

**Alain
Minc**

**2000
Grasset**

WWW.

capitalisme.fr

Table des Matières

[Page de Titre](#)

[Table des Matières](#)

[Page de Copyright](#)

[CHAPITRE I CONCORDANCE DES TEMPS](#)

[CHAPITRE II LE CAPITALISME PATRIMONIAL](#)

[CHAPITRE III LA NOUVELLE « SAINTE-TRINITÉ »](#)

[CHAPITRE IV LA NOUVELLE ÉCONOMIE : MYTHE OU RÉALITÉ ?](#)

[CHAPITRE V DICTATURE DES MARCHÉS OU DÉMOCRATIE CAPITALISTE ?](#)

[CHAPITRE VI CAPITAL ET TRAVAIL : ENNEMIS HIER, ALLIÉS DEMAIN?](#)

[CHAPITRE VII ÉCONOMIE DE MARCHÉ OU SOCIÉTÉ DE MARCHÉ ?](#)

[CHAPITRE VIII MODÈLE UNIQUE OU PLURALITÉ DES MODÈLES ?](#)

Tous droits de traduction, de reproduction et d'adaptation réservés pour tous pays.

© Éditions Grasset & Fasquelle, 2000.

ISBN : 978-2-246-40549-8

CHAPITRE I

CONCORDANCE DES TEMPS

Les révolutions économiques, moins encore que les révolutions politiques, ne naissent ni de la fatalité, ni du hasard, ni de l'accomplissement d'une prophétie, mais plus prosaïquement d'une concordance des temps, donc d'un concours de circonstances. Pourquoi la chute du communisme, le triomphe du marché à l'échelle du monde, la liberté des mouvements de capitaux et l'irruption du multimédia et de l'Internet sont-elles concomitantes ? Les obsédés d'une rationalité supérieure, les prophètes de la « technologie über alles », les maniaques des enchaînements expliqueront que la révolution de l'information a transformé le communisme en statue de sable et qu'elle a assuré la victoire du libre-échange. C'est faire sienne la vieille querelle des infrastructures et des superstructures que d'accepter un postulat aussi fruste.

A l'instar du monde en train de s'inventer sous nos yeux, soyons empiriques. Liés ou non les uns aux autres, ces bouleversements dessinent le cadre dans lequel s'ébat le nouveau capitalisme. La libre circulation est désormais totale pour les capitaux, essentielle pour les technologies, chaque jour plus large pour les biens et services. Parallèlement une révolution technologique est à l'œuvre, non parce que des découvertes scientifiques hors normes l'ont facilitée, mais plus simplement parce qu'elle joue simultanément sur la demande finale (élargie par l'apparition de nouveaux produits) et sur la production (dont elle améliore les processus). Si cette poussée de sève technologique ne s'était pas produite au même moment, le triomphe du marché aurait accru l'intensité de la concurrence, sans modifier les règles essentielles du jeu. A l'inverse, à l'intérieur de l'Occident des années soixante-dix, avec ses marchés encore segmentés et les contraintes que lui imposait la présence, sur les deux tiers du globe, du communisme et des systèmes d'économie administrée, l'essor des nouveaux produits de consommation et des nouvelles techniques de production aurait modifié les limites des équations macroéconomiques, leur aurait offert un « plus », mais n'aurait pu bénéficier de la profondeur de champ que lui apporte la victoire définitive du capitalisme à l'échelle de la planète entière.

Globalisation, mondialisation : les concepts sont connus, qui charrient leur cortège de fantasmes, de haines et de rêves. Ils ne servent qu'à désigner un phénomène d'une extrême simplicité : l'élargissement, d'ores et déjà accompli, du marché à presque tous les pays du monde et son extension progressive à des sphères de plus en plus larges de l'activité humaine. A tout seigneur, tout honneur, c'est avec les marchés de capitaux que le processus est allé le plus loin. Même si, de-ci de-là, quelques réglementations des changes essaient de se perpétuer, telles des buttes témoins de l'économie d'hier, chacun sait, y compris ceux qui les ont instaurées, qu'elles sont vouées à disparaître et que les nations encore autarciques sur le plan monétaire, la Chine en premier, se fondront dans l'immense marché mondial de l'argent.

Nous avons vu ce dernier à l'œuvre depuis une dizaine d'années, c'est-à-dire depuis le moment où les pays occidentaux ont libéré les mouvements de capitaux, les uns consciemment, les autres involontairement. C'est un phénomène d'une infinie puissance. Rien ne résiste aux marchés quand ils ont pris brutalement une direction : ni monnaie, fût-elle la plus révéérée ; ni actions, si prestigieuses qu'elles aient pu être avant le cataclysme ; ni obligations d'Etat, même si celui-ci fut autrefois le « meilleur des payeurs ». C'est une force d'une brutalité sans limites. En 1992, lorsque la livre fut sauvagement attaquée, les réserves de la Banque d'Angleterre ont fondu de moitié en deux heures. Lorsqu'une « petite » monnaie est sur le gril, elle peut perdre 40 % de sa valeur en deux jours. Quand, entre les grands joueurs, dollar, euro, yen, les opérateurs ont unanimement fait leur choix, les gouverneurs des banques centrales n'ont plus qu'à se transformer en chroniqueurs a posteriori du phénomène, sous peine de perdre leur crédit dans des prophéties trop vite démenties. C'est un flux d'une profondeur abyssale : à force de se multiplier les uns les autres, les transferts quotidiens de capitaux représentent mille fois la contrepartie des mouvements physiques. C'est une mécanique d'une volatilité souvent surprenante : y avait-il un expert, en janvier 1999, pour prédire l'affaissement de l'euro vis-à-vis du dollar ? Existe-t-il un spéculateur qui ne s'est pas fait prendre à revers au moins une fois par une lame de fond ? Est-on même sûr d'inventer une rationalisation plausible quand le spasme se produit ? Ce qui est vrai des devises l'est à plus forte raison des autres instruments, actions ou obligations.

Le marché mondial des capitaux n'est pas une « histoire de fous, racontée par des idiots et qui ne veut rien dire », pour reprendre la formule shakespearienne. C'est une histoire de fous, racontée par des idiots mais qui veut dire quelque chose. Histoire de fous, à coup sûr : la chronologie des secousses, à-coups, crises, enthousiasmes, dépressions, rêves, fantasmagories, illusions, drames qui font la vie du marché ! Idiots naturellement : ces opérateurs vissés à leurs tables de changes, prisonniers de l'atmosphère névrotique des salles de marchés, à la merci du moindre « tuyau crevé », à l'inculture économique impressionnante, à l'ignorance historique encyclopédique, auprès desquels les analystes financiers, si souvent craints des patrons, pourraient, malgré leur jeunesse et leurs a priori, passer pour des génies. Mais histoire qui veut dire quelque chose : la main invisible existe ; nous l'avons tous rencontrée. Le marché surréagit, s'énerve, s'émeut mais globalement ne se trompe guère. Ni sur les devises ; ni sur les actions des sociétés ; ni sur le crédit des Etats qu'il jauge à travers le rendement de leurs emprunts. De toute façon, même si de savantes analyses a posteriori démontreraient son irrationalité, au regard de ses propres règles de fonctionnement, le débat serait sans intérêt. Le marché de l'argent règne, domine, s'impose : il est le juge, le moteur, le carburant de la vie économique.

La victoire du marché rime naturellement avec celle du consommateur, vis-à-vis de l'argent comme de tout autre bien ou service. Avec l'apparition d'un marché mondial des capitaux, le triomphateur est l'épargnant. Non certes l'épargnant individuel qui choisirait d'arbitrer entre monnaies, entreprises, débiteurs, mais le gestionnaire d'épargne collective

: comme si, en matière d'argent, la démocratie censitaire avait prévalu sur le suffrage universel. Délégués des épargnants individuels, les gestionnaires de fonds sont désormais les maîtres. C'est à travers eux que se manifeste la mainmise du consommateur. A leurs yeux, donc à ceux de ce mythe qu'est l'épargnant, personnage aussi insaisissable que l'homo economicus, tout est en concurrence : les monnaies, les sociétés, les débiteurs, les créanciers, les Etats... Ils n'ont d'autres principes que la rentabilité et la sécurité, à l'instar de tout consommateur qui pondère le prix et la qualité des produits. Voilà un marché sans limites sur lequel l'investisseur se livre aux arbitrages les plus subtils, réalise toutes les combinaisons possibles, pondérant une action par son risque en devise, une dette par son rendement et sa monnaie d'émission, une devise par son taux, sans compter les mille et une variations qu'autorisent les options, produits dérivés et autres inventions sorties des cerveaux des financiers.

A ce jeu-là, tout est échangeable; rien n'est acquis; aucune rente n'est possible; aucun privilège n'est définitif. Ni les dirigeants des entreprises, ni les responsables des Etats, ni les grandes institutions financières ne peuvent « aller contre le marché ». Lui et lui seul fixe ses critères de jugement, mais contrairement à la vulgate antimondialisation qui, de Pierre Bourdieu à José Bové, capitalise angoisses et désarrois des individus, ces règles ne constituent pas la traduction mécanique et chiffrée d'une idéologie en action. L'apparence peut faire croire qu'à une langue de bois en succède une autre, mais celle que parle le marché est, malgré ses tics de vocabulaire et ses rites, mobile. Certes, elle se veut libre-échangiste, d'essence libérale, hostile à l'intervention publique, attachée à la diminution de la pression fiscale, mobilisée pour la réduction des déficits publics, quand il s'agit de noter les Etats ou les économies-continentes, et tournée vers la croissance, la rentabilité et les gains de productivité, dès lors que les entreprises sont en jeu.

Mais à la différence des idéologies politiques, à jamais rigides, le marché modifie souvent, sans crier gare, la hiérarchie de ses critères. Ainsi, par exemple, de la dépréciation, en 1999, de l'euro par rapport au dollar : si les opérateurs avaient privilégié la bonne vieille règle selon laquelle la devise d'une zone créditrice vis-à-vis de l'extérieur doit s'apprécier par rapport à celle d'une zone débitrice, la monnaie européenne aurait progressé. C'est le différentiel de croissance entre les deux économies-continentes qui a, au contraire, servi de discriminant et le dollar en a été le bénéficiaire. Cette opinion évoluera à moyen terme et le balancier reviendra vers l'euro, au nom de la mobilité du marché. De même, dans l'appréciation des entreprises ou des secteurs économiques, les « price earnings ¹ » ne cessent de se modifier en fonction d'une hiérarchie souvent changeante entre l'importance de la croissance, la rentabilité intrinsèque et le potentiel stratégique.

Le marché des capitaux impose ses règles, mais celles-ci semblent en perpétuelle transformation comme si nous vivions soumis à une loi de la pesanteur dont l'intensité serait, elle-même, fluctuante. Il ne s'agit pas pour un agent économique, public ou privé,

de se soumettre, tel un militant politique face à son parti, à une vulgate intangible dont le respect suffirait à assurer la quiétude. Le marché financier est un roi capricieux, insaisissable, sévère et primesautier : sa confiance n'est jamais définitive; sa défiance toujours réversible; ses sympathies fugitives; ses antipathies discutables. De toutes les manifestations du libre-échange, les transferts de capitaux demeureront la plus puissante, la plus difficilement prévisible, donc la plus stimulante aux yeux de ceux qui voient dans le mouvement, l'avenir, et la plus inquiétante pour les conservateurs attachés à l'immobilité des entreprises, des pays et des individus.

Autre facteur de cette concordance des temps, à l'allure de révolution : la libre circulation des technologies. C'est, pour nous Occidentaux, un tremblement de terre. Longtemps, notre prospérité s'est nourrie de la rente impériale ou, une fois les colonies émancipées, d'un échange inégal dont la nature demeurait classiquement impérialiste : les pays riches exportaient vers le reste du monde des produits à valeur ajoutée, donc à prix élevés, et en importaient d'autres à faible contenu technologique et à prix décroissants. Au fil du temps, cette rente impériale, puis impérialiste, s'est muée en rente technologique. Progressivement indépendante des rapports de forces politiques et des relations macroéconomiques, elle s'est cristallisée sur la maîtrise de la technologie. Toute économie qui y parvenait était certaine de vendre ses produits dans des conditions susceptibles de la mettre à l'abri de la concurrence internationale. Ainsi de l'industrie allemande à laquelle maintes positions dominantes – la machine-outil, la chimie de spécialité, l'équipement automobile, voire un temps l'automobile elle-même – permettaient d'accepter des augmentations salariales hors normes et de les répercuter dans les prix de vente, sans être immédiatement pénalisée vis-à-vis de ses concurrents internationaux.

Avec la disparition du communisme, ce confort a disparu. Il était, en effet, fondé sur l'avantage technologique de l'Occident, la disposition quasi exclusive de capitaux, d'une main-d'œuvre de qualité et des barrières juridiques qui empêchaient les secrets industriels de filtrer. L'entrée de l'ancien monde communiste dans la sphère capitaliste met à bas l'édifice. Il existe désormais, en dehors des Etats-Unis, de l'Europe occidentale et du Japon, des pays disposant de cadres de haut niveau susceptibles de maîtriser n'importe quel processus de production, prêts à attirer les capitaux qui, jusqu'alors, leur étaient interdits, bénéficiant pour une période encore longue d'une main-d'œuvre d'exécution compétente et peu coûteuse, et enfin pour certains, telle la Chine, possédant le « chromosome capitaliste ».

L'accès aux technologies les plus sophistiquées leur est désormais ouvert : à travers les investissements des multinationales en quête de nouveaux marchés et surtout de meilleures conditions de production; par la multiplicité des canaux d'information, née de la libre circulation des individus, d'Internet et des comportements propres à une société de communication dont les valeurs bannissent les principes du secret et de la confidentialité ; par l'accélération des mutations techniques elles-mêmes : à force de voir les générations

de produits se succéder tous les quelques mois, et les modes de production évoluer presque aussi rapidement, elles finissent par relativiser le principe du secret et l'idée même d'un avantage compétitif durable. Lorsque la Tchéquie offre, à deux heures de livraison de Düsseldorf, des ingénieurs et des ouvriers qualifiés aussi professionnels que des Allemands mais payés au tarif des Tunisiens, comment ne bénéficierait-elle pas d'investissements de la part des multinationales ? Avec l'entrée, dans le jeu mondial, de la « Grande Chine », celle qui réunit dans un même espace économique la Chine continentale, les enclaves occidentalisées de Hong Kong et de Taïwan, la diaspora dominatrice et commerçante de l'Asie du Sud-Est, une main-d'œuvre travailleuse rémunérée au tarif des « coolies », les « Ph-D » formés par milliers dans les universités américaines et une capacité d'investissement gagée sur les plus importantes réserves de devises de la planète, l'idée même de barrière technologique devient surréaliste. Il n'existe aucune activité industrielle ou de services qui, à long terme, puisse échapper, par insuffisance ou incompétence techniques, à ceux qui s'imposent comme les acteurs de cette nouvelle économie-monde.

Avec la libre circulation des technologies, la table de jeu s'étend à l'infini : il n'y a plus de limite théorique à la compétition internationale. Est-ce la certitude de voir s'instaurer un libre-échange des biens et des services que rien ne saurait freiner ? Etrangement, non. Alors que, dans l'esprit public, l'idée même de mondialisation va de pair avec la perspective d'un libre-échange mondial, la circulation des produits progresse dans la réalité moins rapidement que celle des capitaux, voire des technologies. Ce sont en effet deux modèles différents de libre-échange qui se mettent en place : l'un global, l'autre régional. Dans les secteurs bouleversés par la révolution de l'information, le marché est mondial. Quand il s'agit de l'information elle-même, a fortiori : Internet s'est imposé jusqu'aux frontières de la planète; les télécommunications aussi, même si des conflits de standards techniques maintiennent une fragmentation artificielle du marché; les médias également, quoiqu'ils appartiennent encore à un monde plus atomisé, compte tenu des irrédentismes culturels et surtout linguistiques. Dans un univers, tels les services financiers, soumis à une violente cure de concurrence et d'ouverture, sous la pression de la révolution technologique qui a unifié le monde de l'épargne et secoue allégrement l'activité de collecte des dépôts, c'est aussi le marché mondial qui est en train de s'imposer. De même naturellement pour une large partie des services, comme l'informatique, les grands systèmes de réservation, les banques de données, les bibliothèques virtuelles et autres réalités en train d'émerger. Notaire méthodique de ces évolutions, l'Organisation mondiale du commerce n'a cessé de les entériner avec les accords de libéralisation qu'elle a imposés en matière, par exemple, de télécommunications et de finances.

Le phénomène est limpide : la « nouvelle économie » est mondiale et toutes les activités qui en constituent le moteur ou qui sont, les premières, transformées par elle, sont vouées à se développer sans le moindre frein dans un modèle de libre-échange international. Mais

ce qui vaut pour la nouvelle économie n'est pas vrai de l'ancienne. Pour cette dernière, c'est un modèle de libre-échange régional qui se renforce autour de trois grandes zones : une Amérique élargie qui débordera progressivement l'ALENA ² , intégrera le MERCOSUR ³ et s'étendra de l'Alaska au sud de l'Argentine; un espace économique européen qui agrégera, autour de l'Union européenne, ses marches orientales et accomplira, sur le seul plan du libre-échange, la prophétie du général de Gaulle anticipant une Europe « de l'Atlantique à l'Oural » ; un monde asiatique, dont la gestation, évidemment plus lente, dépend du rythme d'ouverture de la Chine continentale et de la mutation du système japonais, mais qui finira par intégrer dans un même espace commercial le monde chinois, le Japon, la Corée et les anciens « Tigres », ainsi que les réserves de main-d'œuvre bon marché des Philippines, de l'Indonésie, du Vietnam.

A l'intérieur de chacune des trois zones, les biens et les services circuleront, peu ou prou, librement, mais il demeurera, à leurs frontières, des barrières. Douanières, naturellement; réglementaires, à coup sûr, puisque les normes restent la manifestation la plus commode du protectionnisme; et surtout monétaires, les parités entre les devises-pivots, le dollar, l'euro et une monnaie asiatique qui est aujourd'hui le yen mais qui sera peut-être demain chinoise, jouant le rôle d'écluses. Toutes les industries dont les produits sont physiquement lourds devront s'accommoder des règles du libre-échange régional : implantées dans les trois zones, leurs usines serviront les marchés contigus, même si la conception des produits, la politique de sous-traitance et naturellement la stratégie industrielle et financière seront établies, elles, dans une approche multinationale. Nulle industrie n'illustre mieux ce modèle que l'automobile. Quand Daimler et Chrysler fusionnent, lorsque Renault et Nissan entament, à leur tour, un rapprochement dont une fusion constituera l'étape ultime, ils traduisent, dans leur stratégie, cet état de fait : on ne conquiert chacun des trois marchés que de l'intérieur, mais on trouve les plus grandes sources de rationalisation dans l'intégration des fonctions de conception et d'achats. Il en va de la plupart des industries tournées vers la consommation finale, ou vers les biens intermédiaires, comme de l'automobile : l'alimentation, l'appareillage électrique, le verre ou le ciment relèvent, chacun à leur manière, de ce modèle-là.

La mondialisation n'est donc pas synonyme, malgré les apparences, d'un libre-échange effréné. D'où la vanité du débat sur les délocalisations : toutes les études montrent que celles-ci ne déplacent qu'un nombre modeste d'emplois non qualifiés et que seuls 1 à 2 % de la population active des pays développés sont concernés. Quand, en revanche, ne circulent que des données immatérielles – réservations aériennes, opérations financières, comptabilités – c'est le libre-échange mondial et non régional qui prévaut, avec la possibilité pour les entreprises d'établir les grandes usines informatiques de traitement là où la main-d'œuvre est la moins chère. Ainsi les activités se positionnent-elles dans un cortège qui va du plus au moins « globalisé », en fonction de l'importance, pour elles, de la révolution de l'information, des habitudes de consommation et, rappel des règles les plus élémentaires de la vie industrielle, du poids physique des produits.

Cette mutation est en cours depuis une dizaine d'années. Pourquoi donne-t-elle soudainement le sentiment d'une accélération qui en fait un changement de nature, et non plus de degré ? Par sa concomitance miraculeuse avec une authentique révolution. La quête de la révolution technologique est l'« arlésienne » de la vie économique. Depuis la fin des « trente glorieuses » nous croyons la discerner, tel le talisman qui suffirait pour faire disparaître le chômage de masse. Quelle ne fut pas, de ce point de vue, l'illusion informatique ! Au moment du pire ralentissement macroéconomique, quand les aiguilles du chômage et de l'inflation s'affolaient en même temps, l'informatique paraissait la seule bouée de sauvetage. Le rêve était à la mesure du fantasme, l'optimisme régénérateur de l'angoisse du quotidien, les « lendemains qui chantent » de l'irrésistible ascension du chômage. Or, à l'évidence, ni l'apparition des ordinateurs les plus puissants, ni l'explosion de la micro-informatique n'ont rempli ce rôle salvateur : elles ont pris leur part de la modernisation de l'appareil productif; elles n'ont pas modifié les paramètres principaux de l'économie. Contrairement aux affirmations des économistes de l'époque et pour employer leur jargon, l'informatique n'a pas été à l'origine d'un nouveau « cycle Kondratiev », c'est-à-dire d'une longue période – vingt à vingt-cinq ans – de croissance, fût-elle ralentie, à échéance plus ou moins rapprochée, par des à-coups conjoncturels et fondée sur la diffusion d'une nouvelle technique. Certes, sans l'émergence de l'informatique, les gains de productivité auraient été plus réduits, la croissance encore plus faible, la récession plus accentuée, mais ce ne fut pas la panacée espérée.

