

Le levier eurolibéral¹

Michel Husson

Lors du débat français sur la constitution, les partisans du « oui » ont constamment accusé ceux du « non » d'être « contre l'Europe », comme s'il n'existait qu'une seule manière de construire l'Europe. C'est à la critique de ce postulat que ce chapitre est principalement consacré. Il cherche à montrer que la voie eurolibérale doit être rejetée en raison de ses effets économiques et sociaux désastreux, et qu'elle n'est heureusement pas la seule.

La nature de la construction européenne

S'il n'y avait qu'une idée à retenir, ce pourrait être celle-ci : la construction européenne a changé de nature au milieu des années 1980, et l'Acte unique de 1986 peut être considéré comme l'acte fondateur de la phase eurolibérale.

Le projet de Communauté européenne est né au lendemain de la Seconde Guerre Mondiale, à l'intersection de deux nécessités. La première était de constituer un pôle européen autonome face aux deux grandes puissances mondiales de l'époque. A l'égard de l'Union soviétique, il fallait opposer un front uni contre l'extension du « bloc socialiste » et donner un cadre aux politiques visant à éteindre toute possibilité de crise révolutionnaire à l'Ouest. Vis-à-vis des Etats-Unis, il fallait empêcher que le plan Marshall d'aide à la reconstruction ait pour effet de placer les pays bénéficiaires dans une position durable de dépendance. Cela ne vaut pas dire que le projet européen était dirigé contre les Etats-Unis, ou qu'il s'appuyait sur une volonté de neutralité symétrique à l'égard des deux grandes puissances, mais que les principaux pays européens revendiquaient un statut de partenaire autonome au sein du bloc occidental.

Le second objectif était plus économique. Il s'agissait de coordonner, voire de planifier, la reconstruction. C'est pourquoi l'une des premières institutions européennes est la CECA (communauté européenne du charbon et de l'acier) qui était une agence de planification (très quantitative) pour la production de ces deux matières de base.

Mais l'objectif était d'emblée plus ambitieux puisqu'il envisageait la mise sur pied d'une Communauté européenne de défense (CED) autrement dit d'une coordination des armées européennes. Il venait sans doute trop tôt, et un vote du Parlement français rejeta ce projet en 1954, parce qu'il impliquait de fait un réarmement de l'Allemagne. Du coup, la construction européenne se replia sur les aspects économiques avec le Traité de Rome de 1957, qui affirmait déjà la référence de principe à une économie de marché. Mais la pratique réelle des politiques menées à l'époque correspond à une forme de compromis entre l'« économie sociale de marché » allemande et l'intervention publique à la française. Ces références étaient communes aux six pays qui constituaient à l'époque la Communauté économique européenne (CEE), à savoir l'Allemagne, la France, l'Italie et le Bénélux (Belgique, Pays-Bas et Luxembourg).

Dans chacun de ces pays, l'interventionnisme de l'Etat, l'existence d'un secteur public important, et l'extension des systèmes de protection sociale étaient des traits largement communs. La seule véritable politique commune mise en place durant cette période est

¹ chapitre 1 de *ΕΥΡΩΠΗΗ ΠΟΙΩ ΕΥΡΩΠΗΗ* (Επιμέλεια: Σταύρος Τομπάζος), ΠΟΛΥΤΡΟΠΙΟΝ paru en Grèce en 2008.

la PAC (politique agricole commune). Pour le reste, l'intensification des échanges intra-communautaires était le résultat spontané de dynamiques nationales voisines plutôt que l'effet d'une politique européenne spécifique. Les pays scandinaves et le Royaume-Uni regroupés à l'époque dans l'AELE (Association européenne de libre échange) ne connaissaient pas une trajectoire différente.

La politique européenne strictement dite était centrée sur la recherche d'une harmonisation, principalement des systèmes fiscaux et sociaux. L'impulsion principale ne venait pas du niveau européen, mais de la coordination des logiques nationales, dominées alors par ce que l'on a appelé le *fordisme*. La base économique de ce modèle était, pour aller vite, une croissance très rapide de la productivité et un relatif équilibre des forces sociales, qui conduisait à une redistribution des gains de productivité aux salariés, sous forme de pouvoir d'achat direct, ou de croissance du salaire socialisé (santé et retraites). La forte croissance du pouvoir d'achat des salaires était compensée par les gains rapides de productivité, de telle sorte que le taux de profit pouvait se maintenir à un niveau satisfaisant pour le capital.

A la fin des années 1960, ce modèle se heurte à une double contradiction. La première est l'élargissement du processus d'internationalisation. Les grands groupes européens conservent des liens très forts avec leur pays d'origine, mais leur horizon s'élargit déjà à un marché beaucoup plus étendu que le seul marché européen. C'est d'autant plus vrai qu'ils sont soumis à la concurrence avec les groupes étatsuniens et japonais dont les investissements ne cessent de croître en Europe. Deux stratégies s'affrontent alors, qui sont personnalisées en France par l'opposition entre deux hommes politiques de droite. Le premier, Pompidou, se situe dans la tradition gaulliste : son projet est de continuer dans la même voie d'une alliance étroite entre grands groupes et secteurs publics afin de renforcer les « champions nationaux » vis-à-vis de la concurrence internationale. Giscard représente les intérêts de la fraction la plus internationalisée du capital et prône le « redéploiement industriel », autrement dit une rupture des liens avec l'Etat au profit des stratégies internationales des grands groupes.

Il faut souligner ici qu'aucune fraction significative du capital n'a proposé la constitution d'un véritable capital européen, avec la formation de « champions » qui ne seraient plus nationaux, mais pas non plus directement internationalisés (on ne disait pas encore mondialisés). C'est le maillon manquant de la construction européenne : entre l'addition de logiques nationales et l'ouverture totale sur le marché mondial, il n'y a jamais eu véritablement de projet d'intégration européenne fondée sur des accords privilégiés entre grands groupes européens. En ce sens, on peut dire qu'il n'existe pas de capital européen, et que la construction européenne, contrairement à d'autres expériences historiques, ne procède pas par concentration et centralisation des capitaux au niveau du nouvel espace économique en gestation.

