contretemps* n° 2, Éditions Textuel.
- KESSLER D. (1999), « L'avenir de la protection sociale », *Commentaire* n° 87.
- KESSLER D., STRAUSS-KAHN D. (1982), *L'épargne et la retraite. L'avenir des retraites préfinancées*, Paris, Economica.
- MINC A. (1994), *La France de l'an 2000*, Paris, Odile Jacob/La Documentation française.
- MONTAGNE S., SAUVIAT S. (2001), « L'influence des marchés financiers sur les politiques sociales des entreprises : le cas français », *Travail et emploi* n° 87.
- NAPLES M.L., ASLANBEIGUI N. (1996), "What does determine the profit rate ? The neoclassical theories presented in introductory textbooks", *Cambridge Journal of Economics*, janvier.
- SEILLIERE E.-A. (2000), « Le nouveau partage des risques dans l'entreprise », *Risques* n° 43.
- TANZI V. (2000), "Globalization and the Future of Social Protection", *IMF Working Paper* n° 00/12, janvier.
- VALIER J. (2000), « Pauvreté, inégalités et politiques sociales dans les Tiers-Mondes depuis la fin des années quatre-vingt », in *Développement*, rapports au Conseil d'analyse économique, Paris, La Documentation Française.