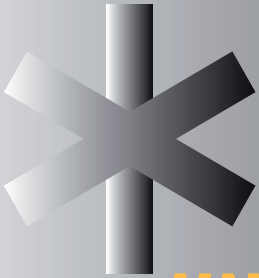


Michel Husson



UN PUR CAPITALISME

Dans la même collection

Enzo Traverso, *Pour une critique de la barbarie moderne. Ecrits sur l'histoire des Juifs et de l'antisémitisme*, nouvelle édition revue et augmentée, 1997.

Pierre Rolle, *Où va le salariat ?*, coédition avec la Fondation Marcel Liebman (Université Libre de Bruxelles), 1997.

Claude Meillassoux, *L'économie de la vie. Démographie du travail*, 1997.

Michael Löwy, *Patries ou Planète? Nationalismes et internationalismes, de Marx à nos jours*, 1997.

Christophe Aguiton et Daniel Bensaïd, *Le retour de la question sociale. Le renouveau des mouvements sociaux en France*, 1997.

Riccardo Petrella, *Le bien commun. Eloge de la solidarité*, 1997.

Michel Bonnet, *Regards sur les enfants travailleurs. La mise au travail des enfants dans le monde contemporain. Analyse et études de cas*, 1998.

Pierre Rolle, *Le travail dans les révolutions russes. De l'URSS à la Russie : le travail au centre des changements*, 1998.

Alain Bihr, *L'actualité d'un archaïsme. La pensée d'extrême droite et la crise de la modernité*, 1998 (une édition augmentée est parue en 1999).

Daniel Bourgeois, *Business helvétique et Troisième Reich. Milieux d'affaires, politique étrangère, antisémitisme*, 1998.

Riccardo Petrella, *Le Manifeste de l'eau. Pour un contrat mondial*, 1999.

Michel Bonnet, *Le travail des enfants : terrain de luttes*, 1999.

Michel Husson, *Les ajustements de l'emploi. Pour une critique de l'économétrie bourgeoise*, 1999.

Claude Meillassoux, *Terrains et théories*, vol. 1 « Voir poindre », 1999.

Noam Chomsky, *Le nouvel humanisme militaire. Leçons du Kosovo*, 2000. Originally published in English as *The New Military Humanism : Lessons from Kosovo*, by Common Courage Press, USA.

Alain Bihr, *Le crépuscule des Etats-nations. Transnationalisation et crispations nationalistes*, 2000.

Jean-Marie Vincent, *Un autre Marx. Après les marxismes*, 2001.

Claude Meillassoux, *Mythes et limites de l'anthropologie. Le Sang et les Mots*, 2001.

Alain Bihr, *La reproduction du capital. Prolégomènes à une théorie générale du capitalisme*, 2 vol., 2001.

Jean-Pierre Durand, Nicolas Hatzfeld, *La chaîne et le réseau. Peugeot-Sochaux, ambiances d'intérieur*, 2002.

Hai Hac Tran, *Relire « Le Capital ». Marx, critique de l'économie politique et objet de la critique de l'économie politique*, 2 vol., 2003.

Gilbert Achcar, *L'orient incandescent*, 2003.

Claude Serfati, *Impérialisme et militarisme : actualité du XXIe siècle?*, 2004.

Pietro Basso, *Temps modernes, horaires antiques. Le temps de travail au tournant d'un millénaire*, 2005.

Le dilemme israélien. Un débat entre Juifs de gauche. Lettres de Marcel Liebman et Ralph Miliband. Sélection, introduction et épilogue de Gilbert Achcar, 2006.

Michel Bonnet et al., *Enfants travailleurs – Repenser l'enfance*, 2006.

Alain Bihr, *La préhistoire du capital, Le devenir-monde du capitalisme I*, 2006.

Alain Bihr, *La novlangue néolibérale*, 2007.

UN PUR CAPITALISME

© 2008 Editions Page deux – Michel Husson
Collection « Cahiers libres »

Case postale 34, CH-1000 Lausanne 20
E-mail: editions@page2.ch
Internet: <http://www.page2.ch>

Impression CODIS (Suisse-Italie)
ISBN 978-2-940 189-40-3

Michel Husson

UN PUR CAPITALISME

AOC

[Les] lois immanentes de la production capitaliste [...] aboutissent à [...] l'entrelacement de tous les peuples dans le réseau du marché universel.

Karl Marx, *Le Capital*, Livre I, chapitre 32

Introduction

UN PUR CAPITALISME

Le titre de ce livre condense sa thèse essentielle, qui est la suivante: le capitalisme contemporain tend vers un fonctionnement pur, en se débarrassant progressivement de toutes les « rigidités » qui pouvaient le réguler ou l'entraver. Il ne s'agit pas tant d'un retour à des formes historiques antérieures que d'une adéquation croissante à son concept. Ce mouvement s'opère selon deux grandes tendances: la « remarchandisation » de la force de travail et la formation tendancielle d'un marché mondial. Il s'agit donc d'un capitalisme sans adjectif, même si l'expression capitalisme néo-libéral peut être commode pour désigner sa phase actuelle. Il faut en revanche rejeter les théorisations partielles qui montent en épingle tel aspect particulier et conduisent à parler de capitalisme mondialisé, financiarisé, patrimonial, actionnarial ou cognitif.

Tel est le fil directeur de cet ouvrage qui reprend, en les remaniant et en les organisant, des contributions publiées au cours des dernières années et qui sont pour la plupart disponibles sur le site de l'auteur (<http://hussonet.free.fr>). Toutes ne sont pas au même niveau d'abstraction, ce qui reflète la nécessité, pour l'économiste critique, de « tenir les deux bouts de la chaîne ». Le livre est ainsi structuré en cinq grandes parties.

La première partie propose une analyse du capitalisme mondialisé dans lequel nous vivons aujourd'hui. On y documente sa tendance principale qui est à nos yeux la baisse de la part des salaires, autrement dit l'élévation du taux d'exploitation; puis on analyse la structure instable de l'économie mondiale associée à cette tendance.

La deuxième partie examine les « contraintes » qu'imposerait l'« économie » aux aspirations et aux besoins de l'humanité sous les auspices de la compétitivité, de la flexibilité et de la dette.

La troisième partie discute des thèses de la fin du travail, d'un point de vue théorique avec la caractérisation du capitalisme contemporain comme un capitalisme « cognitif », et sous l'angle des alternatives, avec les projets de revenu universel.

La quatrième partie envisage les alternatives possibles en posant la double question, de la « crédibilité » d'un projet de transformation sociale, et de l'orientation stratégique susceptible de le porter.

La cinquième partie aborde la nécessaire critique théorique. Elle cherche à expliquer comment domine l'économie dominante puis montre les conditions d'exercice d'une « contre-expertise ». Elle conclut en s'interrogeant sur la validité des outils marxistes pour mener à bien la critique du capitalisme de ce début de siècle.

I. LE CAPITAL-MONDE

Chapitre 1

LA HAUSSE TENDANCIELLE DU TAUX D'EXPLOITATION

La caractéristique principale du capitalisme mondialisé depuis le début des années 1980 est la baisse de la part salariale, autrement dit de la part du PIB (Produit intérieur brut) qui revient aux salariés. Une telle tendance équivaut, en termes marxistes, à une élévation du taux d'exploitation. Il s'agit là d'un résultat solidement établi sur des données statistiques incontestables et qui s'applique à la majorité des pays, au Nord comme au Sud.

Un constat statistique irréfutable

Les données établies par des organismes officiels font apparaître un mouvement d'ensemble qui concerne les pays avancés, l'Union européenne et la France. Contrairement aux polémiques qu'il suscite (voir encadré p. 14), c'est un fait établi, aussi bien pour le FMI que pour la Commission européenne. Un document récent de la Banque des règlements internationaux (Ellis, Smith 2007) confirme que la hausse tendancielle de la part du profit (*The global upward trend in the profit share*) est un phénomène d'ordre structurel qui ne peut être réduit à des fluctuations conjoncturelles. Dans tous les cas, la chronologie est semblable: la part salariale est à peu près stable jusqu'à la crise du milieu des années 1970 qui la fait brusquement augmenter. Le retournement de tendance intervient dans la première moitié des années 1980: la part salariale se met à baisser, puis tend à se stabiliser à un niveau historiquement très bas.

Le cas français ne fait pas exception. Selon les dernières séries de l'Insee, la part des salaires dans la valeur ajoutée des entreprises est de 65,8% en 2006 contre 74,2% en 1982, soit un recul de 8,4 points. Selon la Commission européenne, la part des salaires dans l'ensemble de l'économie est passée de 66,5% en 1982 à 57,2% en 2006, soit une baisse de 9,3 points. Ce recul est analogue à celui que l'on peut observer pour l'ensemble de l'Union européenne (8,6 points). En revanche la baisse semble moins importante en ce qui concerne le G7, cette différence provenant pour l'essentiel des Etats-Unis. Enfin, la même tendance se retrouve dans des pays en développement comme la Chine, le Mexique ou la Thaïlande (tableau 1).

Controverses statistiques

Le constat de la baisse de la part salariale fait l'objet de débats et de controverses, notamment en France. La tendance est contestée au nom d'arguties statistiques qu'il convient d'examiner rapidement. La mesure de la part salariale pose en effet deux principaux problèmes qui se recoupent en partie. Il faut d'abord choisir un champ, qui peut être l'ensemble de l'économie ou se limiter aux seules entreprises non financières, auxquelles on ajoutera ou non les sociétés individuelles non financières. Il faut ensuite prendre en compte le taux de salarisation, autrement dit la proportion de salariés dans l'emploi total. Si au cours du temps les travailleurs indépendants sont remplacés par des salariés – comme c'est le cas dans la plupart des pays – la part des salaires dans le revenu national va monter sans que cela corresponde à une amélioration de leur situation relative. Pour rendre les comparaisons possibles dans le temps et entre pays, les statistiques européennes calculent une *part salariale ajustée*, en attribuant aux non-salariés un salaire égal au salaire moyen. Cela revient à comparer le salaire moyen au PIB par personne employée.

Les indicateurs pertinents sont donc la part salariale dans la valeur ajoutée des entreprises non financières et la part salariale ajustée pour l'ensemble de l'économie. Le champ des entreprises non financières permet une définition propre des concepts de masse salariale et de valeur ajoutée: on n'a pas de problèmes avec les entrepreneurs individuels et les non-salariés, ni avec la définition conventionnelle de la valeur ajoutée dans les secteurs des assurances, des banques et des administrations (Etat, sécurité sociale, collectivités locales). La part salariale ajustée a quant à elle l'avantage de traiter le problème des non-salariés et de permettre des comparaisons internationales à peu près fiables.

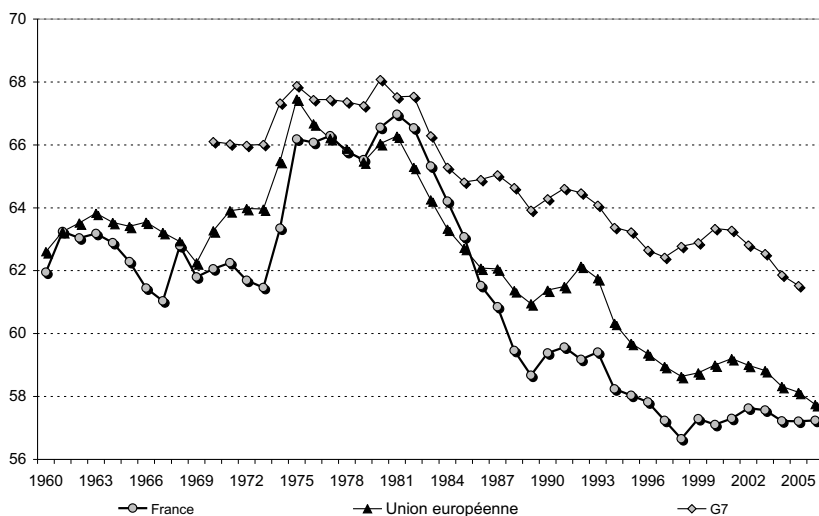
Tableau 1. La part salariale en France et en Europe

	années 60	1982	2005	différence 2005-1982	différence 2005 - années 60
France (1)	69,5	74,2	65,5	- 8,7	- 4,0
France	62,4	66,5	57,2	- 9,3	- 4,1
Europe	63,2	66,3	58,1	- 8,2	- 5,1
G7	66,0	67,5	61,5	- 6,0	- 4,5
Chine		53,6	41,4	- 12,2	
Mexique	41,9	47,6	30,2	- 17,4	-11,7
Thaïlande		74,4	62,6	- 11,8	

(1) Entreprises non financières

Sources : Insee (2006), Commission européenne (2007), FMI (2007), Hsieh & Qian (2006), Jetin (2008)

Graphique 1. La part salariale : France, Europe, G7



Sources : Insee (2006), Commission européenne (2007), FMI (2007)

Le cas des Etats-Unis

Les principales exceptions à cette tendance sont les Etats-Unis et le Royaume-Uni, où la part salariale reste grosso modo constante à long terme. Ce constat va apparemment à l'encontre des représentations faisant de ces deux pays les champions des politiques néo-libérales. Ainsi la progression du salaire moyen au Royaume-Uni est plus élevée qu'en Europe ou qu'en France. Mais c'est l'exemple des Etats-Unis qui permet de tirer les choses au clair. Le maintien de la part salariale dans ce pays constitue un véritable paradoxe, dans la mesure où le pouvoir d'achat de la majorité de la population n'a pas progressé, en tout cas beaucoup moins que la productivité du travail. Dans ces conditions, la part salariale devrait baisser plus vite que le recul de 3,5 points observé entre 1980 et 2005.

Le mystère a été éclairci par deux économistes, Ian Dew-Becker et Robert Gordon (2005), qui se sont demandé «où allait la productivité». Leur réponse est simple: les gains de productivité ont été en grande partie captés par une mince couche de bénéficiaires de très hauts salaires, tellement élevés qu'ils devraient être considérés comme une captation de profit, même s'ils conservent formellement la nature d'un salaire. On laisse donc de côté ici les revenus du capital, comme les fameuses *stock options*. Ce phénomène pourrait être considéré comme marginal mais il atteint en fait des proportions considérables. Ainsi la part du revenu national allant au 1% des salariés les mieux payés est passée de 4,4% à 8% entre 1980 et 2005, soit une captation de 3,6 points de PIB qui s'élève à 5,3 points si on considère les 5% des salariés les mieux payés. Si on défalque ces très hauts salaires, on obtient une évolution comparable à celle de l'Union européenne (graphique 2).

Les raisons du retournement

Le retournement est en grande partie un mystère pour les libéraux. Dans une interview au *Financial Times* (Guha 2007), Alan Greenspan, l'ancien président de la Fed (la Banque centrale des Etats-Unis) observe lui aussi cette «caractéristique très étrange» du capitalisme contemporain: «La part des salaires dans le revenu national aux Etats-Unis et dans d'autres pays développés atteint un niveau exceptionnellement bas selon les normes historiques.» Or, à long terme, «le salaire réel tend à évoluer parallèlement à la productivité réelle». C'est ce qu'on a pu observer «durant des générations, mais ce n'est plus le cas aujourd'hui». Le salaire réel s'est mis à «diverger», pour des raisons qui ne sont pas

claires aux yeux de Greenspan, qui « s'attendait et s'attend toujours » à une normalisation de la répartition entre salaires et profits tout en redoutant « une perte de soutien politique au marché libre si le salaire du travailleur américain moyen ne se mettait pas dans de brefs délais à augmenter plus vite ».

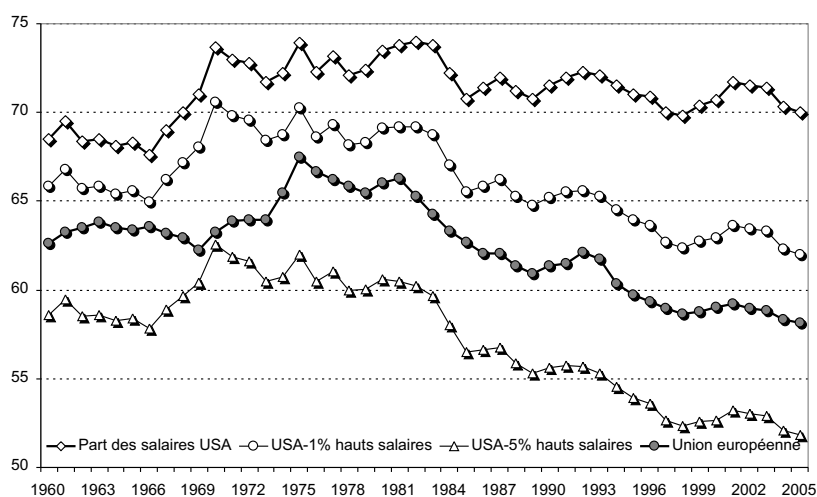
Une abondante littérature cherche pourtant à rendre compte de cette tendance à la baisse de la part salariale. De nombreuses explications sont mobilisées: prix de l'énergie, taux d'intérêt, intensification du capital. Mais ces explications ne tiennent pas :

- la hausse des prix de l'énergie n'a pas frappé tous les pays de la même manière et le contre-choc pétrolier de 1986 n'a pas inversé la courbe;

- le retournement à la baisse de la part salariale a coïncidé avec l'explosion des taux d'intérêt qui ont effectivement pesé sur les salaires, mais ce facteur ne peut rendre compte de l'évolution à long terme, et cet effet aurait dû cesser quand les taux d'intérêt ont commencé à baisser;

- la baisse de la part salariale ne peut pas non plus être expliquée par un recours plus intense au capital par rapport au travail parce que le taux d'investissement n'a pas augmenté et qu'une fraction croissante des profits va aux revenus financiers.

Graphique 2. La part salariale aux Etats-Unis 1960-2005



Source: Dew-Becker, Robert Gordon (2005)

Ces explications ont en commun de chercher une cause d'ordre strictement économique à un phénomène éminemment social. La courbe générale de la part salariale s'explique beaucoup plus simplement par le rapport de forces entre classes sociales. Il était relativement équilibré durant l'« Age d'or » qui va de la fin de la Seconde Guerre mondiale à la crise du milieu des années 1970 qui a brutalement remis en cause cet équilibre.

Dans un premier temps, la crise a conduit à une augmentation de la part salariale parce que la progression des salaires continuait sur sa lancée, alors que la productivité du travail ralentissait brusquement. Les politiques classiques de relance ne fonctionnant plus, les classes dirigeantes ont alors décidé de changer leur fusil d'épaule, d'abandonner les politiques « keynésiennes » et d'adopter une orientation résolument libérale. Tous les leviers ont été utilisés, notamment le choc de la hausse des taux d'intérêt et la mondialisation, mais l'outil essentiel a été la montée du chômage que la crise avait provoquée. Les dirigeants capitalistes ont pris appui sur ce phénomène pour modifier profondément et brutalement les règles de formation des salaires. D'une norme salariale où le salaire augmentait comme la productivité, de telle sorte que la part salariale demeurait à peu près constante, on passe à un nouveau régime où le salaire croît à un rythme inférieur à la progression de la productivité, elle-même ralentie par rapport à celle des années de croissance. Dans ces conditions, les gains de productivité ne reviennent plus aux salariés dont le pouvoir d'achat est bloqué, mais aux profits; et la baisse de la part salariale est enclenchée. Une modélisation économétrique simple permet d'étayer cette interprétation (voir annexes, p. 21-23). Elle montre que la montée du taux de chômage joue un rôle essentiel et que la théorie dominante du taux de chômage d'équilibre ne fait que modéliser implicitement ce lien entre le chômage et la répartition des revenus.

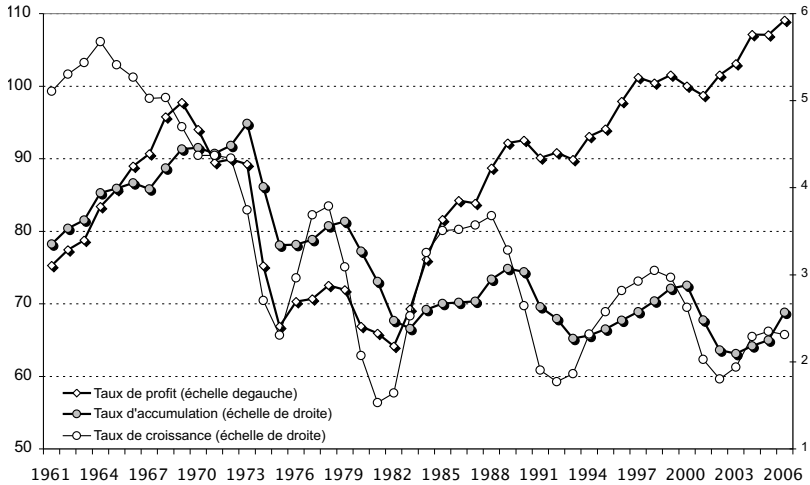
Chômage et financiarisation

La baisse de la part salariale a conduit à un rétablissement spectaculaire du taux de profit moyen à partir du milieu des années 1980. Mais dans le même temps, le taux d'accumulation a continué à fluctuer à un niveau inférieur à celui d'avant-crise (graphique 3). Autrement dit, la ponction sur les salaires n'a pas été utilisée pour investir plus. Le fameux théorème de Schmidt (« les profits d'aujourd'hui sont les investissements de demain et les emplois d'après-demain ») n'a pas fonctionné.

Le profit non investi a été principalement distribué sous forme de profits financiers. L'écart entre le taux de profit dégagé par les entre-

Graphique 3.
Croissance, accumulation et profit dans la Triade, 1961-2006

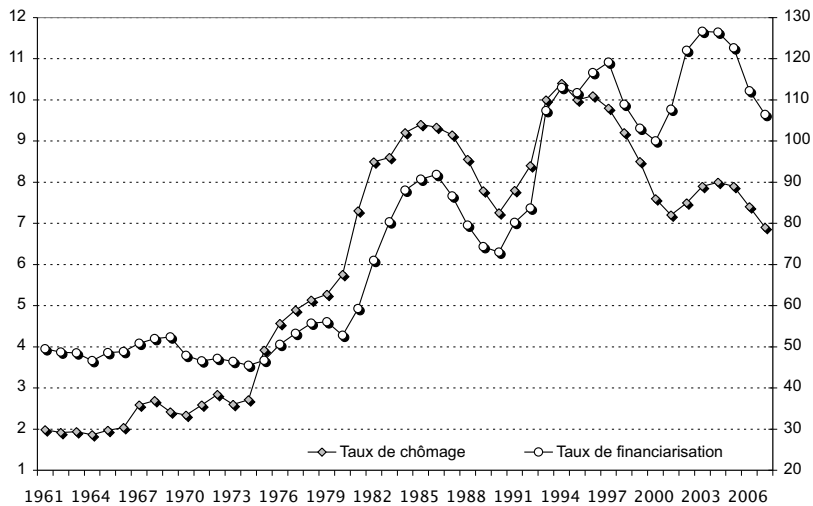
Taux de profit base 100 en 2000



Sources: Commission européenne (2007), Groningen Growth and Development Centre

Graphique 4.
Financiarisation et chômage dans l'Union européenne 1961-2007

Le taux de financiarisation mesure la part du profit non investi en % du PIB, comme la différence entre le taux de marge des entreprises et le taux d'investissement.



Source: Commission européenne (2007)

prises et la part de ces profits allant à l'investissement est donc un bon indicateur du taux de financiarisation. On peut alors vérifier que la montée du chômage et la financiarisation vont de pair (graphique 4, p. 19). Là encore, la raison est simple : la finance a réussi à capter la majeure partie des gains de productivité au détriment des salaires dont la part a reculé.

La corrélation observée entre chômage et financiarisation ne peut cependant légitimer la lecture « financieriste » du capitalisme contemporain. Certes, les rapports entre capital industriel et capital financier se sont profondément modifiés et pèsent sur les conditions de l'exploitation. Mais il faut articuler correctement l'analyse des phénomènes : on ne peut séparer une tendance autonome à la financiarisation et le fonctionnement normal du « bon » capitalisme industriel. Cela reviendrait à dissocier artificiellement le rôle de la finance et celui de la lutte de classes pour le partage de la valeur ajoutée. A partir du moment où le taux de profit augmente grâce au recul salarial sans reproduire des occasions d'accumulation rentable, la finance se met à jouer un rôle fonctionnel dans la reproduction en procurant des débouchés alternatifs à la demande salariale.

Ce point de vue que nous défendons depuis longtemps (Husson 1997) se renforce avec la prise en compte de la mondialisation. De ce point de vue, la fonction principale de la finance est d'abolir, autant que faire se peut, les délimitations des espaces de valorisation : elle contribue en ce sens à la constitution d'un marché mondial. La grande force du capital financier est en effet d'ignorer les frontières géographiques ou sectorielles, parce qu'il s'est donné les moyens de passer très rapidement d'une zone économique à l'autre, d'un secteur à l'autre : les mouvements de capitaux peuvent désormais se déployer à une échelle considérablement élargie. La fonction de la finance est ici de durcir les lois de la concurrence en fluidifiant les déplacements du capital. En paraphrasant ce que Marx dit du travail, on pourrait avancer que la finance mondialisée est le processus d'abstraction concrète qui soumet chaque capital individuel à une loi de la valeur dont le champ d'application s'élargit sans cesse. La caractéristique principale du capitalisme contemporain ne réside donc pas dans l'opposition entre un capital financier et un capital industriel, mais dans l'hyper-concurrence entre capitaux à laquelle conduit la financiarisation.

Annexe 1

Petite économétrie de la répartition

La modélisation retenue ici postule que le degré d'indexation du salaire à la productivité dépend du taux de chômage. La progression du salaire dépend ainsi de celle de la productivité mais ce lien est relâché quand le taux de chômage augmente. Comme la part salariale dépend elle-même de l'évolution relative du salaire et de la productivité, cette modulation permet de mesurer de manière indirecte l'influence sur la part salariale du rapport de forces sur le marché du travail. L'estimation obtenue sur l'ensemble de l'Union européenne est de bonne qualité et permet de rendre compte de l'inflexion à la baisse de la croissance du salaire réel.

Le modèle s'écrit: $sal = (a + b \cdot tcho) \cdot prod + c$

avec:

sal taux de croissance du salaire réel
 prod taux de croissance de la productivité
 tcho taux de chômage

L'estimation sur l'ensemble de l'Union européenne conduit à l'estimation suivante:

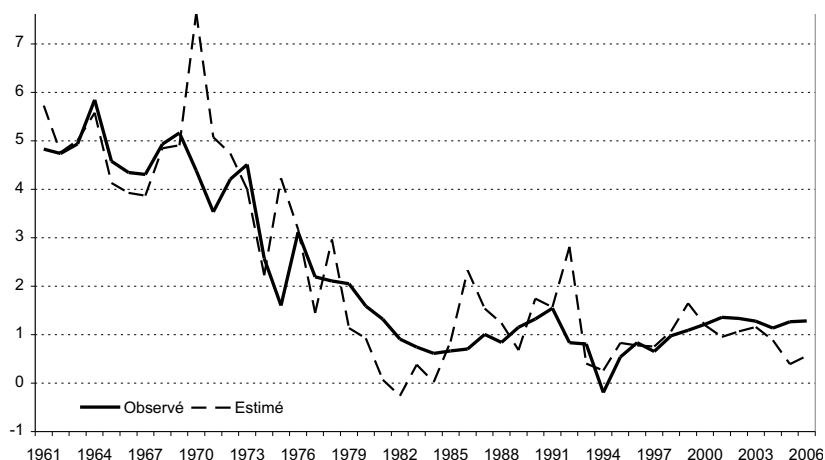
$$sal = [1,156 - 0,159 \text{ tcho}] \cdot prod + 1,371$$

(12,0) (6,8) (4,4)

1961-2006 $R^2 = 0,782$

Graphique 5.

Une estimation de la progression du salaire réel en Europe



Annexe 2

Chômage d'équilibre et répartition

L'économie dominante utilise le lien négatif entre chômage et salaire réel pour déterminer un «taux de chômage d'équilibre», baptisé Nairu (*Non Accelerating Inflation Rate of Unemployment*). C'est le taux de chômage en deçà duquel l'inflation accélère. Il est obtenu en combinant les équations de salaire et de prix d'un modèle macro-économétrique standard.

L'équation de salaire dit que la croissance du salaire nominal (w) dépend de trois éléments :

- une indexation, ici unitaire, à la hausse du prix (p) ;
- une croissance autonome (a) du pouvoir d'achat ;
- une sensibilité au taux de chômage (U) qui joue négativement sur la croissance du salaire.

Cette équation de salaire s'écrit donc :

$$(1) \quad w = p + a - bU$$

L'équation de prix décrit la formation du prix, obtenu en appliquant un taux de marge au coût salarial unitaire (le salaire par unité produite). Son évolution dépend de trois facteurs :

- la croissance du salaire nominal (w) ;
- la croissance de la productivité (h) ;
- l'évolution (et non le niveau) du taux de marge (m).

L'équation de prix s'écrit donc :

$$(2) \quad p = w - h + m$$

Ces deux équations constituent la « boucle prix-salaires » que les théoriciens libéraux s'autorisent à combiner en éliminant les prix. Le fameux Nairu (U^*) se déduit de cet exercice et se calcule de la manière suivante :

$$(3) \quad U^* = (m + a - h) / b$$

Le raisonnement est alors le suivant : si le taux de chômage baisse trop (en dessous du Nairu), le salaire réel tend à augmenter plus vite que la productivité et les entreprises sont « obligées » d'augmenter leurs prix

pour rétablir le taux de marge. Elles vont le faire jusqu'à ce que ce supplément d'inflation ait réussi à baisser la progression de l'emploi, autrement dit à fabriquer un supplément de chômage, qui ramène le taux de chômage au niveau du Nairu. Ce dernier représente donc bien un «taux d'équilibre», en ce sens qu'il est vain de vouloir descendre en dessous de la force de rappel qu'il représente.

Mais ce raisonnement suppose implicitement que le taux de marge est constant, sinon une augmentation de salaire ne conduirait pas automatiquement à une augmentation des prix et se traduirait par une baisse du taux de marge. Autrement dit la théorie du chômage d'équilibre est aussi une théorie du taux de marge d'équilibre. Le Nairu représente aussi le «taux de chômage n'augmentant pas la part salariale», celui en dessous duquel la répartition des revenus risque d'être remise en cause par la progression des salaires. On pourrait tout aussi bien parler d'une théorie du «taux d'exploitation d'équilibre», d'autant plus élevé que le taux de chômage et les gains de productivité sont élevés, à condition que ces derniers ne se répercutent pas pleinement sur les salaires.

Chapitre 2

LES NOUVELLES COORDONNÉES DE LA MONDIALISATION

La montée en puissance des pays émergents est en train de transformer la face du monde, rendant obsolètes un certain nombre de catégories. Le moyen le plus simple de s'en rendre compte est de comparer les taux de croissance des principales zones de l'économie mondiale. Durant les années 1960, la croissance mondiale est de 5% et recouvre un double processus de rattrapage: de l'Europe et du Japon par rapport aux Etats-Unis, et de certains des pays du Sud par rapport à ceux du Nord, en fonction des performances du modèle dit de substitution d'importation. Les décennies 1970 et 1980 sont marquées par un ralentissement qui conduit à une première redistribution des cartes: les pays du Sud commencent par soutenir la demande mondiale pour passer finalement en dessous de la moyenne mondiale après la crise de la dette, tandis que la décennie 1980 correspond à un nouveau ralentissement de la croissance en Europe.

Le paysage se transforme sensiblement au cours des quinze dernières années, selon un double mouvement: au Nord, les Etats-Unis creusent l'écart avec l'Europe et le Japon et, au Sud, les pays émergents retrouvent une croissance similaire à celle de l'économie mondiale des années 1960. Certes, les regroupements utilisés sont sommaires, et ne tiennent pas compte de la croissance de la population. Mais les grandes tendances sont clairement apparentes (tableau 1).

Elles conduisent à une modification très marquée de la distribution du PIB mondial. En 2003, la Chine et l'Inde représentaient 20,6% du

Tableau 1. **Taux de croissance du PIB par grandes zones**

	1960-1970	1970-1980	1980-1990	1990-2005
Triade	5,1	3,3	3,0	2,3
dont: Europe	4,8	3,1	2,3	2,0
dont: Etats-Unis	4,2	3,2	3,2	3,0
BRIC	4,4	3,9	3,9	5,2
reste du monde	5,3	4,9	2,8	3,8
Monde	5,0	3,8	3,1	3,4

Triade: Europe, Etats-Unis, Japon ; BRIC: Brésil, Russie, Inde, Chine

Source: *Groningen Growth and Development Centre*

Tableau 2. **Répartition du PIB mondial en %**

	1952	1978	2003	2030
Chine	5,2	4,9	15,1	23,1
Inde	4,0	3,3	5,5	10,4
Japon	3,4	7,6	6,6	3,6
Europe de l'Ouest	25,9	24,2	19,2	13,0
Etats-Unis	27,5	21,6	20,6	17,3
Russie	9,2	9,0	3,8	3,4

Source: *Maddison (2007)*

PIB mondial, contre 9,2% en 1952. Cette montée a eu pour contrepartie le recul de l'Europe de l'Ouest (-6,7%) et des Etats-Unis (-6,9%) et ce mouvement de ciseau devrait se prolonger: selon Angus Maddison, la Chine et l'Inde réunies égaleraient la Triade en 2030, chacun des deux ensembles représentant un tiers du PIB mondial (tableau 2).

Dans le même temps, la répartition mondiale de la force de travail s'est également modifiée. En 1960, les pays de la Triade regroupaient 22% de la main-d'œuvre employée; en 2005, cette proportion est tombée à 14%. Autrement dit, sur les 2,7 milliards d'hommes et de femmes au travail dans le monde, la moitié (1,4 milliard) vivent dans les pays du BRIC et 1 sur 7 seulement dans les pays les plus avancés. Mais ces données ne rendent pas compte d'un phénomène majeur qui est l'entrée de la Chine, de l'Inde et de l'ancien bloc soviétique dans l'économie capitaliste mondiale. C'est pour Richard Freeman (2005)

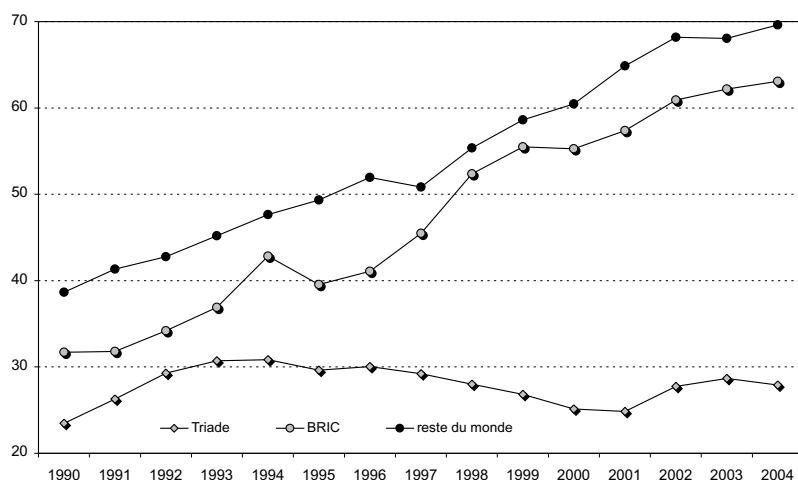
un tournant dans l'histoire économique car l'apport de 1,47 milliard de travailleurs de ces pays a « doublé la taille de la force de travail connectée au marché mondial ». Il estime que cette entrée a fait baisser de 55 à 60% le ratio capital/travail au niveau mondial, ce qui modifie profondément le rapport de forces entre classes sociales. L'un des corollaires de cette rupture est une montée globale du chômage, qui passe de 94 millions en 1990 à 161 millions en 2004. Certes, ces données issues du FMI posent de gros problèmes de définition mais elles montrent clairement que le chômage s'est à peu près stabilisé dans les pays de la Triade et que l'on assiste à une augmentation beaucoup plus rapide du nombre de chômeurs dans les pays du Sud (graphique 1).

Mais cette redistribution des cartes va encore plus loin et concerne également le rattrapage de la productivité dans les pays émergents. Certes, les écarts en niveau restent considérables, de l'ordre de 1 à 5 ou 6 entre le Sud et la Triade, mais le rattrapage se fait à une vitesse considérable. Le dynamisme de l'économie mondiale se trouve dorénavant dans les pays émergents (graphique 2, p. 28).

Les deux dernières décennies correspondent à une croissance du commerce mondial plus rapide que celle du PIB mondial qui a ici aussi permis aux pays émergents de marquer des points. En 2005, la Triade réalisait 58% des exportations mondiales contre 70% en 1990, soit une

Graphique 1. Nombre de chômeurs dans le monde

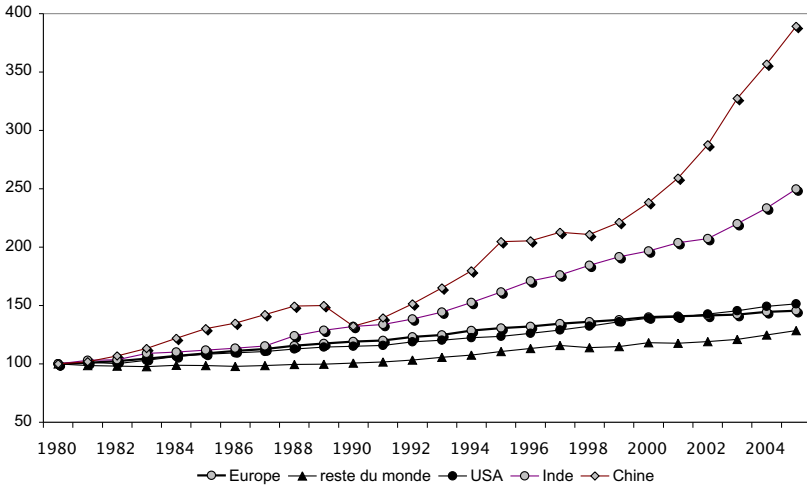
En millions



Source : FMI

Graphique 2. Productivité du travail 1980-2005

Base 100 en 1980.



Source: Groningen Growth and Development Centre

perte de marché de 12 points que l'on retrouve à peu près intégralement du côté des pays émergents. Si on additionne BRIC, Mexique et pays exportateurs de l'Asie de l'Est, leur part de marché mondiale passe sur la même période de 14% à 24%.

L'investissement international complète ce nouveau panorama. En 2005, le stock mondial d'investissement direct à l'étranger était environ de 10 000 milliards de dollars. 64% se trouvaient dans les pays de la Triade, 12% dans les pays BRIC (y compris Hong Kong) et 24% dans le reste du monde (et ailleurs, compte tenu des doubles comptes!). L'essentiel des investissements croisés concerne donc toujours les pays du Nord, mais la réorientation vers les pays émergents modifie lentement ce panorama: en 2005, les pays BRIC ont reçu 16% des flux d'investissement contre 4% en moyenne 15 ans plus tôt.

Ce tableau ne signifie pas pour autant que l'ensemble des pays du Sud suit la même trajectoire que les pays émergents. Seule une partie d'entre eux réussissent à se hisser aux normes mondiales, mais les pays concernés sont de grande taille: les pays du BRIC représentent ainsi 43% de la population mondiale en 2005. Le rapport publié en 2004 par l'Organisation internationale du travail dresse un tableau qui n'a pas grand-chose à voir avec son titre, *Une mondialisation juste*: il signale une croissance inférieure à 2% dans 55 pays du Sud, et négative dans

23 d'entre eux et souligne la concentration des revenus et la baisse universelle des impôts sur les profits.

Le nouveau financement du monde

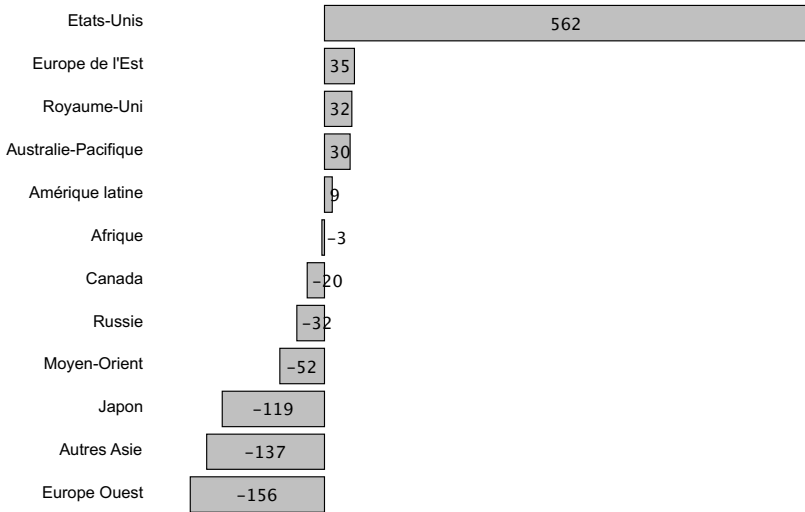
La dernière décennie a vu un retournement complet de la structure de financement de l'économie mondiale, dont l'élément moteur est le déficit commercial des Etats-Unis. Celui-ci s'était déjà creusé durant la première moitié des années 1980 mais s'était résorbé après les accords de 1985 qui avaient entériné une dévaluation de fait du dollar par rapport aux principales monnaies. A partir du début des années 1990, on assiste à une dégradation tendancielle du déficit extérieur des Etats-Unis. Leur balance courante, autrement dit leur besoin de financement externe, passe de 0% du PIB en 1991 à 6,5% en 2006.

L'équation de ce nouveau financement peut être ainsi résumée. En 2006, le déficit extérieur des Etats-Unis est de 860 milliards de dollars, soit 1,8% du PIB mondial. La contrepartie de ce déficit se trouve dans l'excédent des autres pays avancés pour 300 milliards (dont 170 pour le Japon), de la Chine pour 240 milliards, et des autres pays en développement pour 320 milliards. Cette configuration s'est installée assez récemment à partir de la fin des années 1990. Les déséquilibres commerciaux se doublent de déséquilibres financiers, qui ont fait l'objet d'une quantification incluant l'ensemble des mouvements de capitaux (Gandarilla 2005). En 1998, les pays de la périphérie ont transféré 685 milliards de dollars vers ceux du centre. 316 milliards correspondent au service de la dette, 216 aux capitaux spéculatifs à court terme et 131 aux pertes liées à la dégradation des termes de l'échange. On assiste donc à une véritable inversion des transferts puisque les mouvements nets de capitaux vont désormais du Sud vers le Nord. L'impact de ces transferts est lui-même dissymétrique si on les rapporte aux PIB respectifs qui étaient d'environ 24 000 milliards de dollars au Nord, et 6 000 au Sud. Autrement dit, la ponction équivaut à 11% du PIB au Sud, et représente moins de 3% du PIB au Nord. Cette distinction Nord-Sud ne doit pas masquer que le déséquilibre financier, encore une fois, est essentiellement le fait des Etats-Unis qui drainent la majorité des flux de capitaux (à 84%) en provenance du reste du monde (graphique 3, p. 30).

Cette nouvelle configuration de l'économie mondiale pose alors deux questions : la première, d'ordre méthodologique, conduit à une remise en cause des outils traditionnellement mobilisés par l'analyse de la mondialisation ; la seconde est celle de sa « soutenabilité ».

Graphique 3. Flux nets de capitaux 2001-2005

Moyenne annuelle en milliards de dollars.



Source: McKinsey Global Institute (2007)

Une économie imbriquée

Il faut abandonner la représentation de l'économie mondiale comme la simple juxtaposition d'économies nationales et la remplacer par un concept d'économie mondiale intégrée. Les firmes multinationales sont l'agent de cette intégration, dont la géographie coïncide de moins en moins avec celle des Etats. Elle se réalise selon trois grands axes: Nord-Nord, Nord-Sud, et Sud-Sud. Cette imbrication croissante rend obsolètes les outils d'analyse classiques et modifie les représentations de l'économie mondiale (Michalet 2007). La formation d'une économie transatlantique entre les Etats-Unis et l'Union européenne donne un premier exemple de cette imbrication. L'étude de Joseph Quinlan (2003) permet d'en mesurer la profondeur: ainsi le chiffre d'affaires réalisé en Europe par les groupes états-uniens représente le double des exportations américaines, et celui des multinationales européennes aux Etats-Unis dépasse de moitié les exportations européennes. Un autre rapport (Dietsch 2004) indique que 15 % des salariés français, soit 2 millions de personnes, travaillent dans des entreprises sous contrôle étranger, tandis que 3,5 millions de salariés à travers le monde sont employés par des filiales d'entreprises françaises.

Cette imbrication mondialisée offre aux grands groupes des portes de sortie en leur procurant un marché beaucoup plus vaste que le marché intérieur de leurs ports d'attache. On peut mesurer cet effet dans le cas français en comparant l'évolution de l'investissement réalisé en France avec l'investissement réalisé à l'étranger. On constate que l'investissement direct à l'étranger, relativement faible jusque-là, s'élève de manière considérable durant la période de la *nouvelle économie* jusqu'au krach boursier de 2000, qui le fait baisser, avant que le mouvement reparte à la hausse en 2005. L'investissement intérieur des sociétés, financières ou non financières, représente une proportion à peu près stable du PIB. Certes, les données statistiques disponibles rendent la comparaison difficile puisque l'investissement n'est pas défini de la même manière dans les deux cas : l'investissement à l'étranger englobe des investissements en portefeuille, alors que l'investissement intérieur ne comporte que des investissements en capital fixe. Mais cette tendance peut aussi être corroborée par la croissance de la part du chiffre d'affaires réalisé à l'étranger par les grands groupes français. En 2004, le chiffre d'affaires des entreprises du CAC 40 se répartissait en trois tiers à peu près égaux : France, Union européenne, reste du monde.

Le ciseau entre marché intérieur et marché mondial peut se mesurer aussi par la divergence de la rentabilité entre les grands groupes internationalisés et les autres entreprises. Entre 2000 et 2006, les profits des entreprises du CAC 40 ont doublé, passant de 46 à 96 milliards d'euros alors que le profit de l'ensemble des entreprises françaises n'a augmenté que de 20%. Cette déconnexion s'explique par le fait que la majeure partie des profits des grands groupes a été réalisée à l'étranger. Autrement dit, on assiste à une dissociation de la dynamique des capitaux selon leur degré de branchement sur le marché mondial. Cela veut dire aussi que la faible croissance du marché intérieur d'un pays est supportable pour les entreprises de ce pays, à partir du moment où elles disposent de débouchés alternatifs sur le marché mondial.

Voilà aussi pourquoi la question du taux de change entre l'euro et le dollar doit être posée dans un cadre plus complexe que la confrontation entre deux ensembles économiques. La « baisse impériale » du dollar décrite plus loin est évidemment une arme concurrentielle au profit des Etats-Unis dont les prix relatifs baissent dans des proportions considérables par rapport à ceux des biens et services européens. L'économie européenne prise globalement y est relativement sensible, mais chaque pays ne ressent pas de la même manière cette pression concurrentielle, et cette sensibilité différentielle est un frein important à l'intégration européenne. Mais elle renvoie elle-même à la place différente qu'occu-

pent les grands groupes sur le marché mondial. Tout dépend en effet de la manière dont ils s'insèrent dans les flux productifs. Si un grand groupe, ou un secteur comme la finance au Royaume-Uni, réalise la majeure partie de son chiffre d'affaires sur des marchés où les prix sont libellés en dollars, le taux de change de ce dernier avec l'euro lui importe finalement moins et tout dépend alors de savoir en quelle monnaie il paie ses moyens de production. On peut ajouter à cela la dépendance plus ou moins grande vis-à-vis des prix de l'énergie et notamment du pétrole. Tous ces éléments complexes permettent de comprendre comment le choc de la baisse du dollar a pu jusqu'à un certain point être absorbé par l'économie européenne; jusqu'à un certain point évidemment, mais plus facilement que s'il s'agissait de deux économies alignées sur leur propre monnaie. La répercussion que peut avoir la montée de l'euro sur l'économie européenne est ainsi sans commune mesure avec celle de la réévaluation du yen sur l'économie japonaise durant les années 1990. La résolution d'une des contradictions majeures du capitalisme est ainsi étendue au niveau mondial.

Mais c'est au prix de nouvelles contradictions. La planète mondialisée est en quelque sorte soumise aux déplacements de deux « couches » (celle des capitaux et celle des formations sociales) qui déclenchent de profondes lignes de fracture. En géologie, cela donne des tremblements de terre. Il en va de même pour la mondialisation: l'économie fonctionne de manière chaotique, et les sociétés, au Nord comme au Sud, cèdent aux tensions auxquelles elles sont soumises, et se fracturent elles aussi. L'un des mouvements tectoniques les plus puissants est aujourd'hui l'émergence de nouvelles puissances économiques au premier rang desquelles figure la Chine.

Chapitre 3

CHINE : L'ÉMERGENCE D'UN GÉANT

La Chine n'est pas seulement une immense fabrique de tee-shirts. C'est aussi une société en pleine mutation, qui – avec 1,3 milliard d'habitants – regroupe près d'un cinquième de la population mondiale. Cet effet de taille rend d'autant plus spectaculaires ses performances économiques : au cours des deux dernières décennies, le PIB a augmenté en moyenne de 9,5% par an et a donc été multiplié par 6. La taille absolue de l'économie chinoise représente aujourd'hui 12% de l'économie mondiale. Sur les années récentes, elle a contribué pour un tiers à la croissance de l'économie mondiale et à celle de la demande de pétrole. Les exportations chinoises ont considérablement progressé, passant de 63 à 762 milliards de dollars entre 1990 et 2005. La part de marché chinoise est ainsi passée de 1,8% à 7,5%. La Chine a drainé en moyenne 7% de l'investissement international entre 2003 et 2006. Mais le PIB par tête est encore très bas (4000 dollars par an en parité de pouvoir d'achat, contre 25 000 en France).

Cette irruption sur la scène mondiale est celle d'un pays qui échappe aux catégories classiques, dirigé par un Parti communiste qui joue habilement la carte de la mondialisation libérale. On retrouve cet assemblage inédit dans sa structure économique, qui « empile » plusieurs secteurs et qui a évolué très rapidement selon un double mouvement, de libéralisation et d'ouverture aux capitaux.

Libéralisation et ouverture

Ce sont d'abord les petites entreprises industrielles des bourgs et villages qui se sont rapidement développées au cours des années 1980. Elles continuent à être appelées collectives, mais il s'agit en fait d'entreprises mixtes, certaines à statut coopératif, en tout cas de plus en plus gérées selon des normes privées. Les années 1990 ont vu l'émergence d'un nouveau type d'entreprises avec une première phase d'investissement étranger provenant pour l'essentiel de la « diaspora » : Taïwan, Hong Kong, Macao, etc. Enfin, après la crise financière de 1997, c'est l'investissement des grands pays industriels qui a pris le relais, avec un apport massif de capitaux qui dépasse les 50 milliards de dollars en 2003.

Toute une série de réformes ont accompagné ce double mouvement de libéralisation interne et d'ouverture au marché mondial. Une première loi a autorisé les particuliers à détenir des sociétés à responsabilité limitée. En 2004, la Constitution a été remaniée afin de renforcer le rôle du secteur non étatique et réaffirmer le droit de la propriété privée. L'interdiction faite aux entreprises privées d'intervenir dans certains secteurs (infrastructures, services publics, services financiers) vient d'être abolie en 2005. L'investissement direct étranger a été autorisé et encouragé par la mise en place de zones franches côtières et l'abaissement des droits de douane. Le monopole d'État sur le commerce extérieur a été démantelé, ainsi que le système de taux de change multiples. Dans la foulée, la Chine a adhéré à l'Organisation mondiale du commerce (OMC).