Le second facteur de crise est l'épuisement du modèle fordiste. Le fordisme n'était pas le paradis, mais un régime d'exploitation inégalitaire : toutes les luttes sociales de l'époque marquent un rejet de l'organisation capitaliste du travail fondée sur son intensification. Elles signifient que les travailleurs ne se satisfont plus du « compromis social ». Ce refus coïncide avec un essoufflement des gains de productivité, qui ne suivent plus la progression du pouvoir d'achat. La récession généralisée de 1974-75 conduit alors à une chute brutale du taux de profit et à l'entrée dans une crise ouverte.

Le changement de période va s'opérer en plusieurs temps. La réponse immédiate à la crise utilise les recettes keynésiennes habituelles : relance de l'économie par le budget, injection d'argent dans le circuit économique. Mais très vite, les dirigeants se rendent

compte que ces recettes ne fonctionnent pas : au lieu de relancer la machine économique, elles débouchent sur une conjoncture inédite, la « stagflation », qui combine la stagnation et l'inflation. La deuxième récession généralisée (1980-81) donne le coup de grâce et ouvre la voie à la mise en oeuvre de politiques radicalement nouvelles : c'est le grand tournant néolibéral qui conduit à l'accession au pouvoir de gouvernements ultra-libéraux (Mme Thatcher au Royaume-Uni), libéraux (Helmut Schmidt en Allemagne) ou sociaux-libéraux (la gauche française).

C'est dans cette période qu'apparaît le besoin d'utiliser le niveau européen comme moyen d'organiser le tournant néolibéral. Deux raisons se combinent : la première est l'irruption de la finance. L'un des moyens de pression utilisés par les politiques néolibérales est en effet le « choc financier » déclenché avec la hausse brutale des taux d'intérêt décidée en 1979 par les Etats-Unis : il correspond à la nécessité de redresser la répartition des revenus et s'accorde à la stratégie des multinationales consistant à échapper aux effets de la crise en effectuant un double redéploiement, industriel et financier. Mais le niveau européen présente un autre intérêt, qui est de permettre une coordination des politiques néolibérales menées dans chacun des pays en leur conférant une sorte de supra-légitimité. La construction européenne va alors être exclusivement utilisée à cette fin.

Après une période caractérisée par une baisse salariale brutale et par la déréglementation des marchés financiers, le tournant va être symbolisé par la signature, en 1986, de l'Acte unique européen. Celui-ci ouvre un processus qui vise à la constitution, au 1er janvier 1993 du « Grand marché » qui contient déjà la possibilité d'aller vers une monnaie unique et implique la disparition à peu près totale des barrières fiscales qui existaient encore entre les pays. Ce projet de grand marché apparaît comme la mise en oeuvre effective du principe fondateur du Traité de Rome, celui d'une concurrence libre. Et ce principe s'applique notamment aux marchés publics, qui permettaient de tisser des liens étroits entre les commandes d'Etat et les grandes entreprises nationales (ce que l'on a pu appeler Capitalisme monopoliste d'Etat). En termes concrets, l'Acte unique sert de justification aux vagues de privatisation qui vont se développer dans tous les pays à partir du milieu des années 1980. Cette date marque ainsi un tournant absolument fondamental quant à la méthode de construction de l'Europe, dont les partisans de l'Europe néolibérale voudraient aujourd'hui faire oublier la portée. Elle consiste à abandonner la voie de l'harmonisation pour suivre celle de la mise en concurrence des systèmes sociaux.

Les grandes lignes de l'offensive néolibérale

Depuis le tournant de l'Acte unique de 1986, l'offensive néolibérale se déploie de manière cohérente et articulée, qui touche à tous les aspects de la vie en société. Mais l'articulation entre les politiques nationales et le niveau européen varie selon les domaines. Les institutions européennes peuvent jouer un rôle de coordination de ces politiques nationales qui vont de toute manière dans le même sens, et contribuer à définir l'agenda des « réformes ». Mais elles peuvent aussi intervenir plus directement par le biais de directives qui prennent force de loi. C'est principalement le cas pour la « libéralisation » des services publics et la mise en concurrence des systèmes sociaux.

La privatisation des services publics

On a vu comment les potentialités libérales du traité de Rome n'ont été mobilisées qu'au moment de la mise en œuvre du Grand Marché, qui enclenche une vague de privatisation des services publics. Les institutions européennes ont joué un rôle moteur dans ce processus par l'édition de *Livres blancs* (ou verts), c'est-à-dire des textes formellement non contraignants mais qui ont conduit par la suite à l'adoption de directives (lois européennes) qui concernent les secteurs les plus variés : poste, télécommunications, transports (aériens, maritimes, routiers et ferroviaires), électricité.

Ce processus se réclame à la fois du dogme libéral et de l'impératif européen. Pour Karl Van Miert, alors commissaire européen à la concurrence, « la concurrence exerce une pression permanente sur les coûts des services dont le coût pouvait paraître excessif en régime de monopole » et le même range « les secteurs traditionnellement organisés par les Etats membres sous la forme de monopoles (énergie, eau, télécommunications) » au nombre des « obstacles les plus importants » à la mise en œuvre de l'Union Européenne

Une première manière de réfuter cette doctrine est de souligner qu'il n'existe aucun lien entre le degré supposé d'inefficacité et l'ardeur mise à privatiser. A partir du cas français, on pourrait même dire à l'inverse qu'on privatise d'abord ce qui est efficace (ou en tout cas rentable). L'efficacité des privatisations est donc facile à établir si l'on prend les profits des entreprises comme critère. Mais il en va tout autrement pour son efficacité sociale, autrement dit sa capacité de répondre de manière égalitaire aux besoins sociaux : les tarifs augmentent et les pauvres sont peu à peu exclus.