La « e.économie » ne connaîtra-t-elle pas le même sort? Ses effets macroéconomiques n'apparaîtront-ils pas, à l'échelle d'une génération, modestes, voire dérisoires ? A l'illusion informatique, verra-t-on succéder l'illusion Internet ? Ne sommes-nous pas en train de céder à une mode et à un effet de loupe? Je prends mes risques : étant de ceux qui font du pessimisme une hygiène intellectuelle, j'opte néanmoins pour le pari optimiste. Je suis convaincu que nous entrons, cette fois-ci, dans un authentique cycle Kondratiev. Il existe entre l'informatique et le multimédia une différence fondamentale. Une mutation technologique n'induit un nouveau cycle de croissance que si elle joue simultanément sur l'offre et sur la demande. D'un côté améliorer l'efficacité de l'appareil productif, en permettant des gains massifs de productivité ; faire naître de l'autre, au niveau du consommateur final, des produits radicalement nouveaux, susceptibles de modifier ses habitudes de consommation.

La machine à vapeur et l'électricité ont répondu, l'une et l'autre, à cette définition, transformant les modes de production et donnant lieu au développement de produits dont se sont entichés les individus, au point de s'endetter pour les acquérir. L'automobile n'a pas représenté à cet égard une révolution technologique : elle s'est imposée au niveau de la demande finale; elle n'a pas transformé la réalité industrielle. Ce n'est qu'en la jumelant à l'émergence du taylorisme qui, lui, s'est répandu dans l'ensemble de l'appareil productif, qu'on retrouve les deux ingrédients : produits nouveaux et mutation des modes de production.

L'informatique traditionnelle ne satisfaisait pas, à l'évidence, à de tels critères : elle n'a pas inventé des produits révolutionnaires aux yeux du consommateur final; elle n'a fourni que des outils nouveaux aux entreprises et aux agents économiques. Avec la micro-informatique et la télématique, le consommateur individuel a commencé à être concerné, mais pas au point de bouleverser son budget et ses habitudes. C'est avec le multimédia que tout change. Il joue, lui, sur les deux tableaux. Côté offre, il poursuit et amplifie les mutations initiées par la grande informatique, puis par l'apparition de la télématique et l'implantation des « PC » dans les entreprises ; il accélère l'évolution vers un modèle industriel plus « économe », donc plus efficace. Plus économe en effet en investissements, en stocks, en détours de productions, en capitaux et en hommes, et de ce fait naturellement plus productif, y compris par l'enrichissement qu'il autorise des tâches individuelles, et donc une plus grande efficacité des salariés.

Côté demande, il métamorphose le « panier de la ménagère ». Micro-ordinateurs, téléphones portables, consoles de jeux, Internet, télévisions à péage, bouquets numériques : un autre modèle de consommation s'impose, qui était encore imprévisible il y a cinq ans. Il fait litière de la certitude dans laquelle nous avons vécu, d'une substitution progressive des dépenses de santé, d'éducation et donc des services collectifs aux consommations traditionnelles. De même que l'électricité a fabriqué le besoin en frigidaires, machines à laver, appareils électroménagers, et autres novations, la révolution numérique impose ses propres normes de consommation, ses goûts, sa hiérarchie, son système de valeurs.

L'économie, dans ce contexte, s'est remise en route, tirée par un double moteur. Le premier, « schumpetérien » : l'appareil de production connaît une révolution, les positions se redistribuent, une « énergie entrepreneuriale » se répand, qui profite de l'apparition de nouveaux besoins et de la transformation des circuits de production pour bouleverser la scène productive, faisant naître tycoons, groupes, initiatives et reléguant à l'arrière-plan les anciens joueurs trop pusillanimes et attentistes. Le second, keynésien : une nouvelle demande apparaît, financée par un prélèvement sur l'épargne des ménages quand ils en accumulent une, comme en Europe, ou par un endettement, comme aux Etats-Unis, gagé sur la valorisation croissante de portefeuilles boursiers eux-mêmes indexés sur l'essor des nouvelles technologies.

C'est par ce biais que les deux moteurs s'entraînent l'un l'autre : le « schumpetérien » fait monter le cours des actions, et celui-ci permet de financer une « relance keynésienne ». De ce point de vue, la « nouvelle économie » ne fait que répéter les processus à l'œuvre aux temps des chemins de fer ou de l'électricité, avec néanmoins un surcroît d'efficacité. Le lien n'existait pas à l'époque qui, aujourd'hui, met en résonance le tonus entrepreneurial, l'ascension de la Bourse et l'élargissement de la demande des consommateurs finaux. Ceux-ci ne profitaient pas, dans les périodes antérieures, de l'envolée du marché boursier puisque celui-ci demeurait l'apanage exclusif de la bourgeoisie; ils ne pouvaient donc financer leurs achats que par les seuls revenus du

travail. Désormais, ils bénéficient aussi de l'adjuvant des revenus du capital, signe parmi d'autres de ce nouvel âge du capitalisme que représente l'apparition d'un capitalisme patrimonial.

Un cycle Kondratiev n'est naturellement pas le gage d'une croissance indéfinie et régulière. Il suppose un cadre macroéconomique équilibré. Une bouffée d'inflation, des hausses inconsidérées de salaires, des dépenses budgétaires non maîtrisées, une politique monétaire irrationnelle suffiraient pour mettre à bas l'édifice. De tels dérapages ne briseraient naturellement pas la révolution technologique, l'apparition de nouveaux produits, l'amélioration du système productif, mais ils en dilapideraient durablement les effets.

De ce point de vue, le miracle de la concordance des temps se perpétue : lorsque le marché triomphe et le cycle Kondratiev commence, l'Occident sort d'une décennie de pédagogie macroéconomique. Les Etats-Unis achèvent la cure de désinflation entamée à la fin des années soixante-dix; la Grande-Bretagne s'est métamorphosée sous les coups de boutoir du thachérisme ; la France a rétabli ses équilibres économiques, grâce à l'union nationale qui s'est paradoxalement réalisée autour du principe de la « désinflation compétitive ». Enfin, inventé par les européens comme une réponse stratégique à la disparition du communisme, mais déconnecté de la révolution technologique, l'euro s'annonce, qui surplombe désormais la politique macroéconomique de l'Europe. Avec pour effet, à travers la contrainte des critères de Maastricht, devenus une vraie mythologie, l'entrée dans le « cercle de la raison », de l'Italie, de l'Espagne et du Portugal, « ces pays du Club Med » dont se daubaient les hiérarques de la Bundesbank, et qui ont réussi, en quelques années, une opération exceptionnelle d'assainissement de leurs économies.

Aujourd'hui, le bon sens macroéconomique prévaut presque partout. Aux Etats-Unis qui, grâce à une décennie de croissance, connaissent à nouveau des excédents budgétaires, qui bénéficient d'une politique monétaire incroyablement subtile, et qui échappent de ce fait au risque d'une inflation par les coûts, même s'ils demeurent sous la menace d'un éclatement de la bulle financière. En Europe, où la naissance de l'euro, assortie aux disciplines du pacte de stabilité, garantit la perspective de taux d'intérêt faibles, de déficits budgétaires sous contrôle et d'une concurrence accrue, au sein de l'euroland, trois facteurs qui concourent à une bonne maîtrise des prix à la consommation. Dans les pays du Tiers Monde, sauf la pauvre Afrique, qui émerge de la crise de 1997 avec des structures plus rationnelles et donc une plus grande capacité de croissance.

N'échappent à ce panorama presque idyllique qu'un Japon à peine convalescent, une Chine toujours énigmatique et une Russie devenue le « trou noir » de l'économie mondiale. Le premier n'a certes pas retrouvé son tonus, mais la crise bancaire ayant commencé à être prise en charge, la situation devrait s'améliorer pour autant que ce pays vieillissant et fermé sur lui-même surmonte son « spleen ». La seconde fait le pari de la

libéralisation économique sous le carcan de fer de l'oligarchie politique : nul ne sait si une alchimie aussi hasardeuse entre libéralisme économique et autocratie politique est stable à long terme. Quant à l'économie russe, mélange bizarre d'économie « comprador » suivant le mot de Marx, d'oligarchie mafieuse et de marché aux allures de jungle, elle constituerait un aléa de première grandeur si, par sa taille et son influence, elle pesait sur le système mondial. Mais avec un poids économique égal à celui des Pays-Bas, elle ne peut guère en perturber le fonctionnement.

A ces réserves près, la carte économique mondiale est plus prometteuse qu'elle ne l'a été depuis des décennies : des agrégats macroéconomiques mieux gérés que dans le passé; la disparition de modèles alternatifs susceptibles de provoquer des affrontements brutaux; l'acceptation unanime du principe de prudence dans le maniement de la monnaie et du budget ; et enfin une capacité de gérer les crises qui ne cesse de se renforcer et dont a témoigné, en 1997, le traitement du risque asiatique et de ses débordements sur les principaux marchés financiers. Cet environnement favorable ne signifie naturellement pas la disparition des ressacs conjoncturels : ceux-ci participent de la biologie économique autant que la respiration du cycle de vie humain, mais dans un tel contexte, les ralentissements devraient être réduits au minimum et ne dilapideront pas, dans des alternances de « stop » and « go » où le « stop » serait, comme dans l'Angle-terre des années soixante, plus long que le « go », les dividendes du cycle Kondratiev généré par la conjonction de la mondialisation et de la révolution technologique.

Le hasard a donc décidé de bien camper le décor : l'extension du marché aux limites du monde ; un bouleversement technique qui métamorphose en même temps l'offre et la demande; un contexte macroéconomique positif et durablement maîtrisé. Ce ne sont pas des épiphénomènes : ils sous-tendent une mutation profonde de l'économie de marché avec, à la clef, l'émergence d'un nouveau modèle capitaliste.

1. Price earning : capitalisation boursière divisée par les bénéfices de l'entreprise. Ce ratio permet donc de comparer la valeur boursière des entreprises par le nombre d'années de bénéfices que celle-ci prend en compte.

2. Accord de libre-échange entre les Etats-Unis, le Canada, le Mexique.

3. Marché commun entre le Brésil, l'Argentine, l'Uruguay et le Chili.

CHAPITRE II

LE CAPITALISME PATRIMONIAL

Depuis Marx, nous savons que les révolutions économiques et technologiques scandent les âges du capitalisme. C'est naturellement sa force. Au lieu de se fossiliser suivant les canons d'un modèle unique, et donc de se mettre à la merci des forces sociales qui le contestent, il ne cesse de muter et demeure donc insaisissable.

La machine à vapeur et le chemin de fer sont allés de pair avec le capitalisme boulimique, profiteur, entrepreneur et cynique de l'époque victorienne et du règne de Napoléon III : c'est dans son admiration et dans sa haine que s'est construit le marxisme.

Avec l'électricité, l'automobile et le taylorisme, c'est la prophétie de Galbraith qui s'est accomplie : un capitalisme managerial s'est installé. Face à face, dans les entreprises : une bureaucratie gestionnaire et des syndicats puissants établissant ensemble un accord sur la répartition de la valeur ajoutée entre l'autofinancement destiné à gager les investissements et la masse salariale, dirigeants et syndicalistes témoignant par ailleurs d'une même indifférence aux intérêts des actionnaires. Ce mécanisme a fonctionné d'autant plus efficacement au niveau microéconomique qu'il reproduisait les relations contractuelles entre le patronat et les syndicats, à l'abri de l'intervention tutélaire de l'Etat, pour la répartition, à l'échelle du pays entier, des surplus dégagés par la croissance. Triomphant pendant les « trente glorieuses », ce capitalisme managerial a essayé de survivre aux à-coups des crises pétrolières et de la récession et à l'irrésistible ascension du chômage de masse. Mais ses difficultés à les surmonter et l'absence de perspectives alternatives ont joué, pour beaucoup, dans le désarroi des années quatre-vingt.

Depuis une dizaine d'années se sont manifestés, aux Etats-Unis naturellement en premier lieu, les indices d'un nouvel âge du capitalisme. Apparaissant les uns après les autres, de façon empirique, ces signaux ne permettaient pas de comprendre le message dans son intégralité. Celui-ci est désormais lisible : à la révolution née de la mondialisation et de l'émergence d'une nouvelle ère technologique, correspond un autre capitalisme. Ce « capitalisme patrimonial », dominé par les actionnaires, est là pour longtemps : il durera autant que la phase actuelle du cycle Kondratiev, laquelle est à peine entamée. Puis, le moment venu, suivant une logique bien rodée qui fait de l'économie de marché « l'horizon indépassable » de nos sociétés, une mutation aujourd'hui imprévisible obligera un autre capitalisme à germer qui démodera à son tour le modèle patrimonial avec la même force que celui-ci la version manageriale. Ce sera alors au tour des actionnaires, aujourd'hui maîtres incontestés des managers, de se trouver sur la sellette...

Aux Etats-Unis, 76 millions d'Américains sont désormais propriétaires d'actions, c'est-à-dire 43 % des ménages, à comparer à 19 % en 1983 (ce chiffre représentant le minimum du siècle, puisque, au pire moment de la crise de 1929, il n'était jamais descendu au-

dessous de 22 %). 55 millions de salariés participent, de surcroît, aux mécanismes de retraite par capitalisation. La désaffection enregistrée, il y a moins de vingt ans, à l'égard du marché boursier traduisait un double phénomène : la médiocre rentabilité des actions dans les périodes d'inflation, mais aussi le désintérêt légitime des épargnants dans un contexte qui leur était défavorable. Qui, en 1983, se préoccupait d'eux ? L'Etat ? Il était trop obsédé par la défense du marché obligataire et par l'urgence, pour lui, de trouver le moins de concurrence possible en face des bons du Trésor qu'il lui fallait émettre à profusion, pour financer un déficit public chaque jour croissant. Les managers ? Ils étaient aussi indifférents au sort des actionnaires, auxquels ils estimaient déjà faire une grâce en leur versant de maigres dividendes, qu'ils étaient obsédés par leur tête à tête avec les syndicats. Les salariés ? Ils avaient encore à l'esprit, même aux Etats-Unis, les vieilles idées héritées de la lutte des classes et ils acceptaient au mieux un compromis entre le capital et le travail et, au pire, leur affrontement.

Quant aux actionnaires eux-mêmes, démobilisés par la faiblesse des cours, convaincus de ne disposer d'aucun pouvoir, las et indifférents, ils ne faisaient grief à personne de la situation qui leur était faite. Ce n'est qu'au fil des ans que leur position s'est améliorée. Avec la diminution progressive de l'inflation qui a rendu de l'attrait aux placements en valeurs mobilières, actions et obligations. Avec le phénomène de boule de neige qui en est résulté, l'appétit pour les actions nourrissant une hausse des cours qui, à son tour, accentuait l'attractivité du marché boursier. Avec la sécurité psychologique qu'a offerte aux épargnants le système capitaliste en faisant la preuve, en 1987 et 1997, de sa capacité à surmonter les crises boursières, grâce à la plus simple des recettes – celle même que les autorités avaient refusée en 1930, à savoir l'injection de monnaie par les banques centrales. Avec, de surcroît, la disparition du mythe de l'immobilier, refuge ultime de l'épargnant, à la suite du krach des années 1990 qui, par comparaison, rendait plus impressionnante encore la sérénité des marchés boursiers. Plus le sentiment de quiétude donné par la Bourse a cédé le pas à l'« exubérance irrationnelle », pour reprendre le mot d'Allan Greenspan, contredit jusqu'à présent par les chiffres, mais qui se révélera un jour exact, plus le culte de l'actionnaire s'est naturellement accentué. Aujourd'hui les actionnaires surplombent, dominant et façonnent l'ensemble du système économique.

Qui sont-ils donc, ces maîtres du monde ? Ce ne sont pas les actionnaires individuels, espèce en voie de disparition, sauf aux Etats-Unis, même si le développement du courtage en ligne sur Internet va leur donner, par sa simplicité, une nouvelle jeunesse. Ce sont évidemment les gestionnaires de fonds, devenus des figures aussi mythologiques dans notre société médiatique que les régents de la Banque de France dans les années mille neuf cent. Gestionnaires de fonds de pension, donc comptables des retraites futures des instituteurs de Californie, des employés de la General Motors, de la plupart des salariés des grandes entreprises américaines, et demain du monde entier. Gestionnaires des « mutual funds », Sicav et autres instruments de placements collectifs qui sont les délégués des actionnaires individuels, le pouvoir exécutif auquel ceux-ci ont transféré

leurs droits, avec néanmoins pour eux la possibilité de le leur retirer à tout moment. Gestionnaires des « hedge funds⁴ » et autres fonds d'arbitrage, dépositaires de l'argent des épargnants les plus aventureux et donc poussés aux attitudes les plus osées. Contrairement à la vulgate antimondialisation, ces acteurs sont très différents les uns des autres. Ils partagent certes le même système de valeurs, le même culte de la rentabilité, le même discours naïvement libéral, les mêmes tics de comportements, les mêmes mots, les mêmes attitudes, les mêmes fantasmes et peut-être les mêmes rêves...

Mais ils ne font paradoxalement pas le même métier. Un responsable de fonds de pension est obsédé, presque par définition, puisqu'il est en charge des retraites futures, par le long terme : il ne prend une participation significative dans une société qu'à la suite d'une étude approfondie; il doit être convaincu de la justesse de sa stratégie et de la qualité de ses dirigeants et n'envisage pas de vendre au premier orage, mais une fois achevé un long cycle de vie commune avec l'entreprise. Son collègue en charge d'un « mutual fund » se comporte, lui, en fonction du profil qu'il a lui-même présenté à ses propres souscripteurs, plus ou moins tourné vers le risque, donc plus ou moins orienté vers tel ou tel secteur, tel ou tel continent : à l'intérieur de la politique qu'il s'est assignée, il agit de façon plus mobile, plus sensible à l'air du temps que son alter ego responsable d'un fonds de retraite.

Quant aux « arbitragistes », ils interviennent, eux, avec une logique fondamentalement différente : le jeu même du marché est leur matière première, non les réalités économiques que celui-ci sous-tend ; ils ne vivent que des différences instantanées de cours; ils pistent les dysfonctionnements techniques, les situations paradoxales, les contradictions; les plus audacieux essaient même de « fabriquer » le marché, l'embarquant dans une direction, pariant qu'il poursuivra de lui-même le mouvement, et jouant gros sur cette hypothèse. Représentent-ils, comme le pensent les patrons, la part d'irrationalité du système? Risquent-ils, compte tenu de leur poids, d'en affecter durement la nature? Ou constituent-ils un rouage essentiel de ce même système : insupportable par sa brutalité, mais indispensable à son fonctionnement? En tout état de cause, ils appartiennent au paysage de l'actionnariat et, dans la mesure où ils bougent le plus rapidement, ils jouent un rôle cardinal dans la fixation instantanée des cours.

A côté de ces délégataires du capitalisme, les autres acteurs sont de peu de poids : les actionnaires individuels représentent l'infanterie du marché, lente, lourde, peu mobile, et donc attachée au statu quo ; les actionnaires traditionnels, banques, compagnies d'assurances, gèrent leurs participations héritées de l'époque des « noyaux durs », des participations croisées et autres mécanismes d'autoprotection, en fonction de critères qui se rapprochent, chaque jour davantage, de ceux des institutionnels et des fonds qui, sinon, leur en feraient grief et les pénaliseraient sur leurs propres titres.

N'échappent à cette fatalité que les entrepreneurs : même s'ils doivent veiller à ne pas décevoir leurs actionnaires minoritaires et s'ils sont donc soumis, eux aussi, à la pression

du système, ils disposent, par définition, d'une plus grande liberté d'allure. Plus que jamais, ils répondent à la conception schumpetérienne du capitalisme : ils sont les agents de sa modernisation, les accélérateurs des restructurations et y jouent en réalité le rôle de boussoles. Ils sont les seuls capables, s'ils le souhaitent, d'aller à rebours des canons et de la vulgate imposés par ces nouveaux « régents » que sont devenus les gestionnaires de fonds. S'il existe, dans cet univers bien huilé, une petite place pour l'inattendu ou l'irrationnel, elle est paradoxalement l'apanage exclusif des grands capitalistes.

La toute-puissance du capital apparaît désormais irrésistible car elle fait corps avec les phénomènes structurants de l'économie de marché contemporaine. Le vieillissement de la population des pays riches au premier chef, qui survalorise naturellement l'obsession de l'épargne. Au-delà du débat convenu sur le renforcement des mécanismes de retraite par capitalisation aux dépens de la répartition, c'est le principe d'accumulation, cher à Marx, qui prévaut. Énoncé en termes plus frustes, le phénomène est limpide : les vieux sont plus riches, consomment moins, thésaurisent davantage et sont particulièrement sensibles aux exigences de rentabilité.

Autre phénomène structurant : l'évolution des paramètres macroéconomiques qui font, nous le savons, du capital une variable désormais clef de l'équilibre entre l'offre et la demande. Autrefois, les deux réalités, le stock et le flux – suivant le vocabulaire des comptes nationaux –, n'avaient rien de commun. La demande résultait simplement du revenu disponible, une fois effectués les prélèvements fiscaux. Désormais elle est influencée, de manière significative, par la perception que les individus ont de leur richesse virtuelle, telle qu'elle résulte de l'évaluation quasi quotidienne de leur portefeuille boursier. C'est, nous le savons, cette réalité immatérielle qui façonne, à la marge, le niveau de la consommation, le tonus de la demande et, suivant les bonnes vieilles règles keynésiennes, le moteur de la croissance.

Structurante aussi, la révolution technologique qui réserve un rôle plus important au capital que ses prédécesseurs : à l'époque du chemin de fer et de l'électricité, les concessionnaires de services publics devaient naturellement mobiliser de l'épargne, mais le ressort entrepreneurial demeurait l'apanage de grandes institutions peu nombreuses, tant les besoins de fonds étaient massifs. À l'âge du web et du multimédia, à côté des Bertelsmann, Time Warner ou Vivendi, qui jouent le même rôle qu'autrefois la Compagnie des Mines d'Anzin ou tel producteur d'électricité nationalisé en 1945, l'efflorescence capitaliste est sans limite. À travers le mythe des « start-up » se noue un lien intime entre l'initiative technique, l'idée commerciale et l'espérance de plus-value. Hier, tout diplômé « débrouillard » se rêvait directeur chez Renault ; aujourd'hui il se voit créateur d'une « start-up » sur Internet, introduit en Bourse au bout de six mois et immédiatement capitaliste, riche et heureux. Cette image d'Épinal milite davantage pour le triomphe du capitalisme patrimonial que n'importe quelle analyse théorique sur le niveau des taux d'intérêt.