Le secteur privé s'est donc étendu : il réalise aujourd'hui plus de la moitié du PIB et les trois quarts des exportations. C'est lui qui crée l'essentiel des nouveaux emplois et dégage la meilleure rentabilité (15% en 2003 contre 5 à 10% dans le secteur étatique). A l'intérieur de ce secteur privé, les entreprises étrangères – souvent associées en *joint ventures* à des entreprises chinoises – réalisent une bonne partie des exportations. Mais les exportations du secteur privé sous contrôle chinois progressent encore plus rapidement, à mesure que lui sont octroyées de nouvelles licences d'exportation. Le secteur d'Etat est parallèlement soumis à des restructurations permanentes, qui ont conduit à la suppression de 45 millions d'emplois au cours des cinq dernières années. Mais 35% des entreprises d'État sont encore jugées non rentables, et une sur six a des fonds propres négatifs. Toutes ces transformations se sont produites dans un contexte de très forte croissance et sur la base d'une spectaculaire accumulation de capital : aujourd'hui l'investisse-

ment représente 43% du PIB, contre environ 20% en France et 15% en Amérique latine.

La politique industrielle

La Chine n'a pas seulement augmenté considérablement le volume de ses exportations, elle a aussi réussi à se spécialiser sur des biens de haute technologie « qu'on n'aurait normalement pas attendu à voir produits, et encore moins exportés, par un pays pauvre et abondant en travail comme la Chine ». Rodrick (2006) montre que son degré de spécialisation est comparable à celui de pays dont le revenu par tête est trois fois plus élevé. Les raisons de ce succès sont autant d'entorses aux préceptes néo-libéraux. Il n'est pas le fruit du libre jeu du marché, mais au contraire d'une politique industrielle s'appuyant sur les entreprises d'Etat, tout en faisant appel de manière très contrôlée à l'investissement étranger. Elle a consisté notamment à monnayer l'accès au marché chinois en échange de transferts de technologie et à contraindre les investisseurs étrangers à s'associer à des capitaux chinois. Aujourd'hui, les firmes détenues à 100% par le capital étranger sont une exception et les plus importantes sont des *joint ventures* associant des entreprises étrangères et des entreprises chinoises, appartenant pour la plupart au secteur d'Etat. « Sans le soutien de l'Etat, souligne Rodrick, une société comme Lenovo [qui a racheté la division PC d'IBM] n'aurait jamais vu le jour. » Les politiques consistant à exiger un contenu local sont souvent présentées comme inefficaces, mais la Chine fournit un « contre-exemple absolu ». Cette politique industrielle a permis de pallier les défaillances du marché en subventionnant l'investissement dans des secteurs que les libres forces du marché n'auraient pas spontanément choisis.

L'entrée dans l'OMC a été l'aboutissement d'une stratégie maîtrisée qu'une étude consacrée à l'industrie automobile en Inde et en Chine (Sutton 2004) résume ainsi : « Durant la décennie précédant l'entrée dans l'OMC, les deux pays ont imposé des normes de contenu local afin de stimuler les équipementiers chinois et de maximiser les avantages tirés de l'investissement international. De telles politiques ne sont pas toujours efficaces, mais dans le cas présent, cette « industrie naissante » a pu se développer, et, depuis l'entrée dans l'OMC, les groupes automobiles internationaux ne montrent aucune propension à se détourner de fournisseurs locaux. »

Ce mode d'insertion de la Chine dans le marché mondial lui a permis d'obtenir des performances remarquables. La part sur le marché mondial est passée de 8% à 11,4% entre 1993 et 2004 et elle a progressé

encore plus vite sur les biens d'équipement (de 1,7% à 11,5%). Mais ce modèle reste fragile, sans même parler de ses effets sociaux et environnementaux. Le Cepii cite cependant des chiffres moins favorables : le contenu local des exportations d'assemblage stagnerait depuis 2001 autour de 33% (Gaullier *et alii* 2006). Et si la croissance chinoise s'est accompagnée d'une intégration plus poussée des économies de la région, l'Asie apparaît « toujours dépendante des marchés extérieurs à la zone ». Contrairement à ce que l'on pouvait attendre d'un pays en voie d'industrialisation, les termes de l'échange de la Chine se sont fortement dégradés (- 28% entre 1998 et 2004), ce qui veut dire que les prix augmentent plus vite à l'importation qu'à l'exportation. La raison en est que la Chine est « fortement spécialisée dans l'exportation de produits qui se situent dans la gamme de prix bas ». Ce phénomène renvoie aussi à des prix de transfert artificiellement bas de la part des firmes étrangères, qui leur permettent de localiser le profit ailleurs qu'en Chine.

L'insertion de la Chine dans l'économie mondiale est donc complexe et reste fragile. Les capitaux proviennent majoritairement (à 60%) d'Asie (dont 35% de Hong Kong, 9% du Japon et 7% de Corée) et secondairement des Etats-Unis (8%) et d'Europe (8%). Selon Aglietta et Landry (2007), « 40% environ des exportations de la Chine proviendraient d'entreprises chinoises, 20% de *joint ventures* avec des entreprises étrangères, 40% d'entreprises dont le capital est étranger à 100% » de sorte que « moins de 10% des biens d'exportation *made in China* sont étiquetés sous une marque de fabrication chinoise ».

Salaires et inégalités

L'évolution des salaires est évidemment fondamentale, mais on ne dispose que d'informations imprécises et assez souvent discordantes. La part des salaires a peu varié entre 1978 et 1998 mais a beaucoup baissé depuis. Elle aurait perdu entre 12 points (Hsieh, Qian 2006) et 20 points (Aglietta, Landry 2007) entre 1998 et 2005. On sait qu'il existe d'énormes inégalités entre régions, notamment entre les villes et la campagne : le revenu moyen à Shanghai est ainsi quatre fois supérieur à la moyenne du pays. Une enquête menée pour la Banque mondiale (Chen, Ravallion 2003) montre que, deux ans après l'entrée de la Chine dans l'OMC, le revenu des foyers ruraux avait baissé en moyenne de 0,7 % avec une chute de 6 % pour les plus pauvres tandis que 90 % des foyers urbains bénéficiaient d'une augmentation de leur revenu.

Aglietta et Landry soulignent les conséquences d'une répartition très inégalitaire des revenus sur la croissance du marché intérieur. Ainsi

«seulement 40 millions de ménages environ disposent d'un revenu annuel supérieur à 5000 euros, seuil à partir duquel la consommation d'autres biens que les produits de base se développe» de sorte que «la grande majorité de la population ne peut pas prendre le relais de la couche de quelques dizaines de millions de salariés qui ont accès aux biens de consommation des pays développés». Il faut ajouter le niveau très élevé du taux d'investissement et du taux d'épargne qui est en grande partie une épargne de précaution, dans la mesure où 20 millions de personnes seulement ont accès à la protection sociale.

Il faut bien comprendre la macroéconomie très particulière de la Chine, que le tableau 1 ci-dessous résume de manière synthétique. Les principales caractéristiques sont les suivantes: une part de la consommation privée très basse (42%), un taux d'investissement très élevé (43%), un taux d'exportation très élevé (31%) mais un solde commercial réduit par le recours aux importations (29%).

Tableau 1. **La composition de la demande en Chine**

Consommation privée	43
Consommation publique	13
Investissement	42
Exportations	31
Importations	29

2003 – en % du PIB

Source: Blanchard Giavazzi 2005

La part de la consommation privée ne représenterait plus que 37% du PIB en 2006 contre 46% en 2000 (Aziz, Cui 2007). Cette baisse brutale n'a pas empêché la consommation d'augmenter, mais nettement moins vite que le PIB (de 5,5% par an environ contre 9,5%) et s'explique par l'augmentation de la part de l'investissement (de 35 à 43% du PIB) et des exportations nettes (de 2 à 8% du PIB). La croissance tire malgré tout l'ensemble des revenus, de manière chaotique, de telle sorte que l'on a à la fois un creusement des inégalités et un recul de la pauvreté absolue (Chen, Ravallio 2004).

Une progression plus en phase des salaires par rapport à la production permettrait de recentrer la croissance sur le marché intérieur, de relativiser le rôle des exportations et de l'investissement étranger, et d'amorcer ainsi un processus de convergence des coûts salariaux vers les

normes mondiales. C'est un peu ce qui s'est passé en Corée du Sud, à une autre échelle, et moyennant de très violentes luttes sociales. Si cette évolution semble inéluctable, et semble d'ailleurs s'être amorcée récemment, elle est freinée par la présence d'une abondante réserve de main-d'œuvre: «La pénurie de main-d'œuvre en Chine n'est pas pour tout de suite.» (Lemoine 2006) Le taux de chômage dans les zones urbaines est évalué à 8% et on estime à 200 millions de personnes le sous-emploi dans les campagnes. Cette «armée industrielle de réserve» engendre un fort exode rural et vient peser à son tour sur la progression des salaires qui reste en moyenne inférieure à celle du PIB. Et la croissance est de toute manière peu créatrice d'emplois: entre 1992 et 2006, elle a été de près de 10% par an, mais les effectifs employés n'ont augmenté que de 1% par an (Aziz, Cui 2007).

Un rapport officiel vient cependant de tirer la sonnette d'alarme en indiquant que l'offre de main-d'œuvre à bas salaires pourrait commencer à se raréfier dès 2010. La réserve de travailleurs disponibles de moins de 40 ans, estimée jusque-là à 100 ou 150 millions, ne serait plus que de 52 millions, et la Chine serait «en train de passer de l'ère de l'excédent de main-d'œuvre à celle de la pénurie» (Fangchao 2007). Ces projections sont sans doute exagérément alarmistes mais cette inquiétude reflète néanmoins l'effet à retardement de la politique de l'enfant unique qui devrait conduire dans les prochaines décennies à un vieillissement accéléré de la population chinoise. En 2030, un quart de la population aura plus de 65 ans: c'est le résultat paradoxal d'une politique brutale de contrôle des naissances. Or, le régime public de retraites ne couvre que 14% de la population active, ce qui contribue à expliquer le niveau très élevé du taux d'épargne. Depuis sa réforme en 1997, il prévoit le versement d'une pension de base à taux uniforme et d'une pension proportionnelle aux cotisations, indexée sur le taux des dépôts bancaires. Le gouvernement voudrait transformer ce deuxième pilier en comptes individuels de retraite par capitalisation, et une réforme expérimentale de ce type a été lancée dans plusieurs provinces. Cette question, avec celle des salaires, contribue à la profonde instabilité de la situation sociale.

Les désastres environnementaux

La croissance chinoise représente une véritable catastrophe écologique. Ainsi, vingt des trente villes les plus polluées du monde se trouvent en Chine, les pluies acides tombent sur un tiers du territoire, les eaux contaminées tuent plus de 30 000 enfants chaque année: on pourrait multiplier les exemples des méfaits d'une croissance chaotique.

Cependant la Chine est aussi un des pays du monde qui a le plus réduit son intensité énergétique, autrement dit sa consommation d'énergie par unité produite (tableau 2). Son intensité énergétique se situe aujourd'hui dans la moyenne mondiale. Mais après l'amélioration constatée au cours des deux dernières décennies, la consommation d'énergie s'est mise depuis 2002 à croître plus vite que le PIB (Allaire 2005). En tout cas, la consommation d'énergie totale continue à augmenter et à exercer une pression à la hausse sur les cours mondiaux du pétrole.

Tableau 2. **Intensité énergétique**

	1990	2004	variation
Etats-Unis	11,9	9,4	-21,0 %
Europe	8,7	7,3	-15,9 %
Japon	6,4	6,7	+4,5 %
OCDE	9,8	8,4	-14,4 %
Brésil	5,7	6,3	10,9 %
Chine	13,5	7,7	-42,8 %
Corée du Sud	11,5	12,6	+9,6 %
Inde	4,7	4,1	-12,0 %
Moyen-Orient	13,8	14,5	+5,4 %
Russie	17,4	15,8	-9,3 %
Monde	10,1	8,2	-19,5 %

En millions de Btu par dollar de PIB (parité de pouvoir d'achat 2000)

Source: *Energy Information Administration (2007)*

Le gouvernement investit des sommes non négligeables dans l'environnement et ouvre ainsi un énorme marché potentiel aux entreprises étrangères. Mais il ne réussit pas à contrôler les pratiques désastreuses des entreprises, notamment dans certaines provinces, soucieuses avant tout de leur chiffre d'affaires. La question-clé est de savoir si le gouvernement sera capable ou non d'imposer aux entreprises une croissance plus respectueuse de l'environnement et de mener les politiques adéquates en matière énergétique. C'est donc en Chine, compte tenu de sa taille et de sa croissance, que se joue en grande partie l'environnement de la planète.

Mais il est important aussi de faire le lien entre les menaces environnementales et le mode de croissance économique de la Chine. Deux

économistes (Wang, Watson 2007) se sont posé cette question légitime : « Une partie de la croissance chinoise correspond à la demande de la part des pays industrialisés de marchandises produites à bas prix dans les pays en développement. Sans cette demande, la Chine ne se serait pas développée si rapidement et ses émissions n'auraient pas augmenté si brutalement. Dans ces conditions, faut-il imputer la responsabilité des émissions aux pays producteurs ou aux pays consommateurs? » Tous calculs faits, ils trouvent qu'en 2004 les exportations nettes de la Chine représentaient 2% de son PIB, mais 23% de ses émissions totales de CO₂. Ces chiffres confirment que la question de l'environnement ne peut être traitée pays par pays mais suppose au contraire une réorganisation de la production à l'échelle mondiale. Ils montrent aussi que la question sociale (le recentrage sur les besoins sociaux) et la question écologique (un développement plus économe) sont liées, en Chine comme ailleurs.

Où va la Chine?

Tout le monde, y compris le gouvernement chinois, s'accorde à dire que le modèle de croissance ne peut être indéfiniment prolongé. La solution aux déséquilibres internes et externes semble évidente : il faudrait recentrer la croissance, en l'axant sur la consommation intérieure et non plus sur l'investissement et les exportations. Certains analystes estiment que le cycle économique conduira spontanément à un tel rééquilibrage : la forte croissance finira par augmenter le coût du capital et de la main-d'œuvre, réduire les profits et ralentir l'investissement. Mais cet argument ne s'applique pas pleinement à la Chine pour des raisons qui tiennent à la nature très particulière de son économie. Comme l'expliquent Jahangir Aziz et Steven Dunaway (2007), « les marchés ne sont pas développés et les prix ne reflètent pas vraiment les conditions sous-jacentes de l'offre et de la demande sur les principaux marchés » parce qu'ils sont « influencés, à des degrés divers, par l'Etat ». On n'est pas obligé de partager cette foi dans les mécanismes de marché, mais ce constat confirme le rôle spécifique de l'Etat dans le modèle chinois. Et il pointe sa responsabilité particulière dans le rééquilibrage du modèle. Beaucoup de commentateurs insistent sur les « distorsions financières » et sur la nécessité de réformer le système bancaire qui serait responsable d'une tendance à la suraccumulation. D'autres (Prasad, Rajan 2006) soulignent l'ampleur de la tâche qui consiste à « franchir des pas plus importants sur la voie de la réforme ». La plupart de ces analyses reposent sur une incompréhension de la logique de l'économie chinoise et des raisons mêmes de sa réussite. Elles postulent que des « réformes »

qui feraient de la Chine un capitalisme comme les autres lui permettraient d'accéder à un mode de croissance plus équilibré. Il suffirait en somme de laisser les prix et les indicateurs de rentabilité fonctionner librement. Mais bifurquer sur cette voie conduirait à démanteler ce qui a justement fondé les réussites de la Chine. En même temps, un pays aussi immense que la Chine ne peut fonctionner longtemps sur le même mode de croissance.

Tout dépendra sans doute de la vitesse relative de plusieurs phénomènes. Dans le camp des grandes puissances, les larmes de crocodile sur les droits sociaux bafoués peuvent se transformer en mesures de rétorsion plus ou moins belliqueuses. Cependant, ce camp est divisé. Pour certains, la concurrence chinoise représente une menace mortelle qui s'étend à des secteurs de haute technologie. Mais, pour d'autres, la Chine présente un double avantage : elle offre des débouchés, avec un des rares grands marchés intérieurs en expansion, et elle est aussi pourvoyeuse de biens de consommation à bas prix qui permettent de faire baisser la valeur de la force de travail. Soit dit en passant, cette propriété – déjà analysée par Marx dans *Le Capital* – réduit à néant l'argument des avocats de la mondialisation, selon lequel les importations à bas prix en provenance de la Chine bénéficieraient aux consommateurs. Elles permettent de baisser la valeur de la force de travail, autrement dit de rendre plus facile le gel des salaires. Les intérêts capitalistes au Nord ne sont donc pas homogènes. Mais si les évolutions actuelles se prolongeaient, il est probable que ces avantages passeraient progressivement au second rang par rapport aux inconvénients concurrentiels. On verrait alors se déchaîner l'agressivité des pays riches, avec une nouvelle extension des mesures protectionnistes similaires aux quotas européens et l'exigence réaffirmée d'une réévaluation du yuan, le tout enrobé d'une rhétorique sur les droits de l'homme et la protection des emplois.

Mais ce sont au fond les salariés et les paysans chinois qui tiennent la clé des évolutions à venir. Et il ne s'agit pas là de rhétorique. S'ils arrivent, malgré l'appareil répressif du Parti et du syndicat unique (qui en est très classiquement la courroie de transmission), à s'organiser et à imposer une nouvelle répartition des revenus et un contrôle sur les priorités de l'économie, alors un grand pas aura été franchi. Dire cela revient à signaler que le modèle chinois a en quelque sorte besoin de cette forme de dictature qui permet d'imposer un degré d'inégalités que bien peu de démocraties seraient en mesure de légitimer. La réorientation vers une croissance plus égalitaire et autocentrée n'est donc pas uniquement une question économique : elle est incompatible avec cette espèce de « capitalisme bureaucratique d'Etat » qu'est la Chine d'aujourd'hui,

qui réussit à combiner les traits les plus repoussants du capitalisme sauvage et d'un « communisme » totalement dégénéré. Les aspects internes et externes de cette immense question sont d'ailleurs liés : un ralentissement suffisamment marqué des débouchés chinois produirait un effet en retour et contribuerait à l'explosion d'une crise sociale dont on voit mal comment la Chine pourrait faire l'économie.

Chapitre 4

LA MONDIALISATION DÉSÉQUILBRÉE

La mondialisation capitaliste vise essentiellement à la constitution d'un marché mondial et à la mise en concurrence directe des travailleurs. Elle tend à établir des normes universelles qui portent à la fois sur les salaires et la rentabilité. La mise en concurrence des travailleurs exerce ainsi une pression à l'alignement vers le bas de leurs conditions d'existence. Les projets d'investissement ne sont réalisés que si la rentabilité qui leur est associée s'aligne elle aussi sur les normes établies au niveau mondial. Cet alignement vers le bas des salaires, et vers le haut des taux de profit, conduit à des phénomènes d'éviction des salariés trop chers et des capitaux insuffisamment rentables. C'est la circulation des capitaux qui conduit à ce double mouvement d'égalisation : les capitaux sont attirés par les zones à forte rentabilité et fuient celles où le coût du travail est trop élevé. Ces tendances se développent de manière très puissante aujourd'hui, comme en témoigne par exemple le chantage aux délocalisations. Il faut cependant insister sur le caractère contradictoire de ce processus qui permet de comprendre pourquoi il ne saurait conduire à une configuration stable de l'économie mondiale. Il se heurte en effet à une double limite.

La première résulte des différentiels de productivité très importants qui existent entre les zones de l'économie mondiale. La formation d'un marché mondial pourrait conduire à une relative homogénéisation si ces différences initiales n'étaient pas aussi profondes. Dès lors, la mondialisation fonctionne comme un processus excluant qui sélectionne en permanence les secteurs jugés « dignes » de s'insérer dans le marché mondial. Jamais la loi du développement inégal et combiné ne s'est ap-

pliquée avec autant de force : le capitalisme contemporain polarise toutes les sociétés en séparant la partie qui peut s'inscrire dans la mondialisation et celle qui en est exclue. A de rares exceptions près, le capitalisme engendre partout un creusement des inégalités, proportionnel au degré d'avancement des politiques néo-libérales. Il ne s'agit pas là d'un facteur autonome, mais d'une conséquence inévitable de la soumission aux critères d'hyper-rentabilité du marché mondial.

La seconde limite au processus de mondialisation réside dans la localisation des débouchés. Les marchés les plus importants se trouvent en effet là où les salaires sont plus élevés. La recherche des bas salaires tend à réduire le volume total des débouchés et déplace à l'échelle mondiale cette contradiction classique du capitalisme, en lui conférant une dimension géographique inédite. Elle n'est surmontée qu'au prix de deux distorsions. Au sein de chaque pays, la consommation salariale est bloquée et ce sont les revenus attribués à des couches sociales étroites qui doivent servir de débouchés de remplacement : le capitalisme contemporain est donc caractérisé par un creusement des inégalités, et souffre d'un déficit permanent de légitimité. Au niveau de l'économie mondiale, les multinationales cherchent à produire dans les pays à bas salaires et à vendre ailleurs. L'histoire du capitalisme n'est donc pas linéaire : la phase actuelle de mondialisation correspond à un retour à une sorte d'état sauvage. Il n'est pas surprenant de constater que toutes les contradictions les plus classiques du capitalisme sont alors réactivées et déplacées à l'échelle mondiale.

L'économie mondiale : une configuration instable

Le capitalisme a besoin d'une structuration de l'économie mondiale adéquate à son mode de fonctionnement. La mondialisation pose cette exigence en des termes relativement nouveaux et il n'est peut-être pas inutile de reprendre la typologie proposée il y a environ trente ans par Ernest Mandel (1997). Celui-ci distinguait trois configurations possibles : ultra-impérialisme, super-impérialisme, et poursuite de la concurrence inter-impérialiste.

La première hypothèse, celle de l'ultra-impérialisme, doit être clairement rejetée. Un tel scénario, déjà envisagé en son temps par Kautsky, correspondrait à une configuration où, pour reprendre les termes de Mandel, « l'interpénétration internationale des capitaux est avancée au point où les divergences d'intérêts décisives, de nature économique, entre propriétaires de capitaux de diverses nationalités, ont complètement disparu ». Nous sommes manifestement très éloignés d'un tel cas

de figure, et l'illusion d'un condominium équilibré entre les trois pôles de la « Triade » (Etats-Unis, Europe, Japon) a fait long feu.

C'est aussi la notion d'« Empire » mise en avant par Michael Hardt et Antonio Negri qui est en train de subir un énorme démenti pratique. Il suffit pour s'en convaincre de rappeler le noyau dur de leur thèse, ainsi résumée par Negri : « Dans l'actuelle phase impériale, il n'y a plus d'impérialisme ou, quand il subsiste, c'est un phénomène de transition vers une circulation des valeurs et des pouvoirs à l'échelle de l'Empire. De même, il n'y a plus d'Etat-nation : lui échappent les trois caractéristiques substantielles de la souveraineté – militaire, politique, culturelle – absorbées ou remplacées par les pouvoirs centraux de l'Empire. La subordination des anciens pays coloniaux aux Etats-nations impérialistes, de même que la hiérarchie impérialiste des continents et des nations disparaissent ou dépérissent ainsi : tout se réorganise en fonction du nouvel horizon unitaire de l'Empire. » (Negri 2001)

La suprématie absolue que semble révéler l'unilatéralisme des Etats-Unis mérite que l'on examine aussi le scénario du super-impérialisme. Dans cette configuration, toujours avec la définition de Mandel, « une grande puissance impérialiste unique détient une hégémonie telle que les autres Etats impérialistes perdent toute autonomie réelle à son égard et sont réduites au statut de puissances semi-coloniales mineures ». Même si l'Union européenne ne peut évidemment pas être caractérisée comme « puissance semi-coloniale mineure », ce schéma semble apparemment correspondre à la hiérarchie réaffirmée entre les puissances impérialistes qui consacre le rôle dominant des Etats-Unis dans tous les secteurs : économique, technologique, diplomatique et militaire.

Mais il ne rend pas compte de deux traits frappants de l'économie mondiale contemporaine. Le premier est la fragilité de la domination états-unienne que l'on peut synthétiser comme suit : de manière assez inédite, l'impérialisme dominant n'est pas exportateur de capitaux et sa suprématie repose au contraire sur sa capacité à drainer un flux permanent de capitaux venant financer son accumulation et reproduire les bases technologiques de cette domination. Il s'agit donc d'un impérialisme prédateur, plutôt que parasite, dont la grande faiblesse est de ne pas pouvoir proposer un régime stable à ses vassaux.

La seconde nouveauté découle du degré d'intégration transcontinentale des capitaux atteint aujourd'hui. Il rendrait nécessaire la constitution d'un condominium Etats-Unis/Europe, un G2 pour reprendre la formule avancée en 2003 par le secrétaire d'Etat aux Finances allemand de l'époque, Caio Koch-Weser. Pour réguler un espace économique aussi intégré, une instance politique de coordination devient effective-

ment un besoin objectif, du point de vue même des intérêts collectifs bien compris de la bourgeoisie. Mais, pour paraphraser Jaurès, le capitalisme porte en lui la concurrence comme la nuée porte l'orage, et la coopération mondialisée est un mirage.

Faute d'un super-impérialisme disposant d'une suprématie suffisante pour l'imposer, c'est donc vers la troisième configuration que le monde est en train de basculer, celle de la concurrence inter-impérialiste. La définition qu'en donnait Mandel est bien en phase avec la situation actuelle: «L'interpénétration internationale des capitaux est assez avancée pour qu'un nombre plus élevé de grandes puissances impérialistes indépendantes soit remplacé par un plus petit nombre de super-puissances impérialistes, mais elle est si fortement entravée par le développement inégal du capital que la constitution d'une communauté globale d'intérêts du capital échoue.» Les contradictions non résolues entre l'Europe et les Etats-Unis continueront donc à peser sur une économie mondiale durablement déséquilibrée.

Les faiblesses de l'économie dominante

Contrairement aux espoirs qu'elle avait pu susciter, la *nouvelle économie* a fait baisser le taux de profit aux Etats-Unis dès 1997. Les nouvelles technologies ont sans doute permis des gains de productivité mais ceux-ci n'ont pas été suffisants pour compenser une augmentation spectaculaire du taux d'accumulation. La *nouvelle économie* a donc été coûteuse en investissements et, en dépit d'une baisse de leur prix relatif, cela a finalement pesé sur la composition organique du capital. Ce point est décisif, car il met fin aux illusions sur la capacité du capitalisme à se libérer de ses lois fondamentales. Les nouvelles technologies ne sont pas l'instrument magique qui permettrait d'accumuler le capital gratuitement.

La récession qui s'est ensuivie à partir de 2001 a donc eu une double fonction. Elle a permis en premier lieu de restaurer la rentabilité du capital au moyen d'une gestion très serrée de l'emploi. On a pu parler de reprise sans emplois (*jobless recovery*) dans la mesure où celle-ci a été l'occasion d'emmagasiner les gains de productivité potentiels. Mais les moyens plus classiques de rétablissement du taux de plus-value n'ont pas non plus été négligés, comme l'allongement de la durée du travail ou le blocage des salaires rendu encore plus facile par le faible dynamisme du marché du travail. Cette période a été également mise à profit pour ramener le taux d'accumulation à un niveau plus conforme à celui de la rentabilité.

Cet ajustement ne s'est pourtant pas fait au prix d'un ralentissement durable et profond de l'économie, en raison de la politique économique menée par Bush après le 11 septembre 2001. Elle comporte trois principaux volets qui vont tous dans le sens d'un soutien de l'activité. Le premier a été une forme de keynésianisme consistant à augmenter les dépenses militaires. Le deuxième levier a été une baisse spectaculaire des impôts qui a permis de stimuler la consommation des riches. Enfin, les taux d'intérêt ont été ramenés à un niveau très bas, de manière à soutenir le marché intérieur, en particulier celui de l'immobilier. Le dynamisme de la consommation intérieure a pu ainsi être maintenu, et l'ampleur de la récession limitée. Cette politique a cependant creusé toute une série de contradictions, qui sont l'envers de ses avantages. Les principales sont les suivantes :

1) la baisse des impôts, combinée aux dépenses militaires, a fait passer le budget de l'excédent à un déficit important ;

2) le soutien de la demande des ménages par la baisse des taux d'intérêt a porté à des montants sans précédent leur endettement, et a conduit à la formation d'une bulle sur le marché hypothécaire, puis à la crise immobilière de l'été 2007 ;

3) les inégalités de revenus se sont encore creusées, jusqu'à la caricature ;

4) le déficit commercial vis-à-vis du reste du monde a continué à se creuser et représente aujourd'hui 6% du PIB des Etats-Unis, soit plus d'un point et demi du PIB mondial.

La question de la productivité

Cette question absolument décisive est au centre du débat sur la santé de l'économie des Etats-Unis et Alain Greenspan, en tant que président de la Banque fédérale, ne manquait d'ailleurs aucune occasion d'y faire référence. A partir du milieu des années 1990, l'accélération de la productivité aux Etats-Unis semble confirmer les espoirs placés dans la *nouvelle économie* et justifier l'explosion boursière. Celle-ci n'aurait fait qu'anticiper les profits à venir, grâce aux gains de productivité résultant de l'introduction des nouvelles technologies. Les capitaux avaient donc raison d'affluer aux Etats-Unis, même si cela avait comme contrepartie un creusement du déficit commercial. La productivité du travail étant l'un des principaux déterminants du taux de profit, la question revenait à celle-ci : les nouvelles technologies allaient-elles permettre un bond en avant durable de la rentabilité et, en s'étendant à l'ensemble des pays, enclencher une nouvelle phase d'expansion durable ?

En pratique, la question était de savoir s'il s'agissait d'une « marche d'escalier » durable ou d'un cycle *high tech* qui ramènerait la productivité sur sa tendance passée dès lors que l'effort d'investissement se relâcherait. L'évolution récente a semblé, dans un premier temps, donner raison aux théoriciens d'une nouvelle croissance durable, puisque la productivité ne ralentissait pas en dépit du recul du taux d'investissement. Mais les sorties de récession aux Etats-Unis s'accompagnent traditionnellement de pics de productivité significatifs. Le repli marqué du profit a incité les entreprises à une politique très rigoureuse de restructurations et d'intensification du travail et elles ont ainsi engrangé avec un certain délai les bénéfices des nouvelles technologies.

L'observation des faits est obscurcie par des phénomènes comme l'allongement de la durée du travail, l'extension du travail non déclaré ou des emplois multiples, sans parler du flou des données statistiques qui renvoie à des problèmes plus théoriques. Un ordinateur est compté comme du capital aux Etats-Unis, mais comme consommation intermédiaire en Europe, de telle sorte que les statistiques ont tendance à surestimer le PIB (et donc la productivité) par rapport aux statistiques européennes, puisqu'elles y incluent la dépréciation du capital. Le PIB (Produit intérieur brut) croît plus vite que le Produit intérieur net qui défalque cette dépréciation (Baker 2007). En termes marxistes, le fait de raisonner « en brut » revient à inclure (à tort) le capital constant consommé dans la définition de la valeur nouvelle créée. Si on corrige ces biais, ainsi que l'effet de la durée du travail, on constate que l'écart entre les Etats-Unis et l'Europe se réduit. Julian Callow, économiste au Credit Suisse First Boston, montre que, sur la période 1996-2001, la productivité horaire a progressé de 1,8% par an aux Etats-Unis contre 1,4% en Europe.

Avec le recul, les faits semblent désormais confirmer la thèse du cycle *high tech*. La productivité horaire du travail aux Etats-Unis a en effet ralenti au cours des dernières années et est revenue à un taux de croissance inférieur à 2%, comparable à celui qui a prévalu durant les trois décennies précédant la *nouvelle économie*. Celle-ci apparaît comme une parenthèse renouant provisoirement avec le rythme de la phase expansive qui s'est achevée en 1967.

On peut montrer économétriquement (voir encadré ci-contre) que l'évolution de la productivité durant la période de la *nouvelle économie* peut être correctement expliquée par ses déterminants antérieurs, à savoir l'augmentation du capital par tête et la croissance. Cette analyse confirme les résultats établis dans une précédente étude (Husson 2002c). Il ne semble donc pas que l'économie des Etats-Unis ait accédé à un dy-

La productivité horaire du travail aux Etats-Unis

Taux annuel moyen de croissance par période

1947-1967 :	2,8 %	1967-1996 :	1,7 %
1996-2003 :	2,9 %	2003-2007 :	1,8 %

Une estimation économétrique

$$\text{prod} = 0,844 \text{ kn} + 0,838 \text{ q} - 0,155 \text{ q} (t-1) - 1,162$$

(5,9) (9,8) (2,4) (2,2)

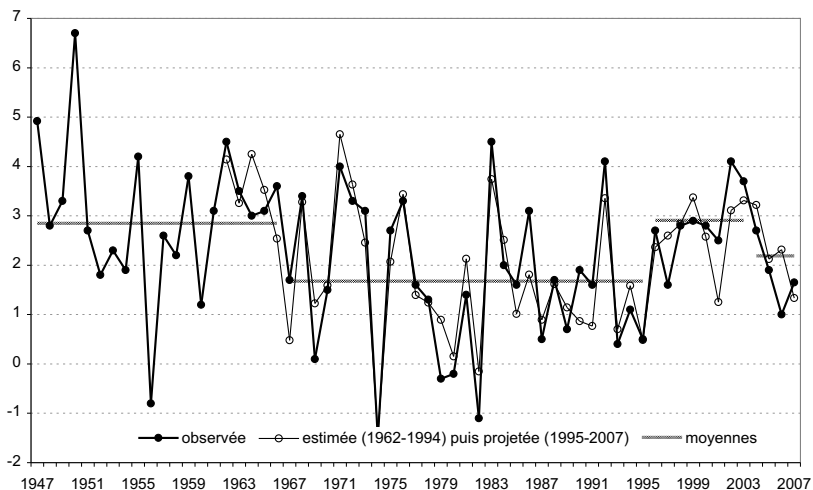
1961-1994 $R^2 = 0,801$

prod taux de croissance de la productivité du travail

kn taux de croissance du capital par tête

q taux de croissance de la production

Graphique 1. Le taux de croissance de la productivité horaire aux Etats-Unis 1947-2007



Source : Bureau of Labor Statistics

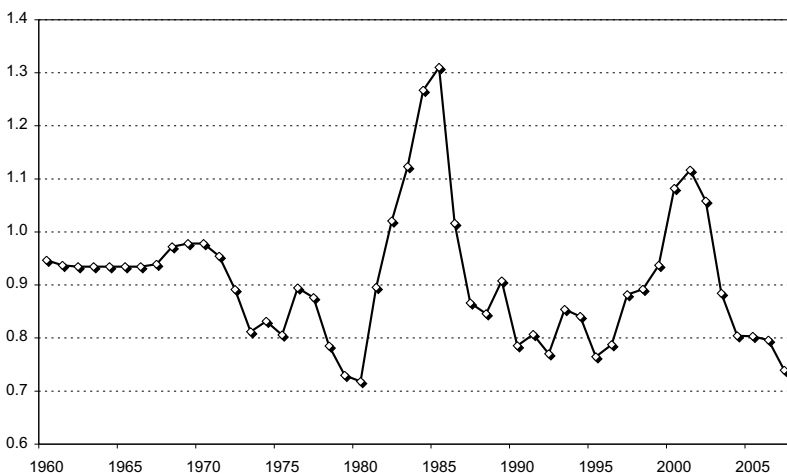
namisme nouveau fondé sur les gains de productivité. Ce constat est confirmé par les études fines passées en revue par Vergara (2006) qui montrent que les gains de productivité de la *nouvelle économie* se sont concentrés dans trois branches : le commerce de gros, le commerce de détail et les services financiers (Van Ark, Inklaar, McGuckin, 2003). Et Robert Gordon (2004), un des spécialistes de la question, souligne que, dans les autres branches, les différences de taux de croissance de la productivité entre les Etats-Unis et l'Europe sont « soit légèrement positives, soit légèrement négatives, leur somme étant nulle ».

La baisse impériale du dollar

Le déséquilibre entre les grands pôles de l'économie mondiale est bien synthétisé par les rapports de leurs monnaies. La baisse du dollar par rapport à l'euro, entamée depuis 2001, équivaut en novembre 2007 à une dévaluation considérable, de l'ordre de 40%. Si on remonte dans le temps, on remarque que le taux de change du dollar vis-à-vis de l'euro (ou d'un panier de monnaies comparable avant 1999) a connu de très importantes fluctuations (graphique 2). Le dollar était resté stable nominalement au cours des années 1960, même si son taux de change réel baissait en raison de l'inflation plus rapide en Europe. En 1971, il abandonne sa définition par rapport à l'or et se met à baisser jusqu'au choc financier de 1979 qui le fait repartir à la hausse, en raison d'une

Graphique 2. **Le cours du dollar en euros**

Cours de l'euro reconstitué avant le 1^{er} janvier 1999



très forte augmentation des taux d'intérêt américains. En cinq ans, le cours du dollar se redresse vigoureusement, retrouvant son niveau de 1971 en termes réels. Mais cette appréciation dégrade la compétitivité des Etats-Unis qui décident d'y mettre fin en imposant à leurs partenaires européens et japonais les accords du Plaza de 1985. Une nouvelle baisse du dollar est ainsi enclenchée. Elle se prolonge pendant une dizaine d'années, puis le dollar repart à la hausse à partir de 1996-97, jusqu'à la récession de 2000. A cette date intervient un nouveau retournement qui ouvre la phase que nous connaissons, marquée par une baisse continue du dollar, et donc par une hausse symétrique de l'euro. Aujourd'hui le taux de change réel du dollar atteint l'un des points les plus bas enregistrés depuis au moins un demi-siècle.

L'ampleur de ces fluctuations échappe aux déterminants strictement économiques. On peut les interpréter comme le résultat d'une contradiction dans les modalités de la domination des Etats-Unis. Ils ont besoin d'un dollar fort en tant que puissance financière et monétaire, mais plutôt d'un dollar faible en tant que puissance économique et commerciale. Les hausses et les baisses successives du dollar peuvent alors s'expliquer par la priorité relative accordée à ces deux manières d'affirmer leur suprématie. Les phases de hausse correspondent à la volonté de la rétablir quand celle-ci semble menacée sur le plan financier, puis les phases de baisse permettent de restaurer la compétitivité et de consolider les positions acquises.

Les paradoxes de l'euro

Toute la conception de la construction européenne reposait pourtant sur le postulat selon lequel la monnaie unique ne pouvait naître que comme une monnaie forte. Mais c'est l'inverse qui s'est produit, et la baisse de l'euro a contribué à la reprise de 1997-2001. Après avoir perdu jusqu'à 30% de sa valeur par rapport au dollar, l'euro a progressivement rattrapé son cours de lancement. Mais cette remontée de l'euro va aujourd'hui de pair avec un ralentissement durable de l'économie européenne. L'intégration croissante de l'économie mondiale a en effet pour conséquence une sensibilité accrue de la croissance européenne au taux de change de l'euro par rapport au dollar. On constate sur la dernière décennie une corrélation étroite (et qui n'existait pas auparavant) entre le différentiel de croissance Europe / Etats-Unis et le taux de change de l'euro par rapport au dollar. Quand le dollar baisse, l'écart entre la croissance en Europe et aux Etats-Unis s'accroît au bénéfice de ces derniers.

Face à cette offensive que représente la baisse du dollar, un vide béant apparaît alors dans la construction européenne : il y a une monnaie unique, mais où se situe le niveau souhaitable de l'euro par rapport au dollar ? La Banque centrale garde l'œil rivé sur la ligne des 2% d'inflation, mais, aussi incroyable que cela puisse paraître, personne ne sait quel est son objectif de change. Pour que l'euro devienne une véritable monnaie internationale, capable de concurrencer le dollar, il faudrait une politique autrement cohérente en matière de change et de taux d'intérêt, affirmant l'autonomie de l'Europe par rapport aux injonctions monétaires (et autres) des Etats-Unis.

A l'intérieur même de la zone euro, la période récente fait apparaître un second paradoxe, puisque c'est la faiblesse des grands pays (Allemagne, France, Italie) qui contribue en grande partie à plomber la conjoncture de l'Europe tout entière. Durant les années précédant la mise en place de l'euro, une partie des gouvernements s'inquiétaient de l'entrée dans l'euro de monnaies qui en affaibliraient la crédibilité. Les pays du Sud (Espagne, Italie, Portugal, Grèce) désignés de manière méprisante sous le vocable « Club Méditerranée » devaient, selon certains, être tenus à l'écart de la zone euro qu'il valait mieux construire dans un premier temps autour du noyau dur franc-mark. Cette option était très sérieusement envisagée avant le retournement du dollar, quand la conjoncture européenne était encore dominée par la morosité. Du coup, les critiques d'inspiration souverainiste de l'euro dénonçaient en lui une simple excroissance du mark. La future Banque centrale européenne était vue comme un décalque européen de la *Bundesbank* qui imposerait à la France les mêmes absurdes disciplines qu'elle s'était elle-même infligées pour défendre la parité du franc vis-à-vis du mark.

En réalité, le recul de l'hégémonie allemande était largement amorcé dès la réunification. Celle-ci a conduit l'économie allemande à se recentrer sur le marché intérieur, de telle sorte que les faramineux excédents industriels ont tendu à fondre et, avec eux, le fondement de la suprématie de l'économie allemande. C'est justement cet affaiblissement relatif qui a permis au « Club Med » d'intégrer la zone euro dès sa mise en place. La manière dont les taux de change ont été gelés au sein de l'euro peut donc se lire comme une fable amoralisée, en tout cas si l'on prend le monétarisme comme critère de vertu. En gros, les mauvais élèves, comme l'Espagne et l'Italie, sont entrés dans l'euro avec un taux de change plutôt avantageux tandis que l'Allemagne et la France à un moindre degré ont souffert d'un taux de change surévalué. L'Allemagne a depuis rétabli la situation moyennant une compression salariale sans équivalent en Europe. Elle a rétabli son excédent commercial au prix d'une stagna-

tion du marché intérieur et d'une impressionnante montée du chômage. Elle a même instauré une dévaluation de fait de sa monnaie en augmentant de trois points son taux de TVA. La reprise récente n'efface pas cette dégradation et un nouveau retournement est en train de se dessiner.

On assiste ainsi au creusement d'un double écart depuis 1992. D'une part, la croissance aux Etats-Unis devient nettement supérieure (plus d'un point) à celle de l'Europe, alors que leur taux de croissance était semblable sur la décennie 1970 (tableau 1). D'autre part, une seconde différenciation s'opère à l'intérieur même de l'Europe. Entre 1992 et 2006, la croissance moyenne a été de 2,1% pour l'Union européenne à 15. Mais l'écart s'est creusé entre deux groupes de pays : les « gagnants » (qui représentent environ le tiers du PIB européen) ont bénéficié d'une croissance supérieure à la moyenne européenne (3,1% par an) voisine de celle des Etats-Unis ; les « perdants » ont au contraire enregistré une croissance nettement inférieure (1,6%). Tout se passe donc comme si la divergence Etats-Unis / Europe fonctionnait tel un levier venant polariser une croissance européenne jusque-là relativement homogène. Les pays de la zone euro ne sont pas au même titre sensibles au taux de change entre le dollar et l'euro et ce constat permet de comprendre pourquoi l'Union européenne est incapable de définir une véritable politique de change.

Tableau 1. **Trente-cinq ans de PIB**

	1970-1982	1982-1992	1992-2006
Etats-Unis	2,7	3,5	3,2
Union européenne à 15	2,6	2,6	2,1
dont : « gagnants »	2,2	2,5	3,1
« perdants »	2,8	2,7	1,6
Japon	4,2	3,8	1,3

Taux de croissance annuels moyens – *Source* : OCDE

Gagnants : Espagne, Finlande, Grèce, Irlande, Luxembourg, Royaume-Uni, Suède
 Perdants : Allemagne, Autriche, Belgique, Danemark, France, Italie, Pays-Bas, Portugal

La trajectoire du Japon obéit à une chronologie voisine et encore plus marquée. Jusqu'au début des années 1990, son taux de croissance est nettement supérieur à celui des deux autres pôles de l'économie mondiale. A partir de cette date, l'économie japonaise décroche complètement de la progression moyenne de l'économie mondiale et s'installe dans une décennie de quasi-stagnation dont elle vient à peine de sortir.

Ce contraste entre la conjoncture des Etats-Unis et celle de l'Europe vient souligner la faible intégration du capitalisme européen. Chacun des pays de l'Union européenne se positionne différemment par rapport à la configuration d'ensemble, et l'on assiste à un début d'éclatement de leurs trajectoires, qui constitue un obstacle supplémentaire à la coordination de leurs politiques économiques. On retrouve ici l'écart grandissant entre économies nationales et groupes mondiaux, notamment en matière d'accumulation du capital. Les grands groupes sont jusqu'à un certain point indifférents à la morosité du marché européen dans la mesure où ils investissent et vendent sur d'autres marchés. Leurs intérêts tendent à donc être de plus en plus dissociés de la santé relative de l'économie européenne, et c'est de cette manière que l'on peut comprendre comment ils peuvent échapper aux contradictions de la politique économique européenne. Celle-ci peut sembler suicidaire, puisqu'elle revient à casser systématiquement les débouchés en bloquant les salaires, mais le marché mondial sert d'échappatoire.

La déstabilisation du Pacte de stabilité

Face à ce clivage croissant à l'intérieur de l'Union européenne, les intérêts spécifiques de chaque Etat, avec ses rapports de classes particuliers, tendent à l'emporter sur leurs intérêts collectifs, dont la gestion est déléguée à la Commission. C'est la clé de la crise actuelle de l'Europe. Le point de départ est l'incapacité, économique et politique, de la France et de l'Allemagne de respecter la règle selon laquelle le déficit budgétaire ne devait en aucun cas dépasser 3% du PIB. Ces deux pays, qui représentent près de 40% du PIB européen, ont ainsi obtenu de la majorité des autres gouvernements que ne soit prononcée à leur égard aucune des sanctions pourtant explicitement prévues par le Pacte. Cette décision a évidemment provoqué la fureur de la Commission, dont la légitimité et l'autonomie découlent en grande partie de sa fonction de gardien du Pacte de stabilité. L'Allemagne est depuis rentrée dans le rang de l'orthodoxie budgétaire et seule la France de Sarkozy continue à se ménager des marges de manœuvre budgétaires, fort mal employées au demeurant.

Cette crise est d'autant plus aiguë que les contradictions ne sont pas strictement économiques : que ce soit à propos de l'intervention en Irak ou de l'architecture institutionnelle, le couple franco-allemand tend à s'opposer au reste de l'Union. Les ballons d'essai sur une « Union » entre les deux pays vont dans ce sens et rejoignent des projets plus anciens d'une Europe à deux vitesses, avec un noyau dur et une périphérie de pays associés. Cependant, il faut y insister, cet écartèlement ne

renvoie pas à la défense de modèles sociaux différents: les gouvernements français et allemand mènent au contraire une politique de contre-réforme très systématique qui vise à un alignement accéléré (mais jamais assez rapide, de leur point de vue) sur un modèle néo-libéral standard. Il s'agit avant tout d'un repli sur les intérêts nationaux, ou plutôt sur une gestion nationale des intérêts de classes, qui ouvre une crise à laquelle la victoire du non au Traité constitutionnel européen en France et aux Pays-Bas confère une dimension politique explicite. La cohésion de la bourgeoisie européenne est aujourd'hui largement écorchée, même si le mini-traité de Lisbonne permet de sauver les apparences. En revanche l'incapacité de l'Union européenne à définir une politique commune vis-à-vis de la chute du dollar a été confirmée lors de la réunion du G7 d'octobre 2007. Elle renvoie à une divergence très profonde entre la France, qui tire la sonnette d'alarme, et l'Allemagne dont le ministre des Finances « ne pense pas que le niveau de l'euro pose problème pour l'économie allemande » (Prudhomme 2007).

Ce constat conduit à revenir sur la logique de la construction européenne. A la différence, par exemple, du modèle allemand du XIX^e siècle, il ne s'agit pas de la formation par addition d'une nouvelle économie nationale. L'une des raisons en est que, chacun de son côté et avec sa spécialisation propre, les pays européens ont déjà accédé au marché mondial. La phase d'internationalisation a commencé à la fin des années 1960 et la constitution du marché unique puis celle de la monnaie unique ne peuvent être analysées comme les conditions préalables d'un tel mouvement. Il existe donc un déphasage particulier entre la base européenne et l'horizon stratégique mondial des grands groupes. Le marché unique n'est pas le débouché forcément 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 gaullo-pompidoliste des champions nationaux. Mais cette orientation, plutôt caractéristique de secteurs financiers comme les banques et les assurances, est loin de représenter la stratégie dominante qui consiste à nouer des alliances transcontinentales de manière à accéder directement à tous les compartiments du marché mondial. L'interpénétration des capitaux conduit à la formation de cette « économie transatlantique » analysée par Quinlan (2003); elle a d'ores et déjà atteint un degré qui rend difficile de parler des Etats-Unis et de l'Union européenne comme de deux entités séparées et concurrentes. L'idée de créer un « nouveau marché transatlantique », autrement dit une véri-

table zone de libre-échange, a d'ailleurs été lancée en 1998 par une déclaration commune de l'Union européenne et des Etats-Unis. Le projet sera enterré en même temps que l'AMI (Accord multilatéral sur l'investissement) mais il a refait récemment surface avec le rapport Mann proposant la mise en place d'un « marché transatlantique sans entraves » d'ici à 2015 (Jennar 2006).

Le marché unique européen est donc un marché ouvert à tous vents, parce que les grands groupes qui donnent le la dans la construction européenne visent d'emblée le marché mondial. Ce point est tout à fait important car il permet de mieux comprendre le caractère subordonné du « volet social », dans la mesure où le projet néo-libéral n'est pas de construire un ensemble réellement structuré et intégré. On peut même aller plus loin et émettre à nouveau des doutes assez systématiques quant au besoin réel d'une monnaie unique. S'il s'était agi de construire le marché européen comme une entité intégrée, alors la monnaie unique aurait été absolument nécessaire pour gérer l'interface entre une zone européenne compacte et le marché mondial. Mais, dès lors que le marché unique en question est conçu comme devant être ouvert, la nécessité d'une monnaie unique était beaucoup moins évidente.

La principale vertu du passage à la monnaie unique ne résidait sans doute pas dans sa fonction d'outil monétaire mais plutôt dans celle d'instrument disciplinaire. C'est au nom de l'impérieuse nécessité d'une monnaie unique qu'il fallait freiner les dépenses publiques et « modérer » les salaires, bref mettre en œuvre un programme typiquement néo-libéral. Cela tombait bien, puisque c'était précisément l'intention de chacun des gouvernements. Ce projet permettait d'unifier les programmes néo-libéraux et de leur procurer une double légitimité, en invoquant dans un même mouvement les contraintes de l'économie mondialisée et l'idéal européen.

Chapitre 5

OÙ VA LE CAPITALISME ?