A cette critique des effets sociaux de la libéralisation des services publics, on peut en ajouter une autre consistant à dire qu'elle est à proprement parler anti-européenne. En rendant impossible toute politique structurelle, elle s'oppose à la construction d'un espace économique homogène. En matière de transports et d'énergie par exemple, toute une série de questions fondamentales ne peuvent être correctement posées en dehors de la présence d'acteurs publics. La France est sur-nucléarisée, tandis que l'Allemagne vise à une sortie progressive du nucléaire : comment trancher entre ces deux options, ou à défaut les coordonner un minimum, sans les leviers de l'intervention publique ? En matière de transports, comment choisir entre la route et le fer si l'on privatise les réseaux autoroutiers et ferroviaires ? 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.

Il y a un marché commun et une monnaie commune. Mais pourquoi n'y aurait-il pas une agence européenne de l'énergie « commune », une poste « commune », un réseau « commun » de chemins de fer, etc. ? Il y aurait là une conception autrement ambitieuse, cohérente et mobilisatrice, de l'unification européenne, qui tournerait le dos à la disposition du Traité actuel interdisant les aides « qui faussent ou qui menacent de fausser la concurrence en favorisant certaines entreprises ou certaines productions ».

La mise en concurrence des systèmes sociaux

L'entrée dans l'Union de nouveaux Etats-membres a servi de révélateur, en posant clairement cette question : comment organiser un espace économique où coexistent des pays à niveaux de productivité et de salaires très différents ? A cette question-clé du

débat sur la construction européenne, il y a deux manières de répondre : la concurrence, ou l'harmonisation. La base économique de la voie de l'harmonisation est un rattrapage de productivité dans les pays où elle est inférieure, avec effet d'entraînement sur les salaires. Les écarts initiaux se réduisent, et il y a convergence vers le haut. Au lieu de se concentrer sur les branches où l'argument du coût salarial est prépondérant, les pays concernés « remontent les filières » et les spécialisations tendent elles aussi à converger.

Mais ce processus n'est pas automatique : il faut d'abord que les pays conservent une latitude de progression plus rapide des prix qui accompagne le rattrapage de productivité, et qu'ils bénéficient de transferts aidant à soutenir la convergence. Il faut ensuite que soit établie une norme de progression salariale en fonction de la productivité, ce qui passe le plus souvent par des luttes sociales. Ces faits stylisés peuvent être illustrés par l'entrée dans l'Europe des pays méditerranéens (Espagne, Portugal, Grèce).

En privilégiant la mise en concurrence, la logique néolibérale qui sous-tend la construction européenne réellement existante fait obstacle à la mise en place d'un tel scénario. D'abord, elle ferme le robinet des transferts en limitant le budget européen et en interdisant la création de ressources nouvelles ou le recours à l'emprunt. Ensuite, elle fait de la stabilité des prix une priorité absolue, réduisant d'autant les possibilités d'ajustement. Les pays entrants se voient de fait appliquer les fameux critères de Maastricht, même si leurs monnaies ne sont pas entrées dans l'euro. Enfin, et surtout, l'option libérale s'oppose à toute norme en matière salariale et la liberté absolue des mouvements de capitaux exerce au contraire une très forte pression à la baisse.

Les effets de ce second scénario vont donc en sens inverse de l'harmonisation : la redistribution des gains de productivités aux salariés est bloquée par la pression concurrentielle, et la spécialisation régressive se reproduit. Il est essentiel de comprendre qu'une telle configuration est défavorable à l'ensemble des salariés, indépendamment du « classement » du pays où ils travaillent, car leur mise en concurrence généralisée bloque la progression des salaires aussi bien dans les pays riches que dans les pays pauvres. Les inégalités salariales se creusent, et la condition salariale est encore dégradée par les « réformes » des systèmes de protection sociale, eux aussi soumis à la concurrence. La répartition inégalitaire des richesses produites contribue à plomber la croissance et l'emploi, tandis que l'accumulation du capital est redéployée vers le reste du monde.

Les politiques européennes ont clairement choisi la voie de la concurrence avec notamment la directive Bolkestein sur les services qui vise à organiser la mise en concurrence directe des salariés dans l'espace européen. Il n'est donc pas étonnant que ce projet de directive ait joué un rôle central dans le débat en France au moment du referendum car il illustre parfaitement la volonté de constitutionnaliser la concurrence. De ce point de vue, le « non » de gauche français a clairement exprimé un choix en faveur d'une logique d'harmonisation. Loin d'être xénophobe, il a permis de réintroduire un point de vue de classe transnational à partir de ce constat : partout en Europe, ce sont les possédants qui tirent les bénéfices de la mise en concurrence généralisée des salariés.

Les contradictions d'un modèle économique

Le modèle eurolibéral repose sur ce triptyque : monnaie commune, Pacte de stabilité, budget européen. Après les années 1990 qui avaient été désastreuses pour la croissance et l'emploi, ce modèle a semblé obtenir des résultats, puisque dix millions d'emplois ont été créés entre 1997 et 2001 dans les pays de l'Union européenne. C'était apparemment la preuve qu'il était possible de combiner l'euro à la mode de Maastricht et une politique économique plus favorable à l'emploi. Mais le retournement de conjoncture est vite venu balayer ces illusions et, même avant ce démenti pratique, il était clair que les succès enregistrés ne résultaient pas d'une application systématique des recettes néolibérales, mais plutôt d'un relâchement des contraintes monétaires, financières et budgétaires.

Cette embellie n'aura été qu'une parenthèse, parce que les facteurs favorables se sont retournés : le dollar s'est mis à baisser, et l'austérité salariale et budgétaire a repris peu à peu tous ses droits. La Commission européenne parle d'un « ralentissement inattendu » mais ce retournement conjoncturel est le fruit de ses propres politiques, et le révélateur des contradictions du modèle. Elles sont particulièrement illustrées par le paradoxe allemand. Jusqu'à une date très récente, c'est en effet l'enlisement de l'économie allemande qui a dégradé la conjoncture européenne ; et pourtant, il n'y a pas si longtemps, les « souverainistes » évoquaient une Europe allemande qui ne serait qu'une sorte de zone mark à peine élargie.