Structurant toujours, le développement de l'actionnariat salarié qui ne relève désormais ni de l'anecdote ni de l'alibi inventé par les « classes dominantes » comme ont voulu longtemps le croire les dernières vestales du marxisme. De la même manière que les fonds de pension s'insèrent spontanément dans la dynamique du capitalisme américain, l'actionnariat salarié incarne les compromis du capitalisme à la française. Porté par le souvenir du rêve gaulliste de l'« association capital-travail », inventé à l'occasion des privatisations afin de rendre acceptable, pour les salariés, cette révolution barbare, stimulé à l'instigation de directions d'entreprises qui y ont vu un moyen confortable de garder, à portée de leur pouvoir, une fraction de leur capital, l'actionnariat du personnel ne cesse de se développer.

Il a trouvé, au-delà de toutes arrières-pensées, son propre rythme. C'est, en effet, un moyen empirique de répondre à l'écart croissant entre les rémunérations du capital et du travail. Pour un salarié d'Elf ou de la BNP, dont le salaire a augmenté, au plus, de 2 à 3 % par an, et qui a souscrit au programme d'achat d'actions ouvert au moment de la privatisation, l'amélioration de son niveau de vie tient, pour plus de 90 %, à la plus-value enregistrée, en cinq ans, sur son capital. Il est, à sa manière, un des bénéficiaires du capitalisme patrimonial, au même titre qu'un titulaire, aux Etats-Unis, d'un fonds de pension, ou un propriétaire de « mutual funds ». Même si l'actionnariat salarié ne concerne, en France, qu'une minorité de travailleurs, même s'il se limite à de grandes sociétés et laisse de côté la plupart des employés des petites et moyennes entreprises, il témoigne, en germe, de la possibilité de transcender le clivage historique entre les propriétaires des entreprises et la classe ouvrière, fût-elle devenue, au fil des ans, un pan de l'immense classe moyenne. Démocratiser le capitalisme patrimonial, c'est naturellement le renforcer.

Une nouvelle logique est, dans ces conditions, à l'œuvre : elle infléchit les critères de gestion des entreprises ; elle change leur mode de gouvernement; elle soulève une interrogation sur leur nature même. Tout pour la rentabilité ; la « création de valeur » constitue désormais les tables de la loi ; la profitabilité immédiate écrase les autres impératifs de gestion; la satisfaction « urbi et orbi » des actionnaires suppose la destruction de capital par des rachats et des annulations d'actions... Si le premier lecteur venu de la presse économique est familier de la langue de bois du capitalisme patrimonial, les croisés de l'antimondialisation ressassent, eux, les illusions et les mythes d'une opposition aussi radicale que vaine...

Derrière les mots rituels et la vulgate, une nouvelle philosophie de l'entreprise est néanmoins à l'œuvre. C'est bizarrement l'œuf de Colomb : elle doit générer davantage de richesse pour ses actionnaires que s'ils se contentaient de placer leur argent en bons du Trésor et, compte tenu du risque inhérent au placement boursier, la rentabilité doit être substantiellement supérieure au taux d'intérêt à long terme. Pendant des décennies, cet impératif en forme d'évidence a été battu en brèche : les entreprises donnaient aux

capitaux mis à leur disposition un rendement dérisoire et ne s'inquiétaient de leur cours de Bourse qu'au moment où elles comptaient demander au marché de financer une augmentation de capital. L'exigence actuelle de rentabilité est en fait à mille lieues du fantasme qu'elle suscite : les 15 % de rendement sur fonds propres, devenus la norme de référence, ne correspondent pas à un objectif hors de portée, obligatoire pour étancher la soif inextinguible de profits de ces buveurs de sang modernes que seraient devenus les actionnaires...

Mais si la pression à la rentabilité est compatible avec les possibilités de la plupart des entreprises, elle en bouleverse néanmoins le fonctionnement. Dans ses équilibres de pouvoir : quand il ne relevait pas, comme dans les entreprises familiales, du principe héréditaire, le commandement se transmettait jusqu'à présent suivant le mécanisme établi à Rome par la dynastie des Antonins, l'Empereur désignant librement un de ses proches comme héritier et celui-ci, le moment venu, faisant à son tour de même. Le PDG choisissait à son gré le moment de son départ, le nom de son successeur, les modalités de transfert du pouvoir; le conseil d'administration entérinait; l'assemblée générale des actionnaires applaudissait. Même si elle essaie de survivre le plus longtemps possible, cette tradition est morte ou moribonde. Aux Etats-Unis et en Grande-Bretagne : à coup sûr. En France ou en Allemagne : en partie. Les conseils d'administration ressentent la pression des grands actionnaires institutionnels, s'estiment obligés de partager, au moins en partie, leurs critères et n'acceptent plus automatiquement d'obéir aux desiderata de leurs présidents. Une fois en place, les managers croyaient n'avoir de comptes à rendre qu'à Dieu, en aucun cas à leurs administrateurs ou à leurs actionnaires; ils sentent désormais sur leur nuque le souffle des grands fonds d'investissement. Ceux-ci donnent chaque jour leur verdict à travers le cours de Bourse. Pour un président de société, c'est une élection en temps réel, quasi quotidienne, beaucoup plus contraignante que peut l'être, pour un homme politique, la litanie des sondages.

De là, dans l'esprit des gestionnaires, une inversion des obsessions. Jusqu'ici, ils craignaient leurs syndicats davantage que l'Etat et l'Etat davantage que leurs banquiers. Désormais, ils ont l'œil rivé sur une seule « ligne bleue des Vosges » : le cours de leur action ; ils flattent d'autant plus les gestionnaires de fonds qu'ils en ont peur et leur consacrent davantage de temps et d'énergie que leurs prédécesseurs aux relations sociales. Comme les entreprises, même les plus informelles dans leur apparence, demeurent de véritables armées, hiérarchiques et pyramidales, les angoisses des chefs se diffusent à travers l'organisation : la rentabilité devient le maître mot et la création de valeur pour l'actionnaire l'alpha et l'oméga, avec, comme souvent lorsqu'une consigne se diffuse dans l'ensemble d'un corps professionnel, un zèle naïf, voire excessif, des nouveaux convertis au niveau des échelons intermédiaires. A force d'être plaquée, sans nuances, sur des organisations mal préparées à ce traumatisme, la nouvelle philosophie de la gestion finit par être déclinée d'une manière de plus en plus mécanique, et donc caricaturale.

Dans ce nouvel univers, le temps devient la variable cardinale. L'avantage va à « ceux qui tirent les premiers ». Les rationalisations s'accélèrent. Les restructurations se précipitent. Mais la vraie bataille est ailleurs. A un moment où se conjuguent la force du marché et un bouleversement technologique, elle se porte sur la capacité d'anticiper : les évolutions techniques, les modifications de comportements, les inflexions sociologiques, les rapports de forces industriels, les volte-face stratégiques. L'entreprise vit désormais, ou du moins ses dirigeants, dans des horizons de temps en apparence contradictoires. L'immédiateté du cours de Bourse ; la « tendance lourde », comme disaient les tenants de la nouvelle histoire, de la révolution technique; le panorama, à quelques années de distance, des joueurs et leur agencement. Si un manager imagine séduire le marché avec une gestion à courte vue, il se leurre; s'il croit pouvoir faire prévaloir, contre vents et marées, le long terme, il se dupe; s'il estime possible de rester dans l'horizon douillet des plans pluriannuels, il se condamne.

Encore clandestine en France, cette révolution patrimoniale a suscité en Grande-Bretagne un large débat d'opinion entre les tenants des « shareholders » et les croisés des « stakeholders ». Pour les premiers, l'entreprise n'appartient qu'à ses actionnaires; leur satisfaction prime sur tout objectif et les autres intervenants, clients, sous-traitants, salariés, environnement humain, Etat régulateur, imposent des contraintes dont il faut s'accommoder mais qui ne leur confèrent aucun droit spécifique. Aux yeux des seconds, l'entreprise est un être beaucoup plus complexe ; il existe un ensemble de droits et de devoirs qui régissent ses relations non seulement avec les actionnaires, mais aussi avec les autres partenaires, sans que cette catégorie se limite aux seuls salariés et à l'Etat. On est loin de l'approche social-démocrate traditionnelle, fondée sur le compromis classique entre les trois joueurs, patronat, syndicats, puissance publique. Sont aussi « stakeholders » les consommateurs, les riverains des usines, les sous-traitants, les pays d'accueil... Aux gestionnaires de hiérarchiser l'ensemble de ces liens et de voir quels droits ils feront prévaloir même si, *mezza voce*, chacun s'accorde à reconnaître une forme de primogéniture aux détenteurs du capital. Autant la dynamique actionnariale s'inscrit naturellement dans les règles de droit de l'économie de marché, autant la transcription juridique des « stakeholders » est floue, hormis aux Pays-Bas où la définition même d'une société anonyme confère à celle-ci une existence indépendante de ses actionnaires. Les faits ont rapidement tranché entre les deux philosophies : les « shareholders » ne cessent de triompher des « stakeholders ». La disparition accélérée du capitalisme rhénan en témoigne : la volonté du chancelier Schröder, au moment de l'OPA de Vodafone sur Mannesmann, de s'ériger en garant des « stakeholders », c'est-à-dire des intérêts autres que ceux des actionnaires, a fait long feu. Mais, même avorté, le débat a eu dans les pays anglo-saxons une relative importance. Aussi faut-il le susciter en France.

L'impossibilité de transcrire dans le langage, toujours fruste, du droit positif la nature des « stakeholders » ne suffit pas à régler la question. Rappeler leur simple existence, manifester leur influence sur la vie de l'entreprise et donc sur sa rentabilité, empêche les «

shareholders » de céder à la tentation d'une approche trop monolithique et au risque d'arrogance idéologique. Si, pris dans l'hubris de sa conquête d'Elf, TotalFina a cru un temps n'avoir de comptes à rendre qu'à ses actionnaires, le naufrage de l'*Erika* lui aura rappelé qu'une entreprise fait corps avec son environnement. Convaincue, au départ, de l'existence des « stakeholders », donc capable de comprendre dès l'origine que, juridiquement irresponsable, Total se devait néanmoins d'être moralement solidaire, la direction de la société s'en serait mieux tirée, y compris financièrement.

A l'époque du capitalisme managerial, les patrons se sentaient plus à l'aise pour intégrer les contraintes multiples qui s'exerçaient sur l'entreprise puisque, pour autant que celle-ci fût raisonnablement rentable, ils hiérarchisaient leurs objectifs suivant leur bon vouloir. Le capitalisme patrimonial est, lui, tellement univoque, tellement structuré par l'impératif de rentabilité, qu'il a du mal à reconnaître la légitimité de l'ensemble des interlocuteurs avec lesquels il est aux prises, au premier chef l'opinion publique, et plus encore à mesurer les droits et les devoirs de chacun. Lorsque le président d'Axa est obligé de venir s'expliquer au journal télévisé de vingt heures et de faire acte de contrition, après avoir annulé l'augmentation des primes d'assurances pour handicapés, il découvre qu'une multinationale est au moins aussi sujette aux émotions collectives qu'un gouvernement. Mais moins rompus à ce jeu que les politiques, les responsables d'entreprise peinent encore à tenir leur rôle dans une société médiatique où la démocratie d'opinion a pris le pas sur la représentation traditionnelle. Ils devront faire leur apprentissage. Le marché et l'opinion sont les deux maîtres de la société contemporaine : les patrons l'oublieraient-ils, la réalité se chargerait de le leur rappeler.

Les zélotes du capitalisme patrimonial se plaisent naturellement à voir en lui le stade suprême de l'économie de marché, comme d'aucuns faisaient de l'impérialisme le stade suprême du capitalisme... Et naturellement ils lui prêtent toutes les vertus, dont la capacité d'atteindre l'optimum économique et social. La Silicon Valley temple de l'ultime bonheur, la start-up instrument d'émancipation des individus, Internet vecteur de l'égalité des chances... que n'entend-on ? En fait, même si le capitalisme patrimonial transforme, nous le savons, les relations entre le capital et le travail, il ne postule ni l'harmonie sociale, ni la fin des conflits, ni l'assomption d'une nouvelle classe moyenne, qui serait plus homogène et plus égalitaire que l'ancienne.

D'autres césures, d'autres inégalités, d'autres tensions ne cessent de se manifester. Des pans entiers du système demeurent, au premier chef, dans la logique tayloriste, de sorte que pour ceux qui y travaillent, l'exigence accrue de rentabilité se mesure à un surcroît de contraintes et de pressions. Lorsque l'optimisation des bilans, la gestion des stocks, l'instauration des flux tendus transfèrent le mistigri de la rationalisation de l'aval vers l'amont, du distributeur vers le producteur, de l'entreprise de produits finis vers des sous-traitants de moins en moins nombreux, de ceux-ci vers leurs propres sous-traitants eux aussi soumis à des politiques d'achats de plus en plus exigeantes, l'automatisation et l'informatisation des tâches ne font disparaître, comme par enchantement, ni la dureté ni la

tension de la vie productive. Lorsque l'« industrialisation des services », l'apparition d'énormes usines de traitement informatique, la rationalisation des processus bureaucratiques introduisent l'impératif d'efficacité dans des entités qui, jusqu'alors, s'en affranchissaient, la vieille « aliénation » reprend ses droits avec son cortège de pesanteurs et de traumatismes.

Sous la contrainte, des secteurs entiers d'activités exercées jusqu'alors dans le confort douillet du service public, en particulier en France, basculent dans l'économie réelle. Cette transition s'accompagne souvent de protections inimaginables, telles celles des agents de France Telecom, fonctionnaires et actionnaires, cumulant de ce fait la garantie de l'emploi à vie et la certitude de plus-values massives, mais cette invention surréaliste, que seule explique la peur du conflit social, n'est pas la règle universelle. Au moment où de nombreux secteurs croient entrer dans l'ère postindustrielle et où la nouvelle économie rêve de réinventer la notion même de travail, d'autres découvrent soit de nouvelles formes du taylorisme dans l'enchaînement de plus en plus contraignant entre clients et sous-traitants, soit, appliquées au monde du papier, du bureau et du traitement informatique, les rigueurs du travail à la chaîne.

Si, pour une fraction minime de la sphère productive, le capitalisme patrimonial rime avec la libération des rythmes du travail, pour le reste il va de pair avec une exigence accrue d'efficacité. Et encore, même dans les entreprises les plus « branchées », aujourd'hui les plus conviviales, faudra-t-il prendre la mesure du couperet de l'âge : à quel moment, à force de parier sur l'extrême jeunesse, le système rejettera-t-il ceux qui « prennent de la bouteille » ? Que deviendront, après quinze ans de stress intense, des spécialistes du web ou des télécommunications, âgés de quarante ans, devenus improductifs, fussent-ils en sécurité sur le plan patrimonial ? Ce sont, même au cœur du « réacteur nucléaire » de la Net économie, des exclus d'un nouveau genre qui pointent à l'horizon. L'époque n'est certes pas à la résurrection du mythe de l'exploitation de l'homme par l'homme. Mais elle ne s'accorde pas davantage avec l'illusion du travail libéré et de l'épanouissement individuel. Le capitalisme patrimonial bouleverse la formulation de l'éternelle question sociale; il ne la fait pas disparaître.

Peut-on répondre à ce nouveau défi avec la distinction, en apparence si confortable, entre économie de marché et société de marché, suivant un paradigme cher à Lionel Jospin, comme si refuser la seconde et s'accommoder de la première permettait de réinventer un nouveau compromis social-démocrate ? Pour les tenants de cette thèse, il est possible de maintenir étanche la frontière entre le monde de la compétition et la sphère des services collectifs et de l'intérêt général. C'est faire fi de la réalité. Nous vivons en économie et en société de marché. Comment imaginer qu'il en aille autrement, alors qu'en zone euro la compétition se déplace des entreprises aux systèmes socio-économiques ? Dans un espace aussi unifié, les investissements internationaux ne dépendent pas des seuls critères de rentabilité; ils incorporent aussi un jugement sur le régime fiscal du pays

d'accueil, la qualité de ses services publics, le niveau de son système d'éducation, le fonctionnement de son Etat-providence, la sécurité des personnes, l'agrément du mode de vie, voire l'air du temps. C'est pourquoi, même s'il existe une tendance à l'homogénéisation des niveaux de prélèvement, l'équation est plus complexe : le taux marginal de l'impôt sur le revenu ne suffit pas à déterminer les flux d'investissement.

Pour un pays ou pour une grande métropole, la bataille se joue dans la capacité à capter l'épargne internationale, à fixer la valeur ajoutée, à attirer les talents, à susciter un cercle vertueux. Pourquoi Londres plutôt que Paris, l'Ecosse de préférence à la Ruhr, la Catalogne à la place du Languedoc-Roussillon, la Bretagne à défaut du Pays basque? C'est une compétitivité globale qui détermine cette hiérarchie; elle est difficile à quantifier, mouvante et déborde sur la simple comparaison des coûts de production. Lorsque les institutions d'enseignement supérieur sont désormais étalonnées de pays à pays, les diplômes sans cesse mis en compétition, les mécanismes de couverture sociale référencés, les systèmes de retraite confrontés les uns aux autres, comment pourrions-nous ne pas vivre en société de marché ?

Comment glisse-t-on subrepticement d'une économie de marché à une société de marché ? Par la mise en compétition d'activités qui, jusqu'à présent, y échappaient, à l'abri d'un mode de gestion étatique. La gauche traditionnelle peut satisfaire ses vieilles lunes idéologiques en refusant la concurrence entre universités, ou en prônant le maintien d'une sécurité sociale monolithique. Lorsque les grandes écoles françaises voient leurs diplômes en compétition avec ceux des meilleures universités étrangères et une myriade d'assurances privées compléter l'assurance maladie pour les consommateurs qui peuvent en souscrire les primes ou les faire payer par leurs entreprises, c'est la société de marché qui, nolens volens, a imposé ses règles. Dans l'univers des services collectifs, ce n'est pas le principe de rentabilité qui traduit le règne du capitalisme patrimonial, mais une concurrence de plus en plus vive, d'abord entre pays puis entre institutions au sein de chaque pays. Aussi la question n'est-elle pas : économie de marché ou société de marché ; mais plus gravement : peut-on, dans une société de marché, éviter qu'une compétition croissante entre acteurs ait, pour seul juge de paix, le niveau de rentabilité ?

Il est illusoire, comme le croient les sociaux-démocrates, de vouloir cantonner la pression concurrentielle aux activités classiquement marchandes. Elle pénètre subrepticement partout. Ce sont des combats d'arrière-garde que d'imaginer éternels les services publics à la française marqués par la sainte trinité – capital d'Etat, statut unique, égalité des prestations. La seule question qui vaille est, plus encore que dans la sphère privée, l'exigence de régulation : comment faire prévaloir l'équité sur l'égalité, c'est-à-dire la concentration des moyens sur ceux qui en ont le plus besoin et non la redistribution aveugle des prestations entre membres de l'immense classe moyenne?

Le capitalisme patrimonial est porté par une onde qui ne se limite pas aux secteurs historiquement concurrentiels; il constitue la pointe extrême d'une révolution qui impose

partout l'impératif de la compétition et l'exigence de rentabilité. Après l'industrie il y a vingt ans, les services financiers; après les services financiers, les services publics marchands; après les services publics marchands, les services sociaux ; après les services sociaux, les fonctions régaliennes. Une loi d'airain s'est imposée, qui envahit l'ensemble de l'espace socio-économique. Lorsque les pouvoirs publics se réfèrent au « benchmarking⁵ », c'est-à-dire à la comparaison avec les pays étrangers, pour justifier la réforme de leur propre administration fiscale et l'obligation à terme, pour eux, de ne pas consacrer à la collecte des impôts une fraction plus élevée du produit intérieur que nos partenaires, que font-ils d'autre que de reconnaître, sans le dire, que le principe de compétition s'est immiscé jusqu'au cœur le plus sacré de l'appareil administratif?

De même devront-ils admettre que, dans un univers mondialisé, les élites constituent la partie la plus mobile de la population et que la compétition, pour les attirer, est vitale. Voir dans les cadres dirigeants français qui s'installent à Londres les nouveaux exilés de Coblenz comme le font maints responsables politiques de gauche ou de droite est un enfantillage. Quitte à plonger dans les références historiques, mieux vaudrait y découvrir les prémices d'une seconde révocation de l'édit de Nantes, c'est-à-dire le risque d'un départ de l'élite la plus dynamique et la plus entreprenante du pays... L'une et l'autre approches sont, en réalité, caricaturales. Juger ce « brain drain⁶ » à l'aune de critères moraux n'a aucun intérêt ; l'assimiler à une lame de fond irrésistible paraît excessif; le mesurer afin de mieux le contrecarrer est, en revanche, une urgence.

En France, l'explosion capitaliste qui entoure Internet, la multiplication des « start-up », l'apparition de lieux, tel « Silicon Sentier », où se concentre l'efflorescence entrepreneuriale semblent, à l'inverse, témoigner d'une capacité de la société à entrer, enfin, de plain-pied dans la grande saga du marché. Elle le fait malgré ses arthritismes fiscaux, encore qu'en matière de plus-value, le taux de 26 % n'est pas confiscatoire... Mais, même si en un domaine hautement explosif, comme la fiscalité, on peut jouer de démonstration et de contre-démonstration, l'enjeu existe.

Dans un environnement où la concurrence s'exerce entre grands pays, sur leur capacité de susciter une émulation créatrice, de rendre l'air électrique et tonique, d'attirer les talents et de faire le pari, de ce point de vue, d'un engrenage irrésistible, la compétition est inévitable entre les régimes d'imposition. Si le niveau de prélèvement ne constitue pas le seul critère d'implantation de sièges sociaux et d'installation des individus, une course s'est instaurée avec, comme référence ultime, la Grande-Bretagne et avec, pour la France, comme compétiteur immédiat l'Allemagne, dès lors que celle-ci a décidé, pour réduire les handicaps du « Standort Deutschland » – c'est-à-dire le site de production allemand –, de baisser massivement l'impôt sur les sociétés ainsi que l'impôt sur le revenu et d'exonérer les plus-values sur les cessions de participations. De gré ou de force, nous serons conduits sur cette voie-là : le capitalisme patrimonial ne fait pas bon ménage avec des prélèvements fiscaux trop pénalisants.