Le déficit des Etats-Unis peut-il continuer à être financé par le reste du monde? Un premier point de vue consiste à dire que ce déficit peut atteindre à peu près n'importe quel niveau. C'est ce que l'on a pu appeler l'hypothèse du *Nouveau Bretton Woods*, qui s'appuie sur les aspects de complémentarité de la configuration actuelle ainsi décrits par Aglietta et Landry (2007): «Le déficit américain résulterait d'un échange mutuellement avantageux entre une demande de biens étrangers par les consommateurs américains et une demande de titres de dettes américaines par les non-résidents. La partie des nouvelles dettes émises que les agents privés ne veulent pas détenir est absorbée par les banques centrales qui supportent le choix politique de la croissance tirée par les exportations. Les agents économiques américains étant ceux qui soutiennent le plus la croissance mondiale, le niveau global de l'épargne mondiale s'y adapte et la distribution des soldes des balances courantes dans le monde reflète les contributions des pays prêteurs à la croissance mondiale.» On peut ajouter que les débouchés chinois sont une source de profits et que la Chine approvisionne le marché mondial en produits peu coûteux qui contribuent à faire baisser la valeur de la force de travail.

Cet arrangement peut sembler fonctionnel et le McKinsey Institute (2007) en déduit que le déficit états-unien pourrait sans problème se creuser encore jusqu'à atteindre 1600 milliards de dollars en 2012, dans la mesure où il évalue à 2100 milliards de dollars les excédents que d'autres pays pourraient dégager à cette date. Ce scénario repose selon l'institut sur des «hypothèses raisonnables». La baisse du dollar et la différence de rendement entre les actifs états-unis à l'étranger et les

actifs étrangers aux Etats-Unis permettraient à la charge de la dette de rester à un niveau lui aussi raisonnable.

Wynne Godley fournissait en 2003 des estimations analogues. Il montrait que, si rien ne changeait, le déficit commercial continuerait à augmenter. En y ajoutant les intérêts que les Etats-Unis doivent payer (malgré tout) sur leur dette extérieure, le déficit courant atteindrait 8,5% du PIB en 2008. Mais, comme une majorité d'économistes, il considérait que cette configuration n'était pas soutenable. Dès 1999, il avait identifié « sept processus non soutenables » : 1. chute du taux d'épargne des ménages ; 2. augmentation de l'endettement net du secteur privé ; 3. croissance accélérée de l'encours réel de monnaie ; 4. croissance du prix des actions bien plus rapide que celle des profits ; 5. augmentation de l'excédent budgétaire ; 6. augmentation du déficit courant ; 7. augmentation de l'endettement extérieur. Ces tendances se sont effectivement prolongées, à ceci près que l'excédent budgétaire s'est à nouveau transformé en un déficit, se substituant en partie à l'endettement des ménages comme contrepartie du déficit extérieur. Toute la question est alors de savoir si elles peuvent se prolonger sans mettre à mal le fragile équilibre de l'économie mondiale. On va voir que ce scénario se heurte à de nombreuses limites.

L'économie mondiale peut-elle « voler sur un seul moteur » ?

L'expression est de Lawrence Summers, l'ancien ministre du Budget de Clinton, et elle a donné son titre à un dossier paru dans *The Economist* du 18 septembre 2003. Un chiffre résume bien le fonctionnement asymétrique de l'économie mondiale : depuis 1995, près de 60% de la croissance mondiale est à attribuer aux Etats-Unis, qui ne représentent pourtant « que » 30% de l'économie mondiale. La thèse générale est que « le monde ne peut continuer à compter sur la dépense des Etats-Unis ». Pour qu'il en soit autrement, il faudrait imaginer que se prolonge la situation actuelle, où les gains de productivité plus rapides et la profitabilité supérieure continueraient à attirer les capitaux nécessaires au financement du déficit commercial des Etats-Unis. Or, ces perspectives favorables sont aujourd'hui remises en cause. Les Etats-Unis ne dominent plus en fonction des performances intrinsèques de leur économie, mais grâce à leur capacité de « fixer » l'accumulation du capital à l'échelle mondiale qui dépend en dernier ressort de rapports de forces de nature politique. En outre, cette configuration implique le maintien d'un différentiel de croissance entre les Etats-Unis et l'ensemble Europe-Japon, autrement dit un déséquilibre permanent de l'économie mondiale. La croissance médiocre imposée à l'Europe et au

Japon aurait pour contrepartie la reconstitution de leur compétitivité à partir du blocage salarial plutôt que de la productivité, avec le risque de tensions sociales accrues qui en résulterait.

Le scénario actuel est également soumis à une autre limite, interne à l'économie des Etats-Unis. Son déficit extérieur est en réalité le reflet exact de la montée de l'endettement des ménages à l'intérieur, notamment sur le marché hypothécaire. «Là précisément se trouve aussi la limite à sa progression», soulignent Florence Pisani et Anton Brender (2007). La crise immobilière en cours et l'augmentation des taux d'intérêt montrent qu'une limite vient probablement d'être atteinte et que «la capacité d'endettement raisonnable des ménages américains est aujourd'hui largement saturée».

Jusqu'ici, la majeure partie du financement extérieur se faisait sous forme d'achats des bons du Trésor américain au rendement garanti. Mais la baisse du dollar, qui réduit le poids réel de la dette des Etats-Unis, a aussi pour effet de faire baisser le rendement réel de ce type de placement financier. Le mouvement qui est en train de s'opérer aujourd'hui consiste à utiliser les excédents en dollars pour racheter des firmes basées au Nord plutôt que des valeurs obligataires. Le rachat par le groupe chinois de la division PC d'IBM, ou celui d'Arcelor par le groupe Mittal Steel à capitaux indiens en sont des exemples spectaculaires. Au-delà des décisions des grands groupes des pays émergents, c'est une nouvelle stratégie qui se dessine avec la montée en puissance des «fonds souverains» (*sovereign wealth funds*). Il s'agit de fonds d'investissement publics dont les plus importants se trouvent en Chine, en Russie ou dans les émirats pétroliers. Ces fonds ont déjà pénétré en force sur les bourses de Londres ou de New York, ou ont pris des participations dans des banques comme la Barclays. Selon un économiste de la Deutsche Bank, ils gèrent déjà 3000 milliards de dollars (*Le Monde* du 19/10/2007). On voit donc se dessiner un double mouvement: dans les pays émergents, les grands groupes s'adosent à l'intervention de l'Etat et les motivations financières et stratégiques se combinent, l'un des enjeux étant l'appropriation des technologies les plus avancées; au niveau mondial, un pas supplémentaire est franchi dans l'intégration mais sous une forme qui est forcément perçue comme une menace, voire comme une agression, par les puissances dominantes.

Aglietta et Landry insistent sur d'autres effets pervers de la configuration actuelle. Certes, l'hégémonie du dollar permet de financer la dette extérieure américaine. Mais cela conduit à la création au niveau mondial de liquidités qui augmentent beaucoup plus vite que l'activité économique. Normalement, cela devrait conduire à une hausse des prix

des marchandises échangées sur le marché mondial. Mais la tendance à la déflation salariale bloque un tel phénomène et l'inflation émerge sous forme de bulles financières ou immobilières. L'instabilité qui en résulte renvoie donc à cette configuration particulière de la finance internationale et finalement au gonflement du déficit américain.

Aglietta et Landry font également remarquer que la structure actuelle de financement représente « la plus mauvaise utilisation possible de l'épargne mondiale ». Le système monétaire et financier international, « au lieu d'inciter les transferts d'épargne des pays à population vieillissante vers les pays émergents pour y financer la croissance de la consommation [...] polarise l'épargne du reste du monde vers le financement à crédit de la consommation du pays le plus riche du monde ». Et surtout, la configuration actuelle est incompatible avec le recentrage des pays émergents vers une croissance recentrée sur le marché intérieur. Si la Chine adoptait un tel tournant, elle réduirait « l'excès d'épargne qui se place actuellement aux Etats-Unis » et ceux-ci seraient obligés de trouver des ressources d'épargne qui leur soient propres. Aglietta et Landry vont jusqu'à prévoir l'apparition en Asie d'un « pôle monétaire adossé à une zone économique à très grand potentiel humain et en croissance systématiquement plus rapide que l'Occident » qui serait, selon eux, capable de « détruire l'hégémonie du dollar d'ici une dizaine d'années ». Mais il n'est pas besoin de partager ce pronostic pour conclure avec eux que « c'est donc probablement de l'Asie que viendra le changement des politiques économiques qui mettront en porte à faux la structure du SMI [système monétaire international] fondée sur l'hégémonie perverse du dollar ».

Quel atterrissage?

Si la situation actuelle n'est pas soutenable, quels scénarios de réduction du déficit des Etats-Unis peut-on envisager? Les partisans d'un atterrissage en douceur (*soft landing*) comptent sur la baisse du dollar pour arriver à un rééquilibrage de la balance commerciale. Les estimations disponibles montrent qu'il faudrait pour y parvenir une nouvelle baisse de l'ordre de 15 à 20%. Mais cette baisse réduirait la valeur en euros des titres libellés en dollars, et on risque assez vite d'atteindre le point où les créanciers et les banques centrales « ne souhaitent plus accroître la part d'actifs états-uniens qu'ils détiennent en portefeuille » (Mann 2002); ils seraient alors tentés de se débarrasser de leurs avoirs en dollars. Seule une forte hausse des taux d'intérêt qui leur sont versés pourrait les convaincre, mais cette hausse viendrait alors peser sur la croissance, avec un risque sérieux de déclencher une sévère récession. La

crise immobilière récente donne une idée de l'ampleur qu'elle pourrait atteindre. L'autre voie, consistant à freiner l'endettement des ménages et à encourager leur épargne nette aujourd'hui à peu près nulle, conduirait au même résultat, à savoir un ralentissement brutal de l'économie des Etats-Unis qui se transmettrait au reste de l'économie mondiale. De plus, une dévaluation encore plus agressive du dollar équivaldrait à accentuer la guerre commerciale déjà ouverte avec l'Union européenne et le Japon. Si les Etats-Unis réussissaient à exporter leur récession, elle pourrait leur revenir comme un boomerang si elle était suffisamment profonde pour casser la dynamique de l'économie mondiale, ou si elle déclenchait des mesures de sauvegarde de la part des pays concernés.

Dans ce contexte, le scénario d'un ajustement brutal de l'économie des Etats-Unis gagne en plausibilité. Ce retournement non maîtrisé conduirait alors à une implosion boursière et hypothécaire et à une crise sociale frappant non seulement les salariés mais aussi les couches sociales dont la richesse et les revenus dépendent de la valeur de leurs actifs financiers. On voit mal dans ces conditions comment pourrait être évité un atterrissage brutal (*hard landing*). Ce n'est pas un biais catastrophiste qui conduit à envisager un tel scénario, et la non-soutenabilité du régime actuel fait d'ailleurs largement consensus. L'objectif n'est pas de réaliser des prophéties, mais de bien identifier les deux facteurs essentiels dont dépend la trajectoire de l'économie états-unienne dans les années à venir, à savoir son articulation avec les autres zones de l'économie mondiale et sa capacité à dégager des gains de productivité. Telle est donc la base économique des tensions à venir.

L'effet boomerang de la mondialisation

La montée en puissance de la Chine est un autre sujet d'inquiétude qui domine le débat économique aux Etats-Unis. Elle représente aujourd'hui près de la moitié du déficit commercial US, et cette part ne fait qu'augmenter. Entre 1970 et 2002, les exportations chinoises ont été multipliées par 140, et leur compétitivité est assurée par l'ancrage du yuan au dollar, en dépit de la récente et très modeste réévaluation du yuan, qui est l'une des cibles du gouvernement états-unien, d'autant plus que la concurrence chinoise commence en outre à toucher les secteurs de haute technologie. On discute beaucoup de délocalisations et de désindustrialisation, même si l'essentiel des pertes d'emplois manufacturiers s'expliquent par les gains de productivité et les restructurations.

Le scepticisme quant aux bienfaits de la mondialisation est donc en train de gagner les hautes sphères de l'économie dominante. Paul

Samuelson, prix Nobel et théoricien de l'enrichissement mutuel des nations grâce au commerce international, a publié en 2004 un article où s'expriment bien ces doutes. Il part du constat de la baisse tendancielle de la part des Etats-Unis dans la production mondiale : voisine de 50% au lendemain de la Seconde Guerre mondiale, elle se situe aujourd'hui entre 20 et 25%. Le vague à l'âme du prix Nobel vient de ce que le progrès technique en Chine concerne désormais les secteurs pour lesquels les Etats-Unis disposaient des avantages comparatifs les plus nets. Cela en dit long sur l'absurdité de la théorie libérale, qui postulait donc l'absence de rattrapage technologique, et sur les liens étroits qu'elle entretient avec les intérêts de la puissance dominante. Certes, l'article de Samuelson a suscité les dénégations des doctrinaires du libre-échange, mais il est révélateur d'une prise de conscience naissante à propos des effets en retour de cette mondialisation sur l'économie des Etats-Unis.

Tout cela revient à dire que la configuration actuelle de l'économie mondiale s'accompagne d'un approfondissement des contradictions liées au processus de la mondialisation capitaliste. L'« Empire » est en réalité profondément divisé, et on peut y voir l'expression moderne de la loi du développement inégal et combiné. On voit en effet apparaître une double ligne de fracture au sein des zones de cette économie mondiale : entre les Etats-Unis et les autres économies dominantes, autour de la baisse du dollar ; et entre économies dominantes et « pays émergents ». Ces derniers menacent la stabilité d'ensemble de l'économie mondiale en gagnant des parts de marché et en réussissant à augmenter le prix des matières premières, notamment celui du pétrole.

Ces transformations du capitalisme modifient les schémas d'interprétation qui lui sont applicables. Ainsi, le concept d'impérialisme a perdu une partie de sa pertinence. On pourrait s'abriter derrière le fait que Marx ne l'utilise pas, mais mieux vaut réfléchir sur les motifs de cette proposition iconoclaste. Elle ne signifie pas que la domination des Etats-Unis ne s'apparente pas à une forme d'impérialisme. Mais, sur le plan économique, le substrat matériel de cette conception est en train de se dissoudre. D'une certaine manière, les théories de l'impérialisme reposent sur la confrontation de formations sociales et économiques qui s'organisent selon des rapports de dépendance. Or, l'imbrication de l'économie mondiale et l'internationalisation du capital font en quelque sorte pivoter l'articulation des deux dimensions qui structurent l'économie mondiale : rapports Nord-Sud (de domination impérialiste) et rapports sociaux (capital-travail). Ces derniers surdéterminent comme jamais dans l'histoire du capitalisme mondial les rapports entre Etats. Le face-à-face entre les Etats-Unis et la Chine ne peut pas s'ana-

lyser comme un simple rapport de domination d'un centre sur une périphérie, mais plutôt, comme on l'a vu, comme une complémentarité contradictoire. Cela n'empêche évidemment pas que la situation d'autres régions et pays, comme l'Afrique, le monde arabe ou l'Amérique latine, se situent encore pour l'essentiel dans une relation impérialiste classique. Mais l'hypothèse qui est avancée ici suggère d'approfondir l'analyse de l'économie mondiale comme un emboîtement de capitaux qui soumet le rapport capital-travail de chaque pays à cette extension tendancielle à l'échelle mondiale du champ de mise en valeur des capitaux.

Plusieurs capitalismes?

Peut-on parler du capitalisme en général? Les économistes libéraux et certains courants hétérodoxes partagent une méthodologie commune faisant de chaque capitalisme national un « modèle » disposant de caractéristiques propres. Une grande partie de l'activité des économistes d'organismes comme l'OCDE est consacrée à des études comparatives destinées à élucider les raisons de telles réussites. On ne reviendra pas ici sur les approximations de tels exercices qui extraient une caractéristique supposée enviable (par exemple la flexibilité du travail au Danemark) pour en faire l'alpha et l'oméga de la création d'emplois en oubliant l'ensemble du contexte social, économique et institutionnel (Husson 2006c). Certains courants d'inspiration hétérodoxe ont le mérite d'une approche plus systémique qui les conduit à distinguer plusieurs cohérences possibles et donc plusieurs « variétés » de capitalisme (Amable 2005). Il est évident que tous les capitalismes ne sont pas comparables mais on pourrait méditer sur l'opposition proposée en son temps par Michel Albert (1991) entre un capitalisme « rhénan » et un capitalisme « anglo-saxon ». Le capitalisme allemand est en effet celui qui a imposé les « réformes » les plus brutales. Il faut donc prendre en compte la dynamique générale du mouvement et constater que tous les pays capitalistes sont aujourd'hui soumis à un processus d'« anglo-saxonnisation » ou de « thatchérification » (Husson 2003b) et c'est ce qui permet de parler de capitalisme en général. D'une certaine manière, la vision « paramétrique » des libéraux et de certains hétérodoxes les conduit à partager une croyance commune dans la possibilité de « choisir » les arrangements sociaux comme s'il existait une gamme très étendue de modèles disponibles et susceptibles de trouver leur place dans le cadre de la mondialisation. Les hétérodoxes comme Bruno Amable ont tendance à penser que « l'avenir du modèle européen est peut-être à chercher du côté du modèle social-démocrate » mais sans jamais se poser la question

de savoir pourquoi l'Allemagne, ou la Suède, est en train de s'aligner sur le modèle néo-libéral. Cette question, on le verra au chapitre 10 est un élément clé du débat stratégique.

Une crise de système

Pour fonctionner de manière relativement harmonieuse, le capitalisme a besoin d'un taux de profit suffisant, mais aussi de débouchés. Toutefois, 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. Or, cette adéquation est constamment remise en cause par l'évolution des besoins sociaux. La multiplication de biens innovants n'a pas suffi à constituer un nouveau marché d'une taille aussi considérable que la filiale 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.

On assiste au contraire 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 dépenses de services voient leur proportion augmenter. Cette modification structurelle de la demande sociale est l'une des causes essentielles du ralentissement de la productivité qui vient ensuite raréfier les opportunités d'investissements rentables. Ce n'est pas avant tout parce que l'accumulation a ralenti que la productivité a elle-même décélééré. 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 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 revenus ne suffit pas, si ceux-ci se dépensent dans des secteurs dont la productivité – inférieure ou moins rapi-

dement croissante – vient peser sur les conditions générales de la rentabilité. Dès lors, le salaire cesse en partie d'être un débouché adapté à la structure de l'offre et c'est une raison supplémentaire de le bloquer. L'inégalité de la répartition en faveur 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.

On retrouve ici la contradiction fondamentale entre la transformation des besoins sociaux et le mode capitaliste de reconnaissance et de satisfaction de ces besoins. Mais cela veut dire aussi que 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. On peut même avancer l'hypothèse que le capitalisme a épuisé son caractère progressiste en ce sens que sa reproduction passe dorénavant par une involution sociale généralisée. Les possibilités de remodelage technologique, social et 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 paraphraser une formule célèbre, l'Age d'or 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.

Capitalisme vert?

Le panorama économique qui vient d'être dressé laisse certainement une place trop secondaire à la question de l'environnement. On se bornera ici à un certain nombre de propositions : la première est que les menaces qui pèsent sur l'environnement sont très étroitement liées au mode de croissance et plus largement au mode de satisfaction capitaliste des besoins sociaux. Sur ce point, on renvoie aux remarquables travaux de Daniel Tanuro (2007, 2008). La seconde proposition est qu'il n'existe pas de solution marchande aux défis environnementaux : nous avons exposé cette thèse dans un précédent ouvrage (Husson 2000b) et elle sera développée à nouveau dans un autre à venir (Husson 2008). Par rapport à la problématique de ce livre, la question est celle du « capitalisme vert » comme nouvelle source d'accumulation. Dans ce scénario, l'épuisement des ressources énergétiques non renouvelables rendrait rentable le recours à d'autres sources d'énergie et, plus généralement encore, à des investissements réduisant la consommation d'énergie dans l'industrie et les transports ou permettrait d'améliorer l'isolation thermique des logements et l'utilisation d'énergies recyclables. Le rapport Stern (2006) peut être interprété comme la démonstration de l'intérêt

économique d'une telle réorientation. Les pays émergents consacraient alors une partie de leurs excédents commerciaux à financer de tels investissements et fourniraient dans le même temps des débouchés aux pays les plus avancés de telle sorte que l'engagement écologique permettrait un rééquilibrage de l'économie mondiale.

Il est certain que le calcul économique propre au capitalisme conduira certains secteurs à s'engager dans cette voie. Mais cela ne correspond pas à l'ampleur des besoins ni à d'autres déterminants de la logique du capitalisme. Les vraies réponses passent en effet par une moindre intensité des échanges internationaux, par un recentrage contrôlé vers la satisfaction des besoins sociaux et par la redistribution d'une fraction croissante des gains de productivité sous forme de temps libre. Or, ces trois orientations se situent en opposition fondamentale avec la pente naturelle du capitalisme. Chacune d'entre elles implique une réduction du taux de profit et une autre répartition des revenus. L'évolution la plus probable va être une reconversion limitée à certains secteurs qui y trouveront une occasion de profit, tandis que dans les autres sphères de l'économie l'orientation générale vers le productivisme et l'intensification du travail ne sera pas modifiée. Ce pronostic repose encore une fois sur l'argument de fond suivant : le capitalisme privilégie l'accumulation dans les secteurs où les gains de productivité sont les plus élevés. Or, les besoins sociaux les plus urgents ne répondent plus à ce critère, et ceux du « capitalisme vert » n'ont pas une surface suffisante pour s'y substituer. Le capitalisme défendra son profit bec et ongles et exigera par exemple que toute éco-taxe soit compensée par une baisse des cotisations sociales, de telle sorte que son effet dissuasif, déjà insuffisant, sera largement neutralisé.

Une nouvelle phase de croissance

Il faut rompre avec une vision technologique de la dynamique du capitalisme qui s'est particulièrement développée dans la (courte) période de la *nouvelle économie*. L'essor réellement fantastique des « nouvelles technologies de l'information et de la communication » a pu faire croire qu'elles allaient être mécaniquement le vecteur d'une nouvelle phase expansive du capitalisme. Mais la théorie marxiste des ondes longues sur laquelle revient le chapitre 15 permet de comprendre que cela n'a rien d'automatique et qu'il n'existe aucune loi historique selon laquelle les phases d'expansion et de récession devraient se succéder automatiquement tous les vingt ou vingt-cinq ans. S'il existe un lien organique entre la succession des ondes longues et les révolutions scientifiques et techniques, cette mise en relation ne peut se ramener à une vision « à la

Schumpeter» où l'innovation serait en soi la clé de l'ouverture d'une nouvelle phase d'expansion. Les mutations liées à l'informatique constituent à n'en pas douter un nouveau «paradigme technico-économique» – pour reprendre la terminologie de Freeman et Louçā (2002) – mais cela ne suffit pas à fonder une nouvelle phase expansive. Il est d'autant plus urgent de prendre ses distances avec un certain scientisme marxiste que les avocats du capitalisme le reprennent à leur compte en feignant de croire que la révolution technologique en cours suffit à définir un modèle social cohérent. Nous en sommes très loin et les nouvelles technologies ne définissent pas un «ordre productif» cohérent et doté d'un minimum de légitimité sociale. On peut même soutenir au contraire que le capitalisme a beaucoup de mal à faire passer leur potentiel sous les fourches caudines de la marchandise.

Vers la crise finale?

Le paradoxe de la mondialisation pourrait au fond s'énoncer ainsi : plus le capitalisme réussit à modeler l'économie mondiale à sa convenance, plus ses contradictions se durcissent. C'est pourquoi le capitalisme mondial s'est installé dans une situation de «déséquilibre instable» qui contient de nombreux éléments de rupture que l'on a pointés dans cette première partie. Le scénario d'un atterrissage brutal de l'économie des Etats-Unis est lourd d'une récession mondiale potentielle où l'entrelacement des capitaux et des marchés, les déséquilibres propres à la finance pourraient étendre le marasme à l'ensemble de la planète. Notre critique du capitalisme n'est pas pour autant fondée sur une forme de catastrophisme, en ce sens qu'elle ne dépend pas de l'imminence d'une telle crise. Cette critique ne repose pas sur des pronostics mais sur la réalité actuelle du capitalisme qui se caractérise par un refus de satisfaire les besoins sociaux de l'humanité : cela suffit à notre plaisir, pourrait-on dire. La grande crise mondiale est possible, mais elle ne garantirait en rien une transformation sociale. La critique du capitalisme contemporain ne consiste donc pas à attendre la crise qui ferait s'effondrer le capitalisme comme un fruit mûr, mais à analyser l'évolution de ce système et à imaginer les moyens d'en sortir. Et la question fondamentale est au fond de savoir si l'instabilité actuelle va se dénouer selon l'axe des conflits inter-capitalistes ou celui des affrontements sociaux.

II. LES CONTRAINTES DU PROFIT

Chapitre 6

LE JOUG DE LA COMPÉTITIVITÉ

L'argument de la compétitivité est aussi vieux que le capitalisme. En 1770, l'auteur anonyme d'un *Essay on Trade and Commerce* publié à Londres, expliquait déjà qu'il fallait travailler plus : « La cure ne sera pas complète tant que nos pauvres de l'industrie ne se résigneront pas à travailler six jours pour la même somme qu'ils gagnent maintenant. » Un peu plus tard, en 1850, l'auteur des *Sophismes sur le libre-échange* se lamentait ainsi : « La difficulté de se procurer des ouvriers à des prix raisonnables devient en réalité insupportable. » Un éditorialiste du *Times* du 3 septembre 1873, que l'on croirait daté d'hier, avertissait les irresponsables : « Si la Chine devient un grand pays manufacturier, je ne vois pas comment la population industrielle de l'Europe saurait soutenir la lutte sans descendre au niveau de ses concurrents. » Ces citations n'ont pas demandé de longues recherches, puisqu'elles ont été glanées dans le chapitre 10 du Livre 1 du *Capital*, intitulé « La journée de travail ». Elles montrent que l'argument est ancien. Il est aussi à durée indéterminée : chaque concession à cet « impératif économique » en appelle une autre, qui permet aux détenteurs de capital de capter une fraction toujours plus grande de la richesse produite. Si les générations passées avaient pris au mot ce type d'arguments, nous connaîtrions encore les conditions de travail du XIX^e siècle.

Aujourd'hui, le discours de la compétitivité consiste à dire que la baisse du coût du travail (salaire direct et « charges ») a des effets vertueux sur l'économie et l'emploi : elle permet de baisser les prix et donc de gagner des parts de marché à l'étranger, ou de les préserver sur le

marché intérieur ; elle permet de rétablir le taux de marge et donc l'investissement qui va améliorer la « compétitivité hors coût » qui passe par la qualité ; elle évite les délocalisations vers les pays à bas coût de main-d'œuvre ; elle est attractive pour les capitaux qui, autrement, iraient voir ailleurs. Toute augmentation induite du coût du travail serait donc défavorable à l'emploi. A ces affirmations, on peut opposer une double critique : d'une part, les choses ne fonctionnent pas ainsi en pratique ; d'autre part, la baisse du coût du travail a des effets négatifs sur l'emploi, susceptibles de contrecarrer les éventuels effets positifs.

Le discours de la compétitivité ne fonctionne pas

On a montré au chapitre 1 que la part salariale baisse un peu partout en Europe. Cela veut dire que le salaire réel a progressé moins vite que la productivité du travail. Le coût salarial unitaire a donc baissé et la « compétitivité-coût » a progressé. Mais cette progression n'a servi qu'en partie à accroître la compétitivité effective, car les prix n'ont pas reculé dans la même proportion, ce qui revient à dire que le taux de marge des entreprises a augmenté. Autrement dit, la baisse du coût salarial n'a pas conduit à une baisse des prix mais à une augmentation des profits. On a montré aussi que le rétablissement du profit n'a pas conduit à un relèvement du taux d'investissement et que le freinage du coût salarial a au contraire nourri les profits financiers et non les profits investis.

La concurrence des pays à bas salaires est évidemment très forte dans certains secteurs comme le textile ou l'électroménager mais pèse de manière relativement secondaire sur l'ensemble de la production. Les emplois délocalisés sont par ailleurs en partie compensés par l'excédent des exportations, notamment de biens d'équipement, vers les pays à bas salaires, même si le contenu en emploi n'est pas le même.

Quant à l'attractivité des capitaux, il ne faut pas oublier la mondialisation et dresser un bilan d'ensemble. On constate de ce point de vue une forte dynamique vers l'intégration transnationale des capitaux : l'investissement français à l'étranger, d'un côté, et l'investissement étranger en France, de l'autre, augmentent nettement plus vite que l'investissement domestique. Le phénomène de baisse d'attractivité du territoire français est donc une fable. Quant à l'investissement français à l'étranger, il ne se dirige que marginalement vers les pays à bas salaires.

Les effets pervers de la compétitivité à tout prix

La baisse du salaire n'a pas que des vertus. Le capitalisme a en effet besoin de profits élevés, mais aussi de demande. Or, la recherche de la compétitivité par baisse des salaires déprime la demande. Et cet effet est démultiplié quand tous les pays d'une zone économique intégrée, comme l'Europe, mènent de manière coordonnée ce type de politique. Le meilleur exemple – il s'agit plutôt d'un contre-exemple – de cette assertion est la période d'« embellie » 1997-2000, avec 10 millions d'emplois créés dans l'Union européenne. Ces créations d'emplois (qui rompaient avec une longue période de stagnation de l'emploi et de montée du chômage) ne sont pas le résultat d'une compétitivité accrue mais au contraire d'un certain relâchement des préceptes néo-libéraux.

Certes, il y a eu des gains de compétitivité mais ils résultaient exclusivement du renchérissement du dollar par rapport aux monnaies européennes. Jusque-là, tout se passait au contraire comme si le blocage salarial devait compenser des politiques de surévaluation monétaire peu favorables à la compétitivité mais très efficaces en tant que discipline salariale. En réalité, la reprise a été soutenue par une progression enfin à peu près parallèle des salaires et du PIB. Les créations d'emplois ont entretenu ce dynamisme, et résorbé au passage une bonne partie du déficit de la Sécurité sociale et du budget de l'Etat (ce qu'on a appelé « effet-cagnotte »). Cet enchaînement vertueux a été également sous-tendu par la réduction du temps de travail en France, où l'on a enregistré le chiffre record de deux millions d'emplois créés en quatre ou cinq ans. Les politiques néo-libérales ont ensuite conduit à un retournement de conjoncture au niveau européen et à un nouveau blocage salarial. La quête sans fin de la compétitivité secrète ainsi les récessions périodiques car les salaires bloqués des uns sont les carnets de commandes des autres. Tout le monde est compétitif mais... en récession.

Enfin, la recherche effrénée d'une compétitivité fondée sur les bas salaires est une illusion : sur ce terrain, effectivement, on ne concurrencera jamais les pays à bas salaires. En revanche une telle orientation est contradictoire avec une compétitivité fondée sur d'autres facteurs que le prix, à savoir la qualification du travail, la qualité, et l'incorporation des nouvelles technologies. Il faut choisir entre le discours sur l'économie de la connaissance et celui de la compétitivité.

Une fiscalité abusive ferait fuir les capitaux et les cerveaux. S'il s'agit de décrire une réalité actuelle, ce tableau est un pur effet d'optique. La France n'a pas le caractère répulsif que lui attribuent les avocats de la fiscalité zéro (Debonneuil, Fontagné 2003). Mais il ne s'agit pas simple-

ment d'un bluff, car l'enjeu est la défense des droits de tirage sur la valeur créée. Toute remise en cause un peu vigoureuse de ces avantages entraînerait évidemment des mesures de rétorsion, sous forme de délocalisations, de sorties de capitaux ou d'évasion fiscale. Cette mobilité du capital, sciemment organisée par la déréglementation, est sa grande supériorité sur le travail. Il y a malgré tout des limites objectives à ces mesures de repréailles : quitter un pays, c'est aussi perdre un marché ; on peut (plus ou moins facilement) faire sortir des capitaux mais on ne peut pas aussi aisément déplacer les véritables forces productives : les hommes, les savoir-faire, les machines et les réseaux, etc.

Le poids des délocalisations

Une opération de délocalisation peut être définie comme la suppression de tout ou partie de la production d'une entreprise et son déplacement dans un autre pays. Cela ne représente qu'une petite partie des restructurations qui regroupent des phénomènes comme les fusions-acquisitions, la sous-traitance et l'investissement international. La Fondation de Dublin a mis au point un observatoire des restructurations (*European Restructuring Monitor*). Ses relevés montrent que, sur la période 2002-2007, les délocalisations ne représentent en Europe que 5,5% des suppressions d'emplois liées à des opérations de restructuration.

On dispose de peu d'études systématiques de l'impact des délocalisations sur l'emploi, comme le constate la récente synthèse de l'OCDE (2007). Ces études confirment pour la plupart l'impact relativement limité des délocalisations au sens strict, définies comme la suppression d'une activité existante et son transfert dans un autre pays. Le rapport Fontagné et Lorenzi (2005) a fourni un premier cadrage d'ensemble. Il conclut lui aussi à un effet limité de la concurrence du Sud : « On peut la chiffrer à 10% au maximum sur la période 1970-2002. On note toutefois une accélération du phénomène depuis la fin des années quarantevingt, annonçant un impact plus important à l'avenir. »

D'autres études ont été menées par des cabinets privés. La première, réalisée par le cabinet Altedia pour le ministre français de l'Emploi, François Fillon, s'appuie sur une enquête auprès des entreprises ayant délocalisé. Elle souligne le caractère massif des transferts d'activité vers l'Europe de l'Est et les pays émergents et montre que les délocalisations sont motivées par plusieurs facteurs, dont la conjonction constitue un élément « déclenchant décisif » du choix de la délocalisation. Ces principaux facteurs sont : la proximité des marchés en expansion, le différentiel de coût du travail (qui « dépasse aujourd'hui de loin les écarts de productivité, particulièrement dans les pays émergents tels que la

Chine ou l'Europe centrale et orientale»), le coût et la disponibilité des matières premières, la présence d'un tissu productif local attractif, et enfin un élément plus subjectif qui porte sur « l'image négative de la France ».

Une autre étude, commandée par la commission des Finances du Sénat au cabinet Katalyse, adopte une analyse plus prospective. Elle prévoit la délocalisation de 202 000 emplois entre 2006 et 2010, soit 22% de la création nette d'emplois salariés au cours des cinq dernières années. Il s'agirait, dans 80% des cas, de « non-localisations », autrement dit de créations d'activités nouvelles dans d'autres pays (principalement européens), plutôt que de délocalisations au sens strict, portant sur des activités existantes.

Un troisième rapport, réalisé à la demande du ministère du Travail par l'Inspection générale des affaires sociales (IGAS), n'a pas, lui non plus, été rendu public. Il est centré sur les pratiques de mise en concurrence des salariés par les entreprises, et insiste sur la « délocalisation sur place » qui consiste à faire venir en France des travailleurs d'un pays où le coût du travail est particulièrement bas pour remplacer la main-d'œuvre locale. Le rapport signale que cette méthode est déjà utilisée, dans le bâtiment et les travaux publics, mais aussi par France Télécom, et conclut en soulignant que « la question fondamentale reste celle de l'effectivité du contrôle et des risques élevés de travail illégal, de *dumping* social et fiscal, de distorsion de la concurrence ».

Mais l'étude la plus détaillée est celle menée par l'Insee (Aubert, Sillard 2005). Elle confirme la faible ampleur du processus: sur la période 1995-2001, 13 500 emplois industriels auraient été délocalisés chaque année, soit 0,35% de l'emploi industriel, ou encore 12% des réductions totales d'effectifs. Les pays à bas salaires ne représentent qu'une petite moitié (47%) des destinations. L'autre moitié des délocalisations, un peu plus importante (53%), se fait vers des pays développés, notamment des pays limitrophes de la France et vers les Etats-Unis. Les délocalisations vers les pays industrialisés s'inscrivent dans un processus plus large de restructuration des grands groupes multinationaux. Ils procèdent plutôt par filialisation, alors que les entreprises qui délocalisent vers les pays à bas coûts le font plutôt par recours à la sous-traitance.

Les délocalisations touchent à peu près tous les secteurs industriels, avec une ampleur variable. Vers les pays à bas salaires, elles sont plutôt dans l'habillement et le textile, dans l'électronique et dans l'équipement ménager. Vers les pays développés, les délocalisations concernent surtout des secteurs très concentrés, comme l'automobile, l'aéronautique, la pharmacie ou l'électronique. Enfin, les délocalisations ont été plus

nombreuses dans les secteurs à faible valeur ajoutée, et les salariés non qualifiés sont en moyenne plus touchés que les qualifiés, même si aucune des catégories de qualification n'a été épargnée.

La tentation de la purge

L'une des principales difficultés dans l'étude des délocalisations est de démêler ce qui peut être imputé aux délocalisations au sens strict et à la mondialisation au sens large. Le contexte actuel diffère des expériences historiques passées d'internationalisation sur trois points essentiels qu'il convient de rappeler. En premier lieu, les capitaux ont acquis la possibilité de se structurer et de se déplacer à l'échelle mondiale, d'un point de vue réglementaire et technologique. Ensuite, la disparition de fait du « bloc socialiste » a conduit à un accroissement brutal du salariat mondial disponible et, enfin, cette main-d'œuvre combine de plus en plus l'avantage de niveaux très bas de salaires et d'un degré de qualification compatible avec les méthodes modernes de production.

La loi des avantages comparatifs ne fonctionnerait plus, et les pays émergents pourraient potentiellement s'emparer de pans entiers de la production mondiale, et l'on voit que cette question dépasse largement celle des délocalisations au sens strict. Telle est la vision « pessimiste » portée notamment par un ancien conseiller de Clinton, Alan Blinder, qui théorise les délocalisations comme la « révolution industrielle qui vient » (Blinder 2006) et déclare dans le *Washington Post* que « le libre-échange c'est super, mais les délocalisations me font paniquer » (Blinder 2007).

On peut alors envisager plusieurs scénarios. Le premier est celui d'un alignement vers le bas dont un exposé systématique a été fourni par le président de l'Institut allemand IFO, Hans-Werner Sinn (2004). Ce dernier donne sans doute la clé qui permet de comprendre la difficulté de la mondialisation contemporaine : « Les différences de prix sont la source des gains potentiels de l'échange ; mais, une fois ces gains réalisés, les prix doivent converger. La convergence des prix doit donc être considérée comme la mesure des gains de l'échange, ou des gains de bien-être qui résultent d'une amélioration de la division internationale du travail. » Or, cette convergence ne peut être obtenue à court terme, compte tenu des différentiels considérables de coûts salariaux. La recommandation de Sinn est alors d'accélérer cette convergence de manière symétrique : « Nous devons accepter que les salaires chinois rejoignent les nôtres et que nos salaires glissent vers ceux de la Chine [...]. Si nous essayons d'empêcher l'égalisation du prix des facteurs, au-

trement dit, si nous défendons nos salaires, alors une partie trop importante de la production sera délocalisée vers les pays à bas salaires.»

Les salariés seront alors les perdants, y compris, selon Sinn, une partie des plus qualifiés d'entre eux. Les gagnants seront «les propriétaires des entreprises et du capital». On pourrait alors envisager une redistribution des revenus mais, et c'est là le «second dilemme de la mondialisation», l'Etat «ne peut pas agir». Face à cette impasse, Sinn propose une issue assez stupéfiante en enjoignant aux salariés d'épargner afin «d'acquérir le facteur de production qui est le gagnant de la mondialisation», à savoir le capital. Il leur reproche même de ne pas l'avoir fait plus tôt: «Si les travailleurs allemands avaient commencé il y a 35 ans à accumuler la vraie richesse, ils feraient maintenant partie des vainqueurs du processus historique que nous appelons mondialisation. Il n'est pas trop tard pour rattraper le temps perdu.» Tous les libéraux reprennent sous une forme plus ou moins atténuée la logique de Sinn qui revient à dire que les salaires doivent s'ajuster à la baisse. Mais, encore une fois, c'est une impasse, car il faudrait des baisses si considérables qu'elles équivaldraient à tuer l'économie européenne. C'est aussi un aveu des effets délétères de la mondialisation qui est par ailleurs présentée comme bénéfique à tous. Cependant, Sinn a raison sur un point: le rééquilibrage de l'économie mondiale passe par une réduction des différentiels de coûts salariaux. Mais toute la question est de savoir dans quel environnement institutionnel se développe ce processus.

Une autre voie, tout aussi libérale mais plus interventionniste, consisterait à favoriser l'emploi des travailleurs non qualifiés par des aides indirectes ou à développer l'emploi dans les services non délocalisables, et notamment les services aux particuliers. Cela peut passer par des subventions aux secteurs et aux entreprises en difficulté, ou aux régions et bassins d'emplois particulièrement frappés. Mais ces orientations vont dans le sens d'un dualisme social accru, puisqu'il s'agit en fin de compte de déconnecter l'évolution des salaires des non-qualifiés et des qualifiés, et de creuser les inégalités de manière à développer des emplois de services peu rémunérés.

Aujourd'hui le discours dominant consiste à dire que la France et l'Europe doivent accéder à une meilleure spécialisation en soutenant les secteurs de haute technologie les plus performants et/ou à forte valeur ajoutée. Cette voie permettrait d'obtenir une compétitivité fondée sur d'autres facteurs que les coûts salariaux et de compenser ainsi les inévitables pertes d'emplois dans les secteurs à bas salaires. On reconnaît ici la stratégie de Lisbonne qui vise à faire de l'économie européenne «l'économie de la connaissance la plus compétitive et la plus dynamique du

monde». Des ressources nouvelles devraient être affectées à la recherche et développement, à l'éducation et à la formation, tandis que des réformes structurelles favoriseraient la mobilité, l'innovation et la prise de risque. Cette stratégie pose cependant un certain nombre de questions. La première est de savoir si les créations d'emplois dans les secteurs dynamiques sont susceptibles de compenser l'abandon des industries traditionnelles. La seconde porte sur les objectifs contradictoires des réformes réellement existantes. Du côté de la gestion des entreprises, la priorité de fait donnée à la libre circulation des capitaux à la recherche de la rentabilité financière maximale s'oppose à un effort supplémentaire en termes de recherche et de formation. Du côté des marchés du travail, la flexibilisation favorise le développement d'emplois de services précaires et moins qualifiés qui entre en contradiction avec l'objectif d'une compétitivité fondée sur une main-d'œuvre hautement qualifiée.

La tentation protectionniste

Devant ces interrogations se développe un courant qui prône un «néo-colbertisme européen», pour reprendre l'expression avancée par le rapport Grignon (2004), voire un «patriotisme économique», comme l'exprimait Dominique de Villepin, alors Premier ministre. Cette approche se combine avec ce que l'on pourrait appeler un «néo-industrialisme» qui tend à relancer la notion de politique industrielle. En France, à la suite du rapport Beffa (2005), a été créée une Agence nationale de la recherche (ANR) chargée de financer des recherches scientifiques et techniques. En même temps sont relancés les «pôles de compétitivité» qui regroupent des centres de recherche publics ou privés, des petites et grandes entreprises, pour investir dans la production de biens de haute technologie. Toutes ces institutions bénéficieraient d'aides publiques. On retrouve au niveau européen une semblable relativisation des bienfaits de la concurrence et un début d'inflexion de la Direction de la Concurrence dans son opposition systématique aux alliances et fusions entre grandes entreprises européennes.

Cette orientation est partagée par certains secteurs de gauche qui préconisent un protectionnisme européen «altruiste» (Cassen 2005). L'idée est de prélever des taxes à l'importation sur les pays ne satisfaisant pas aux normes sociales et environnementales. Les ressources ainsi dégagées alimenteraient des fonds qui financeraient en retour des politiques de mise à niveau des pays sanctionnés. Ce type de projet oublie d'abord que la compétitivité des pays du Sud n'est pas forcément fondée sur un retard social et environnemental mais tout simplement sur leur niveau de développement inférieur. En admettant même qu'on

puisse démêler les deux facteurs, on tombe sur une autre objection qui porte sur les différentiels de coûts. De deux choses l'une en effet : ou bien le niveau des taxes est peu dissuasif et leur effet restera marginal ; ou bien les taxes comblent une fraction significative des écarts de prix, et dans ce cas elles découragent les importations en provenance des pays du Sud. Dans les deux cas, le fonds destiné à améliorer les normes sociales et environnementales serait faiblement alimenté et apparaîtrait comme un prétexte à un protectionnisme très classique.

Ce type de proposition a enfin le tort d'oublier que l'orientation des courants d'échanges et d'investissements est largement déterminée par les multinationales. L'idée d'un Nord vertueux menacé par un Sud déloyal escamote cet aspect des choses. Le contrôle, y compris au moyen de taxes, devrait s'exercer d'abord sur ces grands groupes pour la plupart basés dans les pays du Nord. C'est l'analyse que proposait un document d'Attac (2000) qui n'a rien perdu de son actualité :

« 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. [...] La représentation dominante donne à penser que les relations commerciales se font de pays à pays, et que, par exemple, les firmes des pays du Sud exporteraient 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, et une législation environnementale laxiste. [...] 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. [...] On sanctionnerait (à juste titre) la Birmanie pour autoriser le travail forcé, mais pas Total qui utilise cette main-d'œuvre pour la construction d'un oléoduc. Cette discussion permet de dégager un deuxième principe : toute sanction doit porter autant sur les entreprises qui tirent avantage du non-respect des normes sociales que sur le pays récepteur. C'est la condition de leur efficacité. C'est aussi la condition pour la mise en place de convergences 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. »

Il ne faut pas oublier non plus que la priorité à l'exportation a été imposée aux pays du Sud par ceux du Nord à coups de plans d'ajuste-

ment structurel et de « négociations » à l'OMC. De quel droit leur reprocher d'avoir trop bien réussi, au point de leur demander de mettre un frein à leur développement ? Comme l'écrivait encore Attac : « Tant qu'il n'est pas offert à ces pays une alternative globale au tout à l'export, toute mesure perçue à tort ou à raison comme protectionniste de la part des pays du Nord sera interprétée 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 après tout l'effet boomerang de la mondialisation : elle a imposé aux pays du Sud une plus grande intégration au commerce international et conduit, dans des conditions très dures d'exploitation, à la montée en gamme des structures productives de ces pays. Il s'agit certes d'un mode de croissance barbare, mais qui accroît le potentiel de développement des pays émergents. C'est dans les pays du Sud qu'est posée la question d'un mode de développement mieux adapté aux besoins de leurs populations, et elle ne sera pas tranchée par des mesures unilatérales prises par les pays riches.

Quelle stratégie européenne ?

L'Union européenne est un relais de la mondialisation plutôt qu'un rempart. La formation du marché unique a en effet été entreprise à un moment où le marché mondial constituait déjà l'horizon des grands groupes européens. Dès lors, il est devenu le terrain des restructurations, sans que la dimension européenne ait été jamais privilégiée. Aucune préférence communautaire en faveur de la formation de « champions » européens n'ayant été affirmée, les alliances se sont en majorité nouées avec les deux autres pôles de la Triade. L'absence de politique industrielle, commerciale ou de change et la priorité donnée à une concurrence « libre et non faussée » ont empêché le capital européen de se densifier, contrairement aux capitalismes des Etats-Unis ou du Japon beaucoup plus fortement adossés à leur Etat.

John Monks, le secrétaire général de la Confédération européenne des syndicats (CES), a raison de souligner que les « élites » européennes « pensent que l'Europe ne peut concurrencer les Etats-Unis, la Chine ou l'Inde qu'en bradant l'Etat-providence, qu'en réduisant les services publics et qu'en brisant le pouvoir des syndicats à gérer les changements ». Certes, les restructurations et les délocalisations deviennent une préoccupation croissante à l'échelle communautaire. A côté des Fonds structurels et de la Stratégie européenne pour la croissance et l'emploi, l'Union a mis en place un *Fonds européen d'ajustement à la mondialisation* pour financer la reconversion des travailleurs « pour les-

quels le lien entre le licenciement et la mondialisation est clairement établi». Mais la portée de ce fonds reste symbolique, puisqu'il ne recevra que 500 millions d'euros par an. Il paraît donc difficile de soutenir que «la création de ce fonds spécifique apparaît essentielle afin d'écartier tout risque d'appauvrissement individuel durable» (Europa.eu 2007).

Une récente communication de la Commission européenne (2005) s'obstine à mettre l'accent «sur l'application stricte des règles de concurrence, y compris dans le domaine des aides d'Etat, ainsi que sur le contrôle des concentrations d'entreprises». Elle suggère cependant des aménagements de ces principes, en proposant «une réforme de la politique de contrôle des aides d'Etats incitant les Etats membres à attribuer des aides aux secteurs qui contribuent le plus à la croissance et à l'emploi» ainsi qu'un «nouveau règlement sur les fusions d'entreprises visant la facilitation des restructurations industrielles». Mais ces aménagements ne changent rien aux limites des politiques communautaires. Comme le fait remarquer la Confédération européenne des syndicats (CES, 2005), il existe «une certaine contradiction entre les annonces: d'une part, celle d'un rôle accru de l'Union européenne et, d'autre part, l'accent mis sur la responsabilité nationale».

Nouveaux Etats membres : harmonisation ou concurrence?

Les délocalisations (au sens strict) en direction des nouveaux Etats membres et notamment des Peco (Pays d'Europe centrale et orientale) occupent une place relativement restreinte dans les restructurations du capital en Europe. En revanche, les flux d'investissement direct se développent rapidement: en 2005, 17% des investissements à l'étranger de l'Union européenne à 15 sont allés aux nouveaux Etats membres (Eurostat 2007). Mais ce phénomène correspond après tout à un processus normal d'intégration. En revanche, l'adhésion de nouveaux Etats dont le niveau de salaires est largement inférieur à la moyenne européenne pose un problème spécifique quant aux modalités de cette intégration.

Que peut-il se passer dans un ensemble où coexistent des pays à niveaux de productivité et de salaires très différents? A cette question-clé il y a deux manières de répondre: la mise en concurrence, ou l'harmonisation. Le scénario de l'harmonisation s'appuie sur 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 pro-

cessus n'est pas automatique: il ne s'enclenche que si certaines conditions sont respectées. Il faut 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).

La logique néo-libérale qui sous-tend la construction européenne privilégie de son côté la mise en concurrence. En 2005, la commissaire européenne polonaise Danuta Hübner évoquait explicitement la nécessité de «faciliter les délocalisations au sein de l'Europe» car «prévenir les délocalisations, les stopper par des règles artificielles, travaillerait contre la compétitivité des entreprises». Plus récemment, le Britannique Peter Mandelson, commissaire européen au Commerce, projette d'exempter des mesures de protection commerciale les entreprises européennes qui ont délocalisé une partie de leur production à l'extérieur de l'Union européenne, à condition qu'elles fassent la preuve de liens forts avec le marché européen (Mallinder 2007).

C'est cette même logique qui conduit à fermer le robinet des transferts en limitant le budget européen et en interdisant la création de ressources nouvelles ou le recours à l'emprunt. En faisant de la stabilité des prix une priorité absolue, elle réduit d'autant les possibilités d'ajustement. Les nouveaux Etats membres 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 scénario iraient en sens inverse de l'harmonisation: la redistribution des gains de productivité aux salariés serait bloquée par la pression concurrentielle, et la spécialisation régressive se reproduirait. 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 tirer vers le bas la croissance et l'emploi, tandis que l'accumulation du capital est redéployée vers le reste du monde.

Heureusement, le rattrapage semble aujourd'hui à l'œuvre (Husson 2006a). Mais cette évolution favorable devrait être renforcée par la fixation de normes salariales au niveau européen. Il y a quelques années, des syndicats allemands, belges, néerlandais et luxembourgeois, réunis au sein du « groupe de Doorn », avaient travaillé sur une idée simple : les salaires doivent progresser en proportion du PIB. Cette règle devrait être complétée d'une norme de répartition qui serait par exemple : pas de salaire inférieur à la moitié du salaire médian (Schulten *et alii* 2005). L'harmonisation européenne passe désormais par l'instauration de tels critères sociaux de convergence.

Pour une autre organisation de l'économie mondiale

La véritable issue aux délocalisations se trouve en réalité dans les pays émergents. L'évolution « normale » serait une progression des niveaux de salaires dans ces pays qui conduise à un rattrapage de ceux des pays développés et à un recentrage de leur économie sur le marché intérieur. Ce processus semble heureusement être tendanciellement à l'œuvre dans les nouveaux membres de l'Union européenne malgré les obstacles de politiques européennes inappropriées. Mais dans le cas de pays comme la Chine et l'Inde, on a vu qu'il risquait de prendre beaucoup de temps.

En attendant, le processus de délocalisations est utilisé comme moyen de chantage pour faire pression sur les salaires dans les pays développés. La CES (2005) évoque ainsi les « menaces de délocalisation comme instrument pour obtenir des concessions de la part des travailleurs et de leurs représentants ». C'est un élément d'un rapport de forces plus général. La réponse immédiate passe alors par le contrôle des multinationales qui pourrait utiliser le levier des aides publiques qui seraient retirées aux entreprises qui délocalisent.

A plus long terme, l'alternative passe par une stratégie qui s'oppose point par point aux principes libéraux, autour de deux orientations principales. La première consiste à densifier l'espace social européen selon les axes suivants : harmonisation fiscale et sociale ; mise en place de fonds d'harmonisation ; affirmation claire du principe du pays de destination plutôt que celui du pays d'origine ; politique de change active pour l'euro ; politique industrielle européenne active. La seconde est l'instauration de nouveaux rapports avec les pays du Sud : annulation de la dette publique ; régulation du cours des matières premières ; refus du dumping agro-alimentaire des pays industrialisés, par le biais de subventions directes et indirectes aux exportations ; accords commerciaux

sur une base coopérative; taxation de la spéculation sur les monnaies (taxe Tobin) dont une partie importante devrait revenir au Sud; transferts de technologie, notamment en matière de production d'énergie; rétablissement, puis augmentation de l'aide publique au développement pour la construction d'infrastructures. Ces perspectives ont fait l'objet d'élaborations émanant notamment du mouvement altermondialiste. Elles montrent qu'il n'existe pas de recette miracle contre les délocalisations, ni de réponse ponctuelle à la mondialisation: le projet alternatif est global et doit être porté de manière à conserver sa cohérence.

Chapitre 7

LA FABLE DE LA FLEXIBILITÉ

L'économie dominante a réussi à élever au rang de loi économique cette idée selon laquelle la flexibilité serait le meilleur moyen de créer des emplois et de faire reculer le chômage. Cette assertion, qui est tout simplement fautive, s'inscrit dans un long processus de validation des recommandations néo-libérales qui implique une régression de la réflexion économique.

La flexibilité de l'emploi après celle du salaire

Durant de longues années le discours libéral a reposé sur une affirmation : le chômage est toujours le résultat de salaires trop élevés. Cet axiome a pu être habillé de justifications théoriques diverses, mais le fond se ramenait bien à cette idée simple. La modération salariale devait permettre de créer plus d'emplois, soit en améliorant la compétitivité, soit en favorisant l'usage du « facteur travail » plutôt que celui du « facteur capital ». Or, la modération salariale s'est instaurée depuis plus de vingt ans, sous forme de gel des salaires ou d'allègements de cotisations. Mais l'emploi n'a jamais été au rendez-vous, parce que l'enchaînement prévu ne pouvait fonctionner, ni théoriquement, ni pratiquement. Il est venu buter sur deux principaux obstacles. L'effet sur la compétitivité ne peut porter ses fruits que si un pays mène isolément cette politique ; mais si tous les pays d'une zone intégrée – comme c'est le cas de l'Europe – font la même chose en même temps, tous ne peuvent gagner les uns contre les autres, et le résultat d'ensemble est un ralentissement de la croissance et de l'emploi. Quant à la « substitution

capital-travail», elle obéit à d'autres critères que le coût relatif du travail : à chaque moment, une technologie domine, à laquelle la concurrence conduit à s'adapter.

Résultat : les pays qui ont le mieux appliqué cette recette de la modération salariale ne sont pas ceux qui ont le mieux tiré leur épingle du jeu. Au Royaume-Uni et aux États-Unis, la part des salaires dans le revenu national est restée à peu près constante, ce qui n'a pas conduit à des contre-performances dans ces deux pays souvent donnés en modèle. Dans tous les autres grands pays, la part des salaires a baissé, mais l'ampleur de ce mouvement ne permet pas de rendre compte de leurs performances relatives en matière d'emploi. Sur la période récente, c'est l'Allemagne qui a le plus contenu la progression des salaires, mais c'est aussi celui où le chômage a le plus nettement augmenté. La raison en est simple : ce que l'économie allemande a gagné en compétitivité sur le marché mondial a été compensé et au-delà par l'étouffement de la demande salariale sur le marché intérieur.

En réalité, le gel des salaires n'avait pas pour but de créer plus d'emplois mais d'installer une répartition des revenus défavorable aux salariés. Une fois ce résultat acquis, l'offensive néo-libérale s'est déplacée sur le terrain des dépenses sociales (santé, retraites) et du rapport salarial. Le principe « c'est la modération salariale qui permet de créer des emplois » a été remplacé par un nouveau : « c'est la flexibilité qui crée des emplois ». La réflexion sur l'emploi est en effet dominée depuis une quinzaine d'années par un modèle qui explique les différences de taux de chômage d'un pays à l'autre par des variables institutionnelles (Layard, Nickell, Jackman 1991) et que nous avons déjà eu l'occasion de critiquer (Husson 2000a). Il s'agit là d'un recyclage de la thèse de la modération salariale. Le chômage est toujours le résultat d'une baisse insuffisante des salaires, mais celle-ci renvoie à des variables institutionnelles censées décrire les rigidités sur le marché du travail. Les recommandations n'ont pas fondamentalement changé : il s'agit toujours de préconiser un ajustement à la baisse des salaires, mais elles sont dorénavant ciblées sur ce qui fait obstacle à cet ajustement. Les coupables désignés sont, d'un côté, tous les dispositifs qui freinent la fluidité du marché du travail et, de l'autre, tout ce qui permet aux chômeurs de ne pas accepter n'importe quel emploi à n'importe quel niveau de rémunération. Il faut donc flexibiliser le marché du travail et en même temps exercer une pression suffisante sur les chômeurs.

Il faut bien prendre la mesure de la régression que représente une telle approche. La régression sociale va de soi, mais il s'agit aussi d'une régression dans la manière d'aborder les problèmes économiques. L'er-

leur fondamentale des comparaisons fondées sur cette approche consiste à oublier le lien entre croissance et emploi d'un pays à l'autre. Il va pourtant de soi qu'un pays dont le PIB augmente de 3% par an va créer a priori plus d'emplois que celui dont la croissance n'est que de 2%. Et cette relation est très forte, et même plus forte que dans la décennie 1980 où elle s'était un peu distendue. Or, on l'oublie purement et simplement dans la théorie dominante aujourd'hui, de telle sorte que l'on confère aux autres facteurs explicatifs, de type institutionnel, un poids complètement surévalué. On va chercher à montrer que le chômage est plus élevé dans les pays où il est plus difficile de licencier, où les syndicats sont plus puissants et où les indemnités de chômage sont les plus généreuses. Des centaines d'économistes ne sont payés qu'à établir ce type de démonstration. Mais là encore, ils n'y réussissent ni théoriquement, ni pratiquement. D'un point de vue théorique, encore une fois, ce modèle est absurde : il suppose que, pour une croissance donnée, un pays peut créer beaucoup ou peu d'emplois uniquement en fonction du degré de réglementation de son marché du travail, ce qui est évidemment absurde. Et les vérifications empiriques font elles aussi long feu.

Les pays flexibles réussissent-ils mieux ?

Au début des années 1990, la France, le Royaume-Uni et le Danemark avaient à peu près le même taux de chômage. Mais s'il est resté au même niveau en France, il a été réduit de moitié dans les deux autres pays. Conclusion : le marché du travail fonctionne mieux au Danemark et au Royaume-Uni, et il faudrait donc s'inspirer de ces « modèles ». Mais les performances du Royaume-Uni ne peuvent être imputées au mode de fonctionnement, effectivement plus flexible, du marché du travail. En premier lieu, ce pays a connu sur la dernière décennie une croissance supérieure de près d'un point à celle de la France. Toutes choses égales par ailleurs, il n'est donc pas surprenant que le Royaume-Uni crée plus d'emplois. Et ce surcroît de croissance renvoie à d'autres facteurs que la flexibilité du marché du travail, et notamment à la relance des dépenses publiques ; on constate par exemple que « deux tiers des emplois créés entre 1998 et 2005 l'ont été dans le secteur public » (Lefresne 2006). Enfin, la baisse du taux de chômage s'explique en grande partie par la quasi-stagnation de la population active.

Le Danemark présente une configuration analogue, à ceci près que sa croissance a été comparable à celle de la France. La division par deux du taux de chômage danois ne peut donc s'expliquer par un plus grand dynamisme de l'emploi. Au contraire, le Danemark a créé moins d'emplois que la France sur la dernière décennie : environ 5% contre 10%.

Comment expliquer alors que le taux de chômage a baissé au Danemark mais pas en France? La clé de ce mystère est à trouver, là encore, du côté de la population active: «Grâce à la progression des pré-retraites et des congés maladie de longue durée, le taux d'activité danois (la proportion de personnes en âge de travailler, qui travaillent ou recherchent un emploi) a fortement chuté entre 1990 et 2004 [...]. Aujourd'hui 20% des Danois entre 15 et 64 ans sont sortis du marché du travail grâce à ces dispositifs.» (Coutrot 2006) Et là encore, le contre-modèle allemand devrait faire réfléchir. C'est en effet l'un des pays européens qui est allé le plus loin sur la voie des réformes du marché du travail. Le résultat n'a pas été un plus grand dynamisme de l'emploi mais une montée rapide des emplois précaires.

Plus de flexibilité pour plus d'emplois?

Le débat sur le lien entre flexibilité et emploi est obscurci par une confusion entre deux questions qu'il faut soigneusement distinguer. La première est de savoir si la flexibilisation du marché du travail modifie son degré de réactivité. La seconde concerne son effet sur le volume de l'emploi. Sur le premier point, on pourrait admettre que la flexibilité augmente la vitesse d'ajustement de l'emploi à la demande. Ne craignant pas les obstacles aux licenciements, les employeurs embaucheraient plus rapidement quand leurs carnets de commandes se remplissent. La flexibilité serait donc associée à une plus grande rotation sur le marché du travail. Pourtant cette évidence ne va pas de soi, et les auteurs d'une étude (Cadiou, Guichard 1999) constatent qu'on ne trouve pas «de véritable support à l'hypothèse selon laquelle une réglementation plus «libérale» du marché du travail conduit à plus de flexibilité salariale et à un ajustement plus rapide de l'emploi au niveau macroéconomique». Ils notent par exemple que le délai d'ajustement de l'emploi est comparable en France, aux Pays-Bas et en Italie alors que ces pays ont des niveaux de réglementation très différents. Bref, «les différences d'ajustement entre pays européens ne recourent pas les disparités institutionnelles». Les économistes du CEPII (Centre d'études prospectives et d'informations internationales) en déduisent qu'il serait «périlleux» de vouloir améliorer la flexibilité en déréglementant le marché du travail.

Et même si l'on admettait une telle liaison entre flexibilité et rotation de la main-d'œuvre, ce serait une erreur d'en déduire que la flexibilité pourrait être une source de créations d'emplois. Celles-ci pourraient être plus rapides lorsque la demande croît, mais les destructions d'emplois seraient elles aussi plus rapides lors des phases de ralentissement ou de baisse de la demande. Le profil du cycle de productivité se-

rait modifié mais il n'y a aucune raison de postuler un effet net positif sur les créations d'emplois à moyen terme.

L'OCDE calcule depuis 1999 un indice synthétique (LPE) qui mesure le degré de flexibilité. Il permet de distinguer trois groupes de pays en Europe. La France se trouve, avec les pays scandinaves et méditerranéens, dans la catégorie des pays « rigides », tandis que le Danemark, la Suisse, l'Irlande et le Royaume-Uni sont les pays les plus « flexibles ». Mais il n'est pas pour autant possible d'établir un lien entre cet indicateur et les performances d'emplois, comme le reconnaissait déjà l'OCDE dans ses *Perspectives de l'emploi* de 1999 : « Les raisons pour lesquelles certains pays parviennent à concilier une réglementation sévère et un faible taux de chômage n'ont pas été éclaircies. » Cinq ans plus tard, l'OCDE découvre dans ses *Perspectives de l'emploi* de 2004 que la législation protectrice de l'emploi « protège l'emploi » mais que son effet sur le chômage est « ambigu » : « Les nombreuses évaluations auxquelles cette question a donné lieu conduisent à des résultats mitigés, parfois contradictoires et dont la robustesse n'est pas toujours assurée. » On ne peut donc 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 ».

Les vérifications concrètes ne sont pas au rendez-vous. Un bilan systématique des études qui cherchent à expliquer le taux de chômage par les législations protectrices de l'emploi montre que ces travaux ont été « guidés par la volonté de vérifier ou confirmer la théorie reçue, plutôt que de la confronter à un point de vue critique » (Howell et alii 2006). Les affirmations péremptoires de ces études reposent plus sur « la présomption orthodoxe initiale quant à l'existence d'une relation forte plutôt que sur la démonstration statistique ». Il existe donc « un contraste frappant entre la fragilité des résultats » et la conclusion selon laquelle les rigidités sont la cause du chômage. Les auteurs concluent sous forme de litote en disant que « les réformes qui réduisent le bien-être d'un grand nombre de travailleurs ne devraient être mises en œuvre que s'il existait une preuve convaincante des bienfaits à en attendre ».

En réalité, l'emploi dépend principalement de deux facteurs : les performances macroéconomiques (croissance, productivité, durée du travail) et le mode de distribution plus ou moins égalitaire des gains de productivité. Une forte réglementation du marché du travail est de ce

point de vue un obstacle à la précarisation et à l'ouverture (dans les deux sens) de l'éventail des salaires. Ensuite, l'environnement institutionnel de chaque pays va effectivement déterminer la manière dont la charge du chômage va se répartir en combinant plusieurs formes : sorties du marché du travail vers des statuts particuliers (préretraites, invalidité, etc.), recours à la précarité et au temps partiel, éclatement des statuts à l'intérieur du salariat, etc.

Toute cette littérature n'est en fin de compte qu'une vaste entreprise de légitimation des politiques libérales au nom de l'emploi, alors que leur véritable objectif est de préserver voire développer les privilèges des couches sociales qui ont profité de la montée du chômage, quitte à dégrader toujours plus les conditions générales d'emploi. Le débat public sur l'emploi et le chômage est ainsi plombé par cette idée fausse selon laquelle un pays compte d'autant moins de chômeurs que son marché du travail est plus flexible. Il faut y ajouter une erreur supplémentaire, celle de la « transposition sélective », qui consiste à ne retenir d'un pays que « ce qui marche » (par exemple la flexibilité) en oubliant tout ce qui garantit la cohérence du modèle (par exemple la sécurité). Rompre avec ces fables de la flexibilité est donc un préalable à la mise en œuvre d'un programme anti-chômage conséquent.

Chapitre 8

LE FARDEAU DES DETTES

Aux contraintes de la mondialisation, l'argumentaire néo-libéral ajoute celle de la double dette : dette publique et dette sociale. Dans les deux cas, il s'agit de montrer que les dépenses socialisées au travers du budget de l'Etat ou de la protection sociale ont connu ou risquent de connaître une croissance excessive qui rend nécessaires des « réformes » : réforme de l'Etat, de la Sécurité sociale et du système de retraites.

La faute aux dépenses ?

Depuis plusieurs années, les libéraux tirent la sonnette d'alarme à propos du montant de la dette publique. Mais cette dramatisation repose sur un diagnostic erroné qui a pour fonction de légitimer la réduction des dépenses de l'Etat et les effectifs de fonctionnaires. Le principal dispositif idéologique consiste à comparer la gestion du budget de l'Etat à celle d'un ménage et à présenter la dette publique comme le résultat de dépenses excessives. Les libéraux n'hésitent pas à recourir à des images frappantes. Le 23 mai 2002 sur France 2, Jean-Pierre Raffarin, prenant sa fonction de Premier ministre, déclarait dans son style inimitable : « Moi, j'ai des idées simples [...] c'est de la bonne gestion de père de famille, c'est cela qu'il faut faire. Moi je suis tout à fait favorable à ce que nous puissions, très rapidement, réduire les déficits. » Dès lors, comme on ne peut durablement dépenser plus qu'on ne gagne, il faut par conséquent dépenser moins et ajuster les dépenses aux recettes. Sinon, on accumule une dette qui viendra peser sur les générations futures, et l'on est alors un très mauvais « père de famille ».

Ce raisonnement apparemment irréfutable est un tissu d'absurdités et de contresens. Pour commencer, l'Etat dispose de la possibilité – à vrai dire assez peu répandue chez les particuliers – de fixer lui-même ses recettes ; et ses dépenses peuvent elles-mêmes engendrer des recettes. La dette de l'Etat n'est en aucun cas assimilable à celle d'un ménage : l'horizon de l'Etat est bien plus long, et on peut dans l'abstrait définir les conditions d'un recours stable à l'emprunt, comme alternative à l'impôt (Creel, Sterdyniak 2006). Et la montée de la dette de l'Etat s'explique principalement par une baisse des recettes plutôt que par des dépenses excessives. Quant aux intérêts de la dette, ils ne seront pas payés demain par « nos enfants », ils le sont aujourd'hui par les contribuables contemporains (Guerrien, Vergara 1997).

La genèse de la dette

Chaque année, la dette de l'Etat s'accroît en fonction du déficit qui est couvert par l'émission de nouvelles obligations du Trésor. Cet accroissement peut être décomposé en plusieurs éléments : d'une part, la différence entre les recettes et les dépenses hors intérêts qui constitue le déficit primaire et, d'autre part, les intérêts versés par l'Etat. Le poids de la dette dans le PIB peut alors augmenter de trois façons : baisse des recettes, augmentation des dépenses et effet « boule de neige » des versements d'intérêts sur la dette acquise.

Cet effet « boule de neige » apparaît quand le taux d'intérêt réel (une fois décomptée l'inflation) est supérieur au taux de croissance de l'économie. Dans ce cas, la dette dans le PIB augmente mécaniquement plus vite que le PIB, et cela même si le déficit primaire (hors intérêts de la dette) est nul. Ce résultat est intuitif, puisqu'il revient à comparer les vitesses relatives de croissance de la dette et du PIB en termes réels.

La décomposition de ces différents facteurs (tableau 1) montre que l'effet « boule de neige » explique plus de la moitié de l'accroissement du ratio dette/PIB en France. Cela correspond au fait que le taux d'intérêt réel servi aux créanciers de l'Etat est supérieur au taux de croissance du PIB à partir de 1983 ; l'écart est particulièrement marqué entre 1991 et 1997, puis se réduit ensuite. On mesure ici les ravages de la financiarisation de l'économie : aujourd'hui, un bon tiers des 1170 milliards d'euros de la dette publique correspondent aux effets cumulés de cette ponction financière (voir aussi graphique 1).

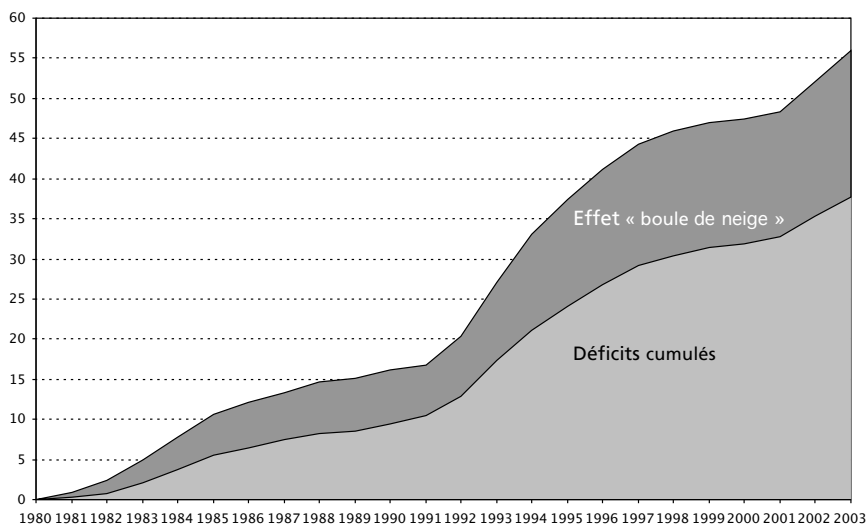
L'évolution du déficit primaire (hors intérêts) dépend en premier lieu de la conjoncture, parce que les recettes et les dépenses y sont inégalement sensibles : quand elle est mauvaise, les recettes reculent plus

Tableau 1. **Composantes du ratio dette / PIB – France**

	1981-1991	1991-1997	1997-2003	1981-2003
Dettes / PIB	10,1	18,8	8,4	37,3
Boule de neige	4,7	10,1	5,3	20,1
Déficit primaire	5,4	8,7	3,1	17,2

Graphique 1. **Les composantes de la dette en France**

Dettes publiques en % du PIB



que proportionnellement, tandis que les dépenses sont relativement inertes. Le déficit primaire tend donc à amplifier les fluctuations de l'activité et c'est d'ailleurs pour cette raison que des économistes qui ne sont pas forcément anti-libéraux ont critiqué les critères du Pacte de stabilité qui n'effectue aucune distinction entre cette composante conjoncturelle du déficit et sa composante structurelle.

Mais s'il est largement tributaire de la conjoncture, le solde primaire n'a jamais été supérieur à 1,5% du PIB, sauf en 1993 et 1994, et il a même été légèrement excédentaire entre 1989 et 1991. Le montant de ce déficit dépend évidemment de l'évolution relative des dépenses et des recettes, et la question fondamentale est alors de savoir s'il s'agit de dépenses excessives ou de recettes insuffisantes. On aurait pu s'attendre à ce que le fameux rapport Pébereau (2005) y regarde de plus près, mais il réussit la

prouesse de s'en dispenser. Il ne comporte en effet aucun élément de réponse à cette question préalable, si ce n'est un graphique qui mélange allégrement les budgets de l'Etat et de la Sécurité sociale. Cette présentation vise à occulter un résultat essentiel : c'est la baisse des recettes (en proportion du PIB) qui engendre la croissance de la dette publique, et en aucune façon la croissance excessive des dépenses. La part des dépenses de l'Etat dans le PIB est en effet restée à peu près fixe : 22,8% du PIB en 2003, contre 23% en 1980. En revanche, celle des recettes a baissé de 22,3% du PIB en 1980 à 18,8% en 2003. Les gouvernements successifs ont donc fabriqué du déficit en baissant systématiquement les recettes.

La droite libérale est mal placée pour faire le procès de la gauche, de son point de vue en tout cas : le poids de la dette avait en effet légèrement baissé entre 1997 et 2001, de 59 à 57% du PIB. Il a en revanche augmenté de manière accélérée depuis, pour atteindre 66% du PIB en 2005. Mais le gouvernement de Lionel Jospin (la « gauche plurielle ») avait stabilisé la dette par une politique de baisse des dépenses (2 points de PIB en moins entre 1997 et 2001) qui ne représente donc pas une référence alternative aux projets libéraux de réduction de la taille de l'Etat.

On peut corroborer cette analyse en regardant ce qui se serait passé, à dépenses inchangées, avec d'autres évolutions des taux d'intérêt et des recettes. On fait l'hypothèse d'une baisse moins rapide de la part des recettes dans le PIB et d'un plafonnement des taux d'intérêt réels autour de 5%. Ce scénario rétrospectif conduit à la stabilisation de la charge de la dette de l'Etat qui fluctue entre 15 et 20% du PIB et reste donc très loin des 66% actuels. Autrement dit, la montée de la dette est le coût à payer, non pas de dépenses excessives, mais des politiques de réduction des recettes publiques et de rigueur monétaire.

Dettes publique et taux d'épargne privée

L'objection des théoriciens libéraux porte sur la viabilité de la simulation précédente : une moindre baisse des recettes aurait eu selon eux un effet défavorable sur la demande privée et donc sur la croissance. On retrouve ici la théorie dite de l'« équivalence ricardienne » (Barro 1974) qui consiste à dire que le mode de financement de l'Etat (impôt ou emprunt) n'a pas d'influence à terme sur le niveau de l'activité. L'impôt fait directement baisser le revenu disponible des ménages ; dans le cas de l'emprunt, les ménages sont censés faire des prévisions parfaites (c'est la théorie dite des anticipations rationnelles) et intégrer dans leur contrainte budgétaire les impôts futurs. Ils freinent donc leur consommation, ce qui annule l'effet de relance attendu par l'Etat.

On n'entrera pas ici dans une discussion générale de cette approche (Lordon 1997, chapitre 7) et on se bornera à la refuser parce qu'elle ne fait aucune distinction à l'intérieur des « ménages ». Or, ceux-ci sont inégalement concernés par les arbitrages publics entre impôts et endettement public. Les baisses d'impôts ont en effet favorisé systématiquement les détenteurs de revenus du capital et les plus hauts revenus. De ce point de vue, les contre-réformes fiscales successives ont représenté un transfert de revenu vers ces catégories sociales. Mais ce sont elles aussi qui disposent des capacités d'épargne nécessaires pour souscrire aux emprunts d'Etat. Ils gagnent donc sur les deux tableaux : en payant moins d'impôts, et en disposant d'un placement rentable et sûr.

Ce modèle s'oppose donc au discours sempiternel sur la dette léguée aux générations futures, qui repose sur un autre non-sens économique. La charge de la dette, en l'occurrence les versements d'intérêts, n'est pas « reportée sur nos enfants ». Ces versements sont effectués rubis sur l'ongle et chaque année au profit des épargnants, autrement dit d'une couche sociale étroite. Les patrimoines financiers sont en effet extraordinairement concentrés, bien plus que les revenus courants : les 10% de ménages français les plus riches détiennent à eux seuls près de 40% du patrimoine national, et il n'y a aucune raison de penser que ce degré de concentration serait différent en ce qui concerne les obligations du Trésor, autrement dit les titres de la dette publique. La croissance des déficits et de la dette publique représente ainsi un transfert de richesses, non pas entre générations, mais entre catégories sociales.

Voilà pourquoi les baisses d'impôts ne relancent pas la consommation. Le supplément de revenu disponible que ces baisses procurent aux plus hauts revenus est pour l'essentiel épargné. La croissance de la dette publique tend donc à entretenir un cercle vicieux de faible activité qui contribue à son tour au creusement des déficits. Pour cette partie des ménages, toute émission de bons du Trésor est une bonne affaire et leur taux d'épargne évoluera donc positivement avec l'augmentation du déficit. On peut y voir une forme d'équivalence, qui revient à dire qu'une baisse d'impôts accordée aux « rentiers » sera en grande partie épargnée sous forme d'obligations du Trésor, de telle sorte que la consommation n'en sera pas augmentée.

L'évolution du taux d'épargne

Elle pose un problème majeur de compréhension de la dynamique récente de l'économie. Ainsi, en France, le taux d'épargne enregistre en effet de très amples variations : il baisse fortement entre 1983 et 1988,

puis remonte tout aussi brusquement entre 1988 et 1995 ; depuis, il tend à progresser lentement. Les modèles économétriques expliquent généralement le décrochage de 1983-1988 par un effet d'encaisses réelles, autrement dit par le recul de l'inflation. Mais ce qui se passe ensuite n'est en fait pas expliqué. La remontée du taux d'épargne a été à l'origine d'erreurs considérables dans les prévisions conjoncturelles qui, en particulier, n'ont pas vu venir la récession de 1993. Et ce défaut d'analyse compte pour beaucoup dans les propriétés anti-keynésiennes des modèles : le moindre supplément d'inflation vient freiner la relance de la dépense privée (Husson 1999).

Une formulation alternative suppose qu'il existe deux comportements polaires en matière d'épargne. Face à une montée du chômage, les salariés concernés ou menacés cherchent à préserver leur niveau de consommation en réduisant leur taux d'épargne. Du côté des détenteurs de revenus financiers, l'accroissement de la dette de l'Etat procure de nouvelles occasions de placement et conduit à une augmentation de leur taux d'épargne. Le comportement global d'épargne dépend alors du poids relatif de ces deux comportements que l'on pondère en fonction de la part des salaires dans le revenu. Quand cette dernière baisse, le comportement des « rentiers » pèse plus que celui des salariés.

Le lien négatif avec le taux de chômage appelle quelques commentaires. On postule souvent un lien positif, à cause d'une épargne de précaution qui se formerait dans les périodes d'insécurité, repérées par un taux de chômage élevé. Mais cette liaison a en réalité quelque chose de déroutant : les couches sociales touchées ou particulièrement menacées par le chômage ont plutôt de faibles revenus, un taux d'épargne peu élevé, et peu de possibilités de mettre de l'argent de côté, précisément dans les phases de montée du chômage. Elles ont plutôt tendance à réduire leur épargne pour maintenir, au moins en partie, leur niveau de revenu. Il suffit de penser aux phénomènes de surendettement pour trouver bizarre l'idée que l'épargne populaire devrait augmenter les années où tout va mal.

Cette modélisation réussit à prendre correctement les inflexions du taux d'épargne, à l'exception de l'année 1987, particulièrement atypique. La baisse de 1983-88 renvoie alors à la montée du chômage. Puis la remontée du taux d'épargne, particulièrement vive entre 1988 et 1993, correspond à l'effet d'appel du déficit public. Cette grille de lecture ne laisse plus de place à l'inflation comme variable explicative (pas plus d'ailleurs qu'au taux d'intérêt). Elle illustre l'idée de bon sens, mais en réalité iconoclaste, selon laquelle il n'existe pas de ménage représentatif. L'agrégation de tous les ménages en un « agent » unique fait

que le taux d'épargne global est la résultante des comportements correspondant aux situations les plus typées. Il y a d'un côté, pour aller vite, ceux qui consomment tout dans les périodes de vache maigre et qui ne recommencent à épargner que lorsque le chômage recule ou quand les salaires progressent en phase avec l'activité. A l'autre bout de la pyramide sociale, l'épargne des ménages «rentiers» est tirée par les émissions d'Etat, dans un contexte de baisse de la pression fiscale.

Le déficit et la rente

La montée de la dette de l'Etat ne résulte donc pas d'une croissance immodérée des dépenses mais du choix consistant à faire payer de moins en moins d'impôts à une couche sociale auprès de laquelle il faut ensuite s'endetter à des taux d'intérêt élevés et non révisables. Si cette analyse est correcte, elle permet d'abord de mieux comprendre la nature sociale du déficit, qui est l'instrument d'un transfert de ressources de la masse des contribuables vers ceux qui bénéficient le plus de baisses d'impôts trop rapides. Cette présentation permet de mieux décrypter les discours alarmants dénonçant le report de la charge de la dette sur les générations futures, afin de justifier la discipline budgétaire. En réalité, le transfert ne se fait pas entre générations, mais entre couches sociales : ce sont les contribuables d'aujourd'hui (et pas les générations futures) qui paient les rentes d'Etat versées aujourd'hui à ceux qui en bénéficient. Comme on l'a montré, ce mécanisme fait rapidement boule de neige : les charges d'intérêts de la dette publique exercent une pression constante sur le déficit : il faut emprunter à nouveau pour payer les intérêts de la dette publique, de telle sorte que celle-ci ne cesse d'augmenter.

Un déficit budgétaire peut donc s'expliquer pour de bonnes raisons (les investissements publics au sens large) ou pour de très mauvaises (défiscalisation des revenus du capital). C'est pourquoi il n'est pas possible d'assimiler la tolérance aux déficits à une orientation plus progressiste – qu'on la baptise keynésienne, sociale-démocrate ou interventionniste. Le déficit budgétaire n'est pas une bonne chose en soi car tout dépend de ce qu'il recouvre.

Cette approche du problème devrait se situer en amont de la critique justifiée de la «stupidité» spécifique du Pacte qui conduit à des politiques qui accentuent les fluctuations cycliques et pèsent sur la croissance à moyen terme. En tout cas, les données fournies en décembre 2004 par les *Perspectives économiques* de l'OCDE sont claires : les charges d'intérêts représentaient 3% du PIB de la zone euro en 2004, pour un défi-

cit moyen s'élevant à 2,9% du PIB. Les rentes sont donc du même ordre de grandeur que les déficits. La conclusion qu'en tirent les libéraux (et ils ne divergent que sur le calendrier) est qu'il faut freiner encore plus les dépenses publiques. On s'aperçoit alors que leur offensive fonctionne en deux temps. On commence par baisser les impôts (pour les plus riches) et à engendrer ainsi un déficit chronique. Dans un second temps, le discours catastrophiste sur la dette et la mise en œuvre de critères contraignants conduisent à un ajustement à la baisse des dépenses. C'est pourquoi la politique budgétaire récente est dominée en France par cet énorme « paradoxe » : d'un côté, l'Etat se prive délibérément de ressources par sa contre-réforme fiscale permanente ; d'un autre côté, il bloque les traitements des fonctionnaires et réduit leurs effectifs en ne remplaçant qu'une fraction de ceux qui partent à la retraite.

Il est évidemment exclu, d'un point de vue libéral, d'envisager tout traitement rétroactif de cette situation qui reviendrait à convertir une dette publique acquise en grande partie durant les années de taux d'intérêt élevés. Même la solution moins radicale consistant à refiscaliser les catégories de revenus à l'origine des déficits est évidemment hors de question. Notre analyse suggère pourtant qu'il existe un autre moyen de stabiliser la dette publique que les coupes budgétaires, sous la forme d'un prélèvement exceptionnel sur les patrimoines les plus élevés qui reviendrait à annuler en partie une dette qui n'est autre chose que le fruit empoisonné de la contre-réforme fiscale.

Qu'il n'y a pas de problème de financement de la protection sociale

En France, le débat sur le financement de la protection sociale part d'un diagnostic partagé : les dépenses pour les retraites et la santé sont appelées à augmenter plus vite que le PIB. On en conclut le plus souvent à la nécessité de réformes de la protection sociale. Mais pourquoi ? D'autres dépenses (tourisme, culture, loisirs) augmentent plus vite que le PIB. En déduit-on pour autant qu'il faut absolument « réformer » les secteurs correspondants ? A-t-on le droit de déclarer qu'en matière de loisirs les Français « vivent au-dessus de leurs moyens » comme on le fait pour la santé ? Si l'on se retourne pour mesurer le chemin parcouru, on s'aperçoit que la part du PIB consacrée aux retraites et aux dépenses de santé a régulièrement augmenté depuis un demi-siècle, passant de 5% au début des années 1950 à environ 23% aujourd'hui. Pourquoi cette progression est-elle jugée aujourd'hui insoutenable ? Ces questions ayant déjà été abordées dans un précédent ouvrage (Husson 2003a), on s'en tiendra ici à une brève présentation en insistant sur ce point essentiel : les dépenses concernées sont principalement financées par la coti-

sation et l'impôt, autrement dit elles sont socialisées. Le postulat qui permet de comprendre la philosophie des réformes est au fond le suivant : le poids de ces dépenses socialisées a atteint un maximum, et il faut empêcher sa progression ultérieure.

Mais comment expliquer la présence d'un tel «plafond de verre»? Dans le cas des retraites, tout a été fait pour décrire les perspectives sous un jour catastrophique en suggérant que la part croissante du revenu national consacrée aux pensions pourrait augmenter si vite qu'elle absorberait une fraction croissante des gains de pouvoir d'achat disponibles pour les actifs. Heureusement, nous sommes très loin de ce scénario. On peut en effet traduire en équivalent-productivité (Husson 2002a) l'évolution du ratio démographique retraités/actifs. Dans les projections les plus pessimistes, il conduit à affecter chaque année un demi-point de productivité qui correspond à l'augmentation plus rapide du nombre de retraités. Cette évaluation fait consensus depuis longtemps et elle représente une limite haute qui ne prend pas en compte les effets en retour plausibles du vieillissement sur l'emploi, et notamment un recul du temps partiel, un recours accru à l'immigration, et le retour au plein emploi.

On peut alors construire un «scénario de compromis» (Benallah et alii 2004) où la part totale des salaires (y compris cotisations) resterait constante : on consacrerait un demi-point de productivité au flux de nouveaux retraités, et le reste des gains de productivité assurerait une évolution parallèle des salaires et des pensions. Leur pouvoir d'achat augmenterait par exemple de 1,5% pour une productivité progressant de 2% chaque année. La hausse progressive des taux de cotisation permettrait d'obtenir ce glissement dans la répartition de la masse salariale entre retraités et actifs, sans même avoir besoin de modifier le partage de la valeur ajoutée, pourtant aujourd'hui très défavorable aux salariés. Un tel scénario repose sur un principe simple : si la part des retraités dans la population augmente, leur part dans le revenu national doit elle aussi augmenter. Or le discours sur les réformes exclut a priori ce scénario au nom d'une règle selon laquelle le taux de cotisation devrait être durablement bloqué au niveau qui est le sien aujourd'hui. C'est bien ce principe que défend avec vigueur le Medef en France et qui inspire explicitement les réformes menées en Allemagne (Chagny, Monperrus-Veroni 2007).

Encore une fois, ce n'est pas l'ensemble des dépenses de santé et des pensions qu'il faut empêcher d'augmenter plus vite que le PIB, c'est seulement la partie socialisée. Toutes les réformes comportent en effet un volet incitatif visant à compenser par une dépense privée ce qui ne pourra plus passer par un supplément de dépense socialisée. Le recours

aux assurances privées comme substitut au régime public est partout mis en avant comme forme de financement «complémentaire». Leur traitement n'est absolument pas le même: aucune limite n'est mise à leur progression ultérieure à laquelle les intervenants sur ce nouveau marché ont directement intérêt.

Les excès de la santé

Les pensions sont des transferts de revenus permettant d'assurer un niveau de vie décent aux retraités et ces derniers peuvent employer ce revenu à leur guise. En revanche, les dépenses de santé relèvent d'une autre logique qui consiste à assurer le droit à la santé et il est nécessaire de délimiter concrètement l'extension de ce droit. Trois grandes questions se posent: comment juguler la surconsommation? Quelle part doit revenir aux contributions individuelles? Comment affecter les ressources rares en matière de recherche et d'accueil des personnes? Sur ces trois points, la société doit «révéler ses préférences» et il s'agit d'un débat absolument légitime. Mais ce débat est obscurci par la rhétorique de la réforme: elle prend appui sur l'existence patente de surconsommation pour décréter que les dépenses de santé ne doivent plus croître. C'est oublier qu'existent aujourd'hui des poches de sous-consommation créées par les réformes successives (ticket modérateur, forfait hospitalier, franchise, etc.) qui ont largement écorné la réalité du droit à la santé.

Et surtout, les réformes libérales n'apportent pas une réponse socialement optimale aux questions posées: elles instituent une santé à péage qui aura pour effet de restreindre encore l'accès aux soins pour les plus démunis, tout en permettant, voire en stimulant, l'essor des consommations de santé marchandes (assurances et cliniques privées, etc.). Au bout d'une telle trajectoire se profile le modèle des Etats-Unis où les dépenses de santé – majoritairement privées – représentent plus de 14% du PIB, contre moins de 11% en France. Une privatisation des dépenses de santé n'est donc en rien un moyen de contrôler leur progression. Son véritable objectif est de légitimer le blocage des dépenses publiques. Les réformes libérales font ainsi passer subrepticement d'une logique des besoins à une logique purement budgétaire pour ce qui est du financement public et s'en remettent au marché pour le reste.

Travailler plus longtemps et jouer sa retraite en Bourse

Les solutions mises en œuvre pour les retraites contournent elles aussi un nécessaire débat public. Le recul de l'âge de la retraite se retrouve dans de nombreuses réformes: Allemagne, Espagne, Danemark,

France, Royaume-Uni, etc. Cette solution semble frappée au coin du bon sens : puisque c'est le ratio démographique (retraités/actifs) qui déséquilibre les régimes, il suffit d'infléchir sa trajectoire en accroissant la durée de la vie active. Mais ce scénario suppose que les emplois de seniors plus longtemps actifs s'ajoutent à ceux créés pour les jeunes. Autrement dit, il faut supposer que le nombre d'emplois s'adapte à celui des demandeurs d'emploi. En pratique, compte tenu de l'état du marché du travail, les salariés devront prendre leur retraite à peu près au même âge qu'avant, mais avec une pension réduite en fonction d'un système de « décote » semblable à celui que la réforme Fillon de 2003 a introduit en France.

Le but de la manœuvre n'est donc pas de faire travailler les gens plus longtemps mais bien de baisser le niveau de leur pension. L'allongement de la durée de vie active suppose que l'on soit revenu au plein emploi, parce qu'il serait absurde de vouloir faire travailler plus longtemps ceux qui ont un emploi alors que tant d'autres en sont privés. Quant à l'argument selon lequel l'allongement de la durée de vie en bonne santé devrait permettre de travailler plus longtemps, il suppose un autre préalable, celui de réduire la durée et l'intensité du travail, sinon on verra dans dix ou vingt ans les salariés arriver à la cinquantaine dans le même état d'usure que les générations précédentes.

La capitalisation est souvent présentée comme un autre moyen de gérer la contrainte démographique. L'argument essentiel est celui du différentiel de rendement entre les deux systèmes. On nous explique par exemple qu'un franc « immobilisé pendant trente ans devient 1,8 franc ou 4,3 francs selon qu'il est placé à 2% (rendement du régime par répartition) ou 5% (ordre de grandeur raisonnable pour le rendement sur longue période d'un portefeuille diversifié) » (Davanne 1998). Cet argument est faux théoriquement : tous les retraités ne peuvent durablement faire du 5% pour une croissance de 2%. Il a été invalidé par le retournement de la Bourse au début des années 2000 et par la baisse des taux d'intérêt. L'actualité confirme cette donnée. Dans tous les pays (Etats-Unis, Royaume-Uni, Suisse, Amérique latine) qui ont misé sur les fonds de pension, les régimes par capitalisation ont connu de graves difficultés, certes avec des différences (Husson 2004a). Sur le fond, un régime par capitalisation est tout aussi sensible qu'un régime par répartition au ratio démographique qui vient peser sur la valeur de liquidation des titres représentatifs de l'épargne-retraite (Husson 2002b). Il s'agit donc d'un véritable miroir aux alouettes qui combine l'incertitude sur la valeur réelle de la pension et l'inégalité, dans la mesure où tous les salariés n'ont pas accès à cette forme d'épargne.

Financement ou modèle social ?

De très nombreux projets fleurissent, à gauche et à droite, qui proposent un changement du financement de la sécurité sociale en France : fiscalisation (CSG – Contribution sociale généralisée – ou TVA sociale proposée par le candidat présidentiel Sarkozy) ou extension de l'assiette au-delà de la masse salariale (Husson 2004b). La discussion est souvent confuse parce qu'elle mélange la question du mode de prélèvement et de son taux global. Il devrait pourtant être clair qu'une réforme du mode de prélèvement ne peut par miracle procurer des ressources nouvelles.

Les arguments en faveur d'un basculement vers une TVA sociale ou d'un élargissement de l'assiette font référence à des bénéfices collatéraux qui ne concernent pas au premier chef la Sécurité sociale : pour aller vite, la TVA sociale améliore la compétitivité et l'élargissement de l'assiette allège le poids relatif des « charges » pesant sur le facteur travail. Ces mérites supposés sont d'ailleurs sujets à caution, mais c'est une autre discussion. Il faut ici introduire un second point de méthode qui consiste à discuter de la supposée neutralité de ces transformations. En statique comparative, la fiscalité peut être strictement équivalente à la cotisation : le Danemark, où la protection sociale est principalement financée par l'impôt, ne dispose pas d'un modèle social de moins bonne qualité que celui de la France où la cotisation est (encore) prépondérante. Il faut donc raisonner en dynamique et se demander ce qu'implique le passage d'un système à l'autre. La fiscalisation prend alors une autre signification, qui consiste à dédouaner l'entreprise de toute responsabilité ultérieure dans la recherche de nouvelles sources de financement qui en fin de compte viendront principalement peser, via le recours à la fiscalité, sur les ménages.

Il n'y a donc pas de problème de financement de la protection sociale. Il n'y a qu'un arbitrage à effectuer entre financements public et privé ou, ce qui revient au même, entre égalité et marchandisation. Faire passer un choix de société fondamental pour un ajustement aux contraintes économiques est l'une de ces perversions dont l'économie dominante est coutumière.

III. LE TRAVAIL SANS FIN

Chapitre 9

CAPITALISME COGNITIF ET FIN DU TRAVAIL

Les transformations du capitalisme sont une invitation permanente à renouveler son analyse théorique. Toute position dogmatique consistant à répéter qu'il n'y a rien de nouveau sous le soleil est évidemment contre-productive. Mais il existe un écueil symétrique qui consiste à extrapoler ces transformations au point d'oublier que le capitalisme ne peut perdurer qu'en reproduisant un certain nombre de rapports sociaux fondamentaux. Le courant «cognitiviste» fournit un bon exemple d'une telle dérive. Il définit le capitalisme contemporain comme un «capitalisme cognitif» qui représenterait une nouvelle forme historique de capitalisme, succédant au capitalisme marchand et au capitalisme industriel. Yann Moulier Boutang (2002a) a synthétisé cette position de la manière la plus claire: «La thèse défendue ici sera celle d'une nouvelle «grande transformation» (pour reprendre l'expression de Karl Polanyi) de l'économie et donc de l'économie politique [...]. Certes, ce n'est pas une rupture dans le mode de production car nous sommes toujours dans le capitalisme, mais les composantes de ce dernier sont aussi renouvelées que celles du capitalisme industriel ont pu l'être par rapport au capitalisme marchand (en particulier dans le statut du travail dépendant qui passe du second servage et esclavage au salariat libre). Pour désigner la métamorphose en cours nous recourrons à la notion de *capitalisme cognitif* comme troisième espèce de capitalisme.»

Capitalisme cognitif et capitalisme réel

Le vecteur de cette grande mutation est la «révolution des NTIC» (nouvelles technologies de l'information et de la communication) dont

les principales caractéristiques sont ainsi énumérées par Moulier Boutang : rôle croissant de l'immatériel, « virtualisation » de l'économie ; rôle de l'information et d'Internet ; captation par l'entreprise et le marché de l'innovation sociale ; rôle des NTIC ; invalidation du modèle classique (« smithien ») de division du travail ; rétroaction entre consommation et production ; dissolution des lignes de partage entre capital et travail homogène ou entre qualifiés et non-qualifiés ; montée de la société de réseau ; déclin du paradigme « énergétique et entropique » dans la production de richesses ; rôle dominant des économies d'apprentissage dans la concurrence ; importance des savoirs implicites non codifiables et irréductibles à du machinisme ; globalisation de la performance ; spécificité du bien information quant à son usage et à son appropriabilité ; généralisation du phénomène d'externalités.

Cet assemblage hétéroclite correspond à des processus que l'on peut effectivement repérer aujourd'hui. Mais l'ensemble de ces tendances définit-il un nouveau paradigme cohérent ? Ces nouvelles formes d'organisation vont-elles devenir hégémoniques, ou s'agit-il de transformations qui s'articulent avec des formes plus classiques de mise au travail ?

Pour éclairer ces questions, le mieux est de commencer par l'organisation du travail. On ne décèle à ce niveau aucune tendance d'une montée en puissance du modèle cognitif suffisante pour supplanter le modèle actuellement dominant, que l'on peut qualifier de néo-taylorien. On assiste au contraire à une articulation entre ces deux modèles. Cette question ne date pas d'aujourd'hui. Il y a au bas mot vingt ans que l'on discute cette thématique d'un nouveau modèle de travail, qu'on baptisait « toyotisme » : on évoquait alors la polyvalence et l'implication des travailleurs comme sources nouvelles de productivité et de qualité. Dans un texte de 1991, Lazzarato et Negri répondaient de manière très rhétorique à ce type d'objection : « Le caractère tout à fait exact de ces objections ne peut en rien nier ou sous-évaluer la puissance de l'évolution. Si le passage à l'hégémonie du nouveau type de travail, travail révolutionnaire et constituant, n'apparaît que comme tendance, et si la mise en évidence d'une tendance ne doit pas être confondue avec l'analyse d'ensemble, par contre une analyse d'ensemble ne vaut qu'en tant qu'elle est éclairée par la tendance qui préside à l'évolution. »

Mais cette tendance à l'hégémonie se transforme bien vite, par un tour de passe-passe rhétorique, en hégémonie réalisée. Carlo Vercellone (2003) parle ainsi d'une « nouvelle figure hégémonique du travail, marquée par son caractère de plus en plus intellectuel et immatériel ». La réalité est pourtant toute différente et les transformations technologiques sont mises à profit pour mieux contrôler les travailleurs. Les

contraintes qu'ils subissent n'ont jamais été aussi pesantes, et les nouvelles technologies sont mises à profit pour exercer un contrôle de plus en plus serré et de plus en plus individualisé comme l'a bien montré Thomas Coutrot (1999) à partir d'un large ensemble d'enquêtes et d'études de terrain. Le postulat, pourtant essentiel, selon lequel on assisterait à une « dissolution des lignes de partage entre capital et travail homogène ou entre qualifiés et non-qualifiés » n'a donc aucun fondement empirique.

Le capitalisme contemporain se caractérise en réalité par une dualité dans la dynamique de l'emploi. Les effectifs employés croissent en effet par les deux bouts: d'un côté, les effectifs des « travailleurs cognitifs » croissent très rapidement, mais la masse des emplois créés se retrouvent dans les emplois peu qualifiés du commerce et des services aux personnes. Cette structure est particulièrement nette aux Etats-Unis qui devraient pourtant être la terre d'élection de ce nouveau capitalisme.

Cette dualité saute encore plus aux yeux si l'on examine la situation au niveau mondial. Comme le note d'entrée El Mouhoub Mouhoud dans sa contribution au livre coordonné par Vercellone en 2003: « A ce processus centrifuge de répartition mondiale des activités économiques s'oppose un mouvement de polarisation des activités au profit essentiellement des zones développées de la Triade. Cette polarisation est particulièrement marquée pour ce qui concerne les activités intensives en connaissance. » Si l'on raisonne au niveau de la planète, « une certaine diversité des trajectoires est perceptible au niveau des nations, des territoires, des secteurs et des firmes. En particulier, les logiques de production tayloriennes semblent avoir trouvé une seconde jeunesse au travers de la diffusion d'un certain nombre d'innovations technologiques et organisationnelles. Une dualité est perceptible au sein du système productif entre une logique productive « cognitive » et une logique productive « taylorienne flexibilisée ». Ces deux logiques productives ont des conséquences distinctes sur la localisation des activités économiques et appellent des stratégies de développement des territoires différenciées. »

Un éclectisme moderniste

Le courant du capitalisme cognitif est très représentatif d'une méthode consistant à vouloir être moderne et novateur à tout prix, en prenant donc le risque de monter en épingle un aspect de la réalité sociale étudiée. Une telle entreprise s'accompagne en général d'un certain éclectisme consistant à mobiliser tout ce qui peut aller dans le sens de la nouveauté. Il est évidemment plus gratifiant d'adopter la posture du

grand initié annonçant au commun des mortels les révolutions qui se déroulent sous leurs yeux et dont ils ne savent pas prendre toute la mesure. On pourrait ironiser en évoquant le point de vue de ces travailleurs pauvres, soumis à une précarité et à une misère tout aussi modernes qu'Internet, et qui n'ont pas réalisé que nous étions dorénavant installés dans une société de l'immatériel et du primat de la connaissance. Mais ce serait une position symétrique tendant à nier ou à annuler par une autre la réalité des transformations à l'œuvre. Le plus difficile est d'adopter une analyse dialectique qui vise à évaluer correctement la portée de ce qui est neuf tout en examinant si ce neuf ne reproduit pas du vieux et même du très vieux. Par certains côtés en effet, les transformations du rapport salarial nous ramènent à un capitalisme pré-industriel où la classe ouvrière n'était pas pleinement constituée. Le point de vue juste nous semble précisément celui-là : la modernité capitaliste permet de reproduire les formes les plus anciennes de l'asservissement salarié.

L'éclectisme du courant cognitiviste se retrouve dans ses sources d'inspiration, parmi lesquelles Moulier Boutang cite par exemple Aglietta (1998) ou Rifkin (2000). Or, ces deux auteurs accumulent les démentis pratiques et leurs constructions théoriques pâtiennent d'une obsolescence accélérée. Rifkin est l'un des inventeurs de la thèse de la « fin du travail » et Aglietta celui du « capitalisme patrimonial ». La thèse de la fin du travail extrapole les gains de productivité réalisés dans les secteurs de pointe, pour en déduire que le travail devient une espèce en voie de disparition, de telle sorte que l'objectif de plein emploi devient une utopie réactionnaire et qu'il faut réfléchir sur une notion de pleine activité et proposer un revenu universel. Pas de chance : la période d'embellie 1997-2001 a donné lieu à de nombreuses créations d'emplois (10 millions en Europe) qui ont conduit à discuter à nouveau des conditions de possibilité du plein emploi. Certes, la réduction du temps de travail s'est mal passée en France, et le retournement de conjoncture a fait repartir le chômage à la hausse, mais cette période a fait pressentir la possibilité, sous certaines conditions, de créer des emplois en répartissant entre toutes et tous les heures de travail effectuées, au lieu de se résigner à un éternel déficit d'emploi.

Les théorisations d'Aglietta n'ont pas mieux résisté au retournement à la baisse du taux de profit aux Etats-Unis et au creusement de leur déficit extérieur, qui ont montré qu'il n'existait pas de productivité cognitive intrinsèque et que la *nouvelle économie* ne pouvait s'étendre au reste de l'économie mondiale, puisqu'elle reposait justement sur une capacité très particulière des Etats-Unis à drainer des capitaux. De manière

générale, le retournement boursier a porté un coup sévère à la thèse du capitalisme cognitif en montrant que le capitalisme contemporain n'avait en rien réussi à inventer un moyen de s'affranchir de la loi de la valeur.

Enfin, une certaine fascination technologique imprègne ces analyses et court-circuite la réflexion sur le modèle social d'ensemble qui en découle. Tout se passe comme si ce modèle était dérivé de la technologie de manière univoque. On a là une résurgence de ce qu'il y a eu de pire dans un marxisme vulgaire oubliant l'ambivalence des technologies. Les réseaux, Internet, la communication sont des prouesses techniques, mais qui peuvent sous-tendre la meilleure ou la pire des sociétés.

Théorie critique ou néo-régulationnisme ?

Fascinée par son objet, l'école cognitiviste prête ainsi au capitalisme contemporain une cohérence dont il est bien loin de disposer et se situe à sa manière dans une certaine logique régulationniste qui postule une infinie capacité du capitalisme à se rénover. Par bien des aspects, le livre d'André Gorz, *L'immatériel*, est une discussion critique de ce point de vue et un approfondissement des limites historiques du mode de production capitaliste. Une phrase de Gorz résume à merveille sa position, que nous partageons pleinement : « Le capitalisme cognitif, c'est la contradiction du capitalisme. » Les mutations technologiques actuelles ne sont pas la base d'une nouvelle phase du capitalisme ; elles révèlent au contraire que ce mode de production, comme le dit aussi Gorz, est « parvenu dans son développement des forces productives à une frontière, passé laquelle il ne peut tirer pleinement partie de ses potentialités qu'en se dépassant vers une autre économie ».

Pourtant, la théorie du capitalisme cognitif se réclame de Marx, et particulièrement de ces pages des *Grundrisse* où il parle de *general intellect* (tome 2, p. 192-197). Nous avons déjà discuté cette lecture à notre sens fautive (Husson 1998), mais des contributions plus récentes permettent de mieux identifier l'erreur fondamentale sur laquelle repose cette interprétation. Le capital, explique Marx, « donne vie à toutes les puissances de la science et de la nature, comme à celles de la combinaison et de la communication sociales pour rendre la création de richesse indépendante (relativement) du temps de travail qui y est affecté ». On dirait une anticipation géniale du capitalisme cognitif et les cognitivistes utilisent évidemment cette référence comme l'annonce prémonitoire d'un nouveau mode de fonctionnement du capitalisme. Mais c'est un contresens absolu, car ce n'est chez Marx que l'un des termes d'une contradic-

tion. En effet, il ajoute aussitôt que le capital persiste à vouloir « mesurer au temps de travail ces gigantesques forces sociales ainsi créées, et les emprisonner dans les limites qui sont requises pour conserver comme valeur la valeur déjà créée ». Le capital cherche à instrumentaliser les « forces productives et les relations sociales » comme « des moyens de produire à partir de la base bornée qui est la sienne [mais] en fait elles sont les conditions matérielles pour faire sauter cette base ».

Marx pointe ici la profondeur de la contradiction entre socialisation des forces productives et marchandise alors que les cognitivistes font de cette socialisation cognitive le principe d'un nouveau capitalisme. La conclusion que Marx en tire quant à lui est que, pour sortir de cette contradiction, « il faut que ce soit la masse ouvrière elle-même qui s'approprie son surtravail ». Et c'est seulement « lorsqu'elle a fait cela » (autrement dit la révolution sociale) que l'on en arrive au point où « ce n'est plus alors aucunement le temps de travail, mais le temps disponible qui est la mesure de la richesse ».

Pour les cognitivistes, c'est à l'intérieur même du capitalisme que le temps de travail peut cesser d'être la mesure de la richesse. Ainsi, selon Vercellone, l'importance du savoir et du non-travail en général a pour effet de remettre d'ores et déjà en cause « la théorie de la valeur selon laquelle le temps de travail immédiat consacré directement à une activité de production matérielle est la principale source productive du travail humain ». La matérialité de la production n'a jamais été dans la conception marxiste un critère de définition de la marchandise, mais l'essentiel n'est pas là. Gorz cite une série d'affirmations encore plus catégoriques qui révèle une confusion plus fondamentale entre « valeur comme valeur d'échange, monétaire et marchande » et valeur au sens de « richesse ». Ainsi, pour Bernard Paulré, « la valeur est principalement issue du changement et de l'innovation »; Moulier Boutang enfonce encore plus ce clou théorique en proposant de définir le capitalisme cognitif comme un « régime d'accumulation dans lequel l'objet de l'accumulation est principalement constitué par la connaissance qui devient la ressource principale de la valeur et qui devient le lieu principal du procès de valorisation ».

Or, c'est le capital (pas ses analyses marxistes) qui confine l'économie à la sphère de la valeur d'échange, où la valeur-richesse n'est là que comme un moyen. Et c'est bien sa faiblesse majeure que d'avoir de plus en plus de mal à donner une forme marchande à des valeurs d'usage nouvelles, immatérielles et potentiellement gratuites. Gorz pointe bien l'erreur commise à traiter ces innovations liées à l'« économie de la connaissance » comme « la nouvelle forme du capitalisme », parce que cette attitude « masque son potentiel de négativité ».

La fin du travail ?

Le point de départ et le fil directeur de toute réflexion sur le travail doivent être sa double nature. Sur son versant négatif, c'est un rapport d'exploitation, de domination, d'aliénation et certaines de ses formes, y compris les plus « modernes », confinent à l'esclavage. Mais c'est en même temps un mode de reconnaissance sociale et un espace de réalisation. Ces deux facettes sont inégalement présentes dans les situations concrètes, mais aucune n'en est jamais absente.

On peut réfléchir sur cette tension permanente autour de trois thématiques : la souffrance au travail, l'exclusion des « privés d'emploi » et l'activité des femmes. Christophe Dejours (1998) dresse ainsi un parallèle provocant entre l'organisation capitaliste du travail et celle d'un camp de concentration. Mais il montre aussi qu'une grande partie des souffrances qu'il repère ne proviennent pas tant de la situation de dépendance en elle-même que du déchirement qu'elle implique par rapport à une aspiration profonde à trouver du plaisir dans son travail. D'autres études sociologiques parlent d'une « implication paradoxale » des salariés qui ne sont pas mus seulement par le « bâton » (sanctions de tous ordres, menace du chômage) mais aussi par la « carotte » de la reconnaissance par ses pairs et de la satisfaction tirée du bel ouvrage.

On peut faire le même constat en ce qui concerne les chômeurs. La perte de l'emploi et l'éloignement croissant à l'égard du travail conduisent au sentiment d'être inutile, de faire partie de ce que Robert Castel appelle les « surnuméraires ». Seule une frange dispose de la force nécessaire pour utiliser cette situation afin de se réaliser autrement. La majorité des chômeurs aspire à retrouver un emploi, et une bonne proportion d'entre eux y sont disposés, même si les emplois auxquels ils accèdent sont particulièrement précaires et ne leur procurent pas, dans certains cas, un revenu supérieur aux allocations auxquelles ils peuvent prétendre.

Le développement de l'activité des femmes depuis quelques décennies est un autre symptôme de cette aspiration. Il a continué malgré la montée du chômage et en dépit des discriminations auxquelles se heurtent les femmes au travail, qu'il s'agisse de salaires inférieurs ou de temps de travail contraint. Toute vision unilatérale est donc fautive. Il faut renvoyer dos à dos les allégories du travail d'une certaine tradition marxiste (dans sa version stalinienne) et les hymnes à la libération en dehors du travail théorisés notamment par André Gorz (1980). Les deux faces du travail sont indissolublement liées et il n'y a pas d'émancipation sociale sans libération au travail. C'est ce que ne prennent pas en compte les théories

de la fin du travail dont on peut résumer ainsi les principales propositions qu'il est nécessaire de discuter point par point :

1) le progrès technique réduit le travail à peu de chose et le plein emploi est définitivement hors d'atteinte ;

2) l'objectif de « pleine activité » doit donc se substituer à celui de « plein emploi » ;

3) puisqu'il n'y a plus de travail pour tout le monde, le mot d'ordre « un revenu c'est un dû » doit remplacer celui de « un emploi c'est un droit ».

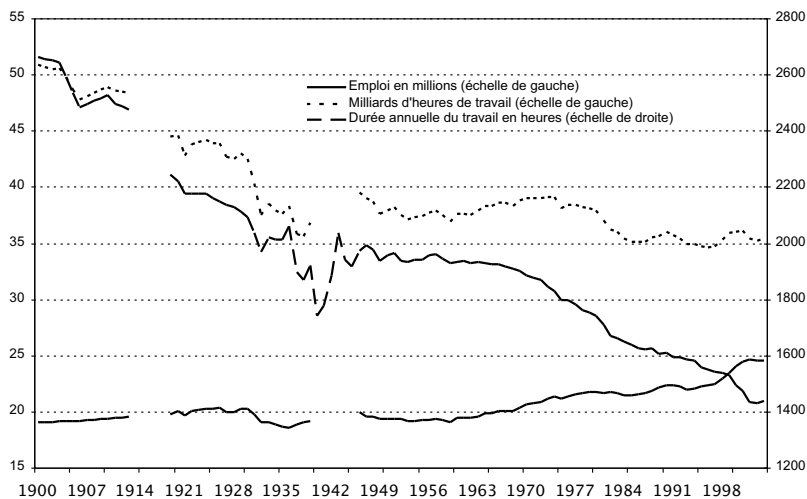
Productivité et chômage

Les progrès de la productivité feraient qu'il n'y aurait plus de travail pour tout le monde. La montée du chômage de masse semble suffire à la démonstration, mais cela est loin d'aller de soi. Sur le long terme, les progrès de la productivité horaire sont effectivement spectaculaires : en une heure de travail on produit en 2004 un volume de biens et de services 15,6 fois plus élevé qu'en 1896. Pourtant les emplois ont augmenté de 30% sur cette même période, passant de 18,8 à 24,6 millions, et cette progression n'a été possible qu'en raison d'une baisse du temps de travail. Elle est passée de 2695 heures par an en 1896 à 1441 en 2004, ce qui équivaut pratiquement à un passage à mi-temps (graphique 1).

Imaginons un moment que la durée du travail soit restée la même, à croissance du PIB inchangée : l'emploi ne serait plus aujourd'hui que de 12 millions, et le taux de chômage atteindrait 55% au lieu de 10%! Ce scénario d'économie-fiction permet de constater que les gains de productivité ont été sur le long terme répartis en deux principaux usages. Le premier est l'accroissement du niveau de vie, puisque le PIB par tête a augmenté de 2% par an entre 1896 et 2004, soit une multiplication par 8. Mais cette progression est inférieure à celle des gains de productivité horaire, ce qui signifie qu'ils ont été en grande partie affectés à la réduction du temps de travail, et donc à des créations d'emplois qui ont empêché le taux de chômage d'exploser. Derrière ces décompositions comptables, il y a évidemment les lois de fonctionnement du système capitaliste. Il cherche à exploiter au maximum la force de travail en développant les capacités productives de l'économie, mais il se heurte aux résistances sociales et à ses propres contradictions, puisqu'il lui faut une force de travail en état de produire, et des débouchés.

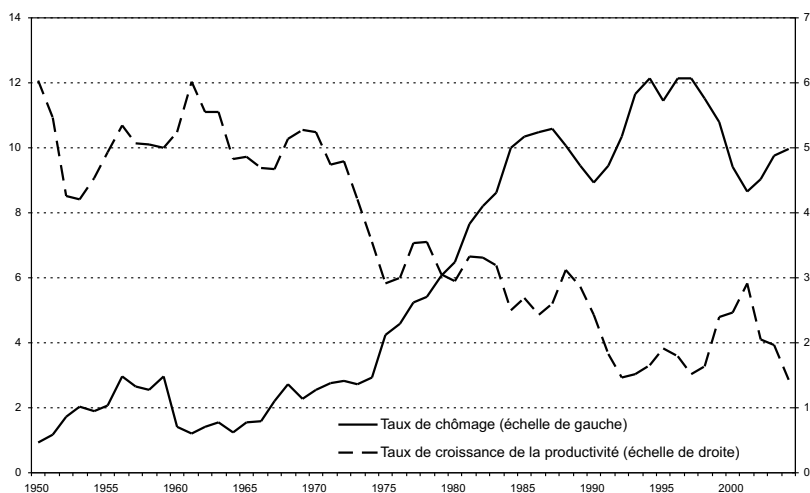
En tout cas, il n'existe pas de lien direct entre productivité et chômage, et on peut le vérifier plus précisément sur l'évolution des cinquante dernières années. Entre la fin de la Seconde Guerre mondiale et

Graphique 1. **Emploi et durée du travail. France 1900-2004**



Sources: Villa (1994), OCDE (2005)

Graphique 2. **Chômage et productivité. France 1950-2004**



Sources: Villa (1994), OCDE (2005)

la récession généralisée du milieu des années 1970, la productivité horaire croît en France à un rythme de 5%, soit deux fois plus vite que sur l'ensemble du siècle. Mais le taux de chômage fluctue alors autour de 2%. Après une courte période de transition, on entre ensuite dans la phase néo-libérale: le taux de chômage augmente jusqu'à 10%, tandis que la productivité horaire ralentit jusqu'à environ 2% par an. On vérifie bien que la montée du chômage de masse ne peut pas s'expliquer par une accélération des gains de productivité (graphique 2, p. 113).

Qu'en est-il du volume de travail, autrement dit du nombre total d'heures travaillées? Il a baissé de 50,7 milliards d'heures en 1896 à 35,5 en 2004. Mais cette tendance n'a rien de régulier, et on peut distinguer trois grandes phases au cours du dernier demi-siècle: légère tendance à la hausse entre 1950 et 1974, recul brutal avec l'entrée en crise (de 39 à 34 milliards entre 1974 et 1983) et, depuis, de petites fluctuations autour de 35 milliards d'heures. Cela permet en passant de réfuter l'argument selon lequel les 35 heures auraient été « malthusiennes »: elles ont permis de créer des emplois sans rogner le volume de travail, alors que celui-ci avait été largement érodé par l'entrée en crise et le tournant libéral qui l'a suivie au début des années 1980.

Ce bilan permet aussi d'éclairer les relations entre croissance et emploi. A court terme, le lien est évident: il y a créations d'emplois en phase de reprise, et destructions (ou moindres créations) en phase de

Tableau 1. **Croissance, productivité et emploi 1962-2004**

	Niveaux				Taux de croissance annuels (en%)		
	1896	1962	1980	2004	1896-2004	1962-1980	1980-2004
PIB	132	422	890	1441	2,24	4,23	2,03
Productivité horaire	2,6	11,3	23,5	40,6	2,58	4,16	2,32
Volume de travail	50,7	37,5	38,0	35,5	-0,33	0,06	-0,28
Durée du travail	2695	1930	1744	1441	-0,58	-0,56	-0,79
Emploi	18,8	19,5	21,8	24,6	0,25	0,63	0,51

Emploi = PIB / (Productivité horaire * Durée du travail)

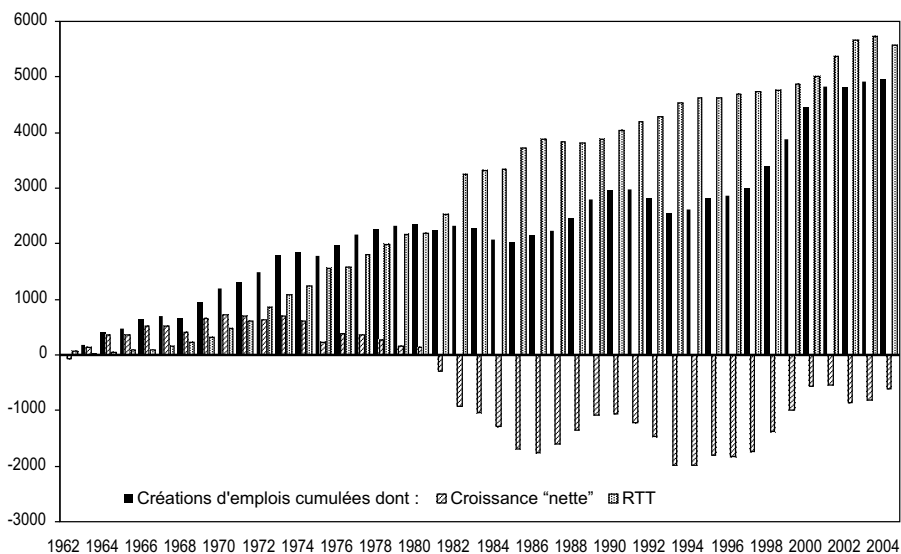
PIB en milliards d'euros de 1995; productivité horaire en euros de 1995 par heure; volume de travail en milliards d'heures; durée du travail en heures par an; emploi en millions

ralentissement. Mais cela conduit-il à des créations nettes d'emplois sur le moyen terme? Ce n'est pas le cas à l'échelle du siècle puisque la productivité horaire a augmenté plus vite (2,6%) que le PIB (2,2%). Sur le second demi-siècle, on trouve une croissance équivalente du PIB et de la productivité horaire de 4,2% par an entre 1962 et 1980 puis une progression de la productivité plus rapide que celle du PIB à partir de 1980 (tableau 1). La croissance s'accompagne donc de gains de productivité équivalents, ce qui veut dire que l'effet sur l'emploi de la croissance « nette » (PIB – productivité horaire) est voisin de zéro, voire négatif. C'est donc principalement la réduction du temps de travail qui permet de créer durablement des emplois: de l'ordre de 0,6% par an entre 1960 et 1980 et 0,5% entre 1980 et 2004.

Le graphique 3 décompose les contributions aux augmentations cumulées de l'emploi. Celle de la croissance – nette des gains de productivité – est négative depuis les années 1980. Cela signifie que depuis deux décennies, la réduction du temps de travail est l'unique moteur des créations d'emplois.

Cette analyse permet de récuser les thèses sur la fin du travail. La montée du chômage n'est pas le résultat mécanique de l'évolution de la productivité. Elle résulte de la non-redistribution des gains de productivité aux salariés que ce soit sous forme de progression du pouvoir d'achat ou de réduction du temps de travail. Il en résulte une augmen-

Graphique 3. **Croissance, RTT et créations d'emplois**



Sources : Villa (1994), OCDE (2005)

tation de la part des richesses produites captée par les revenus financiers, qui est l'autre face de la montée du chômage.

Emploi et activité: la dissociation du travail

Sur la base d'une analyse erronée du chômage, les thèses de la fin du travail en déduisent une nouvelle proposition: puisque le plein emploi est hors d'atteinte, il faut lui substituer une autre conception de la société. Ce discours se déploie en France depuis longtemps; c'est par exemple en 1994 que le Centre des Jeunes Dirigeants (CJD) invite «à s'interroger d'abord sur le sens du travail dans la vie des hommes, à repenser le rapport de l'homme au travail et la vision que chacun se donne de sa place dans la société». A la logique de l'emploi salarié, le CJD oppose une «logique de l'activité» qui repose sur «l'intuition qu'il n'est aucune mesure, aucun plan anti-chômage qui puisse permettre aux entreprises d'assurer le retour au plein emploi dans notre société». On constate d'emblée que cette posture dédouane l'entreprise de la fonction d'offrir des emplois.

Les tenants du capitalisme cognitif proposent leur propre version de cette distinction entre emploi et activité, mais ils vont encore plus loin, en menant une violente polémique contre les partisans d'un nouveau plein emploi: «Les économistes «contre la pensée unique», la plupart des «conseillers scientifiques» d'Attac, la fondation Copernic, les intellectuels socialistes et communistes, une partie des verts, les révolutionnaires des différents trotskismes, nous ont concocté une nouvelle pensée néo-socialiste et néo-marxiste dont le mot d'ordre est le suivant: «Hors du salariat point de salut». Nous pensons au contraire que depuis 68 s'est ouverte une nouvelle phase politique comparable à la sortie de l'esclavage: la possibilité de fonder la production et la reproduction de l'humanité sur autre chose que le travail salarié. Nous restons fidèles au défi politique de l'abolition du salariat. Ce n'est ni une utopie, ni un mot d'ordre, ni un programme, mais tout simplement un chemin que des millions d'hommes ont commencé à emprunter depuis longtemps (de façon choisie ou imposée).»

Avant de répondre sur cette polémique toute en nuances de Lazzarato (2002), il faut discuter plus en détail la distinction entre emploi et activité qui recouvre celle d'André Gorz (1989) entre «travail hétéronome» et «travail autonome». La sphère de l'hétéronomie regroupe «l'ensemble des activités spécialisées que les individus ont à accomplir comme des fonctions coordonnées de l'extérieur par une organisation préétablie», alors que celle de l'autonomie est celle de la liberté. Entre les deux, il existe une frontière infranchissable qui renvoie à un postulat

que Gorz a ramassé en une formule lapidaire dans ses *Adieux au prolétariat*: « Contrairement à ce que pensait Marx, il est impossible que l'individu coïncide totalement avec son être social. » Autrement dit, l'émancipation du travail dans le travail est une utopie. Ce fatalisme se retrouve chez Dominique Méda (1995), pour qui « le travail ne pourra plus être un lieu d'autonomie, parce que cette rationalité est construite autour de la mise en valeur du capital et non de l'homme ».

En un sens, cela tombe bien, puisque Gorz nous annonce que « l'économie n'a plus besoin – et aura de moins en moins besoin – du travail de tous et de toutes ». C'est aussi la thèse de certains sociologues, comme Roger Sue qui calculait, il y a dix ans déjà, que « le temps de travail pour une journée moyenne en 1986, réparti sur la population âgée de 15 ans et plus, est de 2h 31' [...]. Il est des chiffres qui sont par eux-mêmes une véritable révolution. » Mais cette baisse n'implique en rien une perte de centralité du travail. Les temps sociaux ne sont pas substituables : la baisse du volume du travail salarié ne signifie pas que les rapports sociaux capitalistes s'effacent mécaniquement devant d'autres formes de lien social, libérées du joug salarial. L'oubli de ce point fondamental rend possibles des convergences contre nature entre les critiques du travail et les nouveaux postulats patronaux. Dans une annexe au rapport Minc de 1994, Pierre Guillen, alors responsable de l'UIMM (Union des industries et des métiers de la métallurgie) écrivait par exemple que « la valeur travail ne serait plus la seule digne d'intérêt de notre société ». Dès 1982, Alain Minc se réjouissait de cette heureuse coïncidence : « Concomitance, hasard heureux ou relation de cause à effet : au moment même où le travail productif classique se raréfie, il ne constitue plus une valeur exclusive. Le travail s'étiole, au moment où la valeur travail vacille. »

Quelle libération du travail ?

Il ne peut y avoir d'émancipation sociale sans libération du travail. Mais si on postule que cette dernière est impossible, il devient logique d'en déduire que c'est à la périphérie du salariat que s'esquissent les relations sociales de demain. Pour le courant inspiré par Negri, par exemple, les précaires, les chômeurs ou encore les intermittents du spectacle sont par nature porteurs de transformation sociale. C'est une idée avancée depuis très longtemps par André Gorz, dans ses *Adieux au prolétariat*, où il désignait la « non-classe des non-travailleurs » comme « le sujet social potentiel de l'abolition du travail ». Gorz disait ne pas voir « comment un conducteur de train de laminoir ou un ouvrier de raffinerie pourraient ne pas être salariés ; comment leur produit pourrait être en rapport immédiat avec leur besoin ; comment ils pourraient considérer leur installation com-

me leur instrument de travail ; comment, au lieu de se sentir appartenir à la raffinerie, au complexe sidérurgique, ils pourraient considérer ces installations comme leur propriété ». C'est seulement en dehors du travail que les individus « exigeants et critiques » peuvent fonder une identité sociale et un accomplissement personnel. Le fond de la pensée de Gorz repose sur un pessimisme de principe quant à la possibilité même « d'auto-gérer le processus social de production dans son ensemble ».

Dans la logique de ces analyses, Gorz esquisse un modèle social qui repose sur une déconnexion entre revenu et travail. Le secteur productif serait centralement planifié et constituerait « une sphère bien à part, clairement circonscrite, dans laquelle prévalent des conduites techniques trivialisées et hors de laquelle s'étend l'espace de l'autonomie complète ». Mais il y a là une contradiction : les détenteurs des moyens de production doivent perdre le contrôle sur les choix de production, tandis que l'autogestion par les travailleurs des « grands systèmes » est déclarée impossible. Qui est alors l'agent de cette planification ? Pour Gorz, ce seraient « les associations, les églises, les universités, les clubs et les mouvements se donnant pour but non pas d'exercer sur la société le pouvoir d'État mais de soustraire celle-ci à la prise de celui-là afin d'élargir l'espace de l'autonomie et de l'autodétermination, qui est aussi celui des rapports éthiques ».

La boucle est bouclée, et le scepticisme de Gorz débouche sur un projet flou. Transports, logement, protection sociale, éducation, défense, droit du travail, etc. : les choix fondamentaux qui portent sur tous ces domaines ne peuvent être éclatés en une myriade de micro-choix de proximité ou de voisinage. Qu'on le veuille ou non, ces choix sont par nature socialisés et les processus décisionnels correspondants doivent passer par un moment de centralisation nécessaire pour synthétiser la délibération démocratique préalable. On ne peut en effet s'en remettre à une impalpable dialectique Etat-société civile pour répondre à la question essentielle du mode de décision et de gestion. On retrouve la critique majeure que l'on peut adresser à la vision dualiste de Gorz : renoncer à la maîtrise sociale de la sphère hétéronome, c'est accepter que sa logique domine les conditions d'existence dans la sphère autonome. On ne peut élaborer un projet social cohérent sur la base de postulats aussi contradictoires : l'un consistant à souligner la nécessité d'une planification centrale, l'autre revenant à dire qu'une telle centralisation est impossible, voire pernicieuse.

Chapitre 10

REVENU UNIVERSEL OU TEMPS LIBRE ?

Dans la logique de leur démonstration, les thèses sur la fin du travail et du plein emploi mettent en avant le projet d'un revenu universel, distribué indépendamment de la participation à sa création. Or, c'est le travail qui crée la richesse distribuée sous forme de revenus et la distribution d'un revenu universel aurait pour contrepartie le travail de ceux qui ont encore un emploi. Faisons-nous un moment les avocats du diable en évoquant l'argument selon lequel plus personne n'accepterait de travailler au Smic si on avait la garantie de le recevoir sans travailler. Les partisans du revenu universel répondent en disant que les employeurs seraient obligés d'offrir des salaires plus attractifs. Mais cette réponse est absurde : on ne peut revendiquer un revenu garanti égal au Smic si on sait par avance qu'aucun salarié n'accepterait dans ces conditions de travailler pour le Smic. La revendication logique devrait définir un niveau de salaire minimum auquel serait indexé (par exemple à 80%) un niveau de revenu garanti.

Un différentiel est donc difficilement évitable. Mais cela revient à admettre que la société du revenu universel est condamnée à un dualisme inexorable : d'un côté, ceux qui ont un emploi, de l'autre ceux qui n'ont qu'un revenu. Quel mécanisme social permettra de désigner ceux qui doivent occuper l'un ou l'autre de ces statuts ? Tout gain de productivité ultérieur aurait pour effet de réduire comme peau de chagrin le nombre d'emplois et ne ferait qu'aggraver cette difficulté. Dans une société du temps libre, au contraire, les gains de productivité seraient affectés en priorité à la réduction du temps de travail pour tous selon le principe « travailler moins pour travailler tous » qui fonde une société égalitaire.

Enfin, la question qui se pose est évidemment celle du financement : comment s'opère le transfert de richesses de ceux qui la produisent vers ceux qui ne feraient que la consommer ? L'énoncé même de cette question déclenche souvent de vives réactions chez les partisans du revenu universel. Dans l'ouvrage collectif qu'il a dirigé, Vercellone nous reproche ainsi de rejeter le revenu social garanti « dans le monde obscur des utopies sans lendemain ». Voici ce que nous écrivions : « S'il s'agit d'un revenu garanti « suffisant », comme le propose André Gorz, c'est-à-dire de l'ordre de 4000 à 5000 francs français par mois et par personne (enfant et adulte), et sans supprimer la sécurité sociale, alors oui il peut s'agir d'un instrument de libération (hors) du travail : mais cela suppose une redistribution radicale des revenus (2400 milliards de francs à financer, soit 30% du PIB!). » (Coutrot, Husson 2001)

Seuls de pénibles économistes sont donc capables de poser cette question parce qu'ils ne comprennent pas que c'est l'activité et pas seulement l'emploi rémunéré qui crée de la richesse. Mais cette réponse est d'autant moins convaincante que les tenants du revenu universel prennent grand soin d'insister sur le montant que celui-ci doit atteindre. S'il est trop bas, en effet, rien ne distinguerait plus ce type de projet des versions libérales comme l'impôt négatif ou la prime pour l'emploi. Pour être porteur d'une véritable transformation sociale, le revenu garanti doit atteindre un niveau significatif de l'ordre de 750 euros mensuels (l'euro a été introduit en 2002). Dès lors, la question du financement se pose avec encore plus d'acuité, et revient à celle-ci : quelle est la relation sociale qui se noue entre l'ouvrier qui fabrique des pinces et l'artiste libéré de tout emploi qui s'en sert pour peindre ? A quelles conditions l'échange entre l'un et l'autre peut-il être égal, ou légitime ? Bref, quelle répartition du revenu national est compatible avec la garantie d'un revenu décent à tout le monde ?

Comment financer le revenu garanti ?

On trouve peu de réponses à cette question pourtant légitime, à l'exception des calculs proposés par René Passet (2000) et repris à leur compte par les disciples de Toni Negri (Vercellone 2002). Voici comment Passet résume sa proposition : « Tout Français de plus de vingt ans bénéficie d'une allocation annuelle égale au seuil de pauvreté et tout individu de moins de vingt ans d'un revenu égal à la moitié de celui-ci. » Si on actualise les chiffres de Passet, le coût total de l'allocation universelle ainsi calibrée est d'environ 400 milliards d'euros, soit un peu plus d'un quart de PIB. Pour financer cette somme, René Passet propose de recycler « les économies découlant de la suppression de la partie du sys-

tème de protection actuel avec laquelle la garantie de revenu ferait double emploi; essentiellement, selon la classification française, les allocations de maternité-famille, emploi, vieillesse-survie, mais non santé-maladie, qui serait maintenue». Cela couvre environ les trois quarts des sommes à trouver (tableau 1), et le reste pourrait être étalé dans le temps en redistribuant la nouvelle valeur créée par la croissance.

Tableau 1. **Les comptes de la protection sociale en 2003 en France**

Prestation	milliards d'euros	% du total
Logement-pauvreté	20	4,4 %
Maternité-famille	44	9,5 %
Chômage	37	7,9 %
Vieillesse-survie	200	42,9 %
Santé	164	35,3 %
Total	465	100,0 %

Source: Drees (2004)

Ce projet ne tient manifestement pas la route. D'abord, la réponse consistant à dire «on étale dans le temps» fait tomber la muraille de Chine que l'on prétendait établir entre la version subversive du revenu garanti et la version néo-libérale à un peu plus de 3000 euros par an. Dans ce cas, la prime pour l'emploi pourrait être considérée comme un premier pas vers un revenu universel. Or, il s'agit en réalité d'un dispositif pervers qui revient à admettre le discours patronal sur le montant «excessif» des bas salaires et à renvoyer sur l'Etat la responsabilité de «compléter» des salaires insuffisants pour vivre. C'est le meilleur moyen de tirer vers le bas toute la hiérarchie salariale.

Mais surtout le recyclage des transferts sociaux n'est pas acceptable, et il est assez étonnant que ni Passet, ni Vercellone, qui le reprend à son compte, ne s'en aperçoivent. C'est pour l'essentiel un énorme transfert au détriment des retraités. Après la réforme, toutes les pensions versées se situeraient au niveau du seuil de pauvreté. Les 12 millions de personnes de plus de 60 ans reçoivent aujourd'hui environ 200 milliards d'euros de prestations vieillesse, soit environ 12,5% du PIB. Après la réforme proposée, elles ne toucheraient plus que l'allocation universelle (environ 7500 euros annuels) et la prestation reçue serait en moyenne divisée par deux. C'est donc un transfert de près de 100 milliards d'eu-

ros qui serait ainsi opéré. Seuls les retraités bénéficiant d'autres ressources que leur pension disposeraient d'un revenu dépassant le seuil de pauvreté. Passet et Vercellone auraient été bien en peine de défendre un tel projet dans le débat sur les retraites, tant il se situe en opposition directe avec les axes de la mobilisation sociale.

On peut faire la même remarque pour les chômeurs dont aucun ne recevrait plus désormais d'allocation supérieure au seuil de pauvreté. Les partisans de cette position au sein du mouvement des chômeurs auraient là encore bien du mal à la défendre, si seulement ils quittaient le terrain du discours abstrait. Le bilan pour la rubrique maternité-famille est plus compliqué à établir dans la mesure où les moins de 20 ans reçoivent une demi-allocation, sans que l'on sache si les parents peuvent l'utiliser à leur guise, ou s'il s'agit d'un livret d'épargne dont le jeune pourra disposer le jour de ses 20 ans. Bref, il s'agit de répartir entre les travailleurs la même masse salariale globale (cotisations incluses) sans que soit remis en cause le partage entre salaires et profits.

Enfin une profonde ambiguïté pèse en ce qui concerne la place des femmes dans tous ces projets. Il est d'ailleurs frappant de constater combien la littérature sur le revenu universel n'introduit pratiquement jamais la dimension de genre et ne réfléchit pas sur les spécificités du travail des femmes. Ce n'est sans doute pas par hasard : la question du droit à l'emploi des femmes fait apparaître de manière particulièrement sensible les contradictions des thèses sur le revenu garanti. Si le travail salarié n'est rien d'autre qu'un esclavage, alors les femmes devraient d'abord se féliciter d'en être écartées et exiger ensuite un revenu garanti comme contrepartie de leur activité sociale. Mais comment ne pas voir que ce raisonnement heurte de plein front les aspirations égalitaires des femmes en matière d'emploi ? Leur verser une allocation pour que, ou parce qu'elles ne travaillent pas, voilà un projet qui n'est pas spécialement progressiste, et le revenu garanti se met à ressembler à l'allocation parentale d'éducation, voire au très douteux salaire maternel (Eydoux, Silvera 2000).

Plus récemment, Jean-Marie Monnier et Claudio Vercellone (2007) ont proposé un nouveau mode de financement repris à son compte par Yann Moulier Boutang (2007). Le coût du revenu social garanti (RSG), fixé à 700 euros par mois, est évalué à 286,3 milliards d'euros, soit environ 16% du PIB. La baisse par rapport aux 30% du PIB de la version initiale s'explique pour l'essentiel par le fait que le revenu ne serait distribué que « de la majorité à la retraite ». Mais les modalités de son financement ont également changé. D'abord, le RSG rapporterait lui-même 95 milliards d'impôts, ce qui veut dire que son niveau net serait réduit

d'un tiers, passant de 700 à 468 euros par mois. Le retour sur les réductions d'impôts et de cotisations, et la création de nouveaux impôts sur le patrimoine et sur les transactions financières procureraient 110 milliards d'euros. Le reste, soit 81 milliards, serait couvert par le « surcroît de recettes généré par la croissance induite par cette injection considérable et par la diminution du chômage induite » et, pour 15 milliards, par la suppression « de la plupart des minima sociaux ». Ce dispositif ne convainc pas plus que le précédent. Son niveau est réduit d'un tiers. Les retraités perdent le RSG. La suppression des minima sociaux introduit des seuils indéfendables : le supplément de revenus pour un couple de Rmistes ayant deux enfants serait de 500 euros par mois, mais il serait de 1400 euros pour n'importe quel couple non titulaire de minima sociaux. Enfin, la réaffectation des baisses de cotisations sociales au RSG représenterait un manque à gagner net alors qu'elles sont aujourd'hui compensées par le budget de l'Etat à plus de 90%.

Cette nouvelle version a au moins le mérite d'avoir compris qu'il faut modifier radicalement la répartition des revenus, ici à travers l'augmentation des impôts, alors que le projet précédent se contentait de redistribuer sous forme de revenu individuel une bonne partie des prestations de la Sécurité sociale. Mais les tenants de ce projet ne peuvent se débarrasser d'une double illusion.

La première, d'ordre théorique, consiste à penser que le RSG est une modalité de redistribution des revenus adéquate à la nouvelle nature du capitalisme. Mais c'est manifestement absurde, puisqu'une telle redistribution uniforme bénéficierait principalement aux travailleurs les plus éloignés du *General Intellect* : exclus, précaires, salariés peu qualifiés. La seconde illusion, qui se combine avec la première, consiste à penser que ce nouvel arrangement pourrait être acceptable par les bénéficiaires du capitalisme dit cognitif. Yann Moulier Boutang (2007) pense ainsi que l'instauration d'un revenu garanti est « une condition à la stabilisation institutionnelle d'un régime d'accumulation cognitive » et qu'elle sera donc plus facile à réaliser qu'un programme combinant réduction du temps de travail et revalorisation des salaires. Mais pourquoi serait-il plus facile d'imposer la modification de la répartition des revenus que semble – finalement – impliquer le RSG que celle qui découle d'un projet plus « classique » ? Aucun des théoriciens du revenu garanti ne semble s'être posé cette question : qu'est-ce qui empêchera les employeurs de prendre prétexte du RSG pour geler, voire baisser, les salaires ? C'est pourtant l'effet pervers d'un dispositif comme la prime pour l'emploi. Enfin ce projet est empreint d'une croyance naïve dans les vertus d'une relance keynésienne en matière d'emploi. Et on voit affleurer à nouveau

le mélange particulier qui fonde la théorie du capitalisme cognitif: une acceptation de fait de l'inaccessibilité du plein emploi et un hymne au précarier moderne, tellement éloigné des réalités sociales qu'il en finit par être insultant pour les exploités.

Mais le plus grave n'est pas là. Il y a en effet dans les projets de revenu garanti une volonté absurde d'étendre le champ des transactions marchandes, puisque «le caractère liquide de ce revenu, donc non affecté» (Moulier Boutang 2002b) est clairement affirmé. Voilà d'ailleurs une nouvelle incohérence: si le capitalisme cognitif met une idée à l'ordre du jour, c'est bien celle de gratuité. Or, ses théoriciens s'empressent de demander plus de flux monétaires. Tout progrès social passe pourtant par un degré de socialisation accru, qui est une démarchandisation, et potentiellement une démonétisation. Les fameux prélèvements obligatoires qui constituent la cible des néo-libéraux recouvrent par exemple l'éducation et la santé, l'une et l'autre gratuites en principe. Un projet progressiste viserait au contraire à rétablir et à étendre le champ de la gratuité, à élargir les droits sociaux garantis sous forme de libre mise à disposition des services correspondants, et non par la distribution de revenus qui s'y substitueraient. Dans le cas du logement, quelles sont les solutions réellement progressistes: une politique de municipalisation des sols et de construction de logements sociaux, ou l'augmentation des allocations logement? Voilà bien le grand paradoxe: les tenants du capitalisme cognitif proposent aux «multitudes» de faire marche arrière avec l'instauration d'un revenu garanti sous forme monétaire et individuelle qui se substituerait de fait à la mobilisation pour une réduction radicale du temps de travail et l'extension des droits sociaux. Aux approximations théoriques, ils ajoutent ainsi une orientation stratégique qui a pour effet de déserrer le cœur des rapports d'exploitation.

Bien que la terminologie ne soit pas fixée, il faut bien distinguer deux notions. La revendication d'un revenu garanti est de l'ordre de la mesure d'urgence: l'augmentation des minima sociaux vise à assurer aux chômeurs un revenu décent, ici et maintenant. Le revenu universel se définit comme le levier essentiel – voire unique chez les théoriciens de *l'Empire* (Hardt Negri 2000) – d'un projet de transformation sociale. Or ces deux conceptions ne sont pas équivalentes: ceux que le projet de revenu universel ne convainc pas n'ignorent pas pour autant la nécessité immédiate d'un revenu décent. La confusion entretenue sur ce point permet aux partisans du revenu universel de déconsidérer les critiques qui leur sont adressées, qui seraient la preuve d'un désintérêt total pour le sort des chômeurs. Il n'en est évidemment rien, et les uns

et les autres participent aux mobilisations sur ce terrain. Cette assimilation induit en sens inverse à ériger la demande de revenu en colonne vertébrale d'un projet alternatif, en récupérant ainsi la lutte des chômeurs comme si elle donnait une légitimité supérieure à la perspective de revenu universel. Ce raccourci a pour effet de marginaliser le mouvement des chômeurs en niant l'aspiration qu'il porte en faveur d'un droit à l'emploi universel. En déconsidérant comme « travailliste » l'exigence du retour à un nouveau plein emploi assimilé au travail forcé, cette posture fait obstacle à l'émergence d'un projet global unifiant l'ensemble des travailleurs, salariés ou chômeurs.

Redéfinir l'alternative

La réalité ne correspond donc pas à l'hypothèse d'un rétrécissement inéluctable de la sphère du travail salarié et d'une dissolution du capitalisme dans l'économie de la connaissance. La libération du travail ne peut se réaliser de manière périphérique, en une sorte de mouvement de désertion en dehors du rapport salarial. Il y a là un radicalisme superficiel qui renonce à peser sur le statut du travailleur standard, alors même que l'extension de ce que Marx appelait « armée industrielle de réserve » est la condition d'une intensification accrue du travail. C'est d'ailleurs au moment où se propagent avec succès les thèses sur la perte de centralité du travail que le capitalisme marginalise brutalement celles et ceux qui ne peuvent plus établir ce lien au travail. La grande faiblesse de ces théories est finalement de sous-estimer la tendance du capitalisme contemporain à s'emparer de l'ensemble de la sphère sociale et à la plier tout entière à sa logique marchande. Elles risquent même d'accompagner le mouvement vers une société dualiste avec, d'un côté, les exclus du travail touchant un revenu de compensation et, de l'autre, les salariés disposant d'un emploi et à ce titre d'un revenu plus élevé mais soumis à la pression exercée par ces exclus.

La revendication d'un emploi pour tous est la seule base possible d'une alternative reposant sur un principe d'échange généralisé entre la société et l'individu : l'apport de l'individu à la société fonde la réalité des droits dont il dispose. On ne peut être libéré de l'asservissement du salariat seulement à mi-temps : être exploité, contraint à un travail aliéné, ne serait-ce que deux heures par jour, c'est être asservi le reste du temps. En sens inverse, les chômeurs, les précaires, les exclus ne sont évidemment pas plus libres parce qu'ils sont moins longtemps salariés que les autres travailleurs. L'esclavage salarié ne peut pas reculer tant que des non-esclaves sont payés à ne rien faire : il faut que les gains de productivité soient consacrés prioritairement à « fabriquer » du temps

libre pour tout le monde. Le temps libéré ne peut devenir un temps libre que si sa logique réussit à contaminer l'organisation du travail dans tous ses aspects et tout projet qui abandonne à ses maîtres actuels la sphère du travail salarié pour se libérer en dehors du travail est par conséquent un mirage. Cette perspective renoue avec celle de Marx quand il examine la dialectique entre liberté et nécessité à la fin du *Capital* (Livre III, chap. 48) : « la condition essentielle de cet épanouissement est la réduction de la journée de travail ».

Dans *Les luttes de classes en France*, Marx écrit aussi que « le droit au travail est au sens bourgeois un contresens, un désir vain, pitoyable ». Cette affirmation devrait plaire aux contempteurs du travail, mais Marx ajoute immédiatement ceci, qui change tout : « Derrière le droit au travail, il y a le pouvoir sur le capital, derrière le pouvoir sur le capital, l'appropriation des moyens de production, leur subordination à la classe ouvrière associée, c'est-à-dire la suppression du salariat, du capital et de leurs rapports réciproques. » Cette phrase de Marx esquisse une démarche transitoire autour de la réduction du temps de travail, qui est aujourd'hui d'une grande actualité.

Le combat pour une réduction massive du temps de travail s'appuie en effet sur des exigences élémentaires, d'ailleurs certifiées par le droit bourgeois (un emploi et des conditions d'existence décentes), mais il s'oppose frontalement au capitalisme contemporain qui fonctionne plus que jamais à l'exclusion. Aujourd'hui une répartition égalitaire des heures de travail conduirait à une durée hebdomadaire de l'ordre de 30 heures, qui pourrait baisser encore par la suppression des emplois inutiles rendus nécessaires par la non-gratuité des services publics ou par la croissance des dépenses liées à une concurrence improductive. Le niveau de vie serait amélioré principalement par l'extension des droits sociaux (droit à l'emploi, à la santé, au logement, etc.) assurée par un financement socialisé (gratuité ou quasi-gratuité).

La réduction du temps de travail et la lutte contre les licenciements posent donc concrètement la perspective d'une démarchandisation de la force de travail qui se heurte immédiatement à deux obstacles : la répartition des richesses et le droit de propriété. Sa mise en œuvre passe en effet par une contestation pratique des rapports sociaux à l'intérieur même des entreprises sous forme d'un contrôle exercé par les salariés sur les embauches, les conditions et l'organisation du travail. Elle s'appuie dans le même temps sur la garantie de ressources des travailleurs et la continuité du revenu, qui implique un changement radical dans la distribution des richesses produites.

La démarche stratégique pourrait alors être la suivante: affirmation conjointe du droit à l'emploi et à la continuité de revenu; contestation de l'actuelle répartition des richesses; exigence d'une baisse du temps de travail avec embauches proportionnelles; contrôle sur l'embauche; refus du pouvoir patronal sur l'emploi et les conditions de travail; démarchandisation de la force de travail; remise en cause de la propriété privée. Bref, il faut articuler la revendication de temps libre et celle de transformation du travail: cela passe par la recherche de formes d'organisation prenant en compte les facteurs de fractionnement du salariat (salariés/chômeurs, grandes entreprises/sous-traitants, public/privé, hommes/femmes, mise en concurrence des salariés à travers la mondialisation).

A la perspective vaine qui voudrait subvertir le capitalisme en lui opposant la revendication d'un revenu universel sans toucher aux rapports sociaux fondamentaux, nous opposerions volontiers ce slogan: «Tous salariés, pour abolir le salariat». La stratégie qui vient d'être esquissée est en effet porteuse d'une dialectique apparemment paradoxale. Il s'agit bien de généraliser le droit à l'accès au salariat, mais les modalités mêmes de cette généralisation, et les méthodes pour parvenir à cet objectif, portent en creux le dépassement du rapport salarial capitaliste. Pour avancer vers le plein emploi, il faut enclencher un processus de dépérissement du marché du travail et de socialisation de l'emploi. La lutte pour l'abolition du chômage tend alors à se transformer en un mouvement d'abolition pratique du salariat.

IV. LA CONSTRUCTION DES ALTERNATIVES

Chapitre 11

LA CRÉDIBILITÉ DU PROGRAMME

Un programme de transformation sociale doit remplir deux conditions : proposer une réponse cohérente aux principaux problèmes sociaux et faire la démonstration de sa viabilité. Afin d'illustrer ces deux principes, ce chapitre reprend un certain nombre de propositions avancées dans le mouvement social français autour de la question centrale du chômage.

Continuer les 35 heures

La réduction du temps de travail (RTT) est l'instrument essentiel d'une redistribution équitable des gains de productivité et, sur le long terme, le seul moyen de créer des emplois. A la démonstration proposée plus haut, on peut ajouter cet autre argument : et pourtant elle baisse. Car le chômage, le temps partiel, la précarité sont autant de moyens de baisser la durée du travail, mais de façon inégalitaire et ciblée sur les couches sociales les moins aptes à se défendre.

Mais cette argumentation générale ne suffit pas car la RTT a mauvaise presse en France depuis l'expérience du passage aux 35 heures. Il faut donc absolument distinguer le projet et ses modalités d'application. Si les 35 heures ont créé moins d'emplois que prévu, et si elles ont conduit à dégrader la situation des salariés, c'est parce que leur mise en œuvre a laissé de côté le principe essentiel d'embauches proportionnelles. Il n'y a eu en effet que 2 ou 3% de créations d'emplois pour une baisse moyenne du temps de travail d'environ 7%, compte tenu de son champ d'application. Cette réalité ne doit pas conduire à « jeter le bébé avec l'eau du bain » et à considérer que la réduction du temps de travail ne

saurait avoir d'autres résultats que les 35 heures réellement existantes. C'est l'occasion de souligner qu'il n'existe aucune revendication « pure » et que les néo-libéraux consacrent beaucoup de leur activité à récupérer et dévoyer les aspirations sociales. Qu'il s'agisse de la sécurité sociale professionnelle, du revenu garanti ou de la RTT, les projets de transformation sociale s'opposent à chaque fois à leur récupération caricaturale.

De l'expérience des 35 heures, on peut tirer plusieurs enseignements « pour la prochaine fois ». Tout d'abord, et c'est une mesure d'urgence, il faut étendre immédiatement la nouvelle durée légale à l'ensemble du salariat. Aujourd'hui il existe de fait un début de dilution de la notion même de durée légale, en particulier parce qu'elle diffère selon la taille de l'entreprise. Cette proposition concerne aussi les femmes : la RTT n'a pas permis de faire diminuer significativement le temps partiel et l'occasion a été manquée d'aller vers une égalisation des conditions de temps de travail entre femmes et hommes.

La durée légale est au fond celle à partir de laquelle on doit payer des heures supplémentaires. Or, on a réduit le coût de ces heures supplémentaires en même temps qu'on élargissait leur contingent annuel et leur défiscalisation récente a encore agrandi les mailles du filet. Pour que la RTT dégage pleinement son potentiel de créations d'emplois, il faut au contraire durcir les conditions de recours aux heures supplémentaires, faute de quoi la réduction de la durée légale ne conduira pas à une réduction de la durée effective. Mais la condition la plus importante est celle d'embauches proportionnelles : une réduction de 10% du temps de travail doit conduire à 10% de créations d'emplois. Tout déficit du côté de l'emploi équivaut très exactement à une intensification du travail, puisque les salariés doivent faire le même travail en un temps réduit.

Il faut donc refonder le projet de RTT en s'appuyant sur l'exigence immédiate de réunification de la durée légale à 35 heures pour tout le monde. La mobilisation sur ce point doit permettre de redéfinir un objectif de reprise du processus de réduction du temps de travail, pour aller vers les 32 heures, voire les 30 heures. Appliqué à 24 millions d'emplois, le passage de 36 à 32 heures représente un potentiel d'emploi considérable de 3 millions d'emplois.

Pour une croissance soutenable utile

La commission Attali (nommée en 2007) propose un objectif de croissance à 5% par an. Il est assurément impossible de fonder la lutte contre le chômage sur une telle absurdité économique et écologique. On a en effet montré plus haut que la croissance ne créait que très peu

d'emplois à moyen terme. Mais, en sens inverse, on ne peut suivre les critiques de la croissance qui pensent que toute augmentation du PIB équivaut à une dérive productiviste néfaste pour l'environnement. La croissance n'implique pas forcément une augmentation sans fin de la production de biens matériels. Une partie croissante du PIB est composée de services et incorpore les services non marchands valorisés de manière conventionnelle. Le PIB augmente ainsi chaque fois que l'on crée un emploi public dans la santé ou l'éducation. C'est pourquoi on ne peut pas se prononcer « pour » ou « contre » la croissance sans y aller voir de plus près, en se posant la question de son contenu.

Cette brève discussion conduit à avancer la notion de *croissance soutenable utile*. Le mode de développement de l'économie devrait être fondé sur la satisfaction des besoins sociaux les plus urgents : santé, logement, éducation, transports collectifs, crèches et accueil des personnes âgées, etc. Il s'agirait donc d'une croissance du PIB, mais que l'on est en droit de qualifier de socialement utile. Comme il est de toute façon illusoire de tabler sur une croissance forcenée pour créer des emplois, cette croissance doit être « régulière » et « raisonnable » : régulière, parce qu'elle serait fondée sur des règles sociales de progression des dépenses sociales et des salaires ; raisonnable en ce sens qu'elle n'aurait pas besoin de sombrer dans les travers de l'hyper-productivisme. Un des moyens d'orienter l'économie en ce sens est d'ouvrir un large débat sur les priorités sociales qui permettraient de « pré-affecter » une partie croissante des revenus vers ces consommations socialement utiles. C'est, encore une fois, le gros point faible des projets d'allocation universelle qui conduisent à une extension du domaine de la marchandise alors qu'il s'agit plutôt de le réduire pour aller vers une « démarchandisation » de la satisfaction des besoins sociaux prioritaires.

Cette croissance raisonnable peut être considérée comme « soutenable ». Il ne s'agit pas là d'un vœu pieux mais d'une analyse des grandes tendances de la demande sociale ; depuis plusieurs années, elle se déplace vers une demande de services et en grande partie de services collectifs. Or, il se trouve – c'est un constat empirique et non une loi universelle – que ces services sont en moyenne moins coûteux en énergie et que leur contenu en emplois est supérieur à la moyenne. Ce dernier point est à souligner, parce que c'est un élément essentiel des difficultés actuelles du capitalisme : il est de moins en moins à même de répondre à ce type de besoins auxquels sont associés de moindres gains de productivité (et donc de perspectives de profit). Il réagit à cet écart croissant par une forme de déni, qui consiste à refuser de satisfaire les besoins qui ne sont pas adéquats à ses exigences de rentabilité toujours

plus élevées. Mieux vaut pour lui ne pas y répondre que de le faire « à perte ». Ou alors, il n'accepte de le faire qu'à la condition d'une baisse drastique du coût salarial qui compense ces faibles gains de productivité. Le taux de chômage n'est donc pas pour lui un mal absolu, mais un moyen de réguler la répartition des revenus au détriment des salariés. La proposition d'une croissance soutenable utile revient à renverser cette priorité.

Pour une autre répartition des revenus

Tout programme alternatif ciblé sur le recul du chômage doit déplacer la répartition des revenus. Il y a là une loi d'airain cohérente avec l'analyse du chômage comme sous-produit de la captation des gains de productivité par les détenteurs de revenus financiers. On a montré que la baisse de la part des salaires dans le revenu national correspond à la non-redistribution aux salariés des gains de productivité et qu'elle a eu comme contrepartie l'augmentation de la part des « rentiers ». La montée du chômage est donc l'envers de la progression des revenus financiers. Si on accepte cette analyse, on en conclut logiquement que le recul du chômage peut et doit se fonder sur une décroissance des revenus financiers. Tout projet anti-chômage qui prétendrait atteindre cet objectif sans toucher aux revenus financiers serait donc parfaitement illusoire.

Pour modifier le partage des revenus, il faut prendre les revenus financiers en tenaille, en les rognant par les deux bouts : d'un côté, par une augmentation des salaires qui est après tout la forme la plus efficace de taxation des revenus financiers et, de l'autre côté, par un prélèvement fiscal direct sur les revenus financiers. Les décisions politiques centrales sur les minima sociaux, le Smic et la fiscalité peuvent s'articuler avec la mobilisation des salariés. Et, comme les salariés se trouvent en meilleure position dès que le taux de chômage se met à baisser un tant soit peu, une RTT réellement créatrice d'emplois peut jouer ici un rôle d'amorçage et de renforcement du processus en déplaçant encore plus nettement le curseur en faveur des salariés.

Lors des précédentes expériences de transformation salariale, le patronat répondait habituellement par une augmentation des prix, de manière à conserver le taux de profit et à réduire l'impact des hausses du salaire nominal sur le pouvoir d'achat des salariés. Le déficit extérieur se creusait et forçait à la dévaluation et à l'austérité. Or, cette réponse n'est plus possible, ce qui ne veut pas dire qu'il n'y en aura pas d'autres. La mondialisation se caractérise en effet par la formation de

prix mondiaux sur lesquels il faut s'ajuster, et l'euro rend impossible une adaptation par les taux de change. Dans ces conditions, les patrons seraient pris en tenailles d'une autre manière, entre la pression salariale et la pression concurrentielle du marché mondial. Le seul moyen de conserver leurs parts de marché et leur taux de profit d'entreprise serait dans ces conditions de réduire les revenus financiers. Ajoutons que l'existence de l'euro permet à un pays de supporter plus facilement une dégradation de son solde commercial. Ce sont les aspects positifs de la situation actuelle, qui comporte aussi un aspect négatif, puisque les entreprises seraient poussées à des mesures de rétorsion encore plus radicales, sur lesquelles on reviendra plus loin.

Du point de vue du salaire, la revendication unifiante est assez claire : elle consiste à augmenter significativement le Smic, pour le porter à 1500 euros. Cet objectif doit être combiné avec une revendication concernant les minima sociaux, ne serait-ce que parce que le recul du chômage ne pourra être suffisamment rapide pour résorber immédiatement la misère qu'il engendre. Plusieurs secteurs du mouvement social proposent que les minima sociaux soient portés au même niveau que le Smic. On a déjà eu l'occasion de traiter de cette objection immédiate : un nombre important de salariés payés au Smic choisiront de ne pas travailler alors qu'ils seraient en mesure de le faire. C'est pourquoi, il semble préférable de mettre en avant le système suivant :

- le Smic est porté à 1500 euros, puis indexé sur la progression moyenne de la productivité du travail par tête : on pèse de cette manière sur la répartition des revenus à un moment donné, mais aussi sur sa règle de progression. L'indexation du Smic sur la productivité est une mesure que peuvent prendre les pouvoirs publics et qui, par contagion, va pousser à l'établissement d'une norme de progression de l'ensemble des salaires. Cela revient à raisonner sur un schéma en deux temps : on commence par augmenter la part salariale jusqu'à un niveau jugé acceptable, puis on dit qu'elle doit se maintenir à ce niveau.

- les minima sociaux sont unifiés, portés à 1200 euros (soit 80% du Smic) et indexés sur sa progression, donc sur la productivité. On introduit ainsi une norme sociale définie à un moment donné et incluant un mécanisme d'évolution.

Pour un autre financement de la Sécurité sociale

Le débat recouvre en réalité deux questions qui sont en général insuffisamment distinguées. La première est celle des modalités de prélèvement : quelle assiette et quel degré de fiscalisation ? La seconde est

celle des règles de progression des dépenses sociales et se pose en partie indépendamment des réponses apportées à la première : faut-il geler la part publique dans le PIB ou l'autoriser à augmenter parallèlement aux besoins (dépenses de santé et retraites) ? Le schéma proposé ici conduit à distinguer la phase de rattrapage de la part des salaires et celle où la part salariale est maintenue à un « bon » niveau par la nouvelle norme salariale.

Dans la première phase, le rattrapage de la part salariale signifie que la masse salariale croît plus vite que le PIB. A l'intérieur de cette masse salariale, les cotisations représentent, à législation inchangée, une part constante. Par conséquent les ressources de la Sécurité sociale augmentent elles aussi plus vite que le PIB, et cette augmentation plus rapide permet de couvrir la progression des dépenses sociales supérieures à celles du PIB. Cela n'empêche pas de modifier les modalités de prélèvement au cours de cette phase mais ce serait alors pour d'autres raisons que la nécessité d'accroître les ressources.

A partir du moment où la part salariale atteint son niveau de long terme, la masse salariale augmente à la même vitesse que le PIB. Il faut alors qu'à l'intérieur de la masse salariale, le salaire socialisé (cotisations sociales) augmente plus vite que le salaire direct. Le moyen le plus simple et le plus transparent consiste à faire augmenter les taux de cotisations de manière à effectuer ce redéploiement. En effet, l'argument selon lequel la valeur ajoutée serait une assiette plus « sûre » disparaît, puisque la masse salariale augmente dorénavant à la même vitesse que la valeur ajoutée. Pour fixer les idées, cela veut dire qu'une progression annuelle de la productivité de 2% serait ventilée en une augmentation du salaire direct de 1,5%, le reste étant « basculé » vers la couverture de la croissance des dépenses sociales plus rapide que celle du PIB.

Quelle viabilité économique ?

La principale des objections « économiques » à un tel programme porte sur la viabilité d'une telle modification de la répartition du revenu. Est-ce qu'elle permet, à la fois, de couvrir l'augmentation des salaires et des minima sociaux, de réduire le temps de travail et de financer les besoins croissants de la protection sociale ? Pour répondre à cette question, il faut en premier lieu évaluer l'enveloppe d'un tel programme, ce qui pose deux grands problèmes de méthode. Le premier est que le coût des mesures ne s'additionne pas, parce qu'elles peuvent s'« autofinancer » en partie. Imaginons par exemple que le chômage soit aboli par un important volume de créations d'emplois. Ces dernières ont un

« coût » : s'il s'agit par exemple des embauches proportionnelles en cas de réduction du temps de travail, la masse salariale se voit augmentée. Mais on économise ce que coûte actuellement le chômage (sans même parler, évidemment, de ses ravages « non monétaires »). En 2003, les dépenses pour l'emploi représentaient 74 milliards d'euros (5% du PIB) et se répartissaient ainsi : 48 milliards de dépenses pour l'emploi (indemnisation et formation professionnelle) et 26 milliards d'allègements de cotisations et d'aides diverses à l'emploi. Si on en déduit le financement de la formation professionnelle (13 milliards d'euros qu'il s'agirait de mieux utiliser, pas de réduire), cela laisse 61 milliards d'euros, soit l'équivalent d'environ 3,5 millions de salaires moyens ! Le recyclage de ces dépenses permettrait d'accompagner la mise en place des mesures proposées, et en particulier les coûts afférents à la création d'un nouveau statut du salarié.

La seconde question de méthode concerne la ventilation public/privé. Les nouvelles ressources et dépenses vont trouver leur source ou leur point d'application dans l'un ou l'autre de ces secteurs. Les évaluations portent sur l'ensemble et ne traitent pas dans le détail des transferts à réaliser entre privé et public. Sur ces deux questions, il faudrait en réalité disposer d'un modèle de simulation bouclé permettant de prendre en compte plus précisément les interactions entre les différentes mesures (par exemple toute création d'emploi procure des recettes supplémentaires à la Sécurité sociale) et l'organisation des transferts entre sphères publique et privée. Cependant, les estimations avancées donnent des ordres de grandeur raisonnables, qui représentent plutôt le haut de la fourchette, par sous-estimation des enchaînements positifs. Le coût total des mesures conduit alors au bilan résumé dans le tableau 1 ci-dessous ; voir aussi l'encadré qui suit.

Tableau 1. **Le coût de la transformation sociale**

Revalorisation des revenus	115
- minima sociaux, indemnités de chômage, Smic	40
- salaires à temps partiel	15
- salaires directs	60
Salaires des nouveaux emplois créés par la RTT	120
Total	235

En milliards d'euros

Le « coût » de la transformation sociale en France

1) augmentation des minima sociaux: 28 milliards d'euros.

Il y a actuellement environ 3,5 millions d'allocataires des minima sociaux. Le coût total des minima sociaux peut être évalué à 19 M€ (milliards d'euros), dont 5 pour le RMI. Leur ventilation permet d'évaluer à 28 M€ le relèvement à 1200 € par mois de ces minima, catégorie par catégorie.

2) indemnisation des chômeurs: 8 milliards d'euros.

On laisse de côté l'ASS (Allocation de solidarité spécifique) déjà traitée parmi les minima sociaux. Restent donc 2,1 millions de personnes selon l'Anpe. Les données de l'Unedic font apparaître un total d'allocations versées de 25 M€. Le passage à une indemnisation minimale de 1200 € par mois conduit à des dépenses supplémentaires de 8 M€.

3) revalorisation du Smic (salaire minimum): 4 milliards d'euros.

On procède comme pour les salaires à temps partiel (voir 4) en utilisant les données de l'Insee. Seul le premier décile est ici concerné.

4) revalorisation des salaires à temps partiel: 15 milliards d'euros.

L'Insee évalue à 4,1 millions (dont 3,4 millions de femmes) le nombre de personnes travaillant à temps partiel. On connaît décile par décile la ventilation de cette population. On calcule le coût d'une augmentation de salaire et/ou d'allocations complémentaires portant le revenu aux 3/4 du Smic revendiqué de 1500 € par mois, soit 13 500 € par an, le reste étant couvert par la résorption de la précarité. Cela représente 15 M€.

5) revalorisation générale des salaires: 60 milliards d'euros.

On réalise une augmentation générale de tous les salaires équivalant à 250 € par mois, soit 3000 € par an. Compte tenu des plafonnements (à 4 fois le Smic), elle concerne environ 20 millions de salariés, soit un total de 60 M€.

6) salaires des emplois créés par la RTT: 120 milliards d'euros.

Avec embauches proportionnelles, la RTT conduirait à une augmentation de 12,5% de l'emploi et donc des salaires. Le coût total de la mesure est calculé en appliquant cette progression à la masse salariale obtenue elle-même comme 60% du PIB.

Ces calculs conduisent à des sommes qui peuvent sembler considérables. Il faut donc les mettre en regard des marges de manœuvre disponibles. Celles-ci sont la somme de deux éléments : la progression « normale » de la productivité, et le déplacement de la part salariale qui peut lui-même être traduit en « équivalent-productivité ». Ainsi, le passage en cinq ans d'une part des salaires de 60 à 69% équivaut, du point de vue du revenu disponible pour les salariés, à une progression annuelle de 2,8% de la productivité. Du côté de l'utilisation de ces marges de manœuvre, la réduction du temps de travail avec maintien du salaire conduit à une augmentation proportionnelle du salaire horaire qui implique une allocation des gains de productivité. Au total, le bilan pourrait s'établir conformément au tableau 2.

Tableau 2. **Les marges de manœuvre et leur utilisation**

Marges de manœuvre			Utilisation des marges de manœuvre		
	% par an	% sur 5 ans		% par an	% sur 5 ans
productivité	2,0 %	11 %	salaires	2,4 %	13 %
part des salaires	2,8 %	15 %	RTT*	2,4 %	13 %
Total	4,8 %	26 %	Total	4,8 %	26 %

* salaires correspondant aux créations d'emplois induites par la RTT

Cette présentation doit évidemment être prise à titre d'illustration. Mais elle permet de dégager quelques résultats qualitatifs importants. Avec un tel schéma, la durée du travail baisse de 13% sur 5 ans, jusqu'à environ 32 heures. Les salaires directs augmentent de 13% : cette progression de la masse salariale induit, à taux de cotisation constant, une augmentation équivalente des budgets sociaux qui permet de couvrir les besoins de financement de la sécurité sociale. On peut envisager une augmentation égale pour tous qui s'annulerait progressivement au voisinage d'un seuil de revenu égal à trois fois le Smic. Elle serait alors de l'ordre de 300 euros par mois.

La progression des salaires, le financement de la Sécurité sociale et la RTT sont autant d'utilisations alternatives des marges de manœuvre. Des choix collectifs sont nécessaires afin de définir les priorités. La ventilation optimale pourrait s'inspirer d'une règle des trois tiers : un tiers au pouvoir d'achat direct, un tiers à la protection sociale, un tiers au temps libre. Du point de vue de l'emploi, la meilleure option est celle qui consacre à la RTT et aux embauches correspondantes la quasi-inté-

gralité du déplacement de la part des salaires, tandis que la progression de la productivité couvre celle des salaires.

Et la compétitivité?

On a montré au chapitre 6 que l'objection repose sur une imposture: le blocage des salaires n'a pas été utilisé pour augmenter la compétitivité en baissant les prix, mais il a permis l'essor des revenus financiers. Or, ceux-ci font partie des coûts et donc des prix, alors que les économistes libéraux cherchent à faire croire que les coûts salariaux sont les seuls à prendre en considération. On peut donc augmenter ou baisser les prix en augmentant ou baissant les revenus financiers. La politique proposée ici repose sur un transfert des revenus financiers vers les budgets sociaux et les salaires, qui n'implique en tant que tel aucune hausse des prix, ni de recul de l'investissement, si les entreprises versent moins de dividendes. Il s'agit simplement de substituer des salaires aux revenus financiers, ce qui garantit la « neutralité » de l'augmentation de la part des salaires. Cette argumentation n'implique pas une référence aveugle à la sacro-sainte compétitivité. Il ne s'agit pas de s'inscrire dans une course à la compétitivité dans le cadre de la mondialisation et de reprendre à notre compte la priorité actuelle à l'ouverture sur le marché mondial. Les revenus salariaux ainsi augmentés permettront au contraire une meilleure satisfaction des besoins sociaux, des créations d'emplois supplémentaires, et le recentrage sur le marché intérieur.

Quelle viabilité politique?

Ce programme est cohérent et économiquement viable. Cohérent parce qu'il fait le lien entre l'analyse du chômage – c'est la contrepartie de la captation par les rentiers des gains de productivité – et les remèdes proposés qui consistent à récupérer les revenus financiers au profit des créations d'emplois. Il est viable, parce que les revenus financiers sont économiquement stériles (ils ne s'investissent pas) et socialement nuisibles puisqu'ils engendrent inégalités, précarité et misère.

Mais cela ne suffit évidemment pas. Toute tentative d'enclencher cette redistribution des richesses s'opposerait à la résistance forcenée des possédants, qui ne manqueraient d'ailleurs pas d'invoquer les « lois de l'économie » pour défendre leurs privilèges. Et la mondialisation permet au capital d'exercer une énorme pression sur tout projet de transformation sociale. Il faut donc mettre en place des outils de contrôle: utiliser les aides publiques comme moyen de réorienter les choix des entreprises; restaurer le contrôle des capitaux, et instituer une

autorisation sur toute opération d'investissement international ou de délocalisation. Il faut que la menace d'expropriation pèse sur toute entreprise ou groupe qui s'engagerait dans des opérations de sabotage économique.

La partie difficile de toute démarche programmatique n'est donc pas tellement l'énoncé des mesures à prendre, mais la définition des politiques permettant de neutraliser les comportements d'obstruction, de rétorsion, voire de sabotage auxquels un projet de transformation sociale aurait à faire face. Il est illusoire en effet de penser que l'on pourrait y échapper en trouvant des modalités habiles d'atteindre le but recherché. On peut imaginer les moyens les plus sophistiqués et détournés d'augmenter les salaires et les dépenses sociales, mais le patronat sait compter : il s'opposera par exemple à toute augmentation des cotisations sociales, que celle-ci passe par une hausse des taux ou par un élargissement de l'assiette. Il n'y a au fond qu'un seul moyen d'éviter le face-à-face, c'est de renoncer au changement. Tout projet de transformation sociale implique donc d'anticiper les affrontements inévitables avec les bénéficiaires de l'ordre existant, qui s'en feront les défenseurs acharnés. Dans ce bras de fer, le rapport de forces dépend du soutien populaire à des mesures qui devraient changer, tout de suite et très concrètement, les conditions de vie de la très grande majorité de la population. C'est pourquoi il faut soigneusement calibrer le radicalisme de tout projet, de manière à assurer le degré de mobilisation sociale nécessaire à sa viabilité réelle. Il faut, autrement dit, disposer d'une vision stratégique.

Chapitre 12

POUR UNE STRATÉGIE DE TRANSFORMATION SOCIALE

Tout projet stratégique doit partir de la compréhension du mode de fonctionnement actuel du capitalisme. C'est un capitalisme qui augmente tendanciellement le taux d'exploitation et refuse de répondre aux besoins sociaux non rentables. Il assure sa reproduction de deux manières : par une distribution de plus en plus inégalitaire dans chacun des pays, et par une structure d'accumulation de plus en plus déséquilibrée au niveau mondial. Ces caractéristiques conduisent à un diagnostic contradictoire : d'un côté, le capitalisme triomphe, puisqu'il se libère de toutes ses entraves et obtient des taux de profit très élevés. En ce sens, il s'agit d'un capitalisme « pur ». Mais, d'un autre côté, apparaît le phénomène relativement inédit d'un capitalisme qui réalise d'énormes bénéfices, mais investit peu : il n'a alors d'autre usage du profit que de le distribuer sous forme de dividendes. Cette caractéristique est soulignée par des analystes qui n'ont rien d'anti-capitalistes, et Patrick Artus en vient ainsi à parler de capitalisme « sans projet » (Artus, Virard 2005). On peut étendre ce constat au domaine des relations sociales, puisque le capitalisme admet aujourd'hui qu'il n'est pas fait pour satisfaire les besoins sociaux : il apparaît ainsi comme dépourvu de la légitimité sociale qu'il avait pu acquérir sur la base d'une répartition moins inégalitaire des revenus et d'un quasi-plein emploi.

Cette situation résulte d'une offensive néo-libérale qui s'appuie sur deux leviers principaux – la mise en concurrence et le chômage de masse – pour modifier profondément non seulement le partage des richesses créées, mais aussi la forme même des rapports sociaux capita-

listes. La stratégie suivie prend la forme d'un mouvement continu de régression qui ne connaît aucune limite. Il s'agit en effet d'une stratégie de mise en déséquilibre des « modèles sociaux » où chaque avancée en appelle d'autres : son point d'aboutissement n'est pas la mise en place de nouveaux compromis stables. C'est pourquoi la progression des contre-réformes est toujours considérée comme trop lente ou pas assez profonde, dans la mesure où les gouvernements cherchent à ne pas déclencher d'affrontements généralisés en allant trop vite et trop fort. Au niveau international, la dérégulation a par définition pour résultat de rendre inopérants tous les leviers permettant un guidage des mécanismes économiques. Des institutions comme l'OMC ont été par essence conçues pour libéraliser l'économie mondiale et elles ne peuvent se donner d'autres objectifs.

La peau de chagrin du réformisme

Une telle conjoncture a eu comme premier effet de rétrécir le champ du réformisme classique. Sa critique du capitalisme contemporain – que l'on peut qualifier de keynésienne – devient inopérante, parce qu'elle sous-estime complètement l'ampleur des transformations en cours en se limitant à la dénonciation de la finance. C'est son poids excessif qui conduirait au blocage des salaires, donc de la croissance et de l'emploi. Cette analyse trouve sa source chez Keynes mais encore plus chez Kalecki qui avait développé dès 1943 l'idée que rentiers et patrons pourraient s'allier pour éliminer les aspects défavorables, de leur point de vue, du plein emploi.

Le taux d'intérêt, le budget et la fiscalité sont alors les outils essentiels d'une politique alternative. La baisse du taux d'intérêt rétablirait le dynamisme de l'accumulation ; l'augmentation des dépenses publiques et le creusement du déficit relanceraient la demande ; la taxation des revenus financiers découragerait la spéculation. On voit que le keynésianisme est cohérent, en ce sens que ses recettes sont adaptées au diagnostic porté.

Le problème est que celui-ci ne va pas à la racine des choses. Il postule en effet que le faible dynamisme de l'accumulation est le résultat de la prédation financière, qu'il suffirait donc d'éliminer pour que le capitalisme retrouve des « projets ». Il s'agit d'un total contresens car la finance n'est pas un obstacle au fonctionnement « normal » du capitalisme : en permettant aux capitaux de circuler librement, elle contribue à la mise en concurrence des travailleurs à l'échelle mondiale. Elle participe ainsi à la constitution d'un marché mondial sur lequel se forment

des normes de compétitivité très élevées qui évincent les demandes non rentables. Nous ne sommes donc pas en face d'un capitalisme gangrené par la finance mais d'un capitalisme pur, libéré de ses entraves, en grande partie grâce à la financiarisation.

Les solutions keynésiennes sont donc inopérantes, parce qu'elles ignorent la crise systémique d'un capitalisme qui revendique ouvertement son incapacité à répondre aux besoins les plus urgents de la population mondiale. D'ailleurs les taux d'intérêt ont beaucoup baissé, sans que l'économie européenne redémarre. Les déficits budgétaires ont augmenté, mais pour de mauvaises raisons, à cause des baisses d'impôts qui bénéficient aux riches et leur procurent de surcroît une véritable rente d'Etat. Enfin, l'hymne à la croissance comme seule réponse au chômage oublie toute considération sur sa soutenabilité écologique et sur l'intensification du travail qu'elle implique.

Plus fondamentalement, la « critique keynésienne » inverse les fins et les moyens. Ses élaborations à vocation programmatique sont pour l'essentiel centrées sur des outils (budget, crédit, taux d'intérêt, etc.) qu'il suffirait d'activer pour obtenir un meilleur guidage des politiques macroéconomiques et résoudre les problèmes sociaux, et notamment celui du chômage. Les keynésiens accordent à la croissance un rôle-clé, en oubliant la nécessité de remettre en cause son contenu, et pas seulement pour des raisons écologiques qui seraient à elles seules suffisantes. Cette croyance aveugle dans la possibilité et les vertus d'une croissance plus rapide passe à côté de la véritable raison de la faible accumulation du capital. Elle ne résulte pas de politiques macroéconomiques inadéquates mais du fonctionnement d'un capitalisme hyper-concurrentiel qui, encore une fois, préfère ne pas satisfaire des pans entiers des besoins sociaux plutôt que de le faire dans des conditions de rentabilité moins flamboyantes.

Le radicalisme néo-libéral appelle au contraire une critique radicale, qui prenne pour cible les fondements mêmes du capitalisme : l'exploitation et la propriété privée. Ce radicalisme ne s'oppose pas au keynésianisme mais l'englobe dans un projet mieux calibré (Husson 2001a). Le déficit budgétaire préconisé par les keynésiens doit s'accompagner d'un prélèvement exceptionnel sur les fortunes visant à éponger la dette publique. La baisse des taux d'intérêt doit être mise au service du choix de la réduction du temps de travail comme forme privilégiée de redistribution des gains de productivité. Le contrôle des flux financiers doit compléter la défense et la promotion des services publics autour de la notion d'appropriation sociale. Bref, il faut cesser de confondre les fins et les moyens, et de croire que le bon usage des leviers de la politique

économique peuvent dispenser de l'instauration d'une véritable démocratie sociale.

Le paradoxe keynésien

Les limites du programme keynésien n'impliquent pas qu'il soit complètement dépourvu de cohérence. Les effets de la mondialisation capitaliste ne privent pas les Etats (et encore moins l'Europe en tant que telle) de marges de manœuvre. Il faut donc distinguer soigneusement ces deux questions : l'existence de marges de manœuvre et les conditions de leur mobilisation effective. On a montré dans le chapitre précédent que ces marges de manœuvre sont considérables, à condition de ramener la part des salaires au niveau qui était le sien avant le tournant libéral des années 1980. Pourquoi alors la gauche ne s'en sert-elle pas quand elle est au gouvernement ? Cette question s'est posée dès son arrivée au pouvoir en France en 1981. Les experts de gauche avaient alors testé le Programme commun sur leurs modèles, qui montraient qu'une relance salariale dégraderait la balance commerciale et déprimerait l'investissement. On ne pouvait logiquement tirer que deux conclusions d'un tel constat : que ce programme n'était pas viable, ou bien qu'il fallait l'accompagner de mesures structurelles. Les effets pervers repérés pouvaient par exemple être neutralisés par une dévaluation préalable du franc et par l'utilisation des banques et entreprises nationalisées pour soutenir l'investissement.

La question de savoir s'il fallait dévaluer d'entrée a partagé le Parti socialiste dès son arrivée au pouvoir. Les réalistes l'ont emporté sur les « albanais » favorables à cette mesure : il n'était pas concevable d'envoyer d'emblée un message aussi négatif à la « communauté financière ». Quant à l'utilisation du nouveau secteur nationalisé pour impulser l'économie, elle a également été abandonnée au profit de « contrats de plan » fort peu contraignants. La relance a donc été menée, mais sans être accompagnée de mesures structurelles ; et ce qui avait été prévu par les modèles arriva : déficit accru, chute du franc et double dévaluation défensive, tandis que les patrons pratiquaient la grève de l'investissement et la fuite des capitaux. La suite, autrement dit le tournant vers l'austérité et le social-libéralisme, était tout aussi prévisible. Tout cela relativise l'argument selon lequel Mitterrand aurait réussi à inscrire la gauche dans la durée : la durée n'aura duré que quelques mois.

Pour prendre des exemples plus récents, on reviendra ici sur trois faits saillants de la pratique gouvernementale de la gauche plurielle française entre 1997 et 2002, et qui sont autant de rendez-vous man-

qués que Lionel Jospin paiera chèrement à la présidentielle de 2002. En 1997, il avait promis de garantir le statut public de France Télécom et même participé à une manifestation en défense de ce statut; quelques mois plus tard, arrivé au gouvernement, il décidait d'ouvrir le capital de l'entreprise, autrement dit d'amorcer un processus de privatisation. Un peu plus tard, le gouvernement découvre qu'il dispose d'une « cagnotte » budgétaire en raison d'une reprise inattendue de l'activité. A l'hiver 1997 se développe un mouvement de chômeurs revendiquant une augmentation des minima sociaux. En février 1998, Lionel Jospin explique de manière cynique que les Français ne comprendraient pas une telle augmentation, validant ainsi les représentations les plus réactionnaires du chômage de masse. Il ne trouve à consacrer qu'un milliard d'euros à l'amélioration du sort des 6 millions de chômeurs et d'allocataires de minima sociaux.

Troisième rendez-vous: en septembre 1999, le groupe Michelin annonce, à quelques jours d'intervalle, des profits confortables et un plan de suppressions d'emplois. A cette occasion, Lionel Jospin prononce une phrase terrible: « L'Etat ne peut pas tout. » Cela revenait à dire aux travailleurs qu'ils n'avaient rien à attendre de son gouvernement. On pourrait multiplier les exemples: Lionel Jospin aurait pu augmenter les cotisations patronales pour la retraite plutôt que de mettre en place l'épargne salariale qui préparait le terrain aux fonds de pension. Le passage aux 35 heures aurait pu se faire selon des modalités plus contraignantes pour les patrons et moins défavorables aux salariés du point de vue des conditions de travail et du salaire. Au lieu de cela, Jospin a réussi la prouesse de transformer les 35 heures en une mesure anti-ouvrière.

La question qui est posée est donc de savoir pourquoi les supposés sociaux-démocrates ne mènent pas des politiques social-démocrates. Et on pourrait élargir cette question à l'échelle européenne en se rappelant qu'au moment du traité d'Amsterdam (1997) et du sommet de Barcelone (2002), c'est une majorité de gouvernements portant cette étiquette qui ont confirmé et approfondi l'orientation libérale de la construction européenne. Il faut bien comprendre la réponse que donnent Jospin et Cie à cette question. Elle est au fond de dire qu'il n'existe pas réellement de marges de manœuvre pour une autre politique, parce que « nous sommes dans une économie mondialisée ». Le programme de Lionel Jospin pour les présidentielles de 2002 exprimait très bien l'impérieuse nécessité de passer de la social-démocratie au social-libéralisme (Husson 2002d). Dit autrement, à la manière d'Alain Lipietz, il faudrait faire la révolution pour vraiment transformer la société; or, les

gens ne veulent pas de la révolution, donc *exit* la transformation sociale et vive le social-libéralisme. CQFD.

A première vue, les révolutionnaires devraient être d'accord avec cette idée : hors la révolution, pas de salut. Mais cette posture serait plus révolutionnariste que radicale. D'abord, elle donne en un sens raison à Jospin. Si en effet la seule alternative, c'est la révolution, et si celle-ci n'est pas à l'ordre du jour, alors on ne peut lui reprocher d'avoir accompagné la nécessaire « modernisation ». Il faut en réalité refuser catégoriquement cette interprétation et affirmer que d'autres choix étaient possibles, autrement dit commencer à discuter de la « viabilité économique » d'un programme alternatif. On peut reprendre ici les rendez-vous manqués évoqués plus haut. Il est hors de question d'accréditer l'idée qu'il n'y avait pas d'autres choix possibles : Jospin pouvait conserver le statut public de France Télécom, il pouvait augmenter significativement les minima sociaux et il pouvait imposer à Michelin le maintien des emplois.

Les choses vont même plus loin, dans la mesure où les gouvernements de gauche ne se bornent pas à accompagner le mouvement. Bien souvent, ils le précèdent, et il n'est sans doute pas de meilleur exemple que la politique forcenée de « réformes » que le SPD (sociaux-démocrates) et les Verts allemands ont mis en œuvre, avant d'avoir à passer le relais à une « grande coalition ». Cette alternance bourgeoise contribue largement à la montée de l'abstention, de l'extrême droite et des intégrismes. Si les réformistes ne font plus que des « contre-réformes », ce n'est donc pas par défaut d'alternative, mais en raison d'un choix beaucoup plus politique qui porte sur le degré concevable d'affrontement avec le patronat et sur une alliance privilégiée avec les classes moyennes, comme substitut à la perte de crédibilité auprès des classes populaires.

Anatomie du révolutionnarisme

Une démarche programmatique doit éviter deux écueils : l'adaptation aux « contraintes économiques » et la surenchère systématique, que l'on peut qualifier de révolutionnariste. Cette posture repose sur deux postulats qui traduisent une incompréhension de la dialectique entre programme et mobilisation. Le premier consiste à penser que les mots d'ordre les plus exigeants sont mieux à même de susciter une mobilisation plus importante et plus radicale. Le meilleur programme est de ce point de vue celui qui met la barre le plus haut possible, et place par exemple l'expropriation sur le même plan que des revendications plus immédiates. Ce postulat condense plusieurs erreurs. Il pose que cer-

tains mots d'ordre seraient par essence anti-capitalistes et pousseraient la prise de conscience plus loin que des revendications seulement anti-libérales. Mais l'augmentation des salaires, l'harmonisation des droits sociaux et démocratiques, la rénovation des services publics, et même la réduction du temps de travail ne sont pas en soi des mesures anticapitalistes. On peut considérer qu'une loi d'interdiction des licenciements pour les entreprises qui font des bénéfices empiète sur le pouvoir patronal, mais elle n'équivaut pas non plus à une remise en cause globale de la propriété privée.

La deuxième erreur consiste à refuser délibérément de répondre à des objections implicitement qualifiées de bourgeoises. On nous dit : si l'on applique votre programme, par exemple l'augmentation des salaires, vous allez faire chuter la compétitivité de l'économie et perdre des emplois. La posture révolutionnariste consiste à répondre que cette question ne nous concerne pas, parce que nous rejetons la logique capitaliste de concurrence à outrance. Une réponse aussi abstraite ne tient pas compte de la temporalité de la transformation sociale. Elle se prive de l'argument décisif selon lequel la compétitivité n'est pas atteinte si l'on compense les hausses de salaires par la baisse des revenus financiers. Ce contre-argument a l'intérêt de répondre à l'objection, tout en désignant les résistances qu'il faudra combattre du côté du « mur de l'argent ».

L'hypothèse stratégique adéquate devrait plutôt reposer sur ce principe : c'est en se battant résolument pour des revendications justes (mais qui n'ont pas pour autant un contenu anti-capitaliste intrinsèque), en affrontant les résistances et les sabotages, que l'on peut faire émerger un point de vue anti-capitaliste de masse, la compréhension qu'il faut remettre en cause radicalement le mode de fonctionnement du capitalisme pour obtenir la satisfaction de droits élémentaires : droit à l'emploi, droit à la santé, etc. Ce n'est pas en demandant la lune que l'on convaincra mieux les travailleurs d'entrer en mouvement, c'est plutôt en désignant les obstacles concrets et réels qui s'opposent à la pleine satisfaction de leurs revendications.

Le second postulat révolutionnariste est celui de l'instantanéité. Certes, le travail de propagande révolutionnaire est une œuvre de longue haleine. Mais vient un moment où il aboutit : c'est alors la révolution qui fait basculer sans transition dans une autre société et une autre économie. Ce schéma est dépourvu de vraisemblance car il repose sur l'hypothèse d'une brusque inversion des rapports de forces idéologiques et politiques. Le scénario que l'on peut imaginer est assez différent : il commence par l'accession au pouvoir d'un gouvernement qui prend immédiatement des mesures de transformation sociale. S'ouvre

alors une période d'affrontement où vont s'opposer la résistance des dominants et la volonté des dominés de défendre et d'étendre les premières mesures de transformation sociale. C'est au cours de cette phase qu'apparaît la nécessité d'aller plus loin, et de remettre en cause les principes fondamentaux du système. Telle est sans doute l'hypothèse stratégique fondamentale : des réformes réellement anti-libérales ne peuvent être pérennisées que par des mesures anti-capitalistes.

Pour une stratégie européenne d'extension

La « critique keynésienne » comporte un autre point faible qui porte sur ses réponses à la mondialisation. Elles consistent pour l'essentiel à imaginer des formes de protectionnisme, au niveau national ou étendues à une sorte d'« europrotectionnisme ». Elles recourent souvent une volonté de délimiter un noyau dur européen, ou une Europe à plusieurs vitesses, afin de préserver les modèles sociaux les plus avancés de la mise en concurrence avec les pays moins avancés socialement. Cette tentation souverainiste est d'autant plus répandue qu'elle semble apporter une réponse immédiate et concrète aux effets de la mondialisation. Elle entre souvent en résonance avec le paradigme keynésien, puisque le protectionnisme apparaît comme le moyen de redonner des degrés de liberté à l'intervention de l'Etat. L'expression de « patriotisme économique » qui vient d'apparaître en France souligne la nature profonde de tels projets. Ils ne remettent pas fondamentalement en cause le principe de concurrence mais proposent des moyens pour rétablir un contrôle national sur les conditions de cette concurrence.

On peut ici emprunter aux économistes la distinction entre politiques coopératives et non coopératives. Une politique coopérative est une politique qui réussit d'autant mieux qu'elle s'étend à l'ensemble d'une zone économique (voire au monde entier). Une politique non coopérative, au contraire, réussit d'autant mieux qu'elle reste unilatérale. La construction européenne fournit de nombreux exemples d'une telle opposition. Elle étend aujourd'hui à l'ensemble de l'Union la « désinflation compétitive » qui consiste à baisser les salaires pour gagner des parts de marché. Une telle politique a un sens, jusqu'à un certain point, si un pays isolé réussit à gagner de cette manière des parts de marché au détriment des autres pays. Mais elle devient à coup sûr désastreuse si elle est menée par plusieurs pays en même temps. C'est exactement ce qui se passe en Europe où les effets du gel des salaires et de l'étouffement de la demande intérieure se renforcent par la généralisation de tels préceptes.

Une politique coopérative fonctionne selon des principes inverses. Si, par exemple, un pays mène une expérience de réduction massive du temps de travail, il va se heurter au contrecoup des effets de la concurrence, en perdant des parts de marché. Mais si cette politique était généralisée à un nombre significatif de pays, alors les effets vertueux d'une telle politique, notamment sur l'emploi, pourraient se déployer pleinement puisque les effets de compétitivité auraient été neutralisés par l'extension de la mesure.

On ne peut sortir de cette contradiction que par une stratégie d'extension que l'on peut sommairement résumer ainsi. Premier temps: un pays prend unilatéralement des mesures de transformation sociale. Deuxième temps: il prend les mesures nécessaires à leur protection. Troisième temps: il propose l'extension de ces mesures qui rendrait superflues les mesures de protection. Cette présentation souligne que la mise en œuvre d'une stratégie européenne ne peut dépendre de la construction achevée d'une «bonne» Europe. Sinon, on sombre dans un sophisme résigné: rien n'est possible à cause de l'Europe libérale, on veut faire l'Europe, donc commençons par édifier un cadre européen dans lequel il sera possible de mener d'autres politiques harmonisées. Comme la tâche de construire la maison en commençant par le toit semble à juste titre hors d'atteinte, on se replie au mieux sur des luttes locales.

On ne peut non plus postuler que la transformation sociale s'enclenchera en même temps dans plusieurs pays, même si ce serait évidemment souhaitable. Mieux vaut donc travailler sur l'hypothèse d'un mouvement commençant dans un pays donné. Des mesures de protection sont alors incontournables. Mais quand on parle de protectionnisme, il faut savoir ce que l'on protège. Il ne s'agit pas ici de protéger les intérêts du capital national (qui va au contraire être mis à rude épreuve) mais une expérience de transformation sociale contre ses adversaires, aussi bien intérieurs qu'extérieurs. Et ce protectionnisme est un protectionnisme coopératif et transitoire: il n'a pas vocation à durer et se justifie tant que les autres pays ne s'engagent pas à leur tour dans des expériences similaires.

Le troisième temps correspond à un appel aux peuples des autres pays à s'engager sur la même voie, puisqu'il s'agit encore une fois d'une politique coopérative qui se renforce de toute extension. Un gouvernement qui se serait engagé sur une telle voie et qui aurait fait la preuve de sa capacité à changer la vie disposerait d'une légitimité qui lui permettrait d'adresser un tel appel. Il bénéficierait ainsi d'un rapport de forces amélioré pour justifier et imposer le dégagement de marges de

manœuvre à l'égard des gouvernements libéraux des autres pays. Cette légitimité pourrait être encore accrue par une redéfinition unilatérale des rapports Nord-Sud sur une base coopérative rompant avec les rapports de domination.

Les conditions de l'alternative

La cohérence de ce projet radical ne découle pas d'une acceptation des lois du capitalisme néo-libéral mais au contraire d'une rupture correctement calibrée avec ces principes. Radical, cela veut dire aller à la racine des choses, en situant correctement les sources du chômage et de l'insécurité sociale au cœur même du rapport capital-travail. Il faut pour cela remettre en cause les deux grands tabous que sont la répartition actuelle des revenus et le droit de propriété capitaliste. L'augmentation des salaires et des revenus sociaux ne peut se faire qu'au détriment des rentes financières. L'interdiction des licenciements ne peut se faire qu'en remettant en cause le libre arbitre patronal. Le passage aux 32 heures sous contrôle des travailleurs ne peut se faire qu'en opposition frontale à l'intensification et à la précarisation du travail. Si le gouvernement de la gauche plurielle avait pris des mesures significatives dans chacun de ces domaines, au lieu de faire machine arrière au moindre frémissement des marchés, il aurait conquis un électorat populaire qui aurait eu l'impression de voir ses intérêts défendus. De telles avancées auraient délégitimé l'Europe réactionnaire de Maastricht et Amsterdam et auraient permis la construction d'une autre Europe, fondée sur la satisfaction des besoins sociaux. Le repli réactionnaire sur une conception vichyste de la Nation aurait été vidé de toute crédibilité en tant que méthode de résistance à la régression sociale.

En proposant de modifier la répartition de la valeur ajoutée, autrement dit de baisser le taux d'exploitation, on se heurte donc directement à des intérêts sociaux qui ont réussi à faire de la défense de leurs privilèges une sorte de loi économique, et en tout cas une règle de guidage des capitalismes contemporains. On se trouve alors confronté à une double tâche d'explication. Il s'agit d'abord de mener une lutte idéologique contre cet habillage d'intérêts sociaux en lois intangibles. Mais il s'agit surtout d'expliquer que la viabilité d'un programme alternatif ne peut se trouver que par un affrontement frontal sur le terrain social et politique. Ces considérations ont des implications stratégiques importantes. En premier lieu, tout projet de transformation sociale doit évaluer soigneusement le degré d'affrontement nécessaire pour faire passer son programme. C'est de ce point de vue qu'il faut principalement en évaluer la pertinence : celle-ci ne dépend pas principale-

ment de l'argumentation technique portant sur les outils à utiliser. Bien des débats qui parcourent le mouvement social ne sont pas aujourd'hui exempts de l'illusion qu'il existerait des mesures habiles qui pourraient servir de substitut à l'affrontement social. La question du financement de la Sécurité sociale est représentative de ce travers : parmi les propositions avancées, beaucoup s'accompagnent de l'idée fautive selon laquelle certaines modalités permettraient de se dispenser d'un tel affrontement. Il serait par exemple plus facile de taxer les revenus financiers que d'augmenter les salaires ou les cotisations.

Il faut ensuite se donner les moyens préalables de ne pas sombrer dans les expériences sociales-libérales qui se couchent devant les « contraintes économiques » au moindre froncement de sourcil de la bourgeoisie en refusant de faire appel au soutien populaire. Mais on ne peut pas non plus s'en tenir à annoncer à l'avance la nécessité de ce soutien. Après tout, les masses n'ont pas une propension spontanée à descendre dans la rue et il faut tenir compte de la dialectique particulière de la mobilisation sociale. Elles ne sont pas prêtes à se battre pour des mesures à venir ou dont elles ne perçoivent pas l'effet immédiat. D'où la nécessité de mesures d'urgence, prises dans les premières semaines d'exercice du pouvoir, qui changent concrètement la vie de la majorité. Dans la période d'affrontement qui s'ouvre alors, le point d'appui est le soutien à ces mesures déjà prises et à leurs effets qui doivent être perceptibles par la majorité. Il s'agit donc de la construction rapide d'une nouvelle légitimité sociale, fondée sur la satisfaction des besoins sociaux les plus urgents, et qu'il faut défendre contre les opérations de résistance et de sabotage des possédants.

Cette perspective de rupture radicale synthétise les enseignements des luttes sociales et des expériences gouvernementales avortées des dernières années. Il faut la faire fructifier, l'ancrer encore mieux, en évitant une double tentation : celle de la galvauder en prenant au sérieux le mimétisme des caméléons sociaux-libéraux, et celle de mettre le programme sous cellophane pour en préserver la pureté révolutionnaire. Un tel projet de transformation sociale doit devenir, dans les élections et les luttes, la référence et l'expression de celles et ceux qui veulent vraiment changer cette société, qui en a vraiment besoin. C'est autour d'une telle cohérence que doit se construire la gauche radicale face à un réformisme sans réforme qui ne réussit au mieux qu'à préparer le terrain aux « réformes » libérales.

V. LES ARMES DE LA CRITIQUE

Chapitre 13

COMMENT DOMINE L'ÉCONOMIE DOMINANTE

Le discours économique est aujourd'hui le noyau dur de l'idéologie dominante. On a discuté plus haut sa prétention à établir des contraintes absolues s'imposant à l'activité humaine sur la base de lois scientifiques. Ce chapitre voudrait analyser plus à fond les modalités de cette domination d'une idéologie qui se nie en tant que telle et se revendique au contraire de la neutralité et de l'objectivité scientifiques. Notre fil directeur sera la question du chômage, parce qu'elle est évidemment centrale pour la compréhension du capitalisme contemporain, et parce que la théorie dominante est ici d'une simplicité biblique. Le chômage est pour elle le résultat d'une distorsion de prix : le prix du travail est trop élevé par rapport à sa productivité et dissuade les employeurs d'acheter cette marchandise ; et, d'un autre côté, il est trop bas par rapport aux revenus sociaux de remplacement, ce qui n'incite guère les chômeurs à vendre cette marchandise.

La mission des économistes, en tant que scientifiques, serait d'énoncer cette dure réalité puisqu'il serait vain de vouloir aller à l'encontre de lois qui ont la même inéluctabilité que, par exemple, la loi de l'attraction terrestre. Les corps chutent et seule la baisse du coût du travail permet de créer des emplois. Mais le problème avec la science, c'est qu'il faut la confronter au monde réel. Or, l'économie dominante a le plus grand mal à valider ce lien entre salaire et emploi qui tend à s'évanouir dès qu'on cherche à le repérer empiriquement. C'est pourtant le maillon manquant qui permettrait de donner à l'idéologie dominante son maximum de compacité. Et c'est pourquoi l'histoire récente de l'économie du chômage peut être lue comme une série de tentatives visant à

restituer le schéma de base, au prix de manquements de plus en plus graves aux règles méthodologiques les plus élémentaires.

Face à une réalité rétive

Aucun économiste, quel que soit son paradigme de référence, ne songerait à nier l'effet des prix sur le commerce extérieur d'un pays et l'économétrie fait facilement apparaître un tel impact. Pour prendre un exemple récent, l'appréciation du dollar en 1997 a immédiatement donné un coup de fouet aux exportations européennes. Le débat sur le coût du travail n'est donc pas l'expression d'une résistance d'ordre idéologique émanant d'économistes qui s'efforceraient de nier une réalité peu correcte politiquement. Le paradigme marxiste peut d'ailleurs parfaitement intégrer l'idée que le salaire pèse sur l'emploi à travers les formes de l'accumulation. Ainsi, la période 1968-1973 a été incontestablement marquée en France par une intensification de l'investissement qui répondait aux hausses de salaire issues du mouvement gréviste de 1968-1973. A plus long terme, le salaire réel est un argument qui modèle les formes de l'accumulation du capital, et c'est par exemple la spécification retenue par Duménil et Lévy (1996).

Depuis longtemps, les tentatives de confirmer empiriquement la théorie néoclassique se sont soldées par des échecs, et les modèles appliqués de l'économie française se caractérisent par de graves entorses aux schémas théoriques qui les inspirent. Certes, on peut exhiber une fonction de production globale mais les demandes de facteurs de production ne s'en déduisent pas comme sous-produits de la maximisation du profit. On constate en outre une faible sensibilité aux prix relatifs des facteurs. L'investissement obéit plutôt à une détermination «kaleckienne», où il réagit de manière complexe au couple profit-demande, mais l'effet du «coût d'usage du capital» (en pratique le taux d'intérêt) est difficilement discernable. Il en va de même pour la demande de travail.

Les économistes sont en outre confrontés à un mouvement difficile à expliquer, qui est le ralentissement tendanciel de la productivité du travail. Si on maintient l'hypothèse d'une productivité de référence croissant à un taux constant, on peut alors relier le ralentissement observé en pratique à un autre ralentissement, celui du salaire réel. Le ralentissement de la productivité du travail s'expliquerait alors par cette baisse relative du coût du travail qui conduirait à privilégier des combinaisons productives plus riches en emploi et plus économes en capital. Mais une telle ligne d'analyse est au fond très peu suivie car, si elle a l'avantage de restituer de «bons» résultats, elle risque bien de tourner

en rond, dès lors que le ralentissement du salaire réel provient lui-même de l'épuisement des gains de productivité. On découvre à cette occasion le rôle de cadre de cohésion d'un modèle d'ensemble qui doit éviter la circularité. Si un modèle macroéconométrique explique à un endroit que le salaire w est fonction de la productivité du travail q , et à un autre que la productivité q explique le salaire w , alors il devient très instable ou même indéterminé. Cette contrainte saute évidemment si on raisonne sur un modèle partiel, qui n'est plus « bouclé ».

Finalement, le seul constat possible devrait être qu'il n'existe aucune équation qui « intègre directement » l'effet du coût du travail sur l'emploi, comme le reconnaît Lerais (2001). On peut citer une autre étude de l'Insee (Audric, Givord, Prost 1999) qui aboutit à cette conclusion embarrassée : « Sur séries macroéconomiques, le lien entre l'emploi et le coût du travail non qualifié apparaît plus complexe qu'il n'aurait semblé au premier abord. » Et les travaux ultérieurs n'ont pas débloqué la situation (Husson 2004c).

Le repli sur les panels

Cette situation de blocage a été contournée par un recours accru aux données individuelles, qui s'accorde bien à l'individualisme méthodologique cher au néo-libéralisme. L'économétrie de panels peut être assortie d'une sur-théorisation ou au contraire adopter un ultra-empirisme de principe, mais elle favorise dans les deux cas une débauche de sophistication modélisatrice. L'accès aux panels de grande taille et leur manipulation étant limités pour des raisons administratives ou techniques, cette barrière à l'entrée permet en outre de créer d'intéressantes positions de monopole. Cette approche permet surtout de restituer des résultats plus conformes à la théorie, et c'est à ce niveau qu'a pu se former un relatif consensus quant à l'existence d'un effet du salaire sur l'emploi et à son calibrage. La petite république des sciences de l'économie s'est donc accordée sur une élasticité de 0,6 : une baisse du coût du travail de 1% engendre une augmentation de 0,6% de l'emploi.

Le problème est que les études censées fonder ce consensus ne sont pas fiables. Cela peut résulter directement de leur approche partielle : pour chaque entreprise, on ne considère qu'un seul comportement, à savoir sa fonction d'embauche, censée dépendre du niveau de production et du coût réel du travail. Mais cette méthode est redoutable, car elle ne vérifie pas la cohérence de la modélisation retenue. On a ainsi pu montrer (Husson 1999) que les résultats d'un des principaux travaux de ce type (Dormont 1994) étaient un artefact : la relation testée devait être lue

à l'envers et renvoyait en réalité à la liaison, celle-là incontestée, entre les prix de branche et les productivités relatives. Une telle erreur est typique d'un usage mal maîtrisé de données individuelles.

Un travail plus récent (Crépon, Desplatz 2001) se présente comme la seule mesure empirique *ex post* de l'effet des baisses de charges sur l'emploi. Dans son style décidément inimitable, le Premier ministre de l'époque, Jean-Pierre Raffarin, s'est emparé de l'argument : « Ce n'est pas de l'idéologie, mais tout simplement « ça marche », ça crée des emplois. Et c'est pour ça qu'il faut le faire. On n'a pas trouvé ça dans un petit livre rouge, dans un petit livre bleu. On a trouvé ça dans les résultats de l'Insee. C'est là où il y a de la création d'emplois ; c'est pour ça qu'il faut alléger les charges. » L'étude en question était typique d'une approche ultra-empiriste, où l'économétrie est appliquée sans aucun modèle de référence. On se borne à constater après coup une baisse très forte des prix des entreprises les plus concernées par les allègements, qui aurait entraîné de forts gains d'emplois. Les ordres de grandeur démesurés rendent peu plausibles les mécanismes invoqués dans l'étude (Marchandise 2002).

Mais c'est surtout le glissement entre le niveau microéconomique et le niveau macroéconomique qui fait problème. On peut admettre qu'une entreprise qui baisse ses prix va gagner des parts de marché et augmenter ses ventes et par suite embaucher. Admettons que l'on retrouve la fameuse élasticité de 0,6. Peut-on pour autant l'extrapoler au niveau macroéconomique ? Evidemment non : si certaines entreprises gagnent des parts de marché, d'autres en perdent et détruisent des emplois, et l'effet global sur l'emploi sera amoindri, voire annulé. Pourtant ce passage est réalisé, sans même que la question de sa légitimité soit évoquée : « Les évaluations sont alors d'environ 150 000 emplois dans l'industrie (5,7 millions x 2,6%) et de 310 000 emplois dans le tertiaire (9,1 millions x 3,4%). Ainsi, les mesures d'allègements de charges de 1995 et 1996 auraient permis la création ou la sauvegarde de près de 460 000 emplois dans l'économie. » Il s'agit comme on le voit d'une simple règle de trois qui applique aux effectifs totaux les pourcentages trouvés sur l'échantillon. Il y a donc là une confusion entre deux dimensions de l'analyse économique : les élasticités estimées sur données individuelles sont des élasticités transversales ou inter-entreprises, alors que les élasticités qu'il faudrait appliquer au niveau macro-économique sont des élasticités longitudinales. Dans le premier cas, on mesure l'augmentation moyenne de l'emploi pour une entreprise dont les charges sociales baissent. Dans le second cas, on mesure l'augmentation moyenne de l'emploi dans l'économie à la suite d'une baisse des

charges. Le fait que les élasticités transversales soient positives n'implique en rien que l'élasticité longitudinale le soit.

La balle est d'ailleurs dans le camp des auteurs de telles études, car ils devraient fournir une explication de l'évaporation des effets identifiés au niveau de l'entreprise mais qui ne peuvent plus l'être au niveau macro-économique. Le seul moyen de prendre en compte un effet non significatif, c'est alors de l'introduire de force sous la forme d'un terme censé traduire l'effet sur l'emploi des mesures de politique économique et notamment des baisses de charges, calculé «à l'aide d'une élasticité du coût du travail à l'emploi de 0,6» (Lerais 2001). Cette nouvelle et assez curieuse méthode est baptisée «évaluation *ex ante*». Elle revient à opérer un changement de variable et conduit de ce fait à des résultats tautologiques. Les créations d'emplois imputées aux baisses de charges peuvent très bien être calculées, hors économétrie, en appliquant la fatidique élasticité de 0,6 aux baisses du coût du travail. Nul besoin d'une savante équation économétrique – qui du coup ressemble beaucoup à un leurre – pour faire cette règle de trois.

Le récit de cette longue dérive conduit à s'interroger sur l'adéquation spontanée entre les modèles scientifiques de l'économie dominante et le discours néo-libéral. Il faut en effet se garder d'explications simplistes qui ne rendent pas compte de la complexité de ce lien. Ce serait oublier l'importance des médiations que de considérer les économistes comme les agents conscients et déterminés d'une gigantesque entreprise apologétique. S'ils y contribuent, c'est de manière indirecte, comme éléments d'une chaîne de production idéologique, et le plus souvent de manière inconsciente ou en tout cas non délibérée. C'est d'ailleurs ce qui rend les choses encore plus troublantes : mettez cent économistes dans une institution avec un programme de travail bien organisé, et ils vont produire des illustrations de la théorie dominante. Ce constat conduit parfois à parler des économistes en général et à leur abandonner le terrain du débat économique. On construit alors une opposition entre les lois économiques intangibles et les préoccupations sociales et on se résigne à une action curative visant à compenser les effets sociaux les plus douloureux. Il est donc nécessaire de chercher à mieux comprendre les déterminations complexes qui conduisent à cette adéquation spontanée.

Le désir de science

Le statut de la discipline économique a toujours été incertain, comme l'illustre l'opposition sémantique entre science économique et économie politique. Il existe chez la plupart des économistes une ten-

dance permanente à vouloir que leur discipline accède au statut de science, même si la définition de la scientificité peut varier. Ce qui s'est imposé peu à peu comme forme dominante de scientificité dans le champ de l'économie, c'est la transposition de la physique. Le désir de faire science a donc sélectionné le paradigme le plus efficace de ce point de vue, autrement dit la théorie néoclassique, et plus précisément la théorie de l'équilibre général.

Les économistes ne sont pas des idéologues conscients qui choisiraient les modèles en fonction de l'adéquation de leurs résultats à l'idéologie dominante. Ils sont guidés par un désir de science qui obéit à la démarche exprimée par Maurice Allais dans sa conférence de réception du prix Nobel en 1988 : « Le pré-requis de toute science est l'existence de régularités qui peuvent être l'objet d'analyses et de prévisions. C'est le cas par exemple de la mécanique céleste. Mais c'est vrai également pour de nombreux phénomènes économiques. Leur analyse approfondie révèle en effet l'existence de régularités tout aussi frappantes que celles que l'on trouve dans les sciences physiques. Voilà pourquoi l'Économie est une science et voilà pourquoi cette science repose sur les mêmes principes généraux et sur les mêmes méthodes que les sciences physiques [...]. Il me semble que, dans une très large mesure, les sciences sociales doivent, comme les sciences physiques, être fondées sur la recherche de quantités et de rapports invariants dans le temps et dans l'espace. »

L'esprit scientifique en économie consisterait donc à dire qu'il existe des lois, des « régularités frappantes » et l'éthique de l'économiste lui enjoindrait d'adresser, sur la base de son savoir, des recommandations à la société. Si tel haut fonctionnaire d'inspiration néoclassique peut devenir un véritable militant de la « baisse des charges », c'est parce que sa mission, et même son devoir, est à ses yeux d'intervenir dans le débat public pour affirmer que c'est le seul moyen de créer des emplois. Il est même probablement persuadé que sa démarche est pure de toute déviation idéologique et que seuls les enseignements de la science l'inspirent. Pour lui, l'idéologie est du côté de ceux qui soutiennent des propositions alternatives sans fondement scientifique. Les hommes politiques les plus réceptifs à ses idées ne sont pas perçus comme les défenseurs d'intérêts sociaux spécifiques mais au contraire comme des représentants courageux de l'intérêt général, capables de tourner le dos aux politiques de gribouille. Et bien entendu cette posture renforce leurs propres intuitions et contribue à durcir leur paradigme.

L'usage des mathématiques n'est pas en tant que tel le critère central et ce serait emmener la critique sur un faux terrain que de vouloir lui

fixer comme cible la formalisation mathématique. Ce n'est pas l'usage de la formalisation mathématique qui est condamnable, mais la « physiciation » qui, en exportant les modèles de la physique, fonctionne comme un filtre par rapport aux théorisations recevables.

Le tournant néo-libéral

La macroéconomie a, dans une large mesure, cessé de correspondre aux pratiques d'intervention des Etats. Le tournant néo-libéral a conduit à relativiser le rôle de ce genre d'instruments et à tarir leur légitimité. Le repli vers l'économétrie de panels s'accompagne d'une remontée en force de ce que l'on pourrait appeler les fondements microéconomiques de ces formes nouvelles d'intervention de l'Etat. On pourrait même aller jusqu'à dire que c'est la fin de la macroéconomie, victime d'une suspicion ainsi décrite par Nasser (2003) : « Il existait un sentiment durable de doute jeté sur la macroéconomie, fondé avant tout sur le fait que ses hypothèses n'étaient pas compatibles avec une microéconomie de plus en plus mathématisée et ésotérique. »

Les modèles macroéconomiques souffraient déjà des limites propres à leur approche dynamique qui fondait leur supériorité. L'écart entre la croissance équilibrée et une dynamique de l'accumulation chaotique, marquée par des ruptures qualitatives, les rendait de plus en plus inopérants. D'où un retour sur les problématiques d'équilibre et vers des maquettes de croissance plus conformes aux politiques dites d'offre, par contraste avec les modèles appliqués spontanément keynésiens.

Ce repli sur la microéconomie s'accompagne d'un retour à l'individualisme méthodologique et même à un matérialisme primitif. La société est conçue comme un ensemble d'individus qui sont en quelque sorte des animaux rationnels maximisant des fonctions d'utilité dépourvues de tout argument socialisé. Une autre étude (Laroque, Salanié 2000) franchit un pas supplémentaire en cherchant à identifier des catégories virtuelles comme le « chômage volontaire ». Il faut bien prendre la mesure de l'ambition d'une telle entreprise qui prétend construire empiriquement des catégories « latentes », en confrontant une modélisation du comportement des individus à leurs « décisions » observables en matière d'emploi. En tant qu'outil scientifique, ce modèle ne saurait être protégé du risque de récusation empirique. Et encore une fois, il se trouve qu'il passe très mal ce test. Il postule que c'est le couperet du Smic qui fabrique le chômage dit classique mais ne réussit pas à établir que les chômeurs « classiques » et les smicards présentent des caractéristiques significativement différentes. Les auteurs du modèle auraient pu

opérer ce type de contrôle *a posteriori* mais n'y ont pas pensé. Ils auraient pu le faire, après en avoir reçu la suggestion, mais n'ont pas voulu, se privant d'une belle occasion de falsifier la critique.

La conceptualisation et la vérification empirique sont ici étroitement imbriquées. Si une proportion importante d'individus ne se comporte pas conformément au modèle, alors c'est l'existence même de la catégorie construite comme sous-produit de ce comportement qui fait question. La catégorie de non-emploi volontaire n'existe que si est validé le comportement d'individus décidant ou non de prendre un emploi en fonction du gain net attendu. Or, comme les auteurs du modèle le soulignent eux-mêmes : « la participation au marché du travail dépend en grande part de facteurs inexplicables », donc d'autre chose que le gain net escompté. Bref, le repérage des volontaires du non-emploi se fait « en grande partie » à l'aveuglette. Du coup, c'est le bien-fondé des catégories choisies pour décomposer le non-emploi qui est remis en cause à l'épreuve des faits : faute d'avoir été correctement identifiées, elles demeurent des catégories métaphysiques. De ce point de vue, le recours à la loi des grands nombres ne fait qu'aggraver et pousser à leur comble les béances méthodologiques du modèle initial (Marchandise 2002).

Un repérage du champ

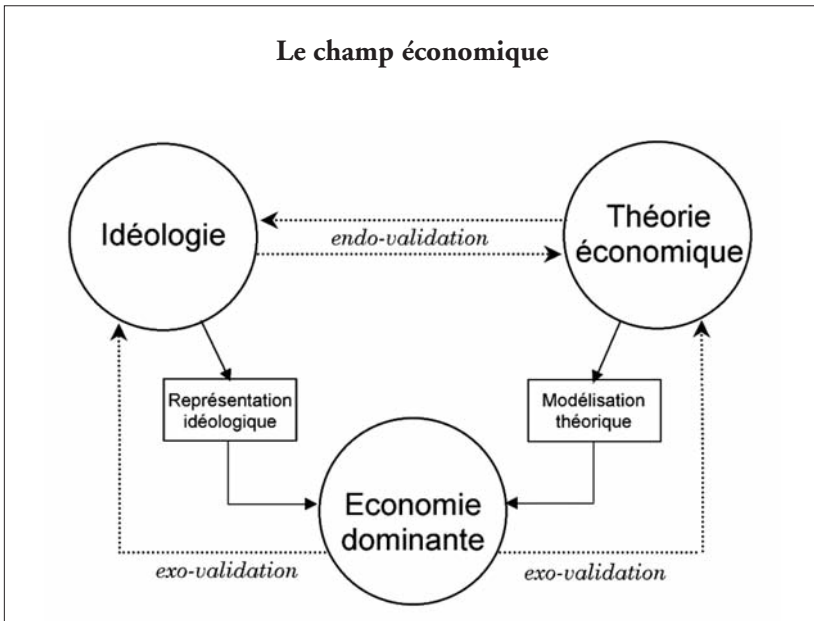
Les évolutions que l'on vient de décrire se déroulent à l'intérieur d'un champ qui s'organise selon une dialectique entre deux pôles, que l'on peut baptiser respectivement « idéologie » et « théorie économique » (voir schéma ci-contre). La fonction de l'idéologie est de produire des représentations du monde qui légitiment les politiques qui visent à le façonner ou à le gérer. La théorie économique produit quant à elle des représentations scientifiques du monde et des lois permettant de comprendre son fonctionnement. Entre ces deux démarches se met en place une dynamique qui n'implique pas, et même surtout pas pourrait-on dire, d'asservissement direct de la science à l'idéologie. Les deux processus se renforcent selon deux voies principales, que l'on pourrait appeler interne et externe.

Le renforcement interne tient à l'homologie structurelle qui existe entre les fondements microéconomiques de l'idéologie et les éléments nécessaires à une transposition de la méthodologie importée des sciences physiques. Dans un cas comme dans l'autre, le postulat selon lequel la société est composée d'individus rationnels permet de maximiser le rendement idéologique et le rendement scientifique. La

convergence vers le corpus de l'économie dominante permet une *endo-validation* du paradigme commun.

Le renforcement externe découle de l'effet en retour du paradigme dominant comme facteur de légitimation des schémas de base. C'est le labeur quotidien de l'idéologie que d'entretenir cette dialectique entre la représentation et l'action : la vision du monde dominante se renforce constamment de son caractère opérationnel puisque c'est elle qui guide l'action des dirigeants, et que celle-ci pèse effectivement sur le monde réel. Du côté de la science économique, la mise en application des concepts les plus abstraits est la source d'une *exo-validation* des paradigmes théoriques.

Toute la logique du champ est alors orientée vers la reproduction de ce schéma. L'analyse esquissée ici se démarque nettement de l'approche de Lebaron (2000). Pour ce disciple de Bourdieu, «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.» Il nous semble au contraire que la différenciation ne s'opère pas seulement en fonction de la trajectoire sociale des économistes, mais aussi, et surtout, en rai-



son de leur aptitude à répondre aux cahiers des charges de l'idéologie dominante.

Le contrôle du champ

L'économie dominante est organisée comme un énorme et permanent chantier. Comme on parlait d'incubateurs à propos des *stock options*, les institutions de recherche ont toujours à leur disposition un volant de modélisations expérimentales. Certains de ces produits périssent ou ne seront même jamais portés sur le marché. On pourrait d'ailleurs faire une histoire des constructions stériles qui encombrant le débat et bloquent les progrès de la connaissance. On peut citer par exemple la théorie du déséquilibre ou, plus près de nous, la théorie des cycles réels. L'économie dominante a toujours plusieurs fers au feu, y compris en ce qui concerne la méthodologie. Ainsi, les deux articles déjà cités qui ont déclenché une contestation salutaire (Marchandise 2002) représentent des produits assez différents: le premier (Laroque, Salanié 2000) met en œuvre un modèle extraordinairement compact sur le plan théorique, alors que le second (Crépon, Desplat 2001) revendique un empirisme total.

Le contrôle du champ passe aussi, évidemment, par l'imposition des problématiques et des méthodes selon plusieurs modalités: filtrage académique et reconnaissance sociale à travers les revues officielles et les gros appareils internationaux – tels la Commission européenne, l'OCDE ou la Banque mondiale – qui balisent le champ et financent les projets. Les critères d'excellence internes à la discipline valorisent la sophistication extrême des modélisations mises en œuvre. On ne discute jamais de l'adéquation de ces outils à la qualité des données traitées et rarement des résultats obtenus. La communauté économique scientifique se passionne pour l'élégance formelle des modèles et les débats se situent en aval de postulats fondamentaux qui vont de soi. Encore une fois, le chômage est toujours et partout le résultat des rigidités qui empêchent l'ajustement par le prix de se réaliser sur le marché du travail. Le seul problème économique est alors de rendre compte et de quantifier l'impact de ces rigidités.

Cette configuration du champ conduit à la disparition de toute controverse scientifique ouverte. Le respect des critères de scientificité empruntés à la physique s'accompagne de l'acceptation acritique de toute étude satisfaisant des normes purement formelles. C'est pourquoi l'idée des étudiants critiques de caractériser cette discipline comme autiste correspond parfaitement à sa pratique. On pourrait dire aussi que

l'économie officielle est une science immobile en ce sens qu'elle n'enregistre aucun progrès cumulatif par invalidation graduelle d'hypothèses erronées ou de modèles incomplets. Son évolution n'obéit pas à cette tension et se caractérise plutôt par la juxtaposition de paradigmes alternatifs qui, jusqu'à un certain point, figuraient au moins à l'état d'esquisse, au moment de la constitution de la discipline. Par exemple, la critique à laquelle a été soumise la théorie néoclassique de la production et de la répartition lors des controverses cambridgiennes aurait dû déboucher sur une invalidation irréversible de ce schéma théorique. Il a repris le dessus, non pas grâce à une reformulation légitime, mais grâce aux rapports de forces entre paradigmes. De manière plus générale, les conceptions ultra-libérales qui avaient été battues en brèche sous le «fordisme» ont repris le contrôle des opérations pour des raisons extérieures aux coordonnées d'un strict débat scientifique. Il devrait donc être clair que l'économie dominante ne domine pas en raison des effets de connaissance qu'elle produit.

Chapitre 14

LA VOIE ÉTROITE DE LA CONTRE-EXPERTISE ÉCONOMIQUE

Face à l'idéologie dominante s'est développée depuis une bonne dizaine d'années une pratique de « contre-expertise » qui porte notamment sur les questions économiques et sociales. On en retracera ici la généalogie, pour montrer les problèmes spécifiques de cette pratique.

Face à la dictature du discours économique

Le développement de lieux relativement autonomes de contre-expertise s'explique par plusieurs facteurs. Le premier est le tournant vers la rigueur pris par la gauche au début des années 1980 : il est présenté comme la seule manière possible de prendre en compte les contraintes économiques (notamment la contrainte extérieure). C'est à ce moment que le discours économique s'installe comme le principal instrument de légitimation de tous les renoncements, présentés comme de nécessaires adaptations. La décennie 1980 voit aussi se distendre les liens entre intellectuels et organisations. En témoigne notamment la perte d'influence de la CFDT, jusqu'alors capable de polariser le champ intellectuel. De la même manière, la prise de distance de la CGT à l'égard du PCF a fait progressivement apparaître un besoin d'élaboration autonome.

A la fin de la traversée du désert qu'aura représentée cette décennie, les exclusives tendent à s'estomper et plusieurs réseaux apparaissent, par exemple la revue *Collectif* qui réfléchit sur le renouveau du syndicalisme en associant militants et chercheurs. Un mouvement comme le DAL

(Droit au logement) avait depuis longtemps, sur un thème spécifique, associé avec succès des experts, juristes en l'occurrence. Mais c'est sans doute la création d'AC! (Agir ensemble contre le chômage) qui est le plus révélateur de cette dynamique : le concept est présenté en juin 1993 lors d'un week-end de réflexion du réseau Collectif et le mouvement est ensuite lancé à l'automne pour déboucher sur la Marche contre le chômage au printemps 1994. A l'origine, AC! associait des syndicats, des associations, des chercheurs, autour d'un appel qui dénonçait les politiques libérales et mettait en avant un programme associant réduction de la durée du travail et mesures d'urgence pour les chômeurs.

Le mouvement contre les réformes Juppé à l'automne 1995 (portant atteinte à la Sécurité sociale et aux régimes spéciaux dans la SNCF, entre autres) conduira au lancement des Etats généraux du mouvement social, qui ne réussiront pas à s'installer dans la durée. L'aspiration dont était porteur ce projet va s'incarner dans l'Appel des économistes pour sortir de la pensée unique, et se retrouvera ensuite dans la création des deux principaux lieux de contre-expertise que sont aujourd'hui la Fondation Copernic et Attac. Ce ne sont évidemment pas les seuls, car il existe un grand nombre de réseaux plus spécialisés, comme le RAI (Réseau d'alerte sur les inégalités) ou les Etats généraux de la santé.

Les apories de la contre-expertise

Le premier obstacle auquel se heurte la contre-expertise est évidemment la domination de l'idéologie néo-libérale, qui s'appuie notamment sur la légitimité tirée de sa référence constante à la science économique. L'économie est une science, et elle progresse comme toute autre science (par exemple la physique). Dans une tribune parue dans *Libération* le 26 mars 1998, Charles Wyplosz expliquait ainsi que les connaissances en économie, au temps de Marx et Malthus, «étaient, par rapport à ce que nous savons aujourd'hui, ce que l'automobile de Cugnot était par rapport à nos formules 1». Les progrès de la science ont permis de grandes avancées : «On sait, par exemple, que le chômage est dû en partie à un coût du travail trop élevé, que le système de retraites par répartition, dit «à la française» est intenable dans notre contexte démographique, qu'une pression fiscale proche de 50% du PIB est source de régression économique et sociale, et bien d'autres choses. On le sait parce qu'il existe un corps théorique mille fois confronté à la réalité, au moyen de travaux statistiques poussés.»

Ces prétentions ne se cantonnent évidemment pas aux sphères académiques. La domination de l'économie dominante passe par la mobi-

lisation de véritables « appareils idéologiques d'Etat ». Des institutions comme l'OCDE, le FMI ou la Commission européenne disposent de bataillons d'économistes et de moyens considérables pour alimenter et renouveler en permanence le fonds argumentaire libéral.

La première tâche des contre-experts est donc de mettre en doute la validité scientifique des productions de ces institutions. D'un certain point de vue, c'est une tâche relativement aisée, dans la mesure où ces études reposent sur des biais et des approximations facilement identifiables. Il serait intéressant de dresser un catalogue de toutes ces erreurs et artefacts, mais on s'en tiendra ici à un exemple précis, assez révélateur des divers dispositifs en œuvre. En 2000, la revue de l'Insee publie un article, déjà évoqué, qui établit que la moitié des chômeurs le sont volontairement, en raison d'un arbitrage entre allocations et revenu d'activité (Laroque, Salanié 2000). Le Smic jouerait un rôle essentiel dans cet arbitrage, de telle sorte que les auteurs chiffrent à 290 000 le nombre de pertes d'emplois engendrées par une hausse du Smic de 10%.

Les syndicats de l'Insee ont immédiatement réagi à cette publication qui procurait un label de scientificité à ce qui n'était jusque-là qu'un obscur document de travail. Cette intervention à caractère exceptionnel a eu peu d'impact médiatique: les syndicats étaient a priori suspects de ne pas accepter des résultats qui ne leur plaisaient pas alors qu'ils insistaient pourtant sur le fait que cette réaction était motivée par les faiblesses méthodologiques de l'article. Mais ils n'étaient pas en tant que tels habilités à intervenir sur ce registre. C'était donc aux contre-experts de prendre la suite. Deux articles critiques ont été publiés un peu plus tard dans les revues de l'Ires et de l'Ofce, suivis d'une tribune commune dans *Le Monde* (Marchandise 2002). Ils ont par ailleurs donné lieu à une polémique semi-publique avec les auteurs de l'article incriminé.

Le bilan mitigé de cette opération montre que l'exercice de la critique est en quelque sorte une tâche impossible car elle doit remplir en même temps deux fonctions difficiles à combiner. La première est de porter une critique que l'on peut qualifier d'interne, et qui se situe au même degré de scientificité – ou plutôt de technicité – que son objet. Sinon, elle serait immédiatement récusée comme une réaction partisane et obscurantiste refusant les implications d'une démonstration scientifique. Cette ligne de défense est d'autant plus forte que les économistes libéraux pensent sincèrement faire œuvre scientifique et établir des lois aussi incontrournables que celles des sciences dures. Mettre en cause l'idée selon laquelle les augmentations de salaires freinent l'emploi serait à leurs yeux aussi absurde que de manifester contre la chute des corps, et vouloir augmenter les salaires pour créer des emplois serait aussi irrationnel que de

se jeter par la fenêtre en espérant voler. Certains de ces économistes peuvent même être de gauche mais se sentent d'autant plus porteurs, en tant que savants, de la responsabilité consistant à prévenir de telles erreurs.

Chloé Mirau (2002) a donné un récit détaillé de cette affaire. Elle conclut au peu d'efficacité de la critique interne : « M. Husson et H. Sterdyniak démontrent la faiblesse des chiffres avancés par G. Laroque et B. Salanié concernant les conséquences de l'existence ou de la suppression du Smic. Leur argumentation, une fois de plus, est sérieuse, logique, rigoureuse et, surtout, profondément économique. La polémique politique est précautionneusement évitée. » On peut être d'accord avec cette appréciation : le projet était bien de critiquer les fondements économiques de l'analyse. En revanche, il n'est pas possible de la suivre quand elle affirme qu'il « aurait été simple de dénoncer cette vision de la société, qui va jusqu'à remettre en question le salaire minimum, l'un des piliers du pacte social dans une société capitaliste ». Bien sûr ce n'est pas compliqué, mais ce que l'on gagne en clarté idéologique, on risque de le perdre du côté de la remise en cause du discours de la « science ».

Ces expériences montrent en tout cas que l'appareil scientifico-idéologique libéral fonctionne comme une chaîne de production. A un bout de cette chaîne, on trouve les études scientifiques sophistiquées et parfois prudentes, et à l'autre bout des recommandations très concrètes de politique économique. Ce sont donc les deux bouts de cette chaîne qu'il faut tenir.

La demande d'alternative

Face à un discours dominant qui articule de manière efficace recommandations concrètes et justifications scientifiques, la seconde grande difficulté de la contre-expertise vient de ce qu'elle ne peut se borner à un point de vue critique, et qu'elle est sommée de faire des propositions alternatives. La question est évidemment légitime mais soulève deux problèmes, l'un d'ordre pratique (le manque de temps et de place dans les lieux où on peut faire passer un discours critique) et l'autre plus général. Les alternatives opposent aux analyses locales des programmes libéraux (baisser le salaire pour créer des emplois) des solutions globales, par exemple la réduction du temps de travail. Il y a là une véritable faiblesse qui se manifeste particulièrement dans le cas des résistances aux licenciements. Face à un plan social annoncé, à une délocalisation, il n'existe pas en général de « contre-propositions industrielles » capables de sauvegarder l'emploi au niveau d'une entreprise soumise aux lois de la concurrence. Cela ne veut pas dire que les

contre-experts ne peuvent intervenir pour critiquer les choix d'une direction d'entreprise et montrer que d'autres choix étaient possibles. Ces élaborations font partie de l'arsenal de la lutte mais ne peuvent conduire qu'à d'amères illusions si on n'inscrit pas cette résistance légitime dans un projet alternatif beaucoup plus global remettant en cause les mécanismes de la concurrence capitaliste (Garrouste et *alii* 2006).

La contre-expertise est donc un travail de Sisyphe, constamment remis en cause, mais l'appréciation lucide des difficultés et des obstacles ne doit pas conduire à une forme de défaitisme. Encore une fois, l'économie dominante ne domine pas en raison de sa capacité à comprendre le monde dans lequel nous vivons, mais plutôt en raison de son adéquation « naturelle » à la vision libérale. Derrière l'appareillage mathématique règne une forme moderne d'obscurantisme qui s'accommode de toutes les formes d'aveuglement scientiste, de cynisme et de servilité professionnelle. Pour s'en convaincre, il faut lire le livre de Laurent Cordonnier (2000) qui se borne à traduire en termes « littéraires » la vision du monde qui se cache derrière les petits modèles des nouvelles théories du marché du travail. Il est donc possible de marquer des points, de construire des argumentaires qui sont autant d'outils dont peut s'emparer le mouvement social. C'est ce qui a été plutôt réussi à propos des retraites et il est possible de tirer quelques enseignements de cette expérience.

Une relative réussite : le débat sur les retraites

Rappelons les faits. Un groupe du Commissariat du Plan avait été chargé par Lionel Jospin de faire des propositions sur la réforme des retraites, qui débouchera en 1999 sur le rapport Charpin. En même temps que ce groupe fonctionnait un contre-groupe de la Fondation Copernic qui disposait, séance après séance, des documents en discussion. Il publie, avant le rapport officiel, son propre diagnostic, dont la presse parlera comme l'anti-rapport Charpin (Fondation Copernic 1999). Ce travail a été tenu à jour et relayé aussi par Attac. Et quand le gouvernement lancera en 2003 son projet de réforme, ce matériel accumulé jouera un rôle non négligeable dans la mobilisation et sans doute aussi dans les prises de position de certaines organisations, comme la FSU (Fédération syndicale unitaire, enseignement). A partir du moment où le discours catastrophiste du gouvernement présentait la réforme comme inéluctable, le mouvement avait besoin de démonstrations argumentées montrant que d'autres choix étaient possibles. La contre-expertise remplit alors sa mission et fonctionne comme un instrument de légitimation des luttes.

L'analyse des difficultés et des réussites permet de dégager un certain nombre de principes. Le premier est décidément qu'il faut savoir tenir les deux bouts de la chaîne. La contre-expertise avance sur le fil du rasoir, entre deux écueils symétriques : si elle est trop « scientifique », elle devient inaudible pour le mouvement social et si elle est trop « militante », elle échoue à déconsidérer les affirmations de la science économique officielle. Face à la chaîne de production libérale, il faut donc déployer une chaîne alternative qui fasse le joint entre les deux points d'application de la critique et qui combine les critiques locales et les alternatives globales.

Cela veut dire en pratique que l'efficacité de la contre-expertise passe par l'insertion des chercheurs dans des réseaux capables d'établir les nécessaires médiations avec le mouvement social. On voit alors se dessiner un profil relativement nouveau d'intellectuel engagé dans la contre-expertise, qui est au fond assez contradictoire, parce qu'il se situe à l'intersection de deux champs. Dans le champ de l'économie académique, il doit se construire une véritable autorité pour ne pas être récusé pour amateurisme et ignorance ; mais ses interventions le conduisent à enfreindre les règles du jeu et il est en permanence exposé au risque d'une relative marginalisation. Dans le champ militant au contraire, il doit renoncer à exercer le pouvoir en tant qu'expert parce que c'est la condition pour que ses contributions alimentent pleinement le mouvement social. La posture est donc instable par nature, mais elle n'est pas pour autant dépourvue de rétributions, d'une autre nature, certes, que celles que procure la soumission aux dominants.

Chapitre 15

MARX ET LE CAPITALISME CONTEMPORAIN

Peut-on encore se référer à Marx pour comprendre le capitalisme contemporain ? Ce n'est pas aussi incongru qu'il y paraît. Périodiquement, en effet, la grande presse économique fait explicitement référence à la critique marxiste du capitalisme. Dans son édition du 19 décembre 2002, *The Economist* écrivait que « le communisme comme système de gouvernement était mort ou mourant » mais que « son avenir semblait assuré en tant que système d'idées ». *Business Week* du 20 janvier 2003 évoquait le retour de la lutte des classes. Plus récemment, John Thornhill soulignait, dans le *Financial Times* du 28 décembre 2006, que « l'essor récent de la mondialisation qui, à bien des points de vue, évoque l'époque de Marx a sans aucun doute conduit à un intérêt renouvelé pour sa critique du capitalisme [...]. Comment peut-il se faire que les 2% les plus riches de la population adulte du monde possèdent plus de 50% de la richesse mondiale tandis que la moitié la plus pauvre n'en possède que 1% ? Comment peut-on comprendre le capital sans lire *Das Kapital* ? » Dans sa biographie de Marx (2005), Jacques Attali soutient que c'est seulement aujourd'hui que l'on se pose les questions auxquelles répondait Marx. Telle est au fond l'une des thèses de ce livre.

Ces références ne suffisent cependant pas à ignorer une objection après tout légitime : en se réclamant d'une œuvre datant du XIXe siècle pour analyser la réalité d'aujourd'hui, ne risque-t-on pas de sombrer dans un archaïsme dogmatique ? Pour justifier le recours à l'appareil conceptuel marxiste, il faut donc remettre en cause les deux postulats sur lesquels s'appuie ce procès en archaïsme.

Le premier est que l'économie est une science qui aurait, depuis Marx, accompli des progrès qualitatifs, voire opéré des changements de paradigme irréversibles. Ce sont ces progrès qui rendraient obsolète l'analyse marxiste indépendamment des transformations de son objet. Cette conception de la « science économique » comme une science, et en tout cas comme une science unifiée et progressant linéairement, doit être récusée. Contrairement par exemple à la physique, les paradigmes de l'économie continuent en effet à coexister de manière conflictuelle, comme ils l'ont fait depuis le début. L'économie dominante actuelle, dite néoclassique, est construite sur un paradigme qui ne diffère pas fondamentalement de celui d'écoles pré-marxistes ou même pré-classiques. Le débat triangulaire entre l'économie « classique » (Ricardo), l'économie « vulgaire » (Say ou Malthus) et la critique de l'économie politique (Marx) continue à peu près dans les mêmes termes. Les rapports de forces qui existent entre ces trois pôles ont évolué, mais pas selon un schéma d'élimination progressive de paradigmes qui seraient relégués dans le champ pré-scientifique. Il suffit d'évoquer le débat sur les « trappes à chômage » : des indemnités trop généreuses décourageraient les chômeurs de reprendre un emploi et seraient l'une des causes principales de la persistance du chômage. Or, ce sont exactement les mêmes arguments que ceux qui étaient avancés en Angleterre pour remettre en cause la loi sur les pauvres en 1832. Il s'agit d'une question sociale qu'aucun progrès de la science n'est venu trancher.

Le second postulat est que le capitalisme d'aujourd'hui serait qualitativement différent de celui dont Marx disposait comme objet d'étude. Ses analyses pouvaient être utiles pour comprendre le capitalisme du XIXe siècle, mais elles auraient été rendues obsolètes par les transformations intervenues depuis lors dans les structures et les mécanismes du capitalisme. Certes, les formes d'existence du capitalisme contemporain ne sont évidemment pas les mêmes que celles que connaissait Marx. Mais ses structures fondamentales sont restées invariantes, et l'on peut soutenir que le capitalisme contemporain est plus proche d'un fonctionnement « pur » que ne l'était celui des « Trente Glorieuses ».

Si ce double point de vue est adopté (absence de progrès cumulatifs de la « science » économique et invariance des structures capitalistes) il devient licite d'appliquer les schémas marxistes aujourd'hui. Mais on ne peut se satisfaire pour autant d'une version affaiblie du dogmatisme qui consisterait à faire entrer plus ou moins de force la réalité d'aujourd'hui dans un cadre conceptuel marxien. Il faut encore montrer qu'on en tire un bénéfice, une plus-value, et que l'on réussit à mieux com-

prendre le capitalisme contemporain. C'est ce que l'on va chercher à faire à partir de thèmes centraux.

La théorie de la valeur

La théorie de la valeur est au cœur de l'analyse marxiste du capitalisme et il est donc normal de commencer avec elle cette évaluation des outils marxistes. Il n'est pas question ici d'exposer cette théorie dans tous ses développements et on renvoie à l'exposé synthétique de Christian Barsoc (1994). Mais on peut la résumer très succinctement à partir de cette proposition essentielle : c'est le travail humain qui est la seule source de création de valeur. Par valeur, il faut entendre ici la valeur monétaire des marchandises produites sous le capitalisme. On se trouve alors confronté à cette véritable énigme, que les transformations du capitalisme n'ont pas fait disparaître, d'un régime économique où les travailleurs produisent l'intégralité de la valeur mais n'en reçoivent qu'une fraction sous forme de salaires, tandis que le reste va au profit. Les capitalistes achètent des moyens de production (machines, matières premières, énergie, etc.) et de la force de travail ; ils produisent des marchandises qu'ils vendent et se retrouvent au bout du compte avec plus d'argent qu'ils n'en ont investi au départ. Le profit est la différence entre le prix de vente et le prix de revient de cette production. C'est ce constat qui sert de définition dans les manuels, mais le mystère de la source du profit reste entier.

C'est autour de cette question absolument fondamentale que Marx ouvre son analyse du capitalisme dans *Le Capital*. Avant lui les grands classiques de l'économie politique, comme Smith ou Ricardo, procédaient autrement, en se demandant ce qui réglait le prix relatif des marchandises : pourquoi, par exemple, une table vaut-elle le prix de cinq pantalons ? Très vite, la réponse qui s'est imposée consiste à dire que ce rapport de 1 à 5 reflète plus ou moins le temps de travail nécessaire pour produire un pantalon ou une table. C'est ce que l'on pourrait appeler la version élémentaire de la valeur-travail. Ensuite, ces économistes – que Marx appelle classiques et qu'il respecte (à la différence d'autres économistes qu'il baptisera « vulgaires ») – cherchent à décomposer le prix d'une marchandise. Outre le prix des matières premières, ce prix incorpore trois grandes catégories, la rente, le profit et le salaire. Cette formule « trinitaire » semble très symétrique : la rente est le prix de la terre, le profit le prix du capital, et le salaire est le prix du travail. D'où la contradiction suivante : d'un côté, la valeur d'une marchandise dépend de la quantité de travail nécessaire à sa production ; mais, d'un autre côté, elle ne comprend pas que du salaire. L'analyse se complique encore quand on remarque, comme le fait Ricardo, que le capitalisme

se caractérise par la formation d'un taux général de profit, autrement dit que les capitaux tendent à avoir la même rentabilité quelle que soit la branche dans laquelle ils sont investis.

Ricardo ne réussira pas à résoudre cette difficulté. Marx propose sa solution, qui est à la fois géniale et simple (au moins *a posteriori*). Il applique à la force de travail, cette marchandise un peu particulière, la distinction classique, qu'il fait sienne, entre valeur d'usage et valeur d'échange. Le salaire est le prix de la force de travail qui est socialement reconnu à un moment donné comme nécessaire à sa reproduction. De ce point de vue, l'échange entre le vendeur de force de travail et le capitaliste est en règle générale un rapport égal. Mais la force de travail dispose d'une propriété particulière – c'est sa valeur d'usage – de produire de la valeur. Le capitaliste s'approprie l'intégralité de cette valeur produite, mais n'en paie qu'une partie, parce que le développement de la société fait que les salariés peuvent produire durant leur temps de travail une valeur plus grande que celle qu'ils vont récupérer sous forme de salaire. Faisons comme Marx, dans les premières lignes du *Capital*, et observons la société comme une « immense accumulation de marchandises » toutes produites par le travail humain. On peut en faire deux « tas » : le premier est formé des biens et services de consommation qui reviennent aux travailleurs ; le second comprend des biens dits « de luxe » et des biens d'investissement et correspond à la plus-value. Le temps de travail de l'ensemble de la société peut à son tour être décomposé en deux : le temps consacré à produire le premier tas est appelé par Marx le travail nécessaire, et c'est le surtravail qui est consacré à la production du second tas. La question qui se pose aujourd'hui est de savoir si cette représentation est remise en cause par la financiarisation.

La finance crée-t-elle de la valeur ?

L'euphorie boursière et les illusions créées par la *nouvelle économie* ont donné l'impression que l'on pouvait « s'enrichir en dormant », bref que la finance était devenue une source autonome de valeur. Ces illusions n'ont rien d'original, et on trouve dans *Le Capital* tous les éléments pour en faire la critique, notamment dans les analyses du Livre III consacrées au partage du profit entre intérêt et profit d'entreprise. Marx écrit par exemple que « dans sa représentation populaire, le capital financier, le capital rapportant de l'intérêt est considéré comme le capital en soi, le capital par excellence » (*Le Capital*, Livre III, chapitre 23). Il semble en effet capable de procurer un revenu, indépendamment de l'exploitation de la force de travail. C'est pourquoi, ajoute Marx, « pour les économistes vulgaires qui essaient de présenter le capi-

tal comme source indépendante de la valeur et de la création de valeur, cette forme est évidemment une aubaine, puisqu'elle rend méconnaissable l'origine du profit et octroie au résultat du procès de production capitaliste – séparé du procès lui-même – une existence indépendante» (*Le Capital*, Livre III, chapitre 24).

Une présentation largement répandue aujourd'hui consiste à dire que les capitaux ont en permanence le choix de s'investir dans la sphère productive ou de se placer sur les marchés financiers spéculatifs, et qu'ils arbitrent en fonction des rendements relatifs. Cette approche peut avoir des vertus critiques, mais elle a le défaut de suggérer qu'il y a là deux moyens alternatifs de gagner de l'argent. En réalité, on ne peut s'enrichir en Bourse que sur la base d'une ponction opérée sur la plus-value, de telle sorte que le mécanisme admet des limites, celles de l'exploitation, et que le mouvement de valorisation boursière ne peut s'auto-alimenter indéfiniment.

D'un point de vue théorique, les cours de Bourse doivent être indexés sur les profits attendus. Cette liaison est évidemment très imparfaite, et dépend aussi de la structure de financement des entreprises: selon que celles-ci se financent principalement ou accessoirement sur les marchés financiers, le cours de l'action sera un indicateur plus ou moins précis. L'économiste marxiste Anwar Shaikh a exhibé une spécification qui montre que cette relation fonctionne bien pour les Etats-Unis (Shaikh 1995). Il en va de même dans le cas français: entre 1965 et 1995, l'indice de la Bourse de Paris est bien corrélé avec le taux de profit. Mais cette loi a été clairement enfreinte dans la seconde moitié des années 1990: à Paris, le CAC 40 a par exemple été multiplié par trois en cinq ans, ce qui est proprement extravagant. Le retournement boursier du début des années 2000 doit donc être interprété comme une forme de rappel à l'ordre de la loi de la valeur qui se fraie la voie, sans se soucier des modes économiques. Le retour du réel renvoie en fin de compte à l'exploitation des travailleurs, qui est le véritable «fondamental» de la Bourse. La croissance de la sphère financière et des revenus qu'elle procure, n'est possible qu'en proportion exacte de l'augmentation de la plus-value non accumulée, et l'une comme l'autre admettent des limites, qui ont été atteintes.

Fin du travail, et donc de la valeur-travail?

On a vu comment certaines théorisations débouchent sur l'idée que les nouvelles technologies rendent obsolète la valeur-travail en introduisant des transformations fondamentales dans la nature des marchan-

disés. En particulier, la détermination de leur valeur par le travail socialement nécessaire ne correspondrait plus à la place prise par la connaissance dans la production. Certes, les marchandises modernes prennent de plus en plus la forme de biens et services immatériels : logiciels, films, information, etc. Mais cela ne remet pas en cause la théorie de la valeur, qui ne postule pas que la marchandise est une chose. Ce n'est pas son existence matérielle qui constitue la marchandise mais un rapport social largement indépendant de la forme concrète du produit : est marchandise ce qui est vendu comme moyen de rentabiliser un capital.

Une autre caractéristique de ces marchandises est leur reproductibilité, qui découle d'une structure de coûts particulière : la conception du produit nécessite une mise de fonds initiale importante et concentrée dans le temps, où les dépenses de travail qualifié occupent une place croissante ; ces investissements se dévalorisent rapidement et il faut donc les rentabiliser sur une période courte ; les coûts variables de production ou de reproduction sont relativement faibles ; enfin il est possible de s'approprier gratuitement l'innovation ou le produit lui-même. On parle aussi d'indivisibilité, notion qui s'applique bien à l'information : une fois celle-ci produite, sa diffusion ne prive personne de sa jouissance, contrairement par exemple à un livre que je ne peux lire si je l'ai donné ou prêté.

Dans la mesure où les nouvelles technologies introduisent la possibilité d'une production et d'une diffusion presque gratuites, elles entrent en contradiction avec la logique du profit. Pour fonctionner selon ses règles habituelles, le capitalisme doit limiter ces virtualités par des dispositifs juridiques protégeant la propriété industrielle (brevets, droits d'auteur, licences, etc.) et par des procédés qui annihilent la valeur d'usage de certaines innovations. Un exemple récent est donné par l'invention de protections interdisant le transfert et la lecture des fichiers numériques. Mais, contrairement aux conclusions des théoriciens du « capitalisme cognitif », ces formes modernes de la marchandise ne conduisent pas à un dépassement de la loi de la valeur. On retrouve au contraire la contradiction absolument classique entre la forme que prend le développement des forces productives (ici 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.

Ces mêmes théories du dépassement de la valeur-travail insistent sur le rôle joué par la connaissance dans les processus productifs, qui mettrait particulièrement à mal la théorie de la valeur-travail. Pour Enzo Rullani (2000), « le capitalisme cognitif fonctionne de manière différente

du capitalisme tout court» parce que «la connaissance est depuis longtemps devenue un facteur de production nécessaire, autant que le travail et le capital». C'est pourquoi «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». Là aussi, c'est ignorer que l'une des sources essentielles de l'efficacité du capitalisme a toujours résidé dans l'incorporation des capacités des travailleurs à sa machinerie sociale. Dans les *Grundrisse*, Marx soulignait déjà que «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». L'idée selon laquelle le capital jouit de la faculté de s'approprier les progrès de la science (ou de la connaissance) n'a donc rien de nouveau dans le champ du marxisme. C'est au contraire un des grands apports de Marx d'avoir montré que le capital n'était pas un parc de machines ou d'ordinateurs en réseau, mais un rapport social de domination.

L'analyse du chômage

Le chapitre 1 a montré que le capitalisme est caractérisé depuis deux décennies par un recul de la part des salaires dans le revenu national. Pour analyser cette situation, l'économie dominante a recours à la notion de taux de chômage d'équilibre: toute politique visant à retourner au plein emploi serait illusoire parce que la baisse du taux de chômage déclencherait un surcroît d'inflation qui ramènerait finalement le taux de chômage à sa valeur «d'équilibre». Mais on a montré dans l'annexe 2 du premier chapitre qu'il s'agit aussi d'une théorie du «taux d'exploitation d'équilibre».

Malgré les critiques qu'on peut adresser à sa formalisation (Husson 1999) cette approche moderne est assez adéquate. Mais elle ne fait que reformuler la théorie des salaires de Marx, comme le montre cette citation: «Les variations du *taux général des salaires* ne répondent donc pas à celles du chiffre absolu de la population; la proportion différente suivant laquelle la classe ouvrière se décompose en armée active et en armée de réserve, l'augmentation ou la diminution de la surpopulation relative, le degré auquel elle se trouve tantôt «engagée», tantôt «dégagée», en un mot, ses mouvements d'expansion et de contraction alternatifs correspondant à leur tour aux vicissitudes du cycle industriel, voilà ce qui détermine exclusivement ces variations» (*Le Capital*, Livre I, chapitre 25).

Il existe cependant une différence fondamentale entre ces deux approches: les économistes libéraux font du chômage d'équilibre une loi quasiment naturelle (et d'ailleurs Milton Friedman parlait de taux de chômage naturel) et un objet statistiquement mesurable. Ainsi l'OCDE publie dorénavant des séries de Nairu qui ne sont d'ailleurs en général que des lissages des taux de chômage observés. D'un point de vue marxiste, au contraire, le mécanisme décrit ne découle pas d'une loi purement économique mais de conflits sociaux portant sur la répartition de la richesse produite, où le taux de chômage apparaît comme l'arme essentielle des possédants.

D'ailleurs tout se passe comme si les politiques européennes s'inspiraient directement de cette analyse, qui permet de comprendre pourquoi elles se fixent comme objectif d'augmenter le taux d'emploi, et non pas de baisser le taux de chômage. Il s'agit de favoriser les arrivées sur le marché du travail afin de maintenir la pression exercée par ce que Marx appelait «armée industrielle de réserve». On tient là une description assez fidèle des règles de fonctionnement d'un capitalisme qui vise à augmenter le taux d'exploitation en exerçant au moyen du chômage une pression constante sur les salaires et en déconnectant leur progression de celle de la productivité.

La marchandise contre les besoins sociaux

L'une des tendances les plus frappantes du capitalisme contemporain est de chercher à transformer en marchandises ce qui ne l'est pas ou ne devrait pas l'être, et d'abord les services publics et la protection sociale. Un tel projet est doublement réactionnaire: il affirme à la fois la volonté du capitalisme de retourner à son état de nature en effaçant tout ce qui avait pu le civiliser; il révèle en outre son incapacité profonde à prendre en charge les problèmes nouveaux qui se posent à l'humanité.

La distinction établie par Marx entre valeur d'échange et valeur d'usage est ici une clé essentielle pour comprendre les exigences du capitalisme. Il veut bien répondre à des besoins rationnels et à des aspirations légitimes, comme soigner les malades du sida ou limiter les émissions de gaz à effet de serre; mais c'est à la condition que cela passe sous les fourches caudines de la marchandise et du profit. Dans le cas du sida, le principe intangible est de vendre les médicaments au prix qui rentabilise leur capital, et tant pis si ce prix n'est à la portée que d'une minorité des personnes concernées. C'est bien la loi de la valeur qui s'applique ici, avec son efficacité propre, qui n'est pas de soigner le

maximum de malades mais de rentabiliser le capital investi. Les luttes qui visent, non sans succès, à contrer ce principe d'efficacité ont donc un contenu anticapitaliste immédiat, puisque l'alternative est de financer la recherche sur fonds publics et ensuite de distribuer les médicaments en fonction du pouvoir d'achat des patients, y compris gratuitement. Quand les grands groupes pharmaceutiques s'opposent avec acharnement à la production et à la diffusion de médicaments génériques, c'est le statut de marchandise de leurs produits, et c'est le statut de capital de leurs mises de fonds qu'ils défendent, avec une grande lucidité.

La même opposition se retrouve à propos de la lutte contre l'effet de serre. Là encore, les puissances capitalistes (groupes industriels et gouvernements) refusent le moindre pas vers une solution rationnelle qui serait la planification énergétique à l'échelle planétaire. Ils cherchent des succédanés qui ont pour nom «écotaxe» ou «droits à polluer». Il s'agit pour eux de faire rentrer la gestion de ce problème dans l'espace des outils marchands où, pour aller vite, on joue sur les coûts et les prix, au lieu de jouer sur les quantités. Il s'agit de créer de pseudo-marchandises et de pseudo-marchés, dont l'exemple le plus caricatural est le projet de marché des droits à polluer.

Dans le même temps, le capitalisme contemporain vise à organiser l'économie mondiale et l'ensemble des sociétés selon ses propres modalités, qui tournent le dos aux objectifs de bien-être. Le processus de constitution d'un marché mondial est mené de manière systématique et vise au fond l'établissement d'une loi de la valeur internationale. Mais ce projet se heurte à de profondes contradictions, parce qu'il repose sur la négation des différentiels de productivité qui font obstacle à la formation d'un espace de valorisation homogène. Cet oubli conduit à des effets d'éviction qui impliquent l'élimination potentielle de tout travail qui ne se hisse pas d'emblée aux normes de rentabilité les plus élevées, celles que le marché mondial tend à universaliser: les pays sont alors fractionnés entre deux grands secteurs, celui qui s'intègre au marché mondial, et celui qui doit en être tenu à l'écart. Il s'agit alors d'un anti-modèle de développement, et ce processus de dualisation des pays du Sud est strictement identique à ce que l'on appelle exclusion dans les pays du Nord.

C'est enfin la force de travail elle-même que le patronat voudrait ramener à un statut de pure marchandise. Le projet de «refondation sociale» du patronat français exprimait bien cette ambition de n'avoir à payer le salarié qu'au moment où il travaille pour le patron, ce qui signifie réduire au minimum et reporter sur les finances publiques les élé-

ments de salaire socialisé, « remarchandiser » les retraites, et faire disparaître la notion même de durée légale du travail. Ce projet tourne le dos au progrès social qui passe au contraire par la « démarchandisation » et le temps libre. Il ne faut pas compter ici sur les innovations de la technique pour atteindre cet objectif mais sur un projet radical de transformation sociale qui est le seul moyen de renvoyer la vieille loi de la valeur au rayon des antiquités. La lutte pour le temps libre comme moyen privilégié de redistribuer les gains de productivité est alors la voie royale pour faire que le travail ne soit plus une marchandise et que l'arithmétique des besoins sociaux se substitue à celle du profit.

La théorie de l'accumulation

La théorie marxiste de l'accumulation et de la reproduction propose un cadre d'analyse de la dynamique du capital. Ce dernier est doté d'un principe d'efficacité spécifique, qui ne l'empêche pas de buter périodiquement sur ses contradictions. On peut même se livrer ici à une apologie paradoxale : le capitalisme est, dans l'histoire de l'humanité, le premier mode de production à faire preuve d'un tel dynamisme. On peut le mesurer par exemple à l'essor sans précédent de la productivité du travail depuis le milieu du XIXe siècle, qui faisait dire à Marx que le capitalisme révolutionnait les forces productives. Cette performance découle de sa caractéristique essentielle, qui est la concurrence entre capitaux privés mus par la recherche de la rentabilité maximale. Cette concurrence débouche sur une tendance permanente à l'accumulation du capital qui ne se contente pas d'augmenter l'échelle de la production mais bouleverse en permanence les méthodes de production et les produits eux-mêmes.

Ces atouts ont pour contrepartie des difficultés structurelles de fonctionnement, qui se manifestent par des crises périodiques. On peut repérer deux contradictions absolument centrales qui combinent une tendance à la suraccumulation, d'une part, à la surproduction d'autre part. La tendance à la suraccumulation est la contrepartie de la concurrence : chaque capitaliste tend à investir pour gagner des parts de marché, soit en baissant ses prix, soit en améliorant la qualité du produit. Il y est d'autant plus encouragé que le marché est porteur et la rentabilité élevée. Mais la somme de ces actions, rationnelles quand elles sont prises séparément, conduit régulièrement à une suraccumulation. Autrement dit, il y a globalement trop de capacités de production mises en place, et par suite trop de capital pour qu'il puisse être rentabilisé au même niveau qu'avant. Ce qui est gagné en productivité se paie d'une augmentation de l'avance en capital par poste de travail, ce que Marx appelait la composition organique du capital.

La seconde tendance concerne les débouchés. La suraccumulation entraîne la surproduction, en ce sens qu'on produit aussi trop de marchandises par rapport à ce que le marché peut absorber. Ce déséquilibre provient d'une sous-consommation relative, chaque fois que la répartition des revenus ne crée pas le pouvoir d'achat nécessaire pour écouler la production. Marx a longuement étudié les conditions de la reproduction du système, que l'on peut résumer en disant que le capitalisme utilise un moteur à deux temps : il lui faut du profit, bien sûr, mais il faut aussi que les marchandises soient effectivement vendues, de manière à empêcher réellement ce profit, à le « réaliser » pour reprendre le terme de Marx.

Il montre que ces conditions ne sont pas impossibles à atteindre mais que rien ne garantit qu'elles soient durablement satisfaites. La concurrence entre capitaux individuels porte en permanence le risque de suraccumulation, et donc de déséquilibre entre les deux grandes « sections » de l'économie : celle qui produit les moyens de production (biens d'investissement, énergie, matières premières, etc.) et celle qui produit les biens de consommation. Mais la source principale de déséquilibre est la lutte de classes : chaque capitaliste a tout intérêt à baisser les salaires de ses propres salariés, mais si tous les salaires sont bloqués, alors les débouchés viennent à manquer. Il faut alors que le profit obtenu grâce au blocage des salaires soit redistribué vers d'autres couches sociales qui le consomment et se substituent ainsi à la consommation des salariés défaillante.

Le fonctionnement du capitalisme est donc irrégulier par essence. Sa trajectoire est soumise à deux sortes de mouvement qui n'ont pas la même ampleur. Il y a le cycle du capital qui conduit à la succession régulière de booms et de récessions. Ces crises périodiques plus ou moins marquées font partie du fonctionnement « normal » du capitalisme. Il s'agit de « petites crises » dont le système sort de manière automatique : la phase de récession conduit à la dévalorisation du capital et crée les conditions de la reprise. C'est l'investissement qui constitue le moteur de ces fluctuations en quelque sorte automatiques.

La théorie des ondes longues

Mais le capitalisme a une histoire, qui ne fait pas que répéter ce fonctionnement cyclique et qui conduit à la succession de périodes historiques, marquées par des caractéristiques spécifiques. La théorie des ondes longues développée par Ernest Mandel (1995) conduit au repérage résumé dans le tableau 1 qui suit.

Tableau 1. **La succession des ondes longues**

	phase expansive « L'Age d'or »	phase récessive « La crise »
1 ^{re} onde longue	1789-1816	1816-1847
2 ^e onde longue	1848-1873	1873-1896
3 ^e onde longue	1896-1919	1919/1945
4 ^e onde longue	1940/45-1967/73	1968/1973-?

Sur un rythme beaucoup plus long, le capitalisme connaît ainsi une alternance de phases expansives et de phases récessives. Cette présentation synthétique appelle quelques précisions. La première est qu'il ne suffit pas d'attendre 20, 25 ou même 30 ans. Si Mandel parle d'onde plutôt que de cycle, c'est bien que son approche ne se situe pas dans un schéma généralement attribué – et probablement à tort – à Kondratieff de mouvements réguliers et alternés des prix et de la production. L'un des points importants de la théorie des ondes longues est de rompre la symétrie des inflexions : le passage de la phase expansive à la phase dépressive est « endogène », en ce sens qu'il résulte du jeu des mécanismes internes du système. Le passage de la phase dépressive à la phase expansive est au contraire exogène, non automatique, et suppose une reconfiguration de l'environnement social et institutionnel. L'idée clé est ici que le passage à la phase expansive n'est pas garanti d'avance et qu'il faut reconstituer un nouvel « ordre productif ». Cela prend le temps qu'il faut, et il ne s'agit donc pas d'un cycle semblable au cycle conjoncturel dont la durée peut être reliée à la durée de vie du capital fixe. Voilà pourquoi cette approche ne confère aucune primauté aux innovations technologiques : dans la définition de ce nouvel ordre productif, les transformations sociales (rapport de forces capital-travail, degré de socialisation, conditions de travail, etc.) jouent un rôle essentiel.

Le taux de profit est un bon indicateur synthétique de la double temporalité du capitalisme. A court terme, il fluctue avec le cycle conjoncturel, tandis que ses mouvements de long terme scandent les grandes phases du capitalisme. La mise en place d'un ordre productif cohérent se traduit par son maintien à un niveau élevé et à peu près « garanti ». Au bout d'un certain temps, le jeu des contradictions fondamentales du système dégrade cette situation, et la crise est toujours et partout marquée par une baisse significative du taux de profit. Celle-ci reflète une double incapacité du capitalisme à reproduire le degré d'exploitation des travailleurs et à assurer la réalisation des marchandises. La

mise en place progressive d'un nouvel ordre productif se traduit par un rétablissement plus ou moins rapide du taux de profit. C'est de cette manière qu'il nous semble utile de reformuler la loi de la baisse tendancielle du taux de profit : ce dernier ne baisse pas de manière continue mais les mécanismes qui le poussent à la baisse finissent toujours par l'emporter sur ce que Marx appelait les contre-tendances. L'exigence d'une refonte de l'ordre productif réapparaît donc périodiquement.

L'approche marxiste de la dynamique longue du capital pourrait en fin de compte être résumée de la manière suivante : la crise est certaine, mais la catastrophe ne l'est pas. La crise est certaine, en ce sens que tous les arrangements que le capitalisme s'invente, ou qu'on lui impose, ne peuvent supprimer durablement le caractère déséquilibré et contradictoire de son fonctionnement. Seul le passage à une autre logique pourrait déboucher sur une régulation stable. Mais ces remises en cause périodiques qui scandent son histoire n'impliquent nullement que le capitalisme se dirige inexorablement vers l'effondrement final. A chacune de ces « grandes crises », l'option est ouverte : soit le capitalisme est dépassé, soit il rebondit sous des formes qui peuvent être plus ou moins violentes (guerre, fascisme), et plus ou moins régressives (tournant néolibéral). C'est cette grille de lecture théorique que l'on a appliquée à l'examen de la trajectoire du capitalisme contemporain.

Postface

2008, L'ANNÉE JÉRÔME KERVIEL

Le jeune trader de la grande banque française Société Générale aura bien mérité de l'économie critique. En poussant jusqu'au bout la logique démente de l'économie-casino, il aura fait perdre 4,9 milliards d'euros à sa banque mais il aura en même temps contribué de manière spectaculaire à une prise de conscience encore plus large des ressorts de ce pur capitalisme qui régit le monde et nos destins.

Toutes les caisses ne sont pas vides

Lors d'une récente conférence de presse, le président de la République française, Nicolas Sarkozy, avait répondu à une question sur le pouvoir d'achat en affirmant que les caisses de l'Etat étaient vides. Pendant ce temps, en un mois, Jérôme Kerviel allégeait celles de la Société Générale de près de 5 milliards d'euros. C'est donc qu'elles n'étaient pas vides, et elles ne le sont d'ailleurs toujours pas après cette magistrale ponction. Ce constat a permis, au moins en France, une accélération de la prise de conscience autour de ce grand écart : alors que le monde capitaliste baigne dans les profits – comme l'écrivait *The Economist* du 10 février 2005 – il n'a plus un sou vaillant pour augmenter le pouvoir d'achat des salariés.

Une première manière d'interpréter cette situation est de dire que le capitalisme ne fonctionne pas correctement, empêché qu'il en est par une finance prédatrice. Suivent immédiatement de grandes envolées lyriques, plus ou moins pénibles ou risibles, sur la gouvernance, la transparence, la déontologie, la régulation, etc. Les puissants de ce monde le

proclament la main sur le cœur : « Nous ne sommes pas des spéculateurs », comme l'affirme sans rire Daniel Bouton, le PDG de la Société Générale, à la une du *Monde* daté du 13 février 2008. Il n'est peut-être pas inutile à ce propos de rappeler que le patron de Jérôme Kerviel a signé en 2002 un rapport intitulé *Pour un meilleur gouvernement des entreprises cotées*, où l'on peut trouver cette recommandation qui prend tout son sel aujourd'hui : « Chaque société cotée doit disposer en son sein de procédures fiables d'identification et d'évaluation de ses engagements et risques, et assurer aux actionnaires et investisseurs une information pertinente. » Le rapport insistait particulièrement sur le risque que le hors-bilan devienne une « zone de non-droit soustraite aux règles d'évaluation et d'information ». Or, c'est exactement sur ce type de pratique que la Société Générale, sous l'égide du même Bouton, avait construit sa réussite.

Rappelons les faits : au départ, il y a eu une véritable escroquerie consistant à faire miroiter la possibilité d'emprunts aux plus pauvres des ménages américains. Mais l'arnaque n'était possible que dans la mesure où ces créances douteuses et à taux révisable (les *subprimes*) étaient ensuite mélangées avec d'autres dans ces pochettes surprises dont on découvre aujourd'hui le contenu. Ce procédé de *titrisation* permettait en outre de tourner la législation bancaire, puisque les titres ainsi confectionnés étaient justement hors bilan. On connaît la suite : la crise immobilière aux Etats-Unis a rendu insolvables une partie des emprunteurs et déclenché une réaction en chaîne qui s'est propagée à l'ensemble des banques. Bouton a pu traiter son trader de « terroriste » mais la crise des *subprimes* a permis de constater à quel point les pratiques bancaires les plus ingénieuses s'apparentent à une forme de délinquance planétaire.

C'est pourquoi il n'est décidément pas possible de faire confiance aux pyromanes pour édicter des règles anti-incendie efficaces. Ils ont sous leurs ordres de larges troupes bien rémunérées qui, sous prétexte de modélisation mathématique sophistiquée, sont employées à renouveler constamment les innovations financières permettant de continuer à miser des sommes toujours plus considérables, jusqu'à faire périodiquement sauter la banque. La structure commune de la plupart des critiques du capitalisme financier est alors la suivante : un tableau très sévère de ses dérives est suivi de recommandations lénifiantes, sans commune mesure avec la gravité du diagnostic.

Il faut donc aller à la racine des choses, comme le recommandait Marx, et commencer par se poser la bonne question : d'où viennent ces sommes démentes qui circulent à travers le monde, à la recherche per-

manente du *jackpot*? Poser cette question permet de faire le lien avec ce que l'on a coutume d'appeler l'économie réelle. On rencontre alors assez vite les deux grandes tendances à l'œuvre dans le capitalisme contemporain, la première étant la baisse tendancielle de la part du revenu qui revient aux salariés. Encore une fois, comme on a eu l'occasion de le montrer en détail, il s'agit là d'une tendance universelle qui ne souffre que de rares exceptions. La seconde tendance est un relatif plafonnement de l'accumulation, qui est un phénomène inédit dans l'histoire du capitalisme. Normalement, l'augmentation du taux de profit devrait tirer vers le haut le taux d'accumulation, mais les deux dernières décennies font exception à ce principe.

La résultante de ces deux tendances est alors la croissance exponentielle du profit non investi. Cette plus-value qui ne s'accumule pas doit être recyclée, et c'est la fonction de la finance, qui fonctionne à deux niveaux. Il y a d'abord le recyclage direct : les entreprises versent une part croissante de leurs profits sous forme de distribution de dividendes et d'intérêts. Dans la mesure où une partie de ces revenus financiers sont finalement consommés, ils participent à la reproduction du système, mais à une reproduction toujours plus inégalitaire, puisque ces revenus du capital progressent beaucoup plus vite que ceux du travail, et qu'ils sont en outre de moins en moins imposés.

Mais une partie importante de ces revenus est épargnée et réinjectée dans la sphère financière. On assiste alors à une croissance très rapide des liquidités et des capitaux circulant à la recherche de la meilleure rentabilité. Ce développement est d'autant plus vertigineux qu'il se nourrit des déséquilibres de l'économie mondiale. La valeur absolue des déficits à financer, et notamment celui des Etats-Unis, augmente à mesure que se creusent ces déséquilibres. La sphère financière mondiale se gonfle à proportion des mouvements de capitaux nécessaires au financement de ces déficits.

Deux phénomènes se développent alors. Le premier est la montée de l'endettement, que ce soit celui des entreprises ou celui des ménages. De ce point de vue, on retrouve le rôle central des Etats-Unis dont la croissance récente s'est appuyée sur la capacité de la puissance dominante à vivre à crédit sur le reste du monde. Le second phénomène est l'inflation boursière qui se traduit par une montée des cours de Bourse totalement déconnectée des fondamentaux du capitalisme, autrement dit de sa capacité à extraire de la plus-value qui admet, malgré tout, des limites objectives. Cette « exubérance irrationnelle », pour reprendre le titre du livre de Robert Shiller, entretient l'illusion classique qui consiste à croire qu'elle ne connaît pas de limites. En réalité, la capitalisation

boursière, de même que les transactions qui s'effectuent chaque jour sur les marchés financiers ne représentent que des sommes virtuelles, multipliées encore par leur vitesse de rotation. Une partie des pertes enregistrées sont tout aussi virtuelles, ou compensées par des gains à d'autres endroits du système. La véritable sanction se produit quand ces titres financiers, qui ne sont que des droits de tirage sur la plus-value, cherchent à faire le grand saut périlleux et à se reconvertir dans la sphère réelle. C'est alors le moment du rappel à la réalité.

Il est nécessaire de décrypter ces phénomènes financiers, mais il est l'est encore plus de comprendre leurs racines réelles. Au lieu d'en conclure à une dérive financière du capitalisme, il faut donc renverser le point de vue. C'est au contraire parce que le capitalisme fonctionne « trop bien », en ayant réussi à imposer un blocage salarial universel, qu'il a besoin de la financiarisation pour assurer sa reproduction. Ce phénomène n'est donc pas une excroissance malsaine sur un corps sain mais un élément constitutif du capitalisme contemporain.

2008, l'année du grand basculement

Deux questions se posent après l'éclatement de la crise bancaire et immobilière aux Etats-Unis : quelle sera l'ampleur du ralentissement de l'économie américaine, et dans quelle mesure va-t-il se propager au reste du monde ? Il s'agit en réalité d'une seule et même question. La récession aux Etats-Unis ne pourra être évitée que dans la mesure où les effets de cette crise seront reportés sur le reste du monde ou compensés par ce qui s'y passe.

Le scénario d'atterrissage en douceur suppose que le déficit des Etats-Unis se résorbe, ce qu'il a d'ailleurs commencé à faire timidement. Le recul de la demande intérieure serait ainsi compensé par une plus grande contribution du solde extérieur à la croissance. En d'autres termes, les importations continueraient à ralentir, et une partie des pertes de parts de marché serait rattrapée. La variable-clé est alors le cours du dollar : une nouvelle baisse permettrait justement de freiner les importations et de doper les exportations américaines. Mais c'est une voie étroite et semée d'embûches. Elle suppose en effet que la demande adressée aux Etats-Unis ne fléchisse pas, autrement dit que le ralentissement de la demande intérieure ne se communique pas trop au reste du monde. Tout est donc lié.

Deux facteurs entrent alors en jeu. Le premier est le degré de « découplage » de l'économie mondiale à l'égard de la conjoncture aux Etats-Unis. Les plus optimistes comptent sur un dynamisme maintenu

des pays émergents pour compenser le ralentissement aux Etats-Unis. Mais cette thèse sous-estime la dépendance, quelquefois indirecte, de la croissance des pays émergents par rapport aux exportations à destination des Etats-Unis. Le second facteur porte sur les réactions de l'Union européenne à un ralentissement de la conjoncture mondiale. De ce côté, les choses ne se présentent pas non plus très bien. La politique monétaire très stricte de la Banque centrale européenne (BCE) la prédispose à ne s'occuper que de l'inflation, et à se désintéresser du taux de change. En maintenant des taux d'intérêt trop élevés, elle risque non seulement d'étouffer la croissance en Europe mais aussi d'encourager ou de susciter une nouvelle baisse du dollar. Or, la sensibilité à une telle baisse est très différente d'un pays à l'autre; elle est notamment beaucoup plus forte en France qu'en Allemagne. Il faut savoir aussi que plusieurs grands pays européens (Espagne, Italie, Royaume-Uni) sont confrontés à des retournements plus ou moins marqués de leur conjoncture dont les causes sont d'ailleurs diverses. Dans ces conditions, et compte tenu du carcan libéral européen, la probabilité est grande que cette diversité de situations rende impossible une réaction coordonnée et ouvre au contraire la voie à des politiques d'austérité très peu « coopératives ». Une nouvelle fois, l'Union européenne s'infligerait à elle-même un ralentissement exagéré.

Admettons pourtant que cette année soit marquée par un ralentissement très inégal de l'économie mondiale, mais que celui-ci ne se transforme pas en récession généralisée. Même dans ce cas de figure, 2008 va montrer à quel point le fragile équilibre de l'économie mondiale est peu « soutenable » et se trouve aujourd'hui au bord de la rupture. Comme on vient de le voir, les Etats-Unis pourront difficilement continuer à faire financer par le reste du monde un déficit commercial abyssal ou espérer le réduire grâce à la chute sans fin du dollar, sans que cela fasse éclater de nouvelles tensions avec la Chine et l'Europe. Les dysfonctionnements structurels de l'Union européenne vont eux aussi apparaître dans toute leur clarté. Enfin, le mode de croissance des pays émergents, qui misent tout sur les exportations, va également montrer ses limites.

2008 va ainsi permettre de comprendre le contenu social de la configuration actuelle de l'économie mondiale: ses déséquilibres renvoient au caractère profondément inégalitaire des arrangements sociaux qui la sous-tendent. Au-delà des différences évidentes qui existent entre les Etats-Unis, la Chine et l'Europe, ces trois grands pôles ont un trait fondamental en commun qui est la baisse régulière de la part des richesses qui revient à ceux qui la produisent. C'est cette tendance qui crée le surendettement et le déficit aux Etats-Unis, le chômage en Eu-

rope, ainsi que la priorité aux exportations et la suraccumulation en Chine.

Le moyen qui permettrait de dégonfler la sphère des échanges mondialisés et de résorber les déséquilibres mondiaux est au fond partout le même: il consisterait à recentrer l'activité économique sur la demande intérieure, autrement dit sur la satisfaction des besoins sociaux. Mais il faudrait pour cela une remise en cause radicale des tendances actuelles d'un « pur capitalisme », et même une récession ne suffirait pas à enclencher une réorientation spontanée.

Ce n'est pas dans ce sens que vont aller les réactions de défense du capitalisme. On a vu que les sommes considérables que ponctionnent les possédants et qu'ils recyclent en partie dans la finance ont été extorquées, au-delà de toute mesure, aux salariés du monde entier. Mais la morale implacable du capitalisme veut que ce soit eux qui aient aussi à payer les pots cassés. Pour éponger les pertes, il va falloir assainir l'économie sur leur dos en freinant la croissance, en augmentant les taux d'intérêt, et en prenant prétexte des perturbations actuelles de l'économie mondiale pour baisser encore les salaires du plus grand nombre. La tourmente financière pourrait, selon le dernier rapport du Bureau international du travail, conduire à une hausse de 5 millions du nombre de chômeurs dans le monde en 2008, une année « chargée de contrastes et d'incertitudes » comme l'exprime en termes choisis son directeur général.

L'autre morale que l'on pourrait tirer de cette histoire est que la légitimité du capitalisme est aujourd'hui profondément atteinte. Les succès qu'il enregistre sont directement proportionnels aux régressions sociales qu'il parvient à imposer, sans compensation ni contrepartie. Même si les rapports de forces sont en sa faveur, une chose au moins devrait être claire: les projets visant à réguler, discipliner ou humaniser un tel système relèvent dans le contexte actuel d'une pure utopie, au mauvais sens du terme. La seule attitude cohérente aujourd'hui est au contraire d'opposer à ce « pur capitalisme » un « pur anticapitalisme » proportionné aux menaces qu'il fait peser sur le bien-être de l'humanité.

BIBLIOGRAPHIE

On trouvera les sources électroniques disponibles à :
<http://hussonet.free.fr/capur.htm>

Abowd J.M., Kramarz F., Lemieux T., Margolis D.N. (1997), « Minimum Wages and Youth Employment in France and the United States », *Working Paper* n° W6111, NBER.

Aglietta M. (1998), *Le capitalisme de demain*, Note de la Fondation Saint-Simon.

Aglietta M., Landry Y. (2007), *La Chine vers la superpuissance*, Economica.

Albert M. (1991), *Capitalisme contre capitalisme*, Le Seuil.

Allaire J. (2005), L'intensité énergétique de la croissance chinoise, Lepii.

Allais M. (1988), « An outline of my main contributions to economic science », Conférence Nobel.

Amable B. (2004), « L'Europe est-elle condamnée à la réforme conservatrice ? », *Prisme* n° 3, Centre Cournot pour la Recherche en Economie.

Amable B. (2005), « Les cinq capitalismes. Diversité des systèmes économiques et sociaux dans la mondialisation », Le Seuil.

Andreff M. et Andreff W. (2005), « La concurrence pour l'investissement direct étranger entre les nouveaux et les anciens membres de l'Union européenne élargie », *Economie Appliquée* n° 58.

Artus P. (2002), « Karl Marx is back », CDC Ixis, Flash n° 2002-04.

Artus P., Virard M.-P. (2005), *Le capitalisme est en train de s'autodétruire*, La Découverte.

- Attac (2000), *Clauses sociales et environnementales: contribution d'Attac France*, 27 mai.
- Attali J. (2005), *Karl Marx ou l'esprit du monde*, Fayard, Paris.
- Aubert A. et Sillard P. (2005), *Délocalisations et réductions d'effectifs dans l'industrie française*, Document de travail G2005/03, Direction des Etudes et Synthèses Economiques, Insee.
- Audric S., Givord P., Prost C. (1999), « Evolution de l'emploi et des coûts par qualification entre 1982 et 1996 », *Document de travail* de la Direction des Etudes et Synthèses Economiques, G9919, Insee, décembre.
- Aziz J. (2006), « Rebalancing China's Economy: What Does Growth Theory Tell Us? », *IMF Working Paper* n° 291.
- Aziz J., Cui L. (2007), « Explaining China's Low Consumption: The Neglected Role of Household Income », *IMF Working Paper* n° 181.
- Aziz J., Dunaway S. (2007), « Le rééquilibrage de l'économie chinoise », *Finances & développement*, septembre.
- Baker D. (2007), « Behind the Gap between Productivity and Wage Growth », *CEPR Issue Brief*, February.
- Barro R.J. (1974), « Are Government Bonds Net Wealth? », *Journal of Political Economy*, vol. 82, n° 6.
- Barsoc C. (1994), *Les rouages du capitalisme*, La Brèche.
- Bazen S., Martin J. (1991), « L'incidence du salaire minimum sur les gains et l'emploi en France », *Revue économique de l'OCDE* n° 16.
- Beffa J.L. (2005), *Pour une nouvelle politique industrielle*, La Documentation française.
- Benallah S., Concialdi P., Husson M., Math A. (2004), « Retraites: les scénarios de la réforme », *La Revue de l'Ires* n° 44.
- Benaroya F. (2005), « Le point sur les délocalisations », in Fontagné L. et Lorenzi J.H.
- Blanchard O.J., Giavazzi F. (2005), « Rebalancing Growth in China: A Three-handed Approach », CEPR, *Discussion paper* n° 5043, December.
- Blinder A.S. (2007), « Free Trade's Great, but Offshoring Rattles Me », *The Washington Post*, May 6.
- Cadiou L., Guichard S. (1999), *Les implications macroéconomiques de la diversité des marchés du travail*, Cepii, document de travail n° 11.
- Cahuc P., Carcillo S. (2006) « Que peut-on attendre des Contrats Nouvelle Embauche et Première Embauche? », *Revue Française d'Economie*, juillet.

- Callow, J. (2003), « Getting Europe to work », *Credit Suisse First Boston Fixed Income Research*, April.
- Cassen B. (2005), « Un protectionnisme altruiste », *Manière de voir* n° 83, octobre.
- Castel R. (1995), *Les métamorphoses de la question sociale*, Fayard.
- CES (2005), *Restructurations – Commentaires de la CES*.
- Chagny O., Monperrus-Veroni P. (2007), « Les paramètres de la réforme : une comparaison France-Allemagne », *Retraites et société*, n° 50.
- Chen S., Ravallion M. (2003), *Household Welfare Impacts of China's Accession to the World Trade Organization*, The World Bank, May.
- Chen S., Ravallion M. (2004), « Comprendre les progrès (inégaux) de la Chine dans sa lutte contre la pauvreté », *Finances & développement*, décembre.
- Chloé Mirau (2002), « L'affaire Laroque-Salanié' : une controverse avortée en matière d'expertise économique et sociale », *Genèses* n° 49, décembre.
- CJD (1994), « L'illusion du plein emploi », *Futuribles* n° 183, janvier.
- Commission européenne (2005), *Restructurations et emplois : anticiper et accompagner les restructurations pour développer l'emploi : le rôle de l'Union européenne*, Communication, 31 mars.
- Commission européenne (2007), *AMECO Database* (Annual macro-economic database), 21 May.
- Cordonnier L. (2000), *Pas de pitié pour les gueux*, Editions Liber / Raisons d'Agir.
- Coutrot T. (1999), *Critique de l'organisation du travail*, La Découverte, « Repères ».
- Coutrot T. (2006), « Une 'flexicurité' à la française ? » in Michel Husson 2006c.
- Coutrot T., Husson M. (2001), *Avenue du plein emploi*, Les mille et une nuits.
- Creel J., Sterdyniak H. (2006), « Faut-il réduire la dette publique ? », *Lettre de l'OFCE* n° 271, janvier.
- Crépon B., Desplatz R. (2001), « Une nouvelle évaluation des effets des allègements de charges sociales sur les bas salaires », *Economie et statistique* n° 348.
- Dardot P., Laval C., Mouhoud E.M. (2007), *Sauver Marx? Empire, multitude, travail immatériel*, La Découverte.
- Davanne O. (1998), in Conseil d'analyse économique, *Retraites et Epargne*.
- Debonneuil M., Fontagné L. (2003), *Compétitivité*, rapport au Conseil d'analyse économique, La Documentation française.

- De Gimel L. (2005), « Repères quantitatifs sur les délocalisations industrielles à partir des relations extérieures avec les pays émergents ou à bas salaires », in Fontagné L. et Lorenzi J.H.
- Dejours C. (1998), *Souffrance en France*, Le Seuil.
- Dew-Becker I., Gordon R.J. (2005), *Where did the Productivity Growth Go? Inflation Dynamics and the Distribution of Income*, Washington DC, September.
- Dietsch M. (2004), *Mondialisation et recomposition du capital des entreprises européennes*, rapport du Commissariat général du Plan.
- Dormont B. (1994a), « Quelle est l'influence du coût du travail sur l'emploi? », *Revue économique* n° 3, mai.
- Dormont B. (1994b), *Réexamen de la relation coût du travail et emploi*, Rapport au Commissariat général du Plan, septembre.
- Drees (2004), « Les comptes de la protection sociale en 2003 », *Etudes et résultats* n° 345.
- Duménil G., Lévy D. (1996), *La dynamique du capital*, PUF.
- Ellis L., Smith K. (2007), « The global upward trend in the profit share », BIS Working Papers n° 231.
- Energy Information Administration (2007), *International Energy Outlook*.
- Europa.eu (2007), *Fonds européen d'ajustement à la mondialisation*.
- European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions (2006), *Restructuring and employment in the EU: Concepts, measurement and evidence*.
- Eurostat (2007), « Les investissements directs étrangers de l'UE-15 dans les nouveaux États membres », *Statistiques en bref* n° 106.
- Eydoux A., Silvera R. (2000), « De l'allocation universelle au salaire maternel, il n'y a qu'un pas à ne pas franchir », dans Appel des économistes pour sortir de la pensée unique, *Le bel avenir du contrat de travail*, Syros.
- Fangchao L. (2007), « Nation may face labor shortage », *China Daily*, May 12.
- FMI (2007), *World Economic Outlook*, April.
- Fondation Copernic (1999), *Les retraites au péril du libéralisme*, Syllepse.
- Fondation Copernic (2002), *Les retraites au péril du libéralisme*, Syllepse, 3e édition remaniée.
- Fontagné L. et Lorenzi J.H. (2005), *Désindustrialisation, délocalisations*, rapport du Conseil d'Analyse Economique, La Documentation française.
- Fred Bergsten C., Koch-Weser C. (2003), « Restoring the Transatlantic Alliance », *Financial Times*, October 6.

- Freeman C., Louçã F. (2002), *As time goes by, From the Industrial Revolutions to the Information Revolution*, Oxford University Press.
- Freeman R. (2005), «What Really Ails Europe (and America): The Doubling of the Global Workforce», *The Globalist*, June 3.
- Galgoczi B, Keune M. et Watt A. (2005), *Les défis de la relocalisation pour les syndicats européens*, Document de travail ETUI-REHS pour l'Université d'été de la Confédération Européenne des Syndicats, juillet.
- Gandarilla Salgado J.G. (2005), *América Latina en la conformación de la economía-mundo capitalista*, UNAM, México.
- Garrouste L., Husson M., Jacquin C., Wilno H. (2006), *Supprimer les licenciements*, Syllepse.
- Gaulier G., Lemoine F, Ünal-Kesenci D. (2006), «Chine: le prix de la compétitivité», *La lettre du Cepii* n° 254, mars.
- Godley W. (1999), *Seven Unsustainable Processes*, The Levy Economics Institute, 1999.
- Godley W. (2003), *The US Economy. A Changing Strategic Predicament*, Levy Economics Institute, February.
- Gordon R.J. (2004), «Why was Europe Left at the Station when America's productivity locomotive departed?», *NBER Working Paper* n° 10661.
- Gorz A. (1980), *Adieux au prolétariat*, Le Seuil.
- Gorz A. (1989), *Métamorphoses du travail. Quête du sens*, Galilée.
- Gorz A. (2003), *L'immatériel*, Galilée.
- Grignon F. (2004), Rapport du Sénat sur la délocalisation des industries de main-d'œuvre.
- Guerrien B., Vergara F. (1997), «La dette publique, fardeau des générations futures?», *Alternatives économiques*, n° 153, novembre.
- Guha K. (2007), «A global outlook» (interview Greenspan), *Financial Times*, September 16.
- Hardt M., Negri A. (2000), *Empire*, Exils.
- Howell D.R., Baker D., Glyn A., Schmitt J. (2006), *Are Protective Labor Market Institutions Really at the Root of Unemployment?*, July.
- Hsieh C.-T., Qian Y. (2006), «The Return to Capital in China», *Brookings Papers on Economic Activity*, September.
- Hübner D. (2005), «Nous devons faciliter les délocalisations», *La Tribune*, 8 février.
- Husson M. (2000c), «Nouvelle économie: capitaliste toujours!», *Critique communiste* n° 159 / 160.

- Husson M. (2001c), « Le fantasme du marché mondial », *Contretemps* n° 2.
- Husson M. (2001d), « L'inadéquation des besoins à l'offre comme obstacle à l'expansion », *Economie et Sociétés* n° 28, 7-8.
- Husson M. (1991), « Du salaire à l'emploi : une relation complexe », *La Revue de l'Ires* n° 7.
- Husson M. (1994), « Salaire-emploi : l'économétrie difficile », Note pour le groupe « Perspectives Economiques » du Commissariat Général au Plan. *Document de travail Ires* n° 94-1
- Husson M. (1997), « Contre le fétichisme de la finance », *Critique communiste* n° 149.
- Husson M. (1998), « Communisme et temps libre », *Critique communiste* n° 152.
- Husson M. (1999), *Les ajustements de l'emploi*, Page Deux, Lausanne.
- Husson M. (2000a), « Pourquoi les taux de chômage diffèrent en Europe », *La Revue de l'Ires* n° 32.
- Husson M. (2000b), *Six milliards sur la planète : sommes-nous trop?*, Textuel.
- Husson M. (2001a), *Le grand bluff capitaliste*, La Dispute.
- Husson M. (2001b), « L'école de la régulation, de Marx à la Fondation Saint-Simon : un aller sans retour? », in Jacques Bidet et Eustache Kouvelakis, *Dictionnaire Marx contemporain*, PUF.
- Husson M. (2002a), « Viabilité de la répartition » in Fondation Copernic.
- Husson M. (2002b), « La capitalisation, non merci ! » in Fondation Copernic.
- Husson M. (2002c), « Après la nouvelle économie », *Variations* n° 3.
- Husson M. (2002d), « Le programme de transition de Lionel Jospin », *Critique communiste* n° 166.
- Husson M. (2003a), *Les casseurs de l'Etat social*, La Découverte.
- Husson M. (2003b), « Europe : vers un thatchérisme continental? », *Inprecor* n° 484, août.
- Husson M. (2004a), « Et la finance ruinera les retraités », *Politis* n° 829, 9 décembre.
- Husson M. (2004b), *Les mirages du financement de la sécu*, hussonet.free.fr.
- Husson M. (2004c), *Emploi, salaire, RTT : l'orthodoxie introuvable*, Séminaire Hétérodoxies, Matisse.
- Husson M. (2006a), « Les salaires minima en Europe », *Chronique Internationale de l'Ires* n° 103, novembre.

- Husson M. (2006b), « Finance, hyper-concurrence et reproduction du capital » in de Brunhoff S., Chesnais F., Duménil G., Lévy D., Husson M., *La finance capitaliste* PUF / Actuel Marx.
- Husson M. (2008), *Critique de la marchandisation*, La Découverte (à paraître).
- Husson M. dir. (2006c), *Travail flexible, salariés jetables*, La Découverte.
- Insee (2006), *Comptes de la Nation*.
- Jennar R.M. (2006), *Non à une zone de libre-échange euro-américaine!* Conférence de presse au Parlement européen, 31 mai.
- Jetin B. (2008), « Ten years after the crisis: A bright future for capitalism in Thailand? », in C.P. Chandrasekhar (editor): *In A Decade After: Recovery and Adjustment since the East Asian Crisis*, Zed Books, London.
- Kalecki M. (1943), « Political Aspects of Full Employment », *Political Quarterly*; reproduit dans *Selected Essays on the Dynamics of the Capitalist Economy*, Cambridge University Press, 1971.
- Kramarz F. & Philippon T. (2000), « The Impact of Differential Payroll Tax Subsidies on Minimum Wage Employment », *Working paper 2000-10*, CREST.
- Laroque B., Salanié B. (2000), « Une décomposition du non-emploi en France », *Economie et statistique* n° 331.
- Layard R., Nickell S., Jackman R. (1991), *Unemployment: Macroeconomic Performance and the Labour Market*, Oxford University Press.
- Lazzarato M. (2002), « Garantir le revenu : une politique pour les multitudes », *Multitudes* n° 8.
- Lazzarato M., Negri A. (1991), « Travail immatériel et subjectivité », *Futur antérieur* n° 6.
- Lebaron F. (2000), *La croyance économique: les économistes entre science et politique*, Le Seuil.
- Lefournel J. (2004), *Les délocalisations d'activités tertiaires dans le monde et en France*, *Analyses Economiques*, n° 55. Ministère de l'Economie, des Finances et de l'Industrie, novembre.
- Lefresne F. (2006), « Le modèle britannique permet-il de créer des emplois? » in Michel Husson 2006c.
- Lemoine F. (2006), « La pénurie de main-d'œuvre en Chine n'est pas pour tout de suite », *La lettre du Cepii* n° 259, septembre.
- Lerais F. (2001), « Une croissance plus riche en emplois », DARES, *Premières informations et premières synthèses*, février.
- Lordon F. (1997), *Les quadratures de la politique économique*, Albin Michel.

- Maddison A. (2007), *Contours of the World Economy 1-2030 AD*, Oxford University Press.
- Mallinder L. (2007), «Mandelson to favour EU's foreign factories», *European Voice*, octobre 31.
- Mandel E. (1995), *Long waves of capitalist development*, deuxième édition révisée, Verso.
- Mandel E. (1997), *Le troisième âge du capitalisme*, Les Editions de la Passion.
- Mann C.L. (2002), «Perspectives on the U.S. Current Account Deficit and Sustainability», *Journal of Economic Perspectives*, Summer.
- Marchandise (2002), Dossiers *Quel effet des baisses de charges sur l'emploi? et Un chômage volontaire?*
- Marx K., *Le Capital*, Editions sociales.
- Marx K., *Manuscrit de 1857-1858 «Grundrisse»*, Editions sociales; les passages cités proviennent du tome 2, p. 192-197.
- Mathieu C. et Sterdyniak H. (2005), «Délocalisations et emploi en France, que faire?», *La lettre de l'OFCE* n° 264.
- McKinsey Global Institute (2007), *The US Imbalancing Act: Can the Current Account Deficit Continue?*
- Méda D. (1995), *Le travail. Une valeur en voie de disparition*, Aubier.
- Menger P.M. (2003), *Portrait de l'artiste en travailleur: métamorphose du capitalisme*, Le Seuil.
- Michalet C.A. (2007), «Comment la globalisation oblige à remettre en cause certains concepts économiques», *L'Economie politique* n° 36.
- Minc A. (1982), *L'après-crise est commencée*, Gallimard.
- Minc A. (1994), *La France de l'an 2000*, Odile Jacob.
- Monks J. (2006), «On est revenu au XIXe siècle, avant l'Etat providence», *Libération*, 6 octobre.
- Monnier J.M., Vercellone C. (2007), «Fondements et faisabilité du revenu social garanti», *Multitudes* n° 27.
- Mouhoud E.M. (2003), «Division internationale du travail et économie de la connaissance» dans Vercellone; voir aussi sa contribution dans Dardot, Laval, Mouhoud 2007.
- Moulier Boutang Y. (2002a), «Nouvelles frontières de l'économie politique du capitalisme cognitif», *éclartS* n° 3.
- Moulier Boutang Y. (2002b), «L'autre globalisation: le revenu d'existence inconditionnel, individuel et substantiel», *Multitudes* n° 8.

- Moulier Boutang Y. (2007), *Le capitalisme cognitif*, Editions Amsterdam.
- Nasser A.G. (2003), «The Tendency to Privatize», *Monthly Review*, mars.
- Negri A. (1998), *Exil*, Mille et une nuits.
- Negri A., (2001), «L'Empire, stade suprême de l'impérialisme», *Le Monde Diplomatique*, janvier.
- OCDE (2005), *Perspectives économiques*.
- OCDE (2007), *Les délocalisations et l'emploi*.
- OFCE (2005), *Attractivité, délocalisations et concurrence fiscale*, sous la direction de J.L. Gaffard, numéro spécial de la *Revue de l'OFCE*, n° 94, juillet.
- OIT (2004), *Une mondialisation juste*.
- Passet R. (2000), *L'illusion néo-libérale*, Fayard.
- Pébereau M. (2005), *Rompre avec la facilité de la dette publique*, rapport Pébereau, La Documentation française.
- Penn World Table, Center for International Comparisons of Production, Income and Prices.
- Pisani F., Brender A. (2007), «Les Etats-Unis peuvent-ils s'endetter sans limites?», *Alternatives Economiques* n° 261, septembre.
- Pisani-Ferry J. (2000), *Plein emploi*, rapport du Conseil d'Analyse Economique, La Documentation française.
- Prasad E.S., Rajan R.G. (2006), «Modernizing China's Growth Paradigm», *IMF Policy Discussion Paper* n° 3.
- Prudhomme C. (2007), «Les Européens songent à enrayer la hausse de l'euro», *Le Monde*, 29 septembre.
- Quinlan J.P. (2003), *Drifting Apart or Growing Together? The Primacy of the Transatlantic Economy*, Center for Transatlantic Relations.
- Raffarin J.P. (2002), Discours de politique générale, 3 juillet.
- Rifkin J. (2000), *L'âge de l'accès*, Pocket.
- Rodrik D. (2006), *What's So Special About China's Exports?*, Harvard University, January.
- Rullani E. (2000), «Le capitalisme cognitif: du déjà-vu?», *Multitudes* n° 2.
- Samuelson P.A. (2004), «Where Ricardo and Mill Rebut and Confirm Arguments of Mainstream Economists Supporting Globalization», *Journal of Economic Perspectives*, vol.13, n° 3, Summer.
- Schott P.K. (2006), «The Relative Sophistication of Chinese Exports», *NBER Working Paper* n° 12173.

- Schulten T. et alii (2005), *Thèses pour une politique européenne de salaires minimaux*,
- Sessi (2005), «La 'sous-traitance internationale', quelles estimations?», in Fontagné L. et Lorenzi J.H.
- Shaikh A.M. (1995), «The Stock Market and the Corporate Sector: A Profit-Based Approach», The Jerome Levy Economics Institute, *Working Paper* n° 146.
- Sinn H.-W. (2004), «The dilemma of globalisation: A German perspective», *Economie internationale* n° 100.
- Stern N. (2006), *Review on the economics of climate change*.
- Sue R. (1994), *Temps et ordre social*, PUF.
- Sutton J. (2004), *The Auto-component Supply Chain in China and India*, London School of Economics, February.
- Tanuro D. (2007), «Défense du climat et anticapitalisme», *Inprecor* n° 525, février-mars.
- Tanuro D. (2008), «Comment les mécanismes de marché pourrissent le climat», *Contretemps* n° 21, janvier.
- UNCTAD (2006), *World Investment Report*.
- Van Ark B., Inklaar R., McGuckin R.H. (2003), «ICT and productivity in Europe and the United States. Where do the differences come from?», *CES-ifo Economic Studies*, vol. 49.
- Vercellone C. dir. (2003), *Sommes-nous sortis du capitalisme industriel?*, La Dispute.
- Vergara F. (2006), «Le sursaut de la productivité américaine: réalité ou illusion statistique?», *L'Economie politique*, n° 29, janvier.
- Villa P. (1994), *Un siècle de données macro-économiques*, Insee Résultats n° 303-304.
- Wang T., Watson J. (2007), «Who Owns China's Carbon Emissions?», Tyndall Centre for Climate Change Research, *Briefing Note* n° 23, October.

TABLE DES MATIÈRES

Introduction	9
I. Le capital-monde	11
1. La hausse tendancielle du taux d'exploitation	13
2. Les nouvelles coordonnées de la mondialisation	25
3. Chine: l'émergence d'un géant	33
4. La mondialisation déséquilibrée	43
5. Où va le capitalisme?	57
II. Les contraintes du profit	69
6. Le joug de la compétitivité	71
7. La fable de la flexibilité	85
8. Le fardeau des dettes	91
III. Le travail sans fin	103
9. Capitalisme cognitif et fin du travail	105
10. Revenu universel ou temps libre?	119
IV. La construction des alternatives	129
11. La crédibilité du programme	131
12. Pour une stratégie de transformation sociale	143
V. Les armes de la critique	155
13. Comment domine l'économie dominante	157
14. La contre-expertise économique	169
15. Marx et le capitalisme contemporain	175
Postface	189
Bibliographie	195



Mondialisation, marchandisation, hyperconcurrence : tout se passe comme si le capitalisme contemporain était en train de retourner à une forme d'état de nature. La parenthèse de « l'Age d'or » s'est refermée, et le capitalisme aujourd'hui, sous bien des aspects, est plus proche de celui que Marx avait sous les yeux. En se libérant progressivement des régulations qui lui avaient été imposées au fil du temps, le capitalisme revendique un mode de fonctionnement « pur ».

Ce livre commence par une analyse des deux grandes tendances du capitalisme contemporain : la baisse permanente de la part des richesses qui revient aux salariés, et la construction d'un marché mondial. Puis l'ouvrage examine la réalité des contraintes qui feraient qu'une alternative n'existerait pas. Il discute ensuite les thèses de la fin du travail, avant d'envisager les alternatives concrètes et les moyens de les faire avancer. Enfin, il aborde les conditions de la nécessaire critique des dogmes néolibéraux.

Cette démarche prend soin également de pointer les profondes contradictions du capitalisme néolibéral et les déséquilibres sociaux et géopolitiques qu'il engendre. Elle cherche à combiner une dimension théorique et une approche pratique fondée sur des interventions concrètes dans le mouvement social.

MICHEL HUSSON est un économiste critique, membre du conseil scientifique d'attac, auteur de plusieurs ouvrages dont *Les ajustements de l'emploi* aux Editions Page deux (1999), *Le grand bluff capitaliste*, La Dispute (2001), *Les casseurs de l'Etat social*, La Découverte (2003).

ISBN 978-2-940189-40-3



26 FS 16 €

Cahiers libres Editions Page deux