Cet effet boomerang de la construction européenne sur l'économie allemande ne fait que souligner un constat largement partagé : le Pacte de stabilité est tout simplement « stupide », pour reprendre la caractérisation de Romano Prodi, alors Président de la Commission. Adopté dans une période favorable, le Pacte n'aura pas résisté au premier orage conjoncturel. Les raisons de cette stupidité sont désormais bien connues : le Pacte contraint les pays à faire des efforts supplémentaires de rééquilibrage budgétaire même en cas de recul conjoncturel, quand il faudrait au contraire laisser le budget jouer un rôle de soutien de la demande. Les efforts actuels de la Commission pour définir les objectifs budgétaires de manière à éliminer la composante conjoncturelle visent plus à sauver le dogme qu'à changer la logique profonde du Pacte.

Mais les choses vont bien au-delà du réglage conjoncturel. Alors que la construction européenne était censée jeter les fondements d'un espace économique intégré, on assiste au contraire au creusement d'un double écart tout au long des années 1990. D'une part, la croissance aux Etats-Unis devient nettement supérieure (plus d'un point) à celle de l'Europe, alors que le taux de croissance était semblable sur la décennie 1980. D'autre part, une seconde différenciation s'opère à l'intérieur même de l'Europe. Sur la dernière décennie, la croissance moyenne a été de 2 % pour l'ensemble des pays européens. Mais elle a été nettement inférieure dans la « zone franc-mark » (France, Allemagne, Belgique) tandis que d'autres pays (Espagne, Royaume-Uni, Irlande, Suède et Finlande) ont connu une croissance proche de celle des Etats-Unis.

Cette divergence renvoie à l'insertion spécifique des économies nationales dans le marché mondial : elles sont plus ou moins sensibles à la compétitivité-prix, plus ou moins bien placées pour capter la demande mondiale, plus ou moins capables d'attirer les capitaux. La résultante de ces différents positionnements ne définit pas une communauté d'intérêts et accentue la différenciation en fonction de deux critères, principaux : l'élasticité-prix et l'acceptation de la prédominance des Etats-Unis. Telle est la base de l'opposition entre le pôle franco-allemand et les autres grands pays de l'Union, principalement le Royaume-Uni, l'Italie et l'Espagne. Ces derniers ont moins besoin d'une intégration institutionnelle compacte, d'une politique industrielle, d'une compétitivité structurelle, ni même de l'euro dans le cas britannique. Le Royaume-Uni

joue un rôle particulier en portant un modèle très spécifique, mais assez semblable à celui des Etats-Unis du point de vue de sa dépendance à l'afflux de capitaux.

Ces facteurs de divergence n'ont pas été réduits, et au contraire aggravés, par les modalités mêmes de la construction européenne et, en premier lieu par la conception de la monnaie unique. Une monnaie unique ne suppose pas forcément une homogénéité absolue de la zone monétaire ainsi constituée, mais elle implique un budget réalisant les péréquations et transferts, de manière à permettre la coexistence, au sein d'une même entité, de régions aux performances économiques différenciées. Or, toute la conception néolibérale consiste au contraire à réduire au maximum le budget européen.

Il faut ensuite une politique de change, et on touche là à un trou noir de la construction européenne. Depuis son lancement, le cours de l'euro en dollar a énormément fluctué. Il a commencé par baisser de 30 % puis s'est mis à augmenter dans des proportions tout aussi considérables. Or, ce taux de change euro/dollar pèse fortement sur la croissance de l'Union européenne, à travers le dynamisme de ses exportations. Celles-ci ont bénéficié de la hausse du dollar entre 1997 et 2001, mais sont pénalisées par sa baisse délibérée depuis lors.

Chaque pays européen est inégalement sensible à de telles fluctuations, en fonction de son degré d'ouverture et de son type d'insertion dans le marché mondial. Les fluctuations du dollar fonctionnent alors comme un levier qui fait diverger encore plus les trajectoires nationales. Et ce phénomène est évidemment d'autant plus puissant qu'il n'existe pas, pour des raisons doctrinales fondamentales, de politique de change affirmée au niveau européen.

A quoi peut donc servir l'euro, s'il n'est pas utilisé pour conférer une plus grande cohérence à l'ensemble européen ? Sa véritable fonction est de servir de levier pour généraliser l'austérité salariale, et l'étendre aux éléments de salaire socialisé (protection sociale, retraites, services publics). L'euro réellement existant n'est donc rien d'autre qu'un outil de police économique. En l'absence de politique cohérente en matière de change et d'intérêt et de position autonome par rapport aux injonctions monétaires (et autres) des Etats-Unis, la seule variable d'ajustement qui reste est alors le salaire.

Le problème est que ces politiques ont pour effet de tirer la croissance européenne vers le bas : la rigueur salariale a pour contrepartie la faiblesse de la demande intérieure. S'il ne s'agissait que de geler les salaires au profit des revenus financiers, une telle orientation serait parfaite pour la bourgeoisie. Mais l'Europe n'est pas seule au monde, et cet assemblage peu dynamique laisse deux énormes questions sans solution. La première est celle de la spécialisation industrielle. Si le terme de politique industrielle est évidemment tabou au niveau européen, les choix de politique économique ont des implications sur le mode de spécialisation. Là encore, l'Union, européenne n'a pas choisi, et elle se donne deux objectifs ouvertement contradictoires. D'un côté, elle veut flexibiliser les marchés du travail pour obtenir un coût du travail compétitif. De l'autre, elle fait de grands discours sur l'économie du savoir, les nouvelles technologies, etc. Elle risque alors de perdre sur tous les tableaux, et de se faire prendre en tenailles entre les Etats-Unis (qui ont reconstitué leur avance technologique) et les pays émergents à salaires vraiment bas que, même dans ses rêves les plus fous, elle ne peut espérer concurrencer sur ce terrain.

La dernière décennie conduit à une inversion des évolutions relatives de l'Europe et des Etats-Unis du point de vue de la productivité du travail. Jusque là, celle-ci progressait

plus rapidement en Europe, en dépit d'un ralentissement général. Dans les dernières années, le ralentissement s'est accentué alors que la « nouvelle économie » dopait la productivité du travail aux Etats-Unis. Si cette configuration devait se prolonger, l'Europe se verrait obliger de compenser ce retard croissant en matière de productivité par un supplément d'austérité salariale, et cette pression sera d'autant plus forte que la baisse du dollar améliore la compétitivité états-unienne.

La véritable issue à cette contradiction réside dans une orientation de l'économie vers d'autres marchés qu'un marché intérieur peu dynamique. Les cas français et allemands sont de ce point de vue similaires : la rigueur salariale a conduit à un rétablissement spectaculaires des profits des plus grandes entreprises. Certains observateurs, peu suspects d'être des critiques systématiques du capitalisme, en arrivent à dire que ces profits sont excessifs. Que peut-on en faire quand un marché intérieur médiocre décourage l'investissement ? La réponse est double : on peut distribuer des dividendes et accentuer ainsi le processus de financiarisation, ou bien investir sur d'autres marchés, en dehors de l'Europe. Ce schéma contribue ainsi à déstructurer encore plus l'espace économique européen, tout en creusant les inégalités dans la répartition du revenu.

L'abandon de fait d'une véritable construction économique européenne conduit logiquement à la résurgence de l'idée d'un « nouveau marché transatlantique » lancée par la Commission en 1998, et qui consistait à créer une véritable zone de libre échange entre l'Union européenne et les Etats-Unis. Cette proposition avait été rejetée à l'époque, en même temps que l'« Accord Multilatéral sur l'Investissement » (AMI). Elle vient de réapparaître sous la forme de deux résolutions récemment adoptées par le Parlement européen. La première, à l'initiative du Parti Populaire Européen propose un « accord de partenariat transatlantique » ; la seconde, qui émane du Parti Socialiste Européen, porte aussi sur les « relations économiques transatlantiques ».

L'eurolibéralisme utilise la dimension européenne, mais ne constitue pas pour autant un véritable projet européen. A la différence, par exemple, du modèle allemand du XIXème siècle, il ne s'agit pas de la formation par addition d'une nouvelle entité économique. L'une des raisons en est que, chacun de son côté et avec sa spécialisation propre, les pays européens ont depuis longtemps accédé au marché mondial. La phase d'internationalisation a commencé à la fin des années 1960 et la constitution du marché unique, puis de la monnaie unique, ne peuvent donc être analysés comme des conditions préalables à un tel mouvement. Il existe ainsi un déphasage particulier entre la base européenne et l'horizon stratégique mondial des grands groupes. Le marché unique n'est pas le débouché principal mais la base arrière d'une visée plus large.

Pour certaines branches, la construction européenne obéit néanmoins à une logique « agrégative » de constitution de « champions » européens selon un schéma qui, en un sens, étend à l'échelle européenne la stratégie gaulliste des « champions nationaux » dont on retrouve la trace avec la référence à la notion de « patriotisme économique ». Mais cette orientation est loin de représenter la stratégie dominante qui consiste plutôt à nouer des alliances transcontinentales de manière à accéder directement à tous les compartiments du marché mondial. Cette interpénétration des capitaux conduit à la formation d'une « économie transatlantique » plutôt que de deux puissances économiques séparées et concurrentes.

Dans l'abstrait, on aurait très bien pu concevoir une construction du marché européen combinant l'élimination des entraves internes à la circulation des marchandises et des capitaux sur ce marché et le maintien, voire le renforcement, de formes de protection

vis-à-vis du reste du monde. Une politique industrielle européenne active aurait pu compléter ce dispositif en suscitant une synergie entre commandes publiques et structuration de grands groupes industriels. La question n'est pas ici de savoir si une telle voie était souhaitable, mais de constater que c'en est une autre qui a été très clairement choisie avec l'Acte unique de 1986. Il a ouvert les marchés publics à la concurrence sans introduire aucune « préférence européenne » et refusé en même temps le principe même d'une politique industrielle et de toute intervention publique dans ce domaine.

Le marché unique a donc été d'emblée conçu comme un marché largement ouvert, parce que les grands groupes basés en Europe visent directement le marché mondial. Ce point permet de mieux comprendre le caractère forcément subordonné du « volet social », notamment en ce qui concerne l'emploi.

Une stratégie pour l'emploi ?

C'est au Conseil de Luxembourg de novembre 1997 que naît la « Stratégie européenne de l'emploi » qui combine des « lignes directrices » communautaires et des « plans d'action nationaux pour l'emploi ». Puis, le sommet de Lisbonne de mars 2000 choisit un objectif d'accroissement des taux d'emploi à 70 % en 2010 et adopte la « méthode ouverte de coordination » des politiques nationales, notamment en matière sociale, les deux premiers sujets abordés étant les retraites et la lutte contre la pauvreté et l'exclusion sociale.

Cette « stratégie de Lisbonne » se réclame clairement d'une philosophie néolibérale. Si on laisse de côté les objectifs purement décoratifs comme la « qualité du travail » ou la « lutte contre l'exclusion », les principales cibles sont en effet la modération salariale, la flexibilisation des marchés du travail, et le durcissement de l'indemnisation du chômage (baptisé « activation »). Dans l'esprit de ses promoteurs, la mise en œuvre de tels objectifs devrait aller de pair avec une amélioration structurelle de la situation de l'emploi.

La construction européenne s'est constamment accompagnée de faux espoirs en matière d'emploi. Un rapport célèbre intitulé *1992 : la nouvelle économie européenne* annonçait en 1988 que la mise en place du Grand Marché permettrait de créer cinq millions d'emplois en quelques années. Ils l'ont d'ailleurs été, grâce à la bonne conjoncture, mais furent détruits aussi vite, de telle sorte que l'ouverture du Grand Marché au 1er janvier 1993 a coïncidé avec un pic du taux de chômage.

Il est donc grand temps d'interroger le bilan des orientations de la construction européenne en matière d'emploi : il est clairement négatif. Aujourd'hui l'Union européenne à 15 compte 14 millions de chômeurs officiellement recensés, soit le même taux de chômage (un peu en dessous de 8 %) qu'à la fin des années 80. Autrement dit, les fluctuations de l'activité économique recouvrent une persistance du chômage de masse au cours des deux décennies néolibérales.

Les politiques de l'emploi menées en Europe ont conduit aussi à une dégradation générale de la « qualité » de l'emploi : les emplois précaires (à temps partiel ou à durée déterminée) se substituent progressivement aux emplois standard. Les emplois à bas salaires engendrent des formes modernes de pauvreté ; enfin, tous les pays ont introduit des réformes qui dégradent la situation des chômeurs, pour les pousser à accepter n'importe quel emploi. Partout la définition de l'« emploi convenable » est

ainsi revue à la baisse. Autrement dit, les objectifs intermédiaires ont été en grande partie atteints : la flexibilité a augmenté, la modération salariale s'est imposée et les « trappes à chômage » ont été réduites, mais ceci n'a pas pour autant conduit à un recul durable du chômage.

Ces politiques sont menées pays par pays, et l'Europe leur sert de cadre de cohérence, avec la « méthode ouverte de coordination » qui cherche à repérer les « meilleures pratiques » et à définir des « lignes directrices ». Cette démarche comparative est largement répercutée dans le débat public par un discours sur les mérites comparés des « modèles sociaux ».

Mais elle comporte des biais importants. Le premier consiste à oublier la cohérence des différents modèles nationaux. Les avocats de la flexibilité ont en effet tendance à passer sous silence les éléments pour eux inacceptables des *success stories*, comme l'importance des dépenses sociales. Cette méthode de *benchmarking* ne tient pas compte non plus de la taille des différents pays et fait abstraction des profondes disparités régionales qui existent à l'intérieur de chacun d'eux.

Cette stratégie est non seulement inefficace, mais aussi inadéquate. La dimension européenne n'est en effet introduite que comme un moyen de renforcer le poids des recommandations libérales sur les politiques nationales. En ce sens, on peut dire que la stratégie de Lisbonne est non coopérative, parce qu'elle double la concurrence généralisée sur les marchés d'une mise en concurrence des modèles sociaux : c'est un non-sens économique qui se heurte régulièrement aux rebuffades de l'économie réelle et qui ne répond pas aux exigences de la construction d'un espace social cohérent..

L'analyse détaillée de la « stratégie européenne de l'emploi » conduit à donc à se demander si elle vise réellement à faire reculer le chômage. En réalité, elle ne se fixe aucun objectif en la matière, et s'intéresse au taux d'emploi - la proportion employée de la population en âge de travailler (15-64 ans) -, qui devrait être portée à 70 % en 2010. Or, augmenter le taux d'emploi n'équivaut pas à une baisse du chômage. Pour créer des emplois « de qualité », il faudrait deux choses : une réduction généralisée de la durée du travail et la création d'emplois socialement utiles soutenant une croissance non productiviste. Il n'est évidemment pas question de cela, mais « d'attirer plus de gens au travail » et « d'accroître la flexibilité des marchés du travail », bref de créer une pression maximale à l'acceptation de n'importe quelle forme d'emploi. Le lien établi avec la « modernisation » des systèmes de protection sociale et la volonté de « promouvoir le vieillissement actif » n'est pas là par hasard. Si, par exemple, la « modernisation » des systèmes de retraite réussit, il y aura plus de salariés âgés contraints de « vieillir activement ». Elever le taux d'emploi revient donc à accentuer la pression de la moderne « armée industrielle de réserve » sur la condition salariale. Le cas de la Suède permet d'éclairer cette question iconoclaste, car ce pays a d'ores et déjà atteint l'ensemble des objectifs de la stratégie de Lisbonne, et il devrait donc avoir droit aux félicitations de la Commission européenne ; or, celle-ci persiste à lui recommander des mesures visant à accroître les « incitations au travail », autrement dit à se montrer moins généreuse à l'égard des chômeurs.

Il existe donc une contradiction majeure entre l'objectif et les moyens. L'économie de la connaissance, si cette expression a un sens, implique l'élévation générale du niveau de qualification et le redéploiement vers des emplois à forte valeur ajoutée, qualifiés et donc bien rémunérés. Mais l'objectif opérationnel qui est d'élever le taux d'emploi (et non de réduire le taux de chômage) vise à ce qu'un maximum de personnes prenne un

emploi en abaissant leur niveau d'exigence quant à la « qualité » de cet emploi et au salaire qui lui est associé.

Cette volonté de courir deux lièvres à la fois montre qu'il existe en réalité deux manières pour un pays de créer des emplois dans un contexte d'ouverture sur le marché mondial. La première consiste à améliorer la compétitivité en vue de gagner des parts de marché. La seconde cherche à utiliser le secteur des services abrités comme un réservoir d'emplois sur la base d'une productivité progressant moins rapidement. Ces deux stratégies ne sont compatibles qu'à la condition d'instituer un certain degré de déconnexion entre secteur « exposé » et secteur « abrité », du double point de vue de la productivité et des salaires. Les créations d'emplois de services ne doivent pas en effet obérer la compétitivité externe ni peser sur la rentabilité via l'alourdissement de la part des salaires dans la valeur ajoutée. Ces deux orientations ne peuvent être réconciliés qu'au prix d'une segmentation du marché du travail mais aussi d'un dualisme social accru. Et c'est sans doute le véritable objectif des « réformes » des marchés du travail que de rendre possible une telle déconnexion.

La référence aux pays qui réussissent n'est utilisée que pour mieux déstabiliser les modèles sociaux nationaux et pour présenter la flexibilité comme la voie royale de création d'emplois. Mais il s'agit d'une fausse évidence. En premier lieu, et cela devrait aller de soi, les pays qui créent le plus d'emplois sont ceux qui bénéficient d'une croissance plus élevée, pour des raisons diverses mais qui n'ont rien à voir avec la plus ou moins grande flexibilité de leur marché du travail. En second lieu, les pays qui font le plus reculer leur taux de chômage ne sont pas forcément ceux qui créent le plus d'emplois. Pour ne prendre qu'un exemple souvent cité en France, le Danemark a divisé son taux de chômage par deux en dix ans, alors qu'il restait au même niveau en France ; et pourtant, la France a créé deux fois plus d'emplois sur cette même période. Entre l'emploi et le chômage s'intercalent des dispositifs qui ont pour effet de faire sortir du chômage des personnes sans emplois : elles sont déclarées handicapées, malades, envoyées en retraite, contraintes au temps partiel, ou tout simplement découragées de s'inscrire au chômage.

Enfin, le lien entre flexibilité et performances du marché du travail ne peut être établi, même par un organisme comme l'OCDE qui est obligé de conclure, en 1999, que « les raisons pour lesquelles certains pays parviennent à concilier une réglementation sévère et un faible taux de chômage n'ont pas été éclaircies » et, à nouveau en 2004, que les nombreuses évaluations des liens entre flexibilité et chômage, « conduisent à des résultats mitigés, parfois contradictoires et dont la robustesse n'est pas toujours assurée ». En langage clair, cela signifie qu'on ne peut pas mettre en lumière un effet positif des fameuses « réformes structurelles des marchés du travail » sur l'emploi. En revanche, la précarisation, à laquelle se ramènent au fond ces réformes, frappe spécialement les jeunes et les femmes, qui « pourraient donc être affectés de manière disproportionnée », et l'OCDE va jusqu'à admettre que la différence de traitement entre emplois permanents et temporaires pourrait conduire à « une accentuation de la dualité du marché du travail ». On ne saurait mieux dire.

Éléments pour une autre Europe

Le bilan économique, et surtout social, de l'eurolibéralisme est donc désastreux. La crise actuelle en est le reflet et le refus du projet de Constitution en France et aux Pays-Bas est plus un effet qu'une cause de cette crise. Il est donc nécessaire, comme le fait le mouvement social à travers l'Europe, de réfléchir à des pistes alternatives.

Mais il faut aussi mesurer le degré de radicalisme nécessaire, en se demandant si une alternative sociale-libérale a un sens. Après tout, ce sont des gouvernements en majorité de gauche qui ont signé le Traité d'Amsterdam en 1997. On aurait pu alors s'attendre à un tournant vers des politiques keynésiennes de relance coordonnée, mais ce n'est manifestement pas le choix qui a été fait. La raison principale est que l'offensive néolibérale est d'une telle violence qu'elle ne laisse pas de place aux compromis et qu'il faut s'y soumettre, ou rompre radicalement avec elle.

Salaire minimum et 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 encore plus 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, 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. Mais en poussant leur avantage jusqu'au bout, les patrons européens rendent nécessaire une européanisation des nécessaires 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 les moins avancés. Il devrait être complété d'un système articulé de minima sociaux progressant parallèlement au salaire minimum, de manière à résorber les poches de pauvreté qui s'étendent aujourd'hui en Europe. Ces réglementations quantitatives, en matière de salaire ou de revenu minimum, doivent être traitées selon la méthode avancée par les Marchés européennes qui revendiquent un revenu minimum garanti équivalent à 50 % du PIB par tête. Il s'agit là d'un bon exemple de ce que l'on pourrait appeler « subsidiarité revendicative » et qui consiste à élaborer des revendications homogènes mais prenant néanmoins en compte le degré de développement différent de chacun des pays de l'Union européenne.

Pour permettre cette harmonisation, il faudrait aussi assurer une progression différenciée des salaires qui permette une sorte de péréquation des gains de productivité au niveau européen. C'est cette règle que mettaient 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 la satisfaction des besoins sociaux

L'offensive néolibérale contre les services publics et la protection sociale est systématique et généralisée, et la diversité des réalités nationales ne doit pas masquer cette unité, et le rôle de centralisation que jouent les institutions européennes. Sur le fond, il s'agit de faire reculer tous les processus de socialisation et de mutualisation qui avaient en partie extrait la satisfaction de certains besoins sociaux de la logique

marchande. Cette logique néolibérale débouche sur une satisfaction des besoins sociaux à deux vitesses, autrement dit à une montée des inégalités. Elle va en sens inverse de la construction d'un espace intégré qui supposerait au contraire la mise en place de services publics organisés au niveau européen. 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.

Il en va exactement de même en ce qui concerne les systèmes de protection sociale : le projet néolibéral est, là aussi, de les démanteler pour instaurer une société à deux vitesses. Une Europe de la transformation sociale devrait au contraire être la garante des droits élémentaires à la santé, au repos 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.

Pour le plein-emploi

Une politique européenne en faveur du plein-emploi devrait être composée de trois ingrédients : une croissance non productiviste régulière ; une réduction du temps de travail coordonnée ; des mesures coordonnées de lutte contre la précarité

Le retour à une croissance plus soutenue et moins instable est une condition nécessaire à une réorientation favorable à l'emploi. Cela suppose de revenir sur la priorité donnée aux objectifs d'ordre financier et monétaire (déficits publics et inflation). Le moyen le plus simple de soutenir la croissance, c'est d'abord de stabiliser à un bon niveau la part des salaires, qui, en moyenne européenne, n'a cessé de décroître depuis le début des années 1980. La politique budgétaire doit retrouver le rôle contra-cyclique que le Pacte de stabilité ne lui permet plus de jouer. Des programmes européens d'équipements publics dans le domaine des transports et télécommunications pourraient, dans une logique typiquement keynésienne, contribuer au dynamisme et à la régularité du marché intérieur. Il faut également rompre avec des politiques de concurrence interne qui engendrent des tendances récessives quasi-permanentes. L'intégration de l'Union européenne fait que le marché intérieur est le débouché des autres. L'addition des politiques de concurrence et d'austérité salariale tend à déprimer le marché intérieur. Cette absence de véritable coordination fait de la zone euro une zone de faible croissance chronique : seul le recentrage sur un marché intérieur plus dynamique peut dégager des marges de manœuvre. Enfin, la priorité donnée à la satisfaction des besoins conduirait à donner à cette croissance un autre contenu, rompant avec la fuite en avant productiviste.

Généralisée, massive, obligatoire, voilà les trois adjectifs que récuse la Commission européenne en matière de réduction du temps de travail. C'est pourtant la seule réponse rationnelle à la montée du chômage de masse, et c'est aussi un levier pour enclencher un processus de transformation sociale. Qu'elle suscite de fortes résistances 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, la gauche française au pouvoir a déconsidéré 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 15 pays dont l'essentiel des échanges commerciaux se fait entre eux. Et l'augmentation de la part des salaires permettrait de financer cette réduction coordonnée du temps de travail au détriment de la part des revenus financiers.

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 32 heures. C'est la seule politique de lutte contre le chômage susceptible d'être durablement efficace. Elle a de plus l'immense avantage d'être coopérative : elle réussit d'autant mieux qu'un grand nombre de pays la mettent en œuvre, alors qu'une logique de concurrence systématique ne peut réussir qu'au détriment des voisins. Il est donc urgent d'engager des luttes coordonnées autour de cet objectif.

Le retour au plein-emploi doit s'accompagner de la recherche d'une plus grande qualité de l'emploi. La prétention des néolibéraux à vouloir concilier la flexibilité à outrance et une amélioration du statut de salarié est parfaitement contradictoire. Il n'y aura pas de retour au plein-emploi fondé sur la précarisation, et aucun recul des formes diverses de précarité ne saurait intervenir dans un contexte de marché du travail déprimé. La coordination doit donc porter sur les normes sociales européennes en matière d'emploi. Il faut que l'Europe se construise comme un espace social à normes élevées, et cette exigence concerne trois chantiers essentiels.

Le premier est celui de la lutte pour l'égalité hommes-femmes : le principe de l'égalité de traitement doit devenir partie intégrante d'une esquisse de Code du travail européen. Une attention particulière doit être portée au travail à temps partiel contraint. Il s'agit là d'un phénomène inégalement répandu mais qu'il s'agit de combattre partout où il se présente, sous la forme d'un droit de reconversion des emplois à temps partiel en emplois à temps plein.

Le second chantier est celui de la précarité. Chaque pays européen a créé, selon son génie national, des formes atypiques d'emplois. Le salariat flexible se camoufle en travail indépendant au Royaume-Uni et l'Espagne utilise plutôt des contrats de travail de très courte durée. La France a connu depuis quelques années une très forte progression de l'intérim, sans parler des tentatives d'introduire de nouveaux contrats de travail flexibles qui ont conduit à une mobilisation de masse réussie contre le CPE (Contrat première embauche) . Au-delà de cette diversité, il faut chercher à faire reculer ces dispositifs qui tendent à dissoudre le statut de salarié. C'est pourquoi l'Europe sociale devrait édicter des normes contraignantes, assorties de sanctions visant à pénaliser le recours au travail précaire.

Les aspirations majoritaires à une société débarrassée de la précarité et du chômage devraient déboucher sur la véritable « réformes structurelle » que serait l'instauration d'un nouveau statut du salariat garantissant la continuité du contrat de travail, du revenu et des droits sociaux.

Les perspectives démographiques rendent plausibles un recours accru à l'immigration au cours des prochaines décennies. Le patronat est en train de tourner sur cette question et d'envisager favorablement une ouverture contrôlée qui fonctionnerait sur un double registre : des quotas pour les emplois les plus qualifiés d'un côté, une

immigration plus ou moins clandestine et surexploitée de l'autre. Ce recours à l'immigration, ainsi conçu, aurait notamment pour fonction de reconstituer une pression à la baisse sur l'ensemble des salaires et des conditions sociales. Pour éviter cette dérive, il faut au contraire définir une politique d'immigration au niveau européen, qui garantirait aux travailleurs immigrés une réelle égalité de droits avec les nationaux. C'est le seul moyen d'empêcher des délocalisations à domicile et une mise en concurrence sauvage.

Taxer et contrôler le capital financier

Le modèle capitaliste européen fait donc coexister, d'une manière de plus en plus criante, la précarité et la misère à un pôle, les profits et l'opulence à un autre pôle. Ce n'est pas illogique de son point de vue, puisque la consommation des riches vient suppléer aux faiblesses de la consommation des salariés, mais c'est de plus en plus indéfendable. La liberté totale qui a été peu à peu assurée aux capitaux conduit aujourd'hui à un fonctionnement chaotique de l'économie, et les choses deviennent plus claires : ou bien on obéit aux préceptes néolibéraux et l'austérité s'installe pour toujours et sans limites, pour le seul bénéfice d'une petite couche de profiteurs ; ou bien on décide de satisfaire les besoins sociaux, et il faut s'en donner les moyens en répartissant autrement la richesse sociale.

De ce point de vue, 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 être accompagné d'une profonde réforme fiscale dont les deux objectifs sont 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 garantir 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 réinvestis et d'un prélèvement à la source sur les dividendes. Une taxe « de type Tobin » doit être instituée sur les mouvements de capitaux à court terme. Mais c'est l'ensemble de ces

mouvements, quelle que soit la forme qu'ils prennent (délocalisations, sorties de capitaux, etc.), qui doivent être soumis à un contrôle strict. C'est la condition pour protéger toute expérience de transformation sociale des mesures de rétorsion et de sabotage auxquelles elles se heurteront forcément.

Conclusion

Ces propositions sont cohérentes et définissent une autre Europe, qui ferait de la satisfaction des besoins sociaux l'objectif même de la construction européenne. Elles s'opposent point par point aux politiques européennes actuelles et à la méthode de construction qui les sous-tend car ce sont là deux projets de société qui s'affrontent. Mais ces propositions définissent aussi un degré adéquat de radicalisme, parce que leur mise en œuvre suppose un degré d'affrontement que le social-libéralisme est incapable d'assumer. C'est dans ce mouvement de refondation d'un projet alternatif que peut naître, enfin, une Europe où il fasse bon vivre.