Le nouvel âge du capitalisme exerce ses effets aussi violemment qu'au dix-huitième siècle l'émergence du marché, au dix-neuvième l'irruption de la bourgeoisie industrielle, au vingtième la naissance du mode de production fordiste. Même s'il secoue une société infiniment plus riche et s'il prend, avec la révolution du multimédia, une allure libertaire, voire libératrice, il n'est naturellement pas synonyme d'optimum : voir dans la mondialisation et la révolution technologique les gages d'un progrès indéfini est absurde. Le propre du capitalisme, sa vertu cardinale, c'est d'imposer à l'économie et à la société une tension simultanément créatrice et destructrice. Aux yeux de ses thuriféraires, le bilan est naturellement positif; pour les croisés de l'antilibéralisme c'est, bien sûr, l'inverse. Mais, Internet ou non, globalisation ou non, nul ne peut démontrer que, cette fois-ci, le système a atteint son apogée et donc l'optimum, sauf à croire au mythe de la société de marché avec les mêmes illusions que feu les communistes à l'avènement de la société sans classes... Le capitalisme patrimonial ouvre une nouvelle époque de l'économie de marché, avec ses novations, ses incertitudes, ses excès; il en constitue un moment essentiel, mais non l'ultime aboutissement, puisque l'absolue supériorité du système capitaliste est justement de ne pouvoir connaître d'achèvement et de réinventer, dans le jeu économique et la dynamique sociale, le mouvement perpétuel.

4. Les « hedge funds » sont des fonds dont la politique est de rechercher la rentabilité maximale en prenant des positions à hauts risques sur les marchés, comme le célèbre Quantum Fund dirigé par George Soros.

5. Le « bench marking » est une technique utilisée par les entreprises pour se comparer à leurs concurrents.

6. « Brain drain » : exil des cerveaux.

CHAPITRE III

LA NOUVELLE « SAINTE-TRINITÉ »

Depuis plus de deux siècles la France vit au rythme d'un affrontement entre le marché et l'Etat, comme s'il n'existait que ces deux formes antagonistes d'organisation de la société et de l'économie : lorsque l'une avance, l'autre recule. Sous la pression idéologique du communisme, des mythes de gauche, de la tradition bonapartiste et des ambiguïtés sociales du gaullisme, c'est le plus souvent l'Etat qui a étendu son territoire aux dépens du marché. Avec l'apparition du capitalisme patrimonial, c'est le marché qui prend une revanche historique, acculant l'Etat à battre partout en retraite; celle-ci tourne même à la débâcle. Aussi, pour tous ceux qui demeurent prisonniers de cette vision, la partie est jouée : la toute-puissance du marché est irrésistible, irréversible, insubmersible. Les uns s'en affligent, les autres triomphent.

C'est faire fi des nouveaux équilibres de pouvoir en train de s'imposer. Ce n'est plus un couple antagoniste, le marché et l'Etat, qui structure la réalité, mais une nouvelle « Sainte-Trinité » : le marché ; le droit avec son grand prêtre, le juge; l'opinion publique à travers ses prophètes, les médias. Historiquement convaincus que seul l'Etat incarne l'intérêt général, nous éprouvons des difficultés à imaginer que d'un tel jeu de « checks and balances », de pouvoirs et de contre-pouvoirs, puisse survenir le meilleur même si avec le temps nous nous accoutumons, peu à peu, à l'échelle nationale, à cette situation sans précédent. En revanche, l'idée ne nous effleure pas qu'au niveau mondial le même processus soit en route. Dès que l'expression capitalisme international est prononcée, l'inconscient répond : dérégulation, désordre, loi de la jungle, triomphe du plus fort, inégalités sans limites, nourriture mal contrôlée, vache folle et autres fantasmes... En effet, quand ils envisagent d'hypothétiques régulations internationales, les Français les imaginent telle une projection du colbertisme à l'étage supérieur. Ce fut longtemps leur vision de la construction européenne : elle explique leur réticence à comprendre le fonctionnement de cet être sui generis, chauve-souris institutionnelle – regardez mes ailes : je suis une fédération; regardez mon pelage : je suis une confédération – que représente l'Union. C'est le même sentiment qui joue vis-à-vis d'un possible ordre monétaire, ou d'une éventuelle organisation commerciale internationale. C'est ignorer que, mutatis mutandis, fût-ce avec des à-coups, le même jeu de pouvoirs et contre-pouvoirs s'impose chaque fois : à un marché globalisé répondent un droit mondial en gestation et une opinion publique internationale, elle aussi en pleine affirmation. Certes, les mécanismes sont moins précis qu'à l'intérieur des frontières nationales mais d'autres us et coutumes se font jour. Une nouvelle philosophie du pouvoir surplombe en particulier la vie économique, avec les concepts de « gouvernance » et d'« accountability », dont – aveu involontaire sur la difficulté pour la France à se mouvoir dans cet univers – la langue française n'a pas encore trouvé la traduction... Paradoxe historique : au moment où il semble triompher sans vergogne, le capitalisme n'a peut-être jamais été aussi contraint.

Quels étaient, hier, les boucs émissaires du patron de petite ou moyenne entreprise de province? Des syndicats aux revendications, à ses yeux, dévastatrices ; des partis politiques aux programmes, pour la plupart, démagogiques; des gouvernements successifs de gauche et de droite, tous pusillanimes et irresponsables ; des préfets qui ne prêtaient pas le concours de la force publique aux évacuations d'usine; des ingénieurs des Ponts et Chaussées qui tardaient à délivrer des permis de construire ; des ingénieurs des Mines qui imposaient des normes insupportables en matière de risques industriels ; des inspecteurs du travail qui refusaient le moindre plan de licenciements; des inspecteurs des impôts tentés de céder au sadisme fiscal ; des agents du Trésor qui répartissaient les subventions d'une façon inique; des banquiers prisonniers des règles d'encadrement du crédit; et partout des fonctionnaires mal intentionnés, malfaisants, destructeurs et négatifs.

Quelles sont aujourd'hui les anxiétés d'un manager ? Encourir les foudres du Conseil de la concurrence, s'il travaille dans un secteur oligopolistique. Pénétrer les arcanes de l'Autorité de régulation des télécommunications, s'il espère obtenir une licence d'exploitation téléphonique. Comprendre les ressorts cachés du CSA, s'il flirte avec l'audiovisuel. Ne pas être en contradiction avec la jurisprudence du Conseil des marchés financiers, si sa société est cotée, ou pire, être à l'abri d'une enquête de la COB. Ne pas se heurter, par médias interposés, aux associations de consommateurs. Eviter un affrontement avec les organisations écologiques, qui le mettrait en position d'accusé. Et, *last but not least*, fréquenter le moins possible l'institution judiciaire ! Que ce soit le tribunal de grande instance pour l'examen de ses plans sociaux, les prud'hommes pour les conflits bilatéraux avec les salariés, le tribunal de commerce pour des litiges de vie courante et, horresco referens, le juge pénal prêt à le mettre en examen pour un accident du travail, une entorse à la législation sanitaire, un trouble à l'ordre public ou, pire, un abus de biens sociaux, seule incrimination imprescriptible, chacun le sait, avec le crime contre l'humanité !

C'est, en effet, dans un nouvel univers que se meut l'entreprise et que fonctionne le capitalisme. La société de marché et la démocratie d'opinion sont devenues nos « horizons indépassables », ambition que, par une ironique ruse de l'Histoire, le marxisme s'était imposée à lui-même. Or, à la croisée du marché et de l'opinion, se dresse désormais, hiératique, la figure du juge. Le droit est devenu le garant de la compétition et de la concurrence. Avec le marché, il constitue l'avant et le revers d'une même réalité : la société se civilise d'autant plus que l'un et l'autre apparaissent indissociables. Le marché, sans le droit, c'est la jungle : il suffit d'aller en Russie pour découvrir cet état primitif. La règle sans le marché, c'est l'immobilité : le souvenir de feu l'Union soviétique suffit à en porter témoignage. Désormais, l'un et l'autre avancent, dans les pays sophistiqués, presque du même pas : le marché prend naturellement une longueur d'avance mais le droit parvient à le rattraper, moins par la loi, toujours lente, pompeuse et difficile à mettre en place, que par la jurisprudence.

Le contre-exemple russe permet de mesurer, en négatif, la place cardinale du droit pour réguler le capitalisme. Lorsque celui-ci se déploie sans code de commerce, sans code civil, sans règles d'urbanisme, sans police aux ordres de la justice, sans justice au service du droit, il s'assimile au jeu le plus brutal des rapports de forces avec la mafia en guise de classe dominante et la « kleptocratie » – l'élite des voleurs – comme substitut de la technocratie. Comment distinguer, dès lors, l'économie légale, l'économie noire, les zones grises? Les pouvoirs se réunissent dans les mains de quelques oligarques qui privatisent à leur seul profit les meilleurs actifs, qui domestiquent les médias et, forts de cet instrument, mettent sous tutelle la classe politique. Laissé, de la sorte, en liberté, le marché n'est pas efficace. Il passe sous la coupe d'une poignée de monopoles qui ne se contentent pas de fixer arbitrairement les prix et de pénaliser les consommateurs, comme une quelconque Standard Oil, mais qui dominent la société, manipulent l'opinion et s'érigent en substituts, y compris pour les tâches de police, d'un Etat évanescent. L'économie russe démontre a contrario que l'impératif d'un droit, jumeau du marché, ne relève pas d'un choix moral; c'est, ce qui est plus rassurant, une simple exigence d'efficacité. Le vieux principe de Lacordaire trouverait grâce à s'appliquer à Moscou : « A l'état de nature, c'est la liberté qui opprime et la loi qui affranchit. »

A l'inverse, dans nos sociétés raffinées, le marché va de pair avec l'individualisme, et celui-ci avec la responsabilité personnelle, ce qui fait du juge le garant du bon fonctionnement du système. Le droit impose, chaque jour davantage, aux acteurs économiques des relations intenses et sophistiquées, cadrées par des contrats qui fixent leurs libertés, établissent leurs positions relatives, balisent l'avenir. Il faut, afin que cette horlogerie complexe ne se bloque pas, de la flexibilité, de la souplesse et une infinie capacité d'adaptation. Ce sont ces exigences qui fondent, davantage même que l'effondrement de l'Etat régalien, le triomphe de la jurisprudence. Elle seule est gage de diversité et de polymorphie. Elle seule permet d'épouser les mouvements du terrain et de faire, si nécessaire, des aller-retour. Elle seule saisit à la volée l'humeur collective. Etrange alchimie qui mêle les exigences de la dynamique capitaliste, les pressions des lobbies et des plus puissants d'entre eux – ceux qui s'estiment dépositaires d'une parcelle de l'intérêt général –, et l'enchaînement, souvent automatique, des textes juridiques eux-mêmes. Le droit n'a pas la capacité de créer ex nihilo le mouvement ou d'aller à rebours de son environnement ; il peut précéder d'un pas l'évolution du système ; il s'emploie le plus souvent à l'accompagner. Encore existe-t-il, de ce point de vue, une différence dont l'origine plonge loin dans notre tréfonds culturel entre la jurisprudence à l'américaine, souple, versatile et parfois contradictoire, et la jurisprudence française, ancrée dans la tradition rationaliste et qui enfile les arrêts comme les maillons d'une chaîne. Mais désormais celle-ci a trouvé, vis-à-vis du capitalisme, sa ligne de plus grande pente : elle vise à renforcer les multiples interlocuteurs de l'entreprise, avec, consciemment ou inconsciemment, la volonté de mettre à bas les bastilles, de favoriser les faibles et de jouer tous azimuts le rôle de contre-pouvoir que les syndicats assuraient dans la seule

sphère sociale. Le droit n'a désormais de cesse de renforcer, dans le jeu capitaliste, les actionnaires minoritaires, face aux actionnaires de contrôle, les consommateurs face aux producteurs, les partenaires naturels de l'entreprise face à elle, les sous-traitants vis-à-vis des donneurs d'ordre et, si besoin est, les salariés face aux gestionnaires, dès lors que, trop affaiblis, les syndicats ne sont plus en état de tenir leur rôle.

Les actionnaires minoritaires par exemple : longtemps le capitalisme a été moins magnanime à l'égard de ses propres minorités que le monde politique ou la société civile vis-à-vis des leurs. Le temps n'est plus aux abus de majorité tels qu'ils se sont pratiqués pendant des décennies : transferts d'actifs à des prix de convenance; restructurations au seul avantage de l'actionnaire de contrôle ; prélèvements indus, camouflés en « management fees », cette dîme versée au profit de la société mère. La COB et la justice sont devenues sourcilleuses ; les règles sont strictes; leur application sévère et, au nom d'une évolution générale des esprits qui favorise le petit aux dépens du grand, la charge de la preuve s'est renforcée au point que la moindre plainte d'un actionnaire minoritaire bénéficie, au départ, d'un préjugé favorable. Les textes ont certes peu changé, qui protégeaient de longue date les minoritaires. Mais il y a dix ans ceux-ci n'osaient pas défendre leurs droits ; la COB respectait les puissances en place ; et la justice rasait les murs. C'est une révolution subreptice mais profonde qu'a connue la démocratie capitaliste.

Autre exemple : la priorité donnée aux consommateurs sur les producteurs. Des progrès gigantesques ont été accomplis afin de limiter les concentrations, les oligopoles, les monopoles. Tous les secteurs économiques sont concernés par la grâce d'un Conseil de la concurrence aussi exigeant qu'il était autrefois accommodant : les acteurs économiques ne cessent désormais de s'autocensurer, renonçant à maintes initiatives afin de ne pas encourir ses foudres, connaisseurs, comme ils le sont devenus, d'une jurisprudence de plus en plus élaborée. Le même phénomène se produit dans les domaines afferchés aux monopoles traditionnels : ceux-ci s'ouvrent, les uns après les autres, au jeu du marché, pour le plus grand avantage des clients, sous les coups de boutoir d'organes de régulation qui, une fois mis en place, n'hésitent pas à contrecarrer l'instinct de domination des opérateurs historiques. Ainsi du jeu constant de l'Autorité de régulation des télécommunications et demain de son alter ego en matière de gaz et d'électricité, dont l'obsession sera d'élargir la brèche que le législateur aura ouverte dans le monopole si arrogant, et jusqu'à présent si peu contesté, d'EDF et de GDF.

La prise en compte des exigences de l'environnement, le respect des normes sanitaires, la protection des salariés, parmi tant d'autres préoccupations réglementaires, sont progressivement passés de l'orbite de l'administration à celle du juge. Ainsi de l'intervention de la justice, au titre de la loi Aubry de 1993, qui voit successivement les tribunaux de grande instance examiner les modalités des plans sociaux, en suspendre certains, en annuler d'autres, les cours d'appel se prononcer à leur tour et la Cour de cassation, d'ores et déjà saisie à plusieurs reprises, établir une doctrine qui la conduit à affirmer que la seule exigence de rentabilité ne suffit pas à justifier un licenciement

collectif. Le débat avorté sur le rétablissement de l'autorisation administrative de licenciement porte la trace de cette évolution : même les adversaires les plus résolus de l'économie libérale n'y croient plus, qui peuvent tabler en toute quiétude sur les réflexes d'une magistrature naturellement portée, comme les prud'hommes, à ne plus se situer à équidistance des plaignants mais à prendre le parti du plus faible, donc du salarié.

Qu'il s'agisse de règles de santé publique, de contraintes d'urbanisme, de rejets de déchets, de pollution, la situation est toujours la même : le juge pratique, vis-à-vis de l'entreprise, un interventionnisme aussi large que possible, sans doute parce qu'il est convaincu de l'impuissance de l'Etat, de l'inefficacité des syndicats et de l'omnipotence de moins en moins contestée, sauf par lui, des acteurs capitalistes. C'est avec les mêmes arrière-pensées qu'il recourt au marteau-pilon de la procédure pénale, plus contraignante, plus médiatisée, donc plus infamante. Rien ne témoigne davantage de cette évolution que la mise en place d'une responsabilité pénale des personnes morales : destinée à se substituer à l'incrimination personnelle des dirigeants, elle s'y est au contraire ajoutée, l'entreprise rejoignant de la sorte son président dans le box des accusés. Les juges se contentent souvent de la mise en examen des responsables et sont indifférents à la suite des procédures, puisque la véritable sanction, le pilori médiatique, aura été prononcée dès ce stade.

Examinée dossier par dossier, procès civil par procès civil, mise en examen par mise en examen, l'intervention du juge peut sembler tatillonne, parfois inique, souvent antiéconomique. Vue de plus haut, à partir d'une approche panoramique des rapports de forces, elle apparaît plus justifiée, dès lors qu'au nom des principes de l'équilibre des pouvoirs, un marché omnipotent a besoin de contrepoids, des dirigeants d'entreprise trop sûrs d'eux d'un minimum d'inquiétude, outre celle que distille le marché boursier, et le capitalisme lui-même de régulateurs. Mais il demeure qu'en démocratie, l'efficacité globale de l'intervention judiciaire ne justifie pas les dérapages individuels et les excès procéduriers.

La classe politique a, la première, subi le choc de l'alliance de fer passée entre la justice et l'opinion publique, via les médias. Au triptyque à la Montesquieu – exécutif, législatif, judiciaire –, s'en est substitué un autre : la justice, les médias, l'opinion. La même révolution est à l'œuvre dans la vie économique : le droit et son militant de choc, le juge, sont d'autant plus solides face au marché qu'ils s'enracinent dans les mouvements de l'opinion publique. On peut continuer à ressasser avec Tocqueville qu'elle est devenue « une pression immense de l'esprit de tous sur l'intelligence de chacun », que « la foi dans l'opinion commune deviendra une sorte de religion, dont la majorité sera le prophète » ou que « l'opinion commune est le seul guide qui reste à la raison individuelle chez les peuples démocratiques », le mystère demeure. Un sartrien pourrait dire : l'existence de l'opinion précède – et de loin – son essence.

Les chefs d'entreprise l'apprennent à leur tour, fût-ce à leurs dépens. Obsédés par les

analystes financiers, ils le sont, au moins autant, par les journalistes économiques. Ce sont d'ailleurs de vrais interlocuteurs jumeaux. De la même manière qu'un journaliste d'investigation et un juge d'instruction sont unis par des réflexes identiques et une vision commune du monde, un journaliste économique et un analyste financier pourraient eux aussi « roquer ». Un même culte du marché et de la compétition; une même vision, fût-elle évolutive, des restructurations et des rationalisations; une même acuité de jugement; un même désir de provoquer, décaler, déstabiliser. Pour le patron, hier monarque de droit divin, qui daignait accorder des entretiens, comme un roi touchait les écrouelles, les moments les plus anxiogènes sont, autant que les interrogatoires en tête à tête avec les experts de Fidelity, Calpers et autres fonds américains, les rencontres avec le rédacteur en chef du *Wall Street Journal*, du *Financial Times*, voire avec le « rubricard » du *Monde* et des *Echos*, dont il aurait à peine serré la main il y a vingt ans. Il sait, de surcroît, que les deux univers communiquent. Le lien est, certes, moins fort entre la presse économique et les analystes, qu'entre les journalistes d'investigation et les juges. Le fax, la confidence, l'indiscrétion fonctionnent pour l'instant avec une moindre efficacité, mais ce qu'écrit le journaliste, ce prescripteur de l'opinion publique, s'inscrit aussitôt dans le cours de Bourse, et symétriquement le travail des analystes financiers devient chaque jour davantage le terreau dans lequel la presse plonge ses racines, voire trouve ses sources... De là, dans les entreprises, l'angoisse devant les problèmes de communication, le recours à des spécialistes de plus en plus confirmés, l'appel désespéré, en cas d'OPA ou de crise, à des gourous qui ont assis leur gloire en servant de souffleurs ou de faire-valoir à des hommes politiques en mal d'élection... Avec, au cœur de cet « échange inégal » entre l'entreprise et les médias, une même obsession : pour la première, éviter la fuite; pour les seconds, fabriquer un scoop dont l'étalon de succès sera naturellement son incidence sur le cours de Bourse.

Pour les acteurs capitalistes, le poids de l'opinion ne se limite pas à l'irruption, dans leurs préoccupations quotidiennes, d'une presse passée, dans la sphère économique comme dans la vie politique, de la soumission à la liberté d'allure, de la dépendance à l'autonomie, du respect sociologique à la provocation institutionnelle. Elle se mesure, au moins autant, à l'émergence de nouveaux joueurs, autrement plus imprévisibles et indociles que les syndicats traditionnels. Y compris, dans la vie sociale, pourtant quadrillée par les règles et les mœurs de la cogestion à la française : de même que les comités de chômeurs et autres mouvements faussement « basistes » perturbent le dialogue entre le pouvoir politique et les organisations dites représentatives, l'ascension de SUD et d'organisations du même style déplace les termes du débat social classique et bouleverse d'autant plus les règles du consensus qu'avec des apparences décontractées, « baba cool », et prétendument modernes, elle réinjecte une dose violente d'archaïsme et de revendications surannées, au moment où la société française semblait s'en libérer.

Mais ce sont, en définitive, les mouvements de la société civile qui prennent à partie, de manière plus brutale et inattendue, les entreprises. Elles ont pu croire, au fil des années,

que les aspirations écologiques étaient progressivement canalisées en une politique de l'environnement, plus stable et plus prévisible : lorsque la manifestation cède le pas à la réglementation, le marché est certes encadré mais les acteurs ne sont plus désarmés. *L'Erika*, la vache folle, la listériose, l'affaire Coca Cola, ont brutalement rappelé à ces derniers que les préoccupations environnementales ou sanitaires ne se résument pas aux affrontements, presque aussi codifiés que le débat social, entre la SNCF et les riverains d'une future ligne TGV, entre EDF et les voisins d'une centrale nucléaire ou entre la Cogema et les agriculteurs de la Hague, sous le regard d'associations écologiques ayant pignon sur rue.

Dans la société moderne, l'angoisse est nomade; elle passe, sans préavis, d'un risque à un autre et le « principe de précaution », désormais le pont aux ânes de notre réflexion collective, s'applique avec la même rigueur aux entreprises et aux pouvoirs publics. Si les acteurs économiques se croient à l'abri de la recherche effrénée de boucs émissaires, telle qu'elle s'est manifestée dans l'affaire du sang contaminé, ils se leurrent. Pour l'instant, ils subissent un simple ressac médiatique. L'aura du président de TotalFina a pâti de la marée noire de *L'Erika*, mais les coupe-feu juridiques ont fonctionné : ni lui, ni ses collaborateurs n'ont été judiciairement mis en cause. Mais à terme, l'enchaînement traditionnel se mettra en place, qui voit les médias servir de caisse de résonance aux préoccupations de la société civile, puis la justice se mettre en branle, afin de répondre à l'exigence de coupables que la démocratie d'opinion ne cesse de réclamer. Pression de tel ou tel lobby d'intérêt général, médiatisation massive, intervention judiciaire : la dynamique, si commune en politique, touchera de plus en plus les grandes entreprises.

Aussi avec le temps, les problèmes d'« ABS » – le célèbre abus de biens sociaux – s'atténueront-ils, les acteurs ayant normalisé leur comportement de manière à se conformer aux canons éthiques de la nouvelle société capitaliste. Mais ils n'en auront pas terminé pour autant avec le couple médias/justice qui s'estimera être, à leur égard, le bras séculier de l'opinion publique. Quels sont les zones de risques pour les entreprises ? Le tempérament rationnel des managers les pousse naturellement à imaginer les crises possibles, à prévoir les réactions et, rassurés par ce vade-mecum, à attendre avec sérénité. Dans une société dominée par le consumérisme, obsédée par l'environnement, accaparée par les préoccupations de santé publique, les chefs d'entreprise peuvent croire que les aléas se limitent à ces questions-là. C'est faire fi de l'opinion, telle qu'elle fonctionne : incertaine, versatile, aléatoire, changeante. L'affrontement est en réalité imprévisible. Même si les acteurs économiques s'attachent à respecter le principe de précaution avec le même soin que les politiques, ils ne seront pas à l'abri de l'accident. Ainsi, face à la toute-puissance du marché se dressent des forces très différentes dans leur nature mais qui, alliées entre elles, fabriquent un véritable contre-pouvoir : pointilliste et répressif à travers le droit, contestataire et agressif via les médias, mobile et brutal au gré des foudres de l'opinion.

A l'échelle d'une économie nationale, la Trinité droit, médias, opinion fonctionne

désormais à plein régime. Mais si, face à la globalisation, elle ne s'imposait pas aussi à l'étage international, les acteurs économiques seraient schizophrènes : libres sur les grands enjeux; contraints à l'échelle de leur village. Le marché ne connaîtrait donc pas à terme de réel contrepoids. Ce n'est pas l'évolution la plus probable. Même si le jeu est plus incertain, les forces encore en gestation, les équilibres instables, on peut parier que le capitalisme multinational sera aux prises tôt ou tard avec les mêmes contre-pouvoirs, eux aussi en voie d'internationalisation.

Un corpus juridique se met en place, qui encadre le marché mondial. Ainsi des législations en matière de concurrence. La Federal Trade Commission américaine, ou le Département de la Justice agissent, avec, en arrière-plan, la position de domination mondiale des entreprises, et non leur seule situation de marché aux Etats-Unis. Quand le DOJ ⁷ attaque de front le magistère de Microsoft, la plus belle entreprise mondiale, il se comporte comme le bras séculier, dans l'ordre économique, de l'« hyperpuissance américaine », c'est-à-dire d'Etats-Unis qui estiment exercer une responsabilité particulière à l'égard du monde entier. Et si Microsoft est démantelé ou contraint d'ouvrir « Windows » de manière à ne plus abuser de sa position dominante, ce sont ses clients, partout sur la planète et non sur le seul territoire des Etats-Unis, qui en profiteront. La globalisation et la révolution technologique transforment nolens volens la FTC et le Département de la Justice en juridictions dont le ressort est devenu mondial. Quand, au début du siècle, ils imposaient le démantèlement de la Standard Oil, ils influençaient durablement l'évolution du marché pétrolier américain, avec quelques répercussions indirectes en Europe ou dans le golfe Persique. Lorsqu'il y a dix ans, les mêmes institutions obligeaient ATT à séparer ses activités téléphoniques locales et longue distance et portaient, à cette occasion sur les fonds baptismaux sept « Baby Bell », ils accéléraient le jeu de la concurrence aux Etats-Unis et donnaient un coup de fouet à ces nouvelles entreprises. Poussées par leur propre dynamique, celles-ci n'avaient de cesse de s'imposer sur le marché mondial, mais le nouvel état de fait était la conséquence d'une décision fondée sur les seules exigences du marché intérieur américain. Avec le cas Microsoft, le débat est immédiatement global. Et nul, dans le monde, ne s'y trompe, qui s'intéresse à ce dossier autant qu'à une affaire nationale.

La Commission de Bruxelles – en cette matière l'équivalent européen de la FTC – se veut, sur ce sujet comme sur d'autres, le relais efficace de son alter ego américaine, sans compter les cas où elle aussi s'assigne le rôle d'un régulateur mondial. Ainsi de la guerre d'usure qu'elle a menée face à Boeing, alors que la FTC se montrait plus indulgente vis-à-vis du champion américain de l'aéronautique. Ainsi de son attitude de plus en plus ferme face à des opérations de concentration qu'elle bloque au nom du libre jeu de la concurrence en Europe, mais aussi dans le monde, telles les fusions de Volvo et de Scania, de Pechiney, Alusuisse et Alcan. Ainsi de la chasse qu'elle fait aux subventions et aux garanties d'Etat, dont les banques régionales allemandes sont aujourd'hui les victimes les plus symboliques et qui, assainissant la compétition au sein de l'immense marché

européen, la promeut dans le monde entier. Ainsi de la fermeté marquée à propos de la fusion World Com-Sprint qui a obligé la juridiction américaine à s'aligner sur la position européenne.

Inutile de rêver, face à un marché global, d'une FTC mondiale : ce culte du jardin à la française en matière institutionnelle est vain. Empiriquement, une telle institution existe, à travers l'alliance établie entre la FTC et la Commission. Les multinationales le savent mieux que quiconque. Dans la course sans fin – ressort éternel du capitalisme – entre la recherche des positions de monopole et la traque menée par les organismes en charge de la concurrence, les entreprises sont dans une situation de faiblesse relative qu'elles n'avaient, jusqu'à présent, guère connue.

Ce n'est pas dans le seul registre de la concurrence qu'existe, face à la puissance du marché, une règle internationale de droit. Même si, en apparence, le monde bancaire semble régi par des réglementations nationales, les banques centrales chassent, en ce domaine comme en d'autres, en meute. Elles s'informent sur les « mauvais risques », se coordonnent et, de facto, respectent un même corpus de « ratios prudentiels ». Il en va de même de la plupart des organismes de régulation financière, chacun dans leur domaine. La Security Exchange Commission donne ainsi le tempo à toutes les institutions en charge des marchés boursiers qui, sans formellement s'aligner sur elle, finissent par la mimer.

Dans ses domaines de compétence, la jurisprudence de la Cour de Luxembourg ressemble, aux spécificités européennes près, à celle des juridictions américaines. Qu'il s'agisse des normes d'environnement, de sécurité, de fiabilité, la présence des mêmes produits sur tous les marchés géographiques pousse à une harmonisation de fait : aucun irrédentisme juridique ou réglementaire ne résiste à long terme à la pression conjuguée des consommateurs et des producteurs. N'échappe, en réalité, à cette meule unificatrice que le droit pénal : de ce point de vue, les entreprises comme les citoyens ne dépendent que de procédures locales, immobiles et rigidifiées par le poids du passé. Inutile d'imaginer, à vue humaine, la moindre convergence entre la démarche accusatrice pratiquée dans le monde anglo-saxon et la tradition inquisitoriale que Napoléon a léguée à la plupart de ses terres de conquête ! Hélas...

Autre composante, à l'étage international, de la Sainte-Trinité : l'opinion publique. Celle-ci commence à s'affirmer dans le sillage, en particulier, des organisations non gouvernementales, ces « ONG » qui se posent en interlocutrices des grands acteurs capitalistes et politiques, tels des lobbies d'intérêt général. Nous n'en mesurons guère le poids, nous Français, car elles se situent, à nos yeux, dans un « angle mort ». Peu présentes sur notre scène locale, peu en phase avec notre culture militante, imprégnées d'une morale protestante étrangère aux pays latins, contradictoires avec la conception qui demeure la nôtre d'un Etat seul vecteur de l'intérêt général, incapables de réunir, chez nous, subsides, soutiens et membres, elles n'exercent guère de pression, à travers leurs modestes antennes françaises, sur nos responsables politiques ou économiques. Mais il ne faut pas aller très

loin, au-delà de nos frontières, pour mesurer la puissance de ces organisations, leur pullulement institutionnel, leur capacité de s'organiser en réseaux, leur agilité pour décupler, via Internet, leurs moyens d'action, leur présence lancinante dans les médias, leur talent pour soulever l'opinion par l'émotion ou la provocation. Ainsi la Commission européenne voit-elle dans ces ONG ses interlocuteurs les plus présents, les plus insistants et peut-être les plus puissants. Elle passe désormais une partie de son temps à traiter avec elles, aiguillée de surcroît par un Parlement de Strasbourg dont l'émiettement et l'esprit « tour de Babel » offrent à de tels lobbies un formidable terrain de manœuvre.

L'ascension des ONG se produisait depuis de longues années. Le « happening » de Seattle a servi de révélateur : il a non seulement témoigné, aux yeux du monde entier, du dynamisme de ces organisations, de leur incroyable aptitude, parce qu'elles fonctionnent culturellement en réseau, à retourner à leur profit la fluidité du web, mais aussi de leur capacité à utiliser la caisse de résonance des médias. L'unité de temps, de lieu et d'action joue, dans les soubresauts de l'opinion internationale, le même rôle que dans la tragédie racinienne. Réunir en un même endroit des milliers de journalistes, quelques dizaines de milliers de manifestants, des centaines de professionnels de la contestation moderne, tous baignant dans un environnement fabriqué par des millions d'« e-mails » militants : l'effet médiatique est garanti, les institutions politiques placées sur la défensive et les défenseurs du capitalisme transformés en ogres !

Mais ce « happening » ne se serait pas produit, s'il n'existait un terreau favorable, un humus d'opinion hostile au marché, les prémices, multiples et insaisissables, d'un refus collectif. Dans cette affaire, comme dans tous les événements à forte intensité médiatique, ni les télévisions ni la presse ne suffisent pour créer la tension ou le drame. Ce sont des catalyseurs, des accélérateurs, non les inventeurs hier de Seattle, demain d'une autre secousse.

De même qu'autrefois les bolcheviks se voulaient l'avant-garde militante du prolétariat, les ONG les plus dynamiques se croient, elles, l'avant-garde de l'opinion publique internationale. Et, à leur manière, elles le sont devenues. C'est sous leur pression que les questions relatives au réchauffement de la planète et à l'effet de serre se sont installées au cœur du débat public : elles ont ainsi obligé les pouvoirs publics des grands pays à se coordonner et les entreprises à se soumettre à des obligations précises. Ce sera, à l'évidence, à leur instigation que les interrogations soulevées par les manipulations génétiques deviendront, de San Francisco à Brest-Litovsk et d'Helsinki au cap Horn, une préoccupation collective. Comparé au style d'action des ONG, en prise sur la culture technologique ambiante, le consumérisme traditionnel à la Ralph Nader semble hors d'âge : il a rempli son rôle ; il s'efface.

Sans céder à un culte marxisant des infrastructures, il va de soi que l'apparition du « média-monde » est l'élément clef permettant l'affirmation d'une opinion publique internationale. Ce « média-monde » fonctionne, à sa manière, sur le mode de l'«

économie-monde » braudélienne. Il surplombe l'univers des médias, comme l'économie-monde le jeu du marché. Il est dominé par quelques grands acteurs, tels CNN ou le *Wall Street Journal*, dont l'influence se diffuse à l'ensemble du système médiatique. Il est le laboratoire des nouvelles techniques, des nouveaux concepts, des nouveaux stéréotypes. Il fixe le rythme et l'allure sur lesquels s'alignent les médias du monde entier. Il représente à la fois un aiguillon, une préfiguration, un point de référence.

Comment imaginer à long terme qu'un média-monde de plus en plus puissant cohabite avec des opinions publiques fractionnées, chacune isolée sur un territoire, géographique et mental ? Il n'existera certes pas une opinion publique mondiale homogène, cohérente et susceptible de transcender les différences d'histoire et de culture, mais ceux qui parcourent régulièrement la planète mesurent, presque physiquement, le phénomène qui est à l'œuvre : l'émergence du média-monde ; la convergence grandissante des préoccupations collectives ; l'irruption des mêmes angoisses et des mêmes fantasmes. Ainsi est-il erroné de croire, à propos des enjeux liés à la libéralisation du commerce mondial, et plus précisément du débat sur les « organismes génétiquement modifiés » que les Américains, obsédés par le seul profit, rejettent le principe de précaution et que les Européens, davantage attachés aux impératifs de santé publique, repoussent les exigences du libre-échange. L'opinion sur ces sujets est travaillée aux Etats-Unis par les mêmes courants que dans la vieille Europe. Ce sont les lobbies agricoles américains qui ont essayé de nous faire croire l'inverse.

Les adversaires du capitalisme s'acharnent à maintenir le fantasme d'un marché mondial sans frein, sur lequel les entreprises multinationales se déploieraient à loisir, sans rencontrer d'opposition : la métaphore du « renard dans le poulailler » est toujours présente. Cette mythologie demeure efficace ; elle entre en résonance avec des angoisses profondes ; elle alimente le populisme, le nationalisme, les tentations irrédentistes ; elle bâtit une opposition dont les tenants du marché ne peuvent s'affranchir. Faut-il, au nom du triomphe de la raison, s'en attrister ? Non. Parce que le capitalisme a gagné, il lui faut des contre-pouvoirs, sous peine de céder à sa propre ubris et de se mettre, par arrogance et débordements, en danger. Les contre-feux juridiques sont les plus confortables : non parce qu'ils sont aisés à transcender, mais parce qu'ils sont stables, prévisibles et susceptibles d'approches techniques. Les pressions médiatiques paraissent plus déstabilisantes : violentes, fugitives, imprévisibles. Les soubresauts de l'opinion publique s'avèrent encore plus troublants : souvent irrationnels, peu réceptifs au discours de l'intelligence, parfois insaisissables. Ajoutés les uns les autres, ces antidotes suscitent des tensions infiniment plus difficiles à gérer que ne pouvaient l'être les conflits classiques avec l'Etat ou les syndicats. L'économie de marché et la démocratie d'opinion définissent la société contemporaine, au moins autant que le principe de droit divin la monarchie de Louis XIV. Elles sont, à la fois, jumelles – le marché et l'opinion fonctionnent à l'avenant – et antinomiques. Avec le droit en surplomb, c'est un équilibre de pouvoirs sans précédent qui s'élabore sous nos yeux, porteur de ses propres principes organisationnels. Est-il

stable? Au moins autant que ses prédécesseurs.

A nouveau jeu de pouvoirs, nouvelle idéologie. Après le temps de l'« intérêt général », comme prétexte à la toute-puissance de l'Etat, de l'« équilibre » comme parangon du libéralisme, voici venue l'époque de la « gouvernance » et de l'« accountability » comme fondements de la société de marché et de la démocratie d'opinion. L'exercice sémantique de traduction n'est pas neutre. « Gouvernance » serait-il gouvernement ? Absurde car ce mot passe-partout ne s'identifie, en français, à aucun système de valeurs. L'art de gouverner, peut-être ? Impossible car il existe mille lectures de cette expression : cynique, esthétique, admirative, professionnelle, mais aucune ne porte en elle la charge morale de la « gouvernance ». La méthode d'exercice du pouvoir? Mêmes objections : comment exprimer, en un seul mot, la philosophie d'équilibre des pouvoirs, la transparence dans la manière de gouverner, et surtout le moralisme, qui affleurent dans l'idée de « gouvernance » ? Notre langue est peu apte à ces alchimies subtiles, si éloignées de nos mœurs politico-économiques.

Quant à l'« accountability », elle échappe, elle, à toute velléité de traduction. S'agit-il de rendre compte? Ou simplement de rendre des comptes? A qui ? A quels intérêts légitimes ? Suivant quelles procédures ? Même en anglais, l'« accountability » est un concept flou. Il pose un principe : tout pouvoir doit en effet rendre des comptes. Il reconnaît un droit : les interlocuteurs de ce pouvoir peuvent exiger la transparence. Il esquisse une procédure : dans nos sociétés hypermédiatisées, celle-ci ne peut se dérouler qu'à visage découvert, donc en public. Aussi admet-on que l'exercice d'« accountability » doit s'imposer à tout moment et donc que le vieux mécanisme politique de la re-légitimation à dates régulières a fait long feu. Mais au-delà de ces affirmations, encore imprécises, c'est le règne de l'incertitude.

Ces deux notions, encore en pointillés, n'ont fait irruption dans le langage commun que depuis quelques années. Devenues aux Etats-Unis, puis au Royaume-Uni, le pont aux ânes de la réflexion, elles conquièrent désormais le monde entier et servent d'instruments à l'opinion publique pour exiger une soumission encore plus complète des institutions. C'est naturellement le monde politique qui a été le premier en ligne de mire. Des centres de pouvoir, jusqu'alors immunisés face aux pressions, ont dû brutalement s'y plier, telle la Commission de Bruxelles dont le moindre mouvement, depuis la démission du collègue présidé par Jacques Santer, est désormais jaugé chaque jour en termes de « gouvernance » et d'« accountability ». Voilà la Commission condamnée à un jeu de miroirs entre l'autocritique qu'elle ne cesse de pratiquer préventivement et les critiques qui l'écrasent, afin d'échapper à la marée des soupçons.

Le monde des médias est à son tour touché par ces deux virus. Ils servent de prétextes pour attaquer de front, pour la première fois, l'impunité et la bonne conscience de la classe journalistique. Encore balbutiante, la démarche ne cessera de se renforcer, au point de faire craquer, un jour, la solidarité corporative des journalistes. Les organisations non

gouvernementales elles-mêmes se trouvent dans la position de « l'arroseur arrosé ». C'est au nom de la « gouvernance » et de l'« accountability » qu'elles exigent un débat public sur les questions d'environnement, de sécurité alimentaire, de santé publique, de réglementation de la chasse, de l'installation de voies cyclables, ou de l'aménagement de carrefours routiers. Mais c'est désormais au nom de ces mêmes principes qu'elles doivent à leur tour commencer à rendre des comptes et mettre fin à une opacité jusqu'alors confortable : leur organisation, leurs règles de cooptation, leur mode de gestion, leurs systèmes de financement seront de plus en plus scrutés sans concession, ni indulgence. Nul ne connaît les bases légales au nom desquelles règnent la « gouvernance » et l'« accountability », mais chacun s'y soumet.

Les acteurs capitalistes apprennent donc à vivre eux aussi dans cet environnement. Côté actionariat, le jeu est clair, les normes lisibles, les règles de conduite évidentes. Ce sont les mécanismes de la démocratie capitaliste qui garantissent la « gouvernance » et l'« accountability » : l'expression même de « corporate governance » en témoigne, qui se veut une application naturelle de ce concept au fonctionnement de l'entreprise. Transparence de l'information financière et comptable, protection juridique des intérêts des actionnaires minoritaires, contrôle des dirigeants : la litanie est longue de ces principes devenus des évidences et qui, hier, constituaient autant de novations iconoclastes.

Mais lorsque l'exigence de transparence s'éloigne des relations avec les actionnaires, et se porte sur l'ensemble des interlocuteurs de l'entreprise, la partie devient plus incertaine. Les consommateurs, les écologistes, les associations lui réclament de l'« accountability ». Respectable revendication ! Elle témoigne des préoccupations de l'opinion; elle laisse croire à tort à l'existence de règles claires de fonctionnement; elle veut accréditer l'idée que la démocratie d'opinion a sa propre « Constitution », y compris dans la sphère économique, comme la démocratie politique traditionnelle a la sienne. Mais la réalité est naturellement autre : l'« accountability » traduit l'aspiration à des règles; elle exprime un besoin; elle ne donne aux entreprises pas davantage qu'aux acteurs de la société civile le moindre vade-mecum.

Un jour peut-être un corps de doctrine sera élaboré, moins sous la dictée du législateur que sous l'effet d'une longue expérience collective. Il symbolisera l'aspiration des acteurs économiques à stabiliser leurs relations avec les médias, l'opinion, la société civile et à leur donner un cadre. Quand un nouveau jeu de pouvoirs fait naître des concepts, tels la « gouvernance » et l'« accountability », il manifeste sa force et ses exigences, même si ces principes s'assimilent, un temps, à ce que les mathématiciens appellent un ensemble vide. C'est dire que, si triomphant soit-il, le marché n'est pas totalitaire; il n'échappe pas, en vertu d'on ne sait quelle loi naturelle, à l'existence de contrepoids et ceux-ci n'auront de cesse de s'ancrer dans le droit, ou au moins dans la jurisprudence. De ce point, le *www.capitalisme* vit, à coup sûr, sous des contraintes plus rudes que le capitalisme bourgeois du début du siècle, ou le capitalisme financier des dernières décennies.

A rebours de la rhétorique en vigueur sur l'arrogance du marché, la folie du capitalisme, la déraison des grandes entreprises, c'est donc un système stable et équilibré de pouvoirs et de contre-pouvoirs qui se met en place sous nos yeux, même s'il n'est au bout ni de ses interrogations ni de ses incertitudes.

[7](#).DOJ : Department of Justice.

CHAPITRE IV

LA NOUVELLE ÉCONOMIE : MYTHE OU RÉALITÉ ?

La victoire du marché, la révolution technologique, l'apparition d'un nouveau modèle capitaliste auraient pu susciter une folle bouffée d'angoisse collective, telle une punition psychologique à laquelle nos sociétés auraient été condamnées. Ce sont évidemment la croissance macroéconomique et l'envolée de la Bourse qui ont servi d'antidotes. Elles ont même poussé la thérapie jusqu'à accréditer la croyance en une « nouvelle économie ». Expansion, plein-emploi, disparition de l'inflation, machine à plus-values : tels en sont les ingrédients, sur fond d'Internet, de start-up et d'apparition d'une nouvelle élite. De là, un enchaînement de convictions, toutes plus étonnantes les unes que les autres. Grâce au miracle de la productivité, un nouveau paradigme macroéconomique se serait imposé, d'abord aux Etats-Unis, puis en Grande-Bretagne, et désormais en Europe continentale : dans ce contexte, les cycles conjoncturels auraient disparu au profit d'une croissance de longue haleine. Avec une telle toile de fond, la hausse des valeurs boursières est naturelle et, pour une fois, à l'inverse d'un précepte connu de tous les agioteurs, « les arbres monteraient jusqu'au ciel ». Enfin, un succès aussi prodigieux ferait litière de toute velléité de politique macroéconomique et celle-ci n'aurait d'autre horizon que d'être aussi neutre que possible afin de ne pas perturber le miracle qui se produirait sous nos yeux.

Même si elles ont, pour l'instant, les apparences en leur faveur, ces affirmations ne constituent pas autant de vérités révélées. Croire à l'émergence d'un nouveau cycle Kondratiev marquant, grâce à la naissance du multimédia et du web, l'amélioration de la productivité et l'apparition d'une nouvelle demande finale n'impose pas une vision aussi angélique de la réalité. Cela n'entraîne ni la disparition des cycles conjoncturels, même s'ils ne font que perturber une tendance favorable à long terme, ni un emballement boursier hors de proportion. Au jeu des pronostics, je prends mes risques : je crois à un cycle durable de croissance, mais en aucun cas à une nouvelle économie dont les règles défieraient les lois de la gravitation économique.

C'est naturellement aux Etats-Unis que s'est imposée l'idée d'un nouveau paradigme économique. Celui-ci vise à donner un substrat théorique à une réalité objectivement bouleversante. Une croissance ininterrompue depuis 1991, qui s'est accélérée à partir de 1996 au point de dépasser régulièrement les 4 % par an. Un chômage tombé à 4 % et qui nie la vieille loi de Philips sur laquelle ont peiné les étudiants du monde entier – l'inflation s'élève quand l'économie approche du seuil de plein-emploi –, puisque l'augmentation des prix américains n'a pas dépassé 2 %, même dans une telle atmosphère de surchauffe. Un budget revenu mécaniquement à l'excédent grâce aux dividendes de la croissance. Une Bourse qui a vu les cours quadrupler depuis le début du cycle et qui a surmonté, pendant ces neuf ans, tous les à-coups. Enfin, seule variable négative dans ce paysage paradisiaque, du moins suivant les canons de l'économie traditionnelle, un déficit extérieur qui ne cesse de se creuser – près de 4 % du PIB – mais qui, dans la conception

irénique aujourd'hui triomphante, sert, grâce à la pression des importations, de mécanisme anti-inflationniste, seul à même de compenser les risques de poussée des coûts de production nés du plein-emploi. Il existerait certes, dans ce panorama, un autre facteur de risque : le surendettement des ménages. Mais celui-ci a servi de « moteur d'entretien » à la demande interne, et demeure gagé sur un stock plus que suffisant de plus-values boursières aussi longtemps que Wall Street résiste. Donc même les « mauvais points », le déficit extérieur, l'endettement des ménages, ne compteraient pas...

Contraire aux règles traditionnelles de la macro-économie, cette construction ne tient que grâce aux progrès miraculeux de la productivité! Celle-ci ne cesse en effet de s'améliorer : elle est passée de 0,3 % par an en 1994, à 3 %, puis désormais à 4 %, voire certains trimestres 5, 6 ou 7 %. Il faut, à l'évidence, des chiffres aussi anormalement élevés pour permettre à l'équation de se boucler. C'est là naturellement qu'entre en jeu la révolution technologique. Et chaque thuriféraire de la nouvelle économie de lui attribuer l'emballement de la productivité, et donc de postuler qu'il s'agit d'un phénomène de longue durée, susceptible de soutenir une croissance forte, non inflationniste et sans à-coups.

La même révolution cumule par ailleurs ses effets avec ceux d'un marché boursier conquérant. Elle est à l'origine d'un surcroît de la demande finale grâce aux produits sans cesse renouvelés qu'elle offre aux consommateurs; et ceux-ci se livrent à une frénésie d'achat, alimentée par un endettement que les banques financent avec, pour garantie, la valorisation des portefeuilles boursiers. On voit donc que la révolution d'Internet et du multimédia et la hausse de la Bourse sont les deux mamelles de la nouvelle économie, comme le pâturage et le labourage étaient celles de la France du temps de Sully... Que l'une des deux vienne à défaillir et la nouvelle économie s'affaîssera. En effet, si les gains de productivité retombent à leurs niveaux historiques de 2 %, la croissance ne pourra se maintenir, sans inflation, aux alentours de 3 à 4 % : les coûts de production s'élèveront et la spirale prix-salaires se remettra en mouvement avec, pour conséquence, un refroidissement obligatoire que la banque centrale imposera par une hausse brutale des taux d'intérêt. Si c'est la Bourse qui connaît un recul massif, la demande des consommateurs américains sera atteinte puisque, garanties par des gages en pleine contraction – les portefeuilles boursiers des particuliers –, les banques limiteront leurs prêts. Il ne faut pas être grand clerc pour mesurer les aléas qui pèsent donc sur le carré magique – productivité, plein-emploi, absence d'inflation, croissance.

Mais, sans même envisager de tels accidents, chacun des termes de l'équation miracle paraît, lui aussi, résulter d'une conjonction astrale hors normes... Ainsi de la productivité. Depuis des lustres, c'est sans doute l'agrégat macroéconomique le plus difficile à apprécier. Rappelons-nous les travaux de Carré, Dubois, Malinvaud sur la croissance française de l'après-guerre : incapables de reconstituer le détail des gains de productivité, ils en attribuaient 50 % à un facteur inconnu ! Malgré l'énorme appareil statistique qui suit

à la trace les moindres mouvements de l'économie américaine, les progrès ne sont pas, de ce point de vue, évidents : les séries relatives à la productivité ont fait l'objet, il y a quelques mois, d'une ré-estimation de plus de 1 % au nom du raisonnement paradoxal que l'impact des nouvelles technologies était mal pris en compte ! Ce qui est le plus novateur, et donc le plus décisif, serait le moins connu. Puisque ces mystères chiffrés nous dépassent, feignons, suivant un précepte de bon aloi, de les organiser...

La littérature économique est immense, qui se plaît à partager les gains de productivité entre l'accélération naturelle en début de cycle, et l'hystérésis de fin de cycle, ou à les ventiler entre les secteurs traditionnels, les nouvelles activités et – plus difficile à apprécier – l'impact des technologies modernes sur les vieux métiers, sans compter les innombrables auteurs qui préfèrent attribuer le rebond productiviste à un rattrapage traditionnel de l'investissement, bien davantage qu'à l'irruption du web. Ces querelles byzantines ressemblent à des jeux d'enfants. Il suffit de se promener dans une usine pour mesurer l'impact du « réseau » sur le mode de travail, dans les bureaux d'une banque ou d'une compagnie d'assurances, pour percevoir physiquement les bouleversements induits par le net, dans les services de réservation d'une chaîne hôtelière ou d'une compagnie aérienne, pour deviner le marteau-pilon du web, voire dans les locaux vieillot de certains services publics, moins pour mesurer une révolution déjà en marche que pour deviner combien elle est inévitable. Tel un fleuve souterrain qui court hors de nos regards, le multimédia bouleverse le mode productif et, à l'évidence, en démultiplie l'efficacité. De là, en revanche, à parier sur une infinie réserve de productivité pour absorber tous les dérapages macroéconomiques possibles, il y a un pas à ne pas franchir...

Autre mystère : la disparition de l'inflation. Les explications sont, là aussi, innombrables et insatisfaisantes. La mort du théorème de Philips ? Le fonctionnement libéral du marché du travail qui évite les goulots d'étranglement sectoriels et la contagion des hausses de salaires. Les modifications du comportement des salariés qui s'habituent à voir la montée de la Bourse assurer leur surcroît de pouvoir d'achat, bien davantage que les augmentations salariales. L'existence, du moins aux Etats-Unis, de quotas d'immigration afin d'éviter les pénuries de main-d'œuvre dans certaines professions. L'individualisme croissant qui rend plus aléatoires les grands mouvements collectifs avec, à la clef, l'apparition d'une situation sans précédent : le nombre total de jours de grève se réduit, alors que les acquêts de la croissance augmentent. La disparition, depuis près de vingt ans, dans l'esprit des salariés, du souvenir même de l'échelle mobile des salaires.

La faiblesse des hausses de prix ? Les effets naturels de la mondialisation qui permet une quête sans fin de toute production à qualité égale et à meilleur prix. La pression des importations, amplifiée par l'incidence de la hausse du dollar qui pousse, par osmose, les prix intérieurs à la baisse. La transparence croissante du marché, grâce à la fluidité de l'information que permet le web. La possibilité d'aller, par Internet, rechercher le fournisseur le moins onéreux. Et demain l'impact des énormes centrales d'achat que constituent en réseau les constructeurs automobiles ou les grands distributeurs et qui, sur

les produits banalisés, obligeront les fournisseurs à aligner par le bas leurs prix, quitte pour eux à inventer les mêmes outils techniques afin de transférer le mistigri de la baisse tarifaire à leurs propres sous-traitants.

La non-transmission des hausses ponctuelles de prix, en particulier dans le cas du pétrole, aux autres secteurs de l'économie ? C'est une situation sans précédent : on voit ainsi les autorités monétaires, si sourcilleuses en matière de dérapages inflationnistes, parler d'« inflation hors énergie » et tenir pour acquis qu'un triplement du prix du pétrole passé en un an de 10 dollars le baril à 30 dollars n'a que des incidences ponctuelles et n'entraîne aucun effet en chaîne, comme autrefois, de l'énergie vers les prix à la consommation et de ceux-ci vers d'hypothétiques augmentations de salaires. Faut-il que la psychologie inflationniste ait disparu, pour qu'une telle envolée du pétrole ne produise ni paniques, ni contagions sectorielles, ni dérapages salariaux, ni même une hausse préventive des taux d'intérêt ! Le silence assourdissant qui a accompagné le choc pétrolier de 1999 témoigne, soit d'une mutation des mentalités économiques, soit d'une cécité collective. Au bout d'un an, les faits ont tranché : si nous nous étions simplement aveuglés, nous l'aurions appris au détour des indices mensuels de prix.

Mais la disparition presque complète de l'inflation en matière de biens et de services, en particulier pour le premier des biens, le travail, signifie-t-elle que le phénomène s'est éteint, ou qu'il s'est déplacé ? Faut-il voir dans l'envolée des actifs boursiers un substitut à l'inflation traditionnelle des prix et des salaires ? C'est, sur le plan conceptuel, une question en suspens. Quoique concernées au premier chef, les banques centrales ne se sont pas explicitement prononcées. Il est vrai que, si elles l'avaient fait, elles auraient dérogé aux exigences de mystère dont elles tiennent à entourer leur action : compte tenu de l'exubérance boursière, elles se seraient mises dans l'obligation d'augmenter brutalement les taux d'intérêt, une fois le phénomène reconnu publiquement.

Dans la mesure où la hausse de la Bourse américaine sert à nourrir la demande, à travers le relais des prêts bancaires, et joue donc le même rôle que l'inflation salariale dans les années soixante-dix, le parallèle s'impose : la machine a-t-elle besoin, pour fonctionner à plein régime, d'une dose d'inflation, et celle-ci s'est-elle déplacée des salaires vers le capital ? Ce ne serait pas illogique : à capitalisme salarial, inflation des salaires; à capital patrimonial, inflation des actifs. Ainsi, l'économie des Etats-Unis exigerait-elle, telle l'huile qui fait tourner sans à-coups un moteur, un surcroît artificiel de demande et celui-ci se serait formé à Wall Street, au lieu de naître des pressions de l'AFL-CIO. Si les augures, c'est-à-dire en l'occurrence les sages de la Federal Reserve, décident d'adopter ce point de vue, les conséquences sont mécaniques : la hantise de l'inflation se reportera sur la valeur des actifs boursiers, et la banque centrale n'aura de cesse de la terrasser. Si des hausses d'intérêt homéopathiques ne suffisent pas, elle procédera, un jour, à une augmentation brutale comme elle l'avait fait, il y a vingt ans, pour casser net, fût-ce au prix d'une récession, l'inflation salariale. Si, en revanche, Mr.

Greenspan et ses collègues n'entrent pas dans ce raisonnement et ne croient pas que l'inflation joue les oiseaux migrateurs, se nichant dans la Bourse après l'avoir fait dans les salaires, ils se montreront plus circonspects et essaieront de provoquer un « atterrissage en douceur », suivant leur expression, de l'économie américaine, de préférence à une purge violente.

L'Europe ne connaîtra pas de toute façon une telle alternative : le taux d'épargne des ménages demeure élevé et ce ne sont pas les perspectives de plus-values boursières qui nourrissent la consommation. Dans aucun pays européen, même au Royaume-Uni, la classe moyenne ne finance sa fringale d'achats à partir de prêts bancaires gagés sur des portefeuilles boursiers. D'autres facteurs plus psychologiques jouent : au premier chef le recul du chômage, mais aussi l'air du temps ou l'humeur collective. De là une stabilité plus grande du cycle économique dans nos vieux pays, puisque le niveau d'épargne des ménages devrait leur permettre d'encaisser un hypothétique ressac de la Bourse.

Ainsi par un étrange détour, le diagnostic de la Federal Reserve, sur la nature du phénomène boursier, risquerait d'imposer un traitement brutal aux conséquences macroéconomiques massives, alors que les éléments factuels ne sont pas légion pour trancher le nœud gordien : inflation via les actifs ou non. Aucune donnée statistique, aucune démonstration chiffrée ne suffit. Le verdict dépend davantage d'une intuition sociologique sur la société américaine : la boulimie d'achats des consommateurs va-t-elle de pair avec un comportement rationnel de leur part ou exige-t-elle, de manière permanente, un « dopant » ? L'écart est immense entre le flou de la question, l'aléa de la réponse, et les conséquences macroéconomiques qui peuvent en résulter.

Si la nouvelle économie existe, les règles habituelles ne s'appliquent plus, les déséquilibres ne connaissent donc plus de sanctions, et la fatalité du « stop and go » disparaît. Ainsi le modèle américain de croissance fonctionne-t-il depuis près d'une décennie avec deux indicateurs qui, dans une conception traditionnelle, auraient viré au rouge : l'accroissement de l'endettement privé et le déséquilibre de la balance des paiements, le second n'étant d'ailleurs que le corollaire du premier. Le solde de la balance courante est passé de l'équilibre, en 1990, au début du cycle, à un déficit de 3,5 % en 1999, avec pour conséquence un accroissement de l'endettement américain vis-à-vis du reste du monde qui atteint 20 % du produit intérieur aujourd'hui, et qui devrait s'élever à 30 % dans les prochaines années. En économie traditionnelle, les conséquences d'une telle situation sont bien connues : une baisse de la devise, une pression inflationniste sur les prix intérieurs, qui elle-même oblige à une augmentation des taux d'intérêt avec, à la clef, un ralentissement économique. C'était au nom de ce raisonnement qu'une baisse du dollar apparaissait probable, début 1999, vis-à-vis d'un euro adossé au confortable excédent de la balance des paiements européenne.

Or, le modèle a fonctionné à l'envers. Aimantés par le dynamisme de la croissance américaine, rebutés par ce qu'ils estimaient être la langueur de l'économie européenne,

les marchés n'ont sanctionné, ni le déficit extérieur des Etats-Unis, ni l'envolée de leur endettement et, au lieu de se méfier du dollar, l'ont au contraire porté aux nues, de sorte que sa hausse a servi de couvre-feu face aux risques d'inflation interne, en abaissant le prix des importations. Ainsi, à l'inverse des raisonnements en vigueur depuis des décennies, le déséquilibre de la balance des paiements est devenu la condition d'une croissance non inflationniste ! Et comme l'expansion américaine sert de moteur d'entraînement à l'ensemble de l'économie mondiale, personne n'a intérêt, et au premier chef les marchés, à tuer le « veau d'or ». Mais, là aussi, comme pour l'envolée de la Bourse, le jugement sur la situation finit par constituer l'élément clef de cette même situation ! Si le nouveau paradigme apparaît incontestable, il n'existe aucune raison objective pour un retournement brutal de conjoncture : le passé plaide, de ce point de vue, pour l'avenir puisque le système fonctionne de cette manière-là, à la satisfaction de tous, depuis près d'une décennie. L'économie américaine voit son tonus récompensé par un dollar fort, et son déficit externe passe aux oubliettes au point de n'être même plus un paramètre sur le tableau de bord des responsables publics.

La nouvelle économie constitue, de ce point de vue, la quintessence de la « self fulfilling prophecy » – la prophétie qui s'accomplit par son propre énoncé. Y croire suffit à la rendre possible... Traditionnelle dans les moments d'euphorie des marchés, cette attitude disparaît en général au moindre prétexte d'inquiétude. Les sceptiques ne peuvent accepter durablement une équation aussi paradoxale : davantage de déficit externe entraîne une inflation encore plus faible et celle-ci une croissance plus soutenue ! Mais cette situation dure depuis si longtemps qu'il est difficile de rejeter ex abrupto le paradoxe. Le prochain à-coup conjoncturel servira de test : s'il est bref et peu violent, force sera de reconnaître que les règles du jeu ont changé et que la nouvelle économie engendre des cycles de croissance de plus en plus longs et des récessions de plus en plus brèves.

Tel est le fond du débat. Les zélotes les plus militants imaginent un mouvement de grande ampleur et de longue durée ; les tenants plus modérés voient, sur un fond d'expansion de longue haleine, une succession de périodes de croissance durables et fortes, interrompue par des récessions hyper-conjoncturelles, donc fugitives et modestes. Les opposants au paradigme de la nouvelle économie sont, eux, convaincus que les dérapages macroéconomiques finiront un jour par se payer, même si les progrès de productivité retardent l'échéance. Enfin ses adversaires les plus acharnés demeurent persuadés qu'il n'existe rien de nouveau sous le soleil et que les fondements de la macro-économie demeurent inchangés.

Là aussi, au casino des pronostics, je mets ma propre mise sur la case des tenants modérés, c'est-à-dire de ceux qui voient, parmi les vertus du cycle Kondratiev né des technologies de l'information, une succession de périodes fortes et continues de croissance, interrompues par des ajustements conjoncturels, certes sévères, mais très brefs. Pour cette école de pensée, dans laquelle je me reconnais, la nouvelle économie n'abolit pas les lois classiques de la macro-économie, mais elle en déplace les limites.

Encore existe-t-il, à nos yeux, une incertitude sur l'ampleur de ce déplacement : celle-ci tient au rythme et à l'intensité avec lesquelles, une fois accomplie l'explosion des nouveaux produits de consommation, les technologies de l'information se diffuseront dans les activités traditionnelles. Le phénomène est certain, son rythme demeure en revanche imprévisible ; et donc le moment reste imprécis où l'engrenage fonctionnera à plein, les vieux métiers récupérant alors à leur profit les progrès enregistrés au cœur de la « web-économie ».

C'est à cette aune que se pose la question cardinale de la valorisation des actifs boursiers. On peut transcrire dans une prévision de cours les points de vue de ces diverses écoles de pensée. Pour les thuriféraires les plus enthousiastes de la nouvelle économie, il n'existe pas de frein à l'ascension de la Bourse. Leur credo les pousse à parier sur un indice Dow Jones capable de doubler à brève échéance, puisqu'il sera tiré par les actions Internet et relayé par les valeurs les plus classiques, elles-mêmes dopées à leur tour par le tonus général de l'économie et une demande tellement dynamique que même les métiers traditionnels finiront par en bénéficier. Les optimistes modérés calquent, eux, leur approche du marché boursier sur leur vision macroéconomique et pronostiquent un mouvement continu de hausse, interrompu, à l'occasion, par des spasmes temporaires, mais qui, sur moyenne période, garantit une rentabilité du « facteur capital » très supérieure à celle du « facteur travail », ce qui a pour conséquence, entre autres, de bouleverser la hiérarchie entre catégories sociales. Les pessimistes raisonnables pensent, pour leur part, que la Bourse connaîtra un ajustement violent, et sans doute durable, lorsque l'économie américaine finira par payer l'addition de ses déséquilibres. Quant aux conservateurs absolutistes, ils pronostiquent une apocalypse boursière, telle une punition divine qui nous ferait expier une illusoire période de vaches grasses.

Mais, hors de tout dogmatisme, existe-t-il des éléments logiques d'appréciation d'un marché boursier dont la toile de fond se résume aux Etats-Unis, depuis le début du cycle, en 1991, en une multiplication par quatre de l'indice global, et par sept de celui relatif aux nouvelles technologies? La loi classique ne fonctionne plus avec de telles données, qui établissait une corrélation inverse entre le niveau de la Bourse et celui des taux d'intérêt. En effet, avec à l'esprit les critères antérieurs, les indices du marché américain seraient, depuis deux à trois ans, surévalués de 30 à 40 %. Une autre approche traditionnelle est, elle aussi, hors d'usage, qui calculait le prix des actions sur la base des dividendes futurs actualisés : la surévaluation serait au moins du même ordre. Il faudrait, pour que cette loi, en apparence de bon sens, colle à nouveau à la réalité, bousculer l'un et l'autre des paramètres qu'elle met en jeu : soit l'anticipation des profits des entreprises, soit la prime de risque que les épargnants imposent habituellement aux actions. Le premier n'est que la traduction chiffrée d'un plus ou moins grand optimisme macroéconomique : il renvoie donc au pari pascalien que l'on accepte ou non de faire sur la nouvelle économie. Le second traduit une réalité plus complexe, donc plus intéressante. C'est au fond une appréciation chiffrée sur l'avenir du capitalisme. Dans la vision traditionnelle, incontestée

depuis les origines de l'économie de marché, le placement en actions était considéré comme plus dangereux que l'achat d'obligations et exigeait donc une prime de risque élevée. Raisonnablement naturel dans un monde où le système capitaliste se réduisait comme une peau de chagrin sous les coups de boutoir du communisme, où les Etats apparaissaient comme des institutions plus solides que les entreprises, et où la cogestion des sociétés industrielles entre la technocratie et les syndicats n'était pas le gage d'une quête effrénée de la rentabilité... A l'époque du capitalisme salarial, la prime de risque représentait donc une contrepartie naturelle face à des perspectives incertaines.

Avec, pour horizon, le capitalisme patrimonial, sa dynamique, ses exigences d'efficacité et son obsession de la rentabilité, la situation bascule. Qui nous semble le meilleur débiteur, de Cisco ou de l'Etat italien? Quelle est l'institution la plus sûre, de la Hong Kong and Shanghai Bank, ou de la sécurité sociale espagnole ? Quel paraît être le meilleur actif, d'une action de Nokia, ou d'un prêt bancaire sur le Brésil ? Les exigences du capitalisme patrimonial représentent un tel gage d'efficacité qu'elles transcendent l'aléa traditionnel lié à la possession d'actions : c'est en quelque sorte la « sur-rentabilité » du capital qui incorpore la prime de risque. Il existe aussi un effet de mode, ou, plus noblement, de psychologie collective : s'inquiéter des aléas du capitalisme n'est pas de saison ; adhérer à ses valeurs est devenu la norme.

C'est cet état d'esprit qui explique aussi l'« effet d'entonnoir » dont bénéficie la Bourse. L'argent est désormais abondant. La mise en mouvement des économies, hier congelées par le communisme, suscite des perspectives nouvelles. Le retour de maints pays, dont les Etats-Unis, à l'équilibre budgétaire sous l'effet conjugué de la croissance et d'un contrôle strict des dépenses publiques, libère des fonds qui étaient précédemment mobilisés par le financement d'Etats impécunieux. Le maintien, en Europe et au Japon, d'un taux d'épargne élevé augmente la masse de capitaux en quête de placements. Le souvenir des performances boursières récentes aiguise l'appétit pour les actions. La thésaurisation croissante de la part des générations du baby-boom, en vue de leur retraite, accroît les moyens des fonds de pension. Autant de raisons, parmi d'autres, qui aboutissent à un paradoxe : les opportunités d'investissement sont moins nombreuses, malgré l'accroissement du nombre de sociétés cotées, que les masses financières en quête de placements.

Où peuvent-elles aller? Les obligations et les bons du Trésor sont moins attrayants dans un contexte d'expansion et d'optimisme qu'ils ne sont rassurants en période d'angoisse collective. Le marché immobilier est encore marqué par les stigmates de la crise des années quatre-vingt-dix : quitte à investir dans une bulle, la « netéconomie » est plus attirante – car elle chevauche, même avec excès, la réalité – que la pierre. Ne reste donc que la Bourse. De là, le goulot d'étranglement dont beaucoup pensent qu'il constitue la meilleure garantie de valorisation des cours dans les années qui viennent : à leurs yeux, même des mini-krachs ne seront pas assez dissuasifs pour éloigner les épargnants de la « terre promise » que représente pour eux le marché des actions.

Ce mouvement est naturellement sous-tendu par les multiples effets de la révolution technologique. Effet direct : l'apparition de valeurs boursières qui aimantent le marché et qui en bouleversent la hiérarchie. Comment oublier que les deux premières capitalisations américaines, Cisco et Microsoft, et européennes, Vodaphone et Nokia, correspondent à des entreprises qui n'existaient pas il y a vingt ans, ou étaient à peine dans les limbes ? Effet direct encore : l'exubérance des start-up et leur introduction en Bourse à des prix hallucinants. Effet direct toujours : le phénomène qui mêle dans une alchimie sans équivalent le sentiment que, grâce à la technologie, tout est possible, l'illusion d'un casino où toutes les mises seraient gagnantes et l'apparition d'une nouvelle classe sociale en prise sur les valeurs dominantes de la société, l'argent, la liberté, le non-conformisme. Facilitée par le courtage en ligne sur Internet, la passion des jeunes pour la Bourse est le corollaire de cette mutation sociologique : elle en constitue autant une conséquence qu'une cause.

Mais les effets indirects sont au moins aussi importants. Même si l'« ancienne économie », suivant une expression absurde et consacrée – paraît perdre de son lustre par rapport à la nouvelle, elle bénéficie, même en Bourse, du surcroît d'enthousiasme qui nimbe le marché. Certes quand le balancier des « price earnings ¹ » va trop loin aux dépens des valeurs classiques, au point de voir des start-up sans le moindre chiffre d'affaires valoir autant que Schneider ou Saint-Gobain ou des opérateurs locaux de téléphone mobile, tel Bouygues Telecom, peser davantage, malgré leurs pertes, qu'Unilever, les tenants de l'ancienne économie se croient les victimes d'un typhon.

Rien n'est certes plus insupportable pour un manager qui gère avec efficacité et méthode une entreprise traditionnelle que de voir son cours en Bourse reculer, la capitalisation de sa société se réduire comme une peau de chagrin, et son rang disparaître derrière des valeurs qui ressemblent au mieux à des billets de loterie. C'est là une réaction naturelle, mais à courte vue. Les « anciennes » entreprises verront, elles aussi, leurs éléments fondamentaux – croissance et rentabilité – confortés par le tonus que la nouvelle économie apporte au capitalisme. Face à cette dichotomie croissante entre deux marchés boursiers, l'ancien et le nouveau, il faut raison garder. Qu'une société dont le chiffre d'affaires augmente de 40 % par an, parce qu'elle fournit l'infrastructure du web, qui a franchi le seuil de rentabilité et qui bénéficie d'une position dominante, ait un price earning écrasant par rapport à un cimentier ou un chimiste dont le marché croît à peine, dont les progrès de productivité sont modestes et réguliers, et qui verra naître dans les pays en voie de développement des concurrents locaux, rien de plus normal ! Que toutes les jeunes pousses du web atteignent le même price earning, sous prétexte que parmi elles certaines seront un jour des succès éclatants. Voir page 13. tant est évidemment illusoire, donc fugitif. Une sélection darwinienne s'imposera plus vite que prévu.

Enfin, si la révolution du net est la répétition, quelques décennies plus tard, du séisme imposé par l'électricité, bouleversant à la fois les systèmes productifs et la demande, la

distinction ne cessera de s'atténuer entre entreprises des deux économies, la nouvelle et l'ancienne, puisque l'amélioration de la productivité concernera au moins autant les secondes que les premières. Demeurera, en revanche, un écart considérable dans la croissance de leurs chiffres d'affaires, entre celles qui alimentent par de nouveaux produits le consommateur final et les autres. Mais, sous ce double mouvement, les price earnings retrouveront une hiérarchie plus normale, avec certes de larges différences, mais sans les écarts abyssaux qui correspondent aujourd'hui aux balbutiements d'un marché encore immature. Plus celui-ci se normalisera, moins les risques seront grands de krachs d'un genre particulier, c'est-à-dire de mouvements brutaux de rééquilibrage entre les valeurs technologiques et les valeurs classiques, avec le risque de susciter des effets de panique qui, au-delà du jeu de compensation entre les unes et les autres, pourraient déstabiliser l'ensemble de la Bourse. Le choc de mars 2000 est, de ce point de vue, rassurant puisque le réagencement des cours entre les deux secteurs s'est fait dans le calme, alors que l'excitation médiatique exagérait pourtant, au-delà du raisonnable, les différences entre eux. Plus le nouveau marché boursier apparaîtra mûr, au fur et à mesure de la banalisation de la révolution technologique, plus les conditions psychologiques seront réunies pour une croissance à long terme régulière, fût-elle rythmée de micro-krachs, tel un coureur qui reprend régulièrement sa respiration.

Ainsi n'existe-t-il aucun phénomène profond qui pourrait aller à l'encontre d'un pronostic optimiste, en moyenne période, sur l'évolution des actifs boursiers. Celle-ci ne fait que reproduire la phase ascendante du cycle Kondratiev, pour employer le langage des économistes d'autrefois. Dans ces conditions, même si, prises de panique devant ce qu'elles auraient décidé de considérer comme une inflation des actifs, les autorités monétaires américaines perçaient la bulle par une hausse brutale des taux d'intérêt, le mouvement, fût-il décalé, reprendrait plus tard sa progression. Il me paraît donc raisonnable de penser que pendant une longue période, la rentabilité des actions demeurera très supérieure à celle des obligations et des bons du Trésor, donc aux taux d'intérêt à long terme, eux-mêmes continuant, comme ils le font depuis près de vingt ans, à dépasser significativement le rythme d'augmentation des prix et des salaires. Une telle hiérarchie des rentabilités n'est pas anodine : elle dessine une société où le capital est un meilleur facteur d'enrichissement que le travail, où le débat sur le partage de la plus-value prend le pas sur la répartition classique de la valeur ajoutée, et où les mécanismes traditionnels de redistribution ne suffisent plus à assurer la solidité du contrat social. Le capitalisme patrimonial ne fait pas disparaître l'éternelle question sociale : il en modifie brutalement les termes.

Dans cet univers, dont les lois se dessinent peu à peu, existe-t-il encore une place pour la politique économique? On mesure combien l'idéologie ambiante privilégie l'idée de régulations aussi neutres que possible. Une politique monétaire, gardienne sourcilleuse de l'inflation telle qu'elle est traditionnellement mesurée, donc par le prix des biens et des services, peu désireuse de prendre de front la question de l'inflation via les actifs

boursiers, adepte de micro-ajustements, quart de point par quart de point, avec, au plus, une hausse d'un demi-point de temps à autre, tel un signal d'intensité maximale : c'est perpétuer la doctrine Greenspan. Comment s'en étonner dès lors que le président de la Federal Reserve apparaît à tous comme le garant de la croissance économique et la vigie qui évitera les crises? Une politique budgétaire qui décalque le rythme de la croissance, effaçant au bout de quelques années les déficits, dès lors que les exigences de la mondialisation poussent à une diminution parallèle des prélèvements et des dépenses publiques. Une politique structurelle qui voit les Etats se désengager définitivement du secteur productif, accompagner leur retrait par des privatisations qui touchent des activités historiquement régaliennes, et s'arc-bouter simultanément sur leur rôle de garant d'un bon fonctionnement du marché, quitte à mener une politique de plus en plus exigeante en matière de concurrence, et à affronter brutalement les entreprises en situation de monopole.

On entend les cris d'orfraie, face à ce tableau, de la cohorte de ceux qui, de Pierre Bourdieu à José Bové, en passant par les militants de SUD et la nouvelle extrême gauche, refusent la réalité. Ils se croient les héritiers du marxisme, mais étrangement ils ne le sont pas. Si le « primat des forces productives », suivant la logomachie ancienne, garantit la croissance économique, pourquoi faudrait-il que la puissance publique essaie de se mettre en travers ? Or un nouveau cycle technologique, qu'est-ce d'autre que le primat des forces productives ? Il est regrettable que le débat collectif conserve des traits aussi caricaturaux, alors que devraient naître, en matière de politique économique, des interrogations autrement novatrices. Accepter la perspective de politiques monétaire et budgétaire neutres de manière à accompagner, sans heurts artificiels, le cycle de croissance, ne s'identifie pas au vieux « laisser faire, laisser passer ». Ce serait oublier que le capitalisme patrimonial fabrique davantage d'inégalités que le capitalisme managerial. Ce serait ignorer le charivari qu'une mutation d'une telle ampleur impose dans la hiérarchie des pays, des régions, des classes sociales, des salariés d'une même entreprise, des entreprises entre elles. Ce serait faire abstraction du fait qu'avec un même rythme d'expansion, certains pays ont vu disparaître le chômage et d'autres non. Ce serait refuser d'apercevoir l'existence de populations exclues, ou en voie de l'être dans des économies où, pourtant plus de la moitié du produit intérieur transite par la puissance publique et ses satellites. Ce serait omettre les clivages que fait naître l'inégale maîtrise des nouvelles technologies par les uns et par les autres. Ce serait refuser les réformes fiscales, techniques, sociales, nécessaires pour permettre à un pays de tirer le bénéfice maximum de l'actuel cycle de croissance car l'écart peut être grand entre ceux qui optimisent le phénomène et ceux qui, passifs, le subissent.

La neutralité de la politique macro-économique ne traduit pas une vision irénique de la réalité, comme si la révolution technologique et le capitalisme patrimonial allaient imposer le bonheur sur terre, la prospérité et l'égalité ! Le marché, n'en déplaise à ses épigones, n'a jamais assuré l'optimum pour la société, même si, comme la démocratie,

c'est « le plus mauvais système à l'exception de tous les autres » ; le capitalisme salarial pas davantage et le capitalisme patrimonial non plus. Mais il ne faut se tromper ni d'enjeux, ni d'instruments de mesure, ni de moyens d'intervention. La pratique Greenspan semble avoir la réalité pour elle, usant du verbe autant que des taux, réagissant par des signes forts au moindre risque de crise systémique, comme au moment de l'effondrement des marchés asiatiques, lissant les évolutions par des hausses ciblées de taux, maniant les symboles de préférence aux chiffres et manifestant, de la sorte, une compréhension aiguë d'une économie dont la psychologie est aussi décisive que les agrégats. La banque centrale européenne a adopté le même comportement, s'éloignant des coups de barre et de la posture arrogante si caractéristique de la Bundesbank; les résultats plaident jusqu'à présent en sa faveur.

Ce ne sont certes pas les mêmes méthodes qui s'imposeraient en cas de reprise brutale de l'inflation ou de récession inattendue. Mais avec pour perspective, si notre pronostic est juste, un cycle long de croissance, au nom de quels critères plaider pour une inflexion de la politique monétaire? Accélérer le rythme de croissance ? Le risque serait grand de voir une politique artificielle de taux bas aboutir à un emballement de la machine tel que l'inflation, si profondément enfouie dans notre inconscient, réapparaîtrait. Eviter le moindre ralentissement trimestriel? Une croissance régulière ne peut pas être parfaitement linéaire : de modestes et brefs à-coups sont au contraire nécessaires au bon fonctionnement du système. Si la question est simplement sémantique, la neutralité s'assimilant à l'indifférence, parlons de politique monétaire d'accompagnement, d'ambiance, de soutien...

En matière budgétaire, l'apprentissage a été plus lent, tant les réminiscences intellectuelles du keynésianisme demeurent fortes, de sorte que le concept même de neutralité paraît sulfureux. En témoigne l'absurde psychodrame que la France a vécu à propos de la « cagnotte ». Que forts de leur surplus budgétaires, les Etats-Unis réfléchissent sur son emploi et choisissent entre le désendettement, la relance de la politique sociale ou la baisse des impôts, rien de plus normal ! Qu'un pays encore en déficit et dont la dette publique frise 60 % du produit intérieur veuille réinjecter dans le circuit économique les quelques dizaines de milliards qui constituent un pur boni comptable au regard de prévisions volontairement sous-estimées, rien de plus infantile ! Autant, grâce aux critères de Maastricht, à l'indépendance de la banque centrale, à une intelligence grandissante du débat public, les Français ont compris la teneur d'une politique monétaire moderne, autant ils projettent encore leur fantasme d'un Etat tout-puissant, rationnel et bienfaisant sur la politique budgétaire. De là, à la moindre amélioration des finances publiques, la tentation de céder, fût-ce sur des montants minimes, à la pulsion interventionniste, au goût de la subvention et à la gestuelle, si commode, des dotations budgétaires complémentaires. Il ne faut pas compter sur les responsables politiques pour afficher haut et clair le choix de la neutralité budgétaire : ce serait, de leur part, abandonner l'illusion d'un pouvoir démiurgique. Dépenser, c'est

commander; toucher de façon vibrionnaire aux impôts, c'est décider; manier les pourcentages, c'est faire preuve de compétence.

Quel événement, quel coup de tonnerre politique imposeront, en matière budgétaire aussi, le pilotage automatique? Quel apprentissage devraient suivre les responsables pour les aider à intérioriser des vérités simples : la stabilité des règles fiscales favorise la confiance, donc la croissance; la réduction des dépenses budgétaires – au moins en termes nominaux – apparaîtra d'autant moins douloureuse qu'elle sera irréversible, régulière, sans hoquets ; le solde des finances publiques doit revenir le plus vite possible à l'équilibre, en période d'expansion, de façon à remplir son rôle de stabilisateur automatique suivant le seul schéma keynésien encore valable? S'évader de ces principes cardinaux avec, pour toile de fond, une croissance de longue haleine est contre-productif : trop expansionniste, le budget crée alors un risque de surchauffe, à l'instar d'une politique monétaire artificiellement laxiste ; trop restrictif – c'est, de la part des responsables politiques, une hypothèse peu probable –, il empêche l'économie de suivre son rythme naturel de croissance; trop entortillé dans des mesures fiscales hypersophistiquées, il pénalise les comportements et affecte le dynamisme des acteurs. La neutralité macroéconomique ne s'identifie pas à une abdication de la classe politique. C'est une posture de bon sens, qui la libère et devrait lui permettre de se consacrer aux vrais choix qu'il lui est si confortable d'éluder. Mais la transition est loin d'être achevée : l'ombre portée des grandes politiques keynésiennes demeure, qui rend plus difficile encore qu'en matière monétaire le principe d'une politique budgétaire minimale.

Ainsi, au fil du temps, l'apparition de la net-économie redessine les contours de l'action publique; elle la centre davantage sur les conditions du développement de l'offre productive et sur la réduction des nouvelles inégalités, plutôt que sur les régulations globales. C'est la revanche de Schumpeter sur Keynes : l'essor d'une classe d'entrepreneurs, l'esprit d'entreprise deviennent plus essentiels pour favoriser l'expansion qu'une politique de redistribution. Mais c'est aussi la victoire de John Rawls sur le même Keynes : les inégalités sont justifiées pour autant qu'elles font progresser la condition de tous; elles n'ont plus de fondement quand elles ne contribuent pas au mieux-être collectif, postulat à mille lieues des principes du Welfare State qui établissent, eux, que les mécanismes de redistribution garantissent de manière automatique le progrès économique et social.

Ainsi s'esquisse une nouvelle topographie de la politique économique et sociale, même si elle demeure encore, sur maints aspects, dans les limbes. Rien n'est plus logique : comment imaginer que les instruments d'autrefois demeurent efficaces, au moment où se met en mouvement un cycle de croissance à long terme et où se dessine, de ce seul fait, un nouveau modèle capitaliste ? Une nouvelle donne économique s'impose. Ce n'est pas la nouvelle économie, image d'Epinal, qu'annoncent les médias et sur laquelle se cristallisent les rêves : une période d'expansion accélérée, sans à-coups, accompagnée d'envolées boursières famineuses, et d'une société civile épanouie et équilibrée. Mais

la puissance de la révolution technologique et l'onde de choc de la mondialisation déplacent suffisamment les limites du modèle, pour nous garantir une ère de prospérité et un fonctionnement plus harmonieux du système à moins que, par habitude ou maladresse, nous ne multiplions les faux pas. La nouvelle économie : en définitive, mythe ou réalité? Le mythe, par ses effets d'entraînement psychologique, participe en fait de la réalité : un cycle de croissance durable, dont nous ne vivons – nous Européens – que les prémices.

CHAPITRE V

DICTIONNAIRE DES MARCHÉS OU DÉMOCRATIE CAPITALISTE ?

Les marchés ont depuis longtemps mauvaise presse, et à coup sûr, depuis la fin de l'étalon-or. C'est en effet la fluctuation des monnaies qui a suscité les grands mythes anticapitalistes : le spéculateur apatride qui tire contre son propre camp; l'agioteur sans conscience nationale; le financier international, ennemi clandestin de son pays ; la coalition des riches du monde entier contre un petit Etat victime expiatoire « du capitalisme multinational, des trusts et des monopoles » ; la bourgeoisie qui, comme le disait le général de Gaulle, n'a pas le sens de l'« intérêt national »... De crise du franc en crise du franc, nos difficultés macroéconomiques nous ont donné le loisir, depuis les errements du Cartel des gauches jusqu'aux spasmes postérieurs au traité de Maastricht, de roder cette rhétorique. A l'abri du bouclier que constitue l'euro, le psychodrame devient plus artificiel : les oscillations vis-à-vis du dollar et du yen apparaissent lointaines, leurs effets sur notre vie quotidienne semblent secondaires et l'opinion française ne peut s'inventer des fantasmes trop différents de ceux de nos partenaires. Il faut aller dans les pays en voie de développement pour trouver des réactions semblables à celles dont nous étions familiers, le Fonds monétaire international jouant, dans la dramaturgie contemporaine, le rôle du « valet du grand Satan américain » et d'« agent de l'impérialisme ».

En revanche, chez nous, c'est vers la Bourse et les fonds de pension que s'est tournée la phobie anticapitaliste. La dictature des marchés s'orchestre à Wall Street ; elle a pour metteurs en scène les grands investisseurs internationaux; elle s'assigne un seul objectif : le rendement; elle exerce sur les entreprises un véritable totalitarisme. Mais alors que la spéculation sur les devises n'a jamais trouvé d'avocats, hormis la maigre cohorte des croisés du libéralisme le plus absolu, le capitalisme patrimonial reçoit, lui, le secours de ceux qui voient s'installer grâce à lui une démocratie capitaliste. Son fonctionnement est, à leurs yeux, idéal : le vote démocratique des actionnaires conduit à l'optimum économique ; la transparence et la « corporate governance ⁸ » suffisent à garantir la bonne gestion des entreprises; la vie boursière est devenue le cœur de la démocratie moderne. Image d'Epinal contre image d'Epinal, l'enfer du marché contre le paradis capitaliste, le décor est planté.

En fait, nouveau stade du développement capitaliste – suivant la terminologie marxiste –, le capitalisme patrimonial soulève naturellement des questions éloignées de celles que suscitait précédemment le capitalisme managerial et qui, toutes, tournaient autour de l'équilibre, voire de la cogestion entre les acteurs de l'entreprise, en l'occurrence sa technostucture et ses syndicats. Désormais le débat est ailleurs. L'exigence de rentabilité est-elle une bénédiction, ou une malédiction ? L'obsession du cours de Bourse nuit-elle à la gestion des entreprises, ou l'améliore-t-elle ? La « corporate governance » représente-

t-elle un progrès authentique ou un leurre ? Enfin, l'irruption d'actionnaires salariés légitime-t-elle le capitalisme patrimonial, ou lui sert-elle d'alibi? Les réponses à ces interrogations sont naturellement équivoques, tant il est vrai qu'en économie aussi « on ne sort de l'ambiguïté qu'à ses dépens ».

15 % : tel est, nous le savons, le nombre d'or du capitalisme patrimonial. 15 % donc de « return on equity », c'est-à-dire de rentabilité des fonds propres. Tous les autres critères : la rentabilité sur les capitaux investis, la création de valeur... ne représentent que des variations chiffrées sur le même thème. Les 15 % de rentabilité des fonds propres ont, eux, l'avantage de la simplicité. Au-delà, les investisseurs sont heureux. En deçà, ils sont mécontents. Dans le premier cas, ils achètent; dans le second, ils vendent. Le jeu est binaire. C'est cet excès de simplicité qui provoque naturellement un affrontement de nature idéologique.

Du côté de l'accusation, la thèse est simple. Écoutons son principal porte-parole, Jean Peyrelevade⁹. Il se réfère aux équations traditionnelles de la théorie financière. En régime permanent, le taux de croissance qu'une entreprise peut autofinancer est égal au produit du taux de rentabilité de ses fonds propres par le taux de rétention de ses profits. Qu'est-ce à dire ? Si une entreprise distribue la totalité de ses profits, le taux de rétention est égal à zéro, elle ne peut plus autofinancer sa croissance. Si, à l'inverse, elle ne distribue rien, ses fonds propres augmentent chaque année de la totalité de son bénéfice. Comme le taux moyen de distribution des sociétés cotées françaises est de l'ordre de 40 % – le dividende représente 40 % du bénéfice net –, le taux de rétention des profits est de 60 %. Si le taux de rentabilité des fonds propres est conforme à l'injonction divine et atteint donc 15 %, le taux de croissance à long terme autofinancé est de 9 % ($15\% \times 60\%$) soit, si l'inflation est de 2 %, 7 % en termes réels. Aux yeux de Jean Peyrelevade, le maintien d'une telle situation est illusoire, la sphère productive prélevant une part sans cesse croissante du capital disponible dans l'ensemble de l'économie et les revenus du capital s'accroissant démesurément aux dépens des revenus du travail. Dans ce contexte, la rentabilité excédant largement le taux d'intérêt, la Bourse ne cesse de monter et les actionnaires s'endettent sans limite pour profiter de la hausse. Les 15 % de « ROE ¹⁰ » auront rempli, pour les investisseurs, le rôle de ces « prophéties autoprédictives » dont le marché boursier est si friand.

Autre élément du réquisitoire : avec un « price earning », c'est-à-dire un rapport du prix de l'action au bénéfice de l'action, de l'ordre de 20, et un ROE fétiche de 15 %, la capitalisation boursière des sociétés vaut en moyenne trois fois leurs fonds propres comptables ; ceci signifie naturellement un « good-will ¹¹ », c'est-à-dire un surcroît d'espoir, égal à deux fois les fonds propres, niveau qu'avec un bon sens janséniste, Peyrelevade trouve exorbitant.

Enfin, ultime flèche de notre procureur, l'objectif de 15 % conduit les chefs d'entreprise à un comportement suicidaire : si leurs projets d'investissement n'atteignent

pas le niveau requis de rentabilité, ils n'ont d'autre échappatoire que de réduire le dénominateur du « ROE », et donc de rembourser leur capital, soit par des distributions exceptionnelles de dividendes, soit par des rachats d'actions suivis de leur annulation. Ainsi, aux Etats-Unis, le montant des dividendes versés et des rachats d'actions excède-t-il, depuis dix ans, le total des augmentations de capital, de sorte que la base capitaliste de l'économie américaine ne cesse de se réduire. Le résultat, pour Peyrelevade, est mécanique : l'économie se vengera, son taux de croissance diminuera, la rentabilité des entreprises s'effondrera, la Bourse s'affaissera et les investisseurs institutionnels auront creusé leur propre tombe. Un tel réquisitoire pronostiquerait-il, sans l'avouer, une vengeance faustienne de l'économie sur le capitalisme? Par sa logique trop mécanique, il suscite heureusement maints contre-arguments.

Première ligne de défense : l'ambiguïté de la notion de fonds propres. Qui pratique l'art de plus en plus ésotérique de la comptabilité sait qu'il suffit de changer de normes comptables pour bousculer les chiffres. Ainsi, l'écart lié à l'application des normes françaises, internationales ou américaines représente-t-il souvent pour de grandes sociétés cotées jusqu'à 20 % de leurs fonds propres, sans qu'il y ait de règle préétablie : dans tel cas, les fonds propres « à la française » sont les plus élevés; dans tel autre, ce sont les fonds propres « à l'américaine ». Ce qui représente ici 15 % de ROE ne vaut plus là-bas que 12 %, ou ailleurs 18 %. Le flou est plus grand que la démonstration cartésienne de notre « accusateur public » ne veut bien le reconnaître.

Deuxième ligne de défense : les 15 % représentent un objectif raisonnable pour des entreprises dynamiques. Ainsi, avec un chiffre d'affaires en croissance de 5 %, et une productivité qui s'améliore mécaniquement de 5 % pour autant que les frais fixes soient contrôlés, le surcroît d'efficacité à obtenir n'est que de 5 %, ce qui correspond à un effort normal pour une entreprise bien gérée et en expansion. En revanche, pour des sociétés sans croissance, dont la productivité n'augmente qu'à la marge, les 15 % sont hors de portée, de sorte que les investisseurs les fuiront. Mais n'est-ce pas l'expression naturelle du darwinisme économique, le capital se dirigeant vers les secteurs d'avenir et désertant les métiers d'hier ? Le verdict en l'occurrence est naturel et sain.

Troisième ligne de défense : les fonds propres témoignent de la rentabilité passée d'une entreprise, et non de son avenir. Dans une économie où les taux d'intérêt sont faibles et l'argent abondant, ils ne sont plus le gage de sa capacité à se financer. Les 15 % perdent, de ce fait, toute signification. Ainsi, l'inquiétude de Peyrelevade sur le rétrécissement de la base capitaliste ne tient-elle pas compte des possibilités financières ouvertes aujourd'hui aux entreprises : son raisonnement est daté; il demeure influencé par le souvenir d'une époque où le capital et le crédit étaient l'un et l'autre rares, de sorte que le premier représentait une garantie ultime de sécurité pour le second.

Quatrième ligne de défense : ce n'est pas le niveau des fonds propres, mais la valeur boursière qui mesure, cahin-caha, l'anticipation sur l'avenir de l'entreprise. Avec un price

earning de 20, le marché se contente d'une rentabilité, hors plus-value, de 5 %, équivalente au loyer de l'argent à long terme, ce qui mesure sa confiance profonde dans les actions par rapport aux obligations, puisqu'il n'exige aucune rémunération particulière pour le risque en capital. C'est un indicateur beaucoup plus sensible de l'attente des investisseurs que les 15 % mythiques de ROE.

Enfin ultime ligne de défense : l'ampleur des goodwill – ces survaleurs qui correspondent à une anticipation du futur – ne doit pas inquiéter. Y voir, comme le fait Peyrelevade, une illusion, c'est privilégier une approche statique de l'entreprise. C'est oublier que les fonds propres témoignent du passé, et les survaleurs de l'avenir. C'est d'une certaine manière refuser la dynamique même de l'économie de marché, sa capacité de destruction créatrice, fût-ce au prix de jugements trop négatifs vis-à-vis des secteurs et des sociétés condamnés au déclin, et trop enthousiastes à propos des métiers et des compagnies portés par les changements de la consommation, la révolution technologique et leur capacité de tirer parti du progrès technique.

Les 15 % ne jouent pas un rôle anodin. Ils manifestent, de manière rustique, l'exigence de rentabilité que le capitalisme patrimonial impose aux entreprises avec, à la clef, un bouleversement de leur mode de gestion, la recherche de la flexibilité par un recours accru à la sous-traitance, la chasse aux dépenses et aux investissements inutiles, et surtout une quête inlassable des économies d'échelle, et donc de la taille critique, ce qui conduit ces mêmes entreprises à se recentrer sur leurs métiers principaux, à élaguer leurs activités périphériques, à multiplier les prises de contrôle et les alliances.

Le capitalisme managerial était conservateur; le capitalisme patrimonial est, lui, agressif et mobile. La priorité qu'il donne à la rentabilité des fonds propres va naturellement de pair avec un recours accru à l'endettement, dès lors que le coût de la dette est inférieur au coût du capital. De là une « économie de levier » dont la sophistication se concentre sur la recherche des montages financiers les plus audacieux de manière à travailler grâce à un minimum de capital et un maximum de dettes avec, à la clef, la multiplication des « LBO [12](#) » en tous genres.

Là aussi, le jugement est manichéen. Les procureurs, naturellement les mêmes que vis-à-vis des 15 % de ROE, mettent en exergue la fragilité de telles constructions en cas de retournement de la conjoncture, le risque de sous-investissement – puisque l'autofinancement est canalisé pour rembourser la dette –, l'excès de tension imposé à l'organisation, l'obsession des objectifs financiers aux dépens des perspectives industrielles. Ils se plaisent naturellement à citer la myriade d'échecs, c'est-à-dire d'entreprises en apparence saines, incapables de résister au fardeau financier d'un LBO.

Les avocats rétorquent là encore point par point : ils démontrent, exemples à l'appui, combien l'idée même d'efficacité est relative. Qui n'a pas connu de discrètes filiales de grands groupes, à la rentabilité médiocre, que leurs actionnaires imaginaient sans avenir et qu'ils vendaient, de ce fait, le cœur léger? Dopées par le choc culturel d'un LBO, tendues

vers des objectifs désormais ambitieux, ces mêmes sociétés ne découvrent-elles pas en leur sein des réserves cachées de productivité? Qui n'a pas rencontré des cadres supérieurs paisibles et peu motivés aussi longtemps qu'ils appartenaient à la technostucture de grandes maisons et qui se révèlent, en cas de LBO, des managers imaginatifs et dynamiques ? Qui n'a pas mesuré, dans ces occasions, que, même lorsque le système a été trop loin, poussant à un endettement excessif, les entreprises ont manifesté un tonus et une efficacité dont elles étaient les premières ignorantes? Les opérations à effet de levier poussent la logique de la rentabilité jusqu'à sa limite; elles en portent donc les stigmates, mais en expriment aussi, fût-ce de façon caricaturale, les vertus : tension, déstabilisation des esprits, obsession de la productivité.

Peut-on dresser, sur le plan macroéconomique, un bilan du culte de la rentabilité ? Une accélération des restructurations industrielles conduisant à l'apparition de groupes de plus en plus puissants, centrés sur leurs métiers principaux et désireux de placer leur secteur d'activités sous la coupe réglée d'un bon et vieil oligopole. Une pression à l'efficacité qui ne suffit pas à elle seule à expliquer l'envolée de la productivité globale de l'économie, mais qui joue, à l'évidence, un rôle dans ce phénomène Et surtout une fragilité plus grande des entreprises, toutes obligées de céder aux charmes de l'endettement, sous la pression, pour les sociétés cotées, d'analystes financiers qui mettent au piquet les moins endettées, exigeant un « gearing » – i.e. le ratio de dettes sur les fonds propres – significatif, et, pour les autres, des opérations, volontaires ou non, de levier. Quand la croissance est là et que le vent de l'expansion souffle dans les voiles des entreprises, la culture de la rentabilité est un stimulus : elle accélère le tonus et le dynamisme de l'appareil productif, permet à des sociétés efficaces de connaître une amélioration brutale de leurs profits, voit l'effet de levier jouer à plein. Lorsqu'en revanche le climat est au ralentissement, les mécanismes s'inversent : l'endettement exerce ses effets ravageurs; nombre de sociétés ne se remettent pas du poids de leur dette et le darwinisme joue à plein. Ce n'est pas le mythe des 15 % qui peut s'avérer destructeur, mais la logique qu'il impose, en l'occurrence le recours à un endettement croissant, voire excessif. Sans que les experts aient pu apporter une démonstration incontestable, il est probable que l'obsession microéconomique de la rentabilité a pour effet macro-économique d'accroître l'amplitude des cycles, en accélérant les hausses et en accusant la brutalité des récessions. Dans l'économie moderne, même avec pour horizon un cycle durable de croissance, les purges sont plus sèches, donc plus brèves, et le retour à l'expansion plus rapide.

Quel verdict, en définitive, face au premier chef d'accusation : l'exigence de rentabilité, bénédiction ou malédiction ? A mes yeux, la réponse ne fait guère de doute : l'irruption des grands investisseurs avec leurs impératifs, leur culte des 15 %, leur passion de la création de valeur, a été un bienfait, même s'il s'accompagne d'inévitables dommages collatéraux. Le capitalisme est un pari sur le mouvement : c'est de là que vient le progrès. Une économie de marché dont la rentabilité ne constitue pas l'« ultima ratio » se transforme en machine à distribuer des rentes : avantages acquis, charmes du pouvoir,

privilèges des technostructures, douceurs de la cogestion entre des « establishments » de nature différente... Elle est l'antichambre du conservatisme. Pour ceux qui croient aux stimuli du marché, le doute n'est pas permis : la pression des 15 % de ROE a obligé les entreprises, et surtout leurs patrons, à déplacer les lignes, à repousser les frontières du possible, à innover, fût-ce en tâtonnant.

Le jugement est, comme toujours, affaire de tempérament : quand on privilégie le mouvement sur l'ordre, quand on croit tout choc salutaire, on rend grâce aux exigences de la « création de valeur ». De plus, face à ses propres excès et à ses dérapages, le marché est, comme toujours, autocorrecteur. Ainsi, les opérations de levier sont-elles désormais moins tendues qu'il y a dix ans ; l'équilibre entre fonds propres et dettes plus raisonnable ; l'impératif de rendement des fonds propres mesuré par les analystes financiers, au regard du potentiel technologique, des obligations de recherche-développement, d'une vision stratégique, et non plus sur le critère exclusif de la rentabilité immédiate. Mais il fallait que le marché devienne, un temps, dictatorial, afin de réveiller « la belle au bois dormant ».

Réveillés, les chefs d'entreprise le sont aujourd'hui. Il est loin, le temps où leurs prédécesseurs pouvaient rester la journée, voire la semaine, sans s'inquiéter du cours de leur action ! L'obsession est désormais de tous les instants. C'est d'abord l'angoisse de l'OPA et du coup de téléphone inattendu du vendredi soir : « Cher ami, pouvons-nous nous rencontrer dimanche car j'ai l'intention d'annoncer une offre sur votre société, lundi à l'ouverture de la Bourse ? » C'est ensuite la crainte du contrôle rampant, c'est-à-dire l'irruption d'un actionnaire imprévu prenant 10 à 15 % du capital et susceptible, compte tenu de la faible fréquentation des assemblées générales, d'exercer une influence décisive. C'est enfin la peur quotidienne du cours de Bourse lui-même et du référendum permanent auquel l'entreprise est à tout instant confrontée. Avec, à la clef, un bouleversement du panorama mental de chaque patron : il craignait, il y a vingt ans, l'Etat; il y a dix ans, les banquiers et les assureurs, grands actionnaires de place; aujourd'hui, l'analyste financier, figure mythologique d'un post-adolescent tenant dans ses mains tout l'or du monde et dont les froncements de sourcils font trembler les plus puissants capitaines d'industrie. S'impose un nouveau rituel : les présentations, les conférences téléphoniques, les tête-à-tête dans les bureaux de Fidilily ou de Calpers¹, la disponibilité permanente pour recevoir. Fonds d'investissements américains parmi les plus importants. voir le moindre « homme de marché », la lecture angoissée de la « Lex Column » du *Financial Times* par peur de trouver un ukase sévère qui équivaut, dans ce monde-là, à ce que représentait un décret de proscription au dix-neuvième siècle, la dépendance pavlovienne vis-à-vis de l'écran Reuter's où s'inscrivent en temps réel la descente aux enfers ou la montée au septième ciel, et l'omniprésence d'un discours qui emploie le mot marché avec autant d'intensité que le journal du parti communiste l'expression prolétariat dans les années cinquante... Ces codes ne sont ni plus ni moins ridicules que la visite révérencielle au ministre, la fréquentation déférente du directeur du Trésor, l'audience demandée au président du

Crédit Lyonnais, ou de feu l'UAP, mais ils expriment par leur omniprésence une nouvelle hiérarchie des pouvoirs qui influence le mode de gestion de l'entreprise.

Le monde extérieur fait ainsi irruption dans un univers jusqu'alors clos, endogame et replié sur lui-même. La vie d'une entreprise ne se réduit plus aux affrontements entre la direction et les syndicats, aux jeux de pouvoirs entre la société mère et les baronnies, aux luttes d'influence entre grands féodaux, ni même aux échanges de mauvais coups ou de bons procédés entre membres d'un establishment homogène, tous attachés, au-delà des animosités et rivalités personnelles, à la préservation du statu quo. Les fenêtres s'ouvrent brutalement et le chef d'entreprise peut prendre appui sur la nouvelle réalité à laquelle il est confronté pour mettre fin, s'il en est capable, aux conservatismes internes et aux liens multiples qui finissent par le ligoter. Au nom du marché, il est libre de faire mille choses : bouleverser un organigramme – le marché n'attend-il pas un signe de rajeunissement? –, se débarrasser d'actifs qui lui collaient aux doigts – le marché n'exige-t-il pas un recentrage rapide? –, s'émanciper des habitudes du « club » – le marché ne supporte-t-il plus les participations croisées et autres « barbichettes »? –, échapper à la vigilance de ceux qui, avec 5 ou 10 %, se sont intronisés actionnaires de référence – le marché ne requiert-il pas un traitement équitable de tous les actionnaires? Mais c'est naturellement l'impératif de rentabilité qui surplombe désormais la vie de l'entreprise. Avec ses conséquences mécaniques : cession d'actifs périphériques ; recherche du maximum de flexibilité; règne des économies d'échelle; recours à la sous-traitance ; concentration sur les points forts ; contrôle de gestion exigeant et rapide. Avec, aussi, les limites que l'obsession boursière impose aux patrons, en particulier l'impossibilité d'inflexions stratégiques ou de diversifications que le marché n'apprécierait pas : qui sait si, dans le contexte d'aujourd'hui, BSN aurait pu se transformer, après avoir abandonné ses métiers traditionnels, en grand de l'agroalimentaire ? Est-ce un hasard si c'est en Allemagne, donc dans une économie moins exclusivement rythmée par la pression de la Bourse, que Mannesmann et Preussag ont pu marginaliser leurs vieilles activités traditionnelles, l'un au profit du téléphone mobile, l'autre en faveur de l'industrie touristique ? Pourquoi de tels changements de pied ne se sont-ils pas produits aux Etats-Unis ou en Grande-Bretagne, c'est-à-dire dans les économies qui préfigurent la toute-puissance du marché? Si Renault n'avait pas eu pour actionnaire passif l'Etat français, et avait été soumis aux aléas d'un capital émiétté, aurait-il pu se lancer dans l'aventure Nissan, aléatoire à court terme mais grisante à moyenne échéance ?

Entendons-nous bien : le marché n'est pas myope, concentré sur les seuls objectifs de court terme; il lui arrive de saluer par une hausse des cours une opération difficile, pour autant qu'elle cadre avec sa philosophie du moment. Il avait donné, par exemple, sa bénédiction, le lendemain de l'annonce de l'opération, à l'OPA de la BNP sur la Société Générale au nom du culte qui était à l'époque le sien, de la concentration des réseaux bancaires et des synergies inhérentes à ce type de restructurations. Réagirait-il aujourd'hui de la même manière, à un moment où son attention se fixe davantage sur la concurrence

entre la banque Internet et les réseaux traditionnels? Ainsi les observateurs l'ont-ils vu passer de l'enthousiasme pour les rapprochements banque-assurances à l'hostilité, avant de revenir à une approche plus empirique, au coup par coup.

De même l'excommunication dont est victime aujourd'hui la notion de conglomérats s'effacera-t-elle un jour. Les analystes trouveront des arguments sur le nécessaire partage des risques afin de légitimer les groupes diversifiés : il suffira de ne pas les appeler conglomérats, car il est de mauvais ton d'humilier le marché, mais la décote ¹³ qui frappe ces entreprises aura disparu. De même que l'opinion publique connaît des aller-retour idéologiques, l'opinion boursière n'échappe pas, elle non plus, aux effets de mode mais, à l'instar de l'homme politique soumis aux caprices de la première, le chef d'entreprise ne peut s'offrir le luxe de heurter la seconde.

C'est là que le bât blesse. Prétendre que le marché ignore le long terme est absurde : ce fut l'alibi dont se servaient les fidèles de la planification afin de justifier les fantasmagories de l'économie administrée. Imaginer en revanche que ses critères de jugement sont stables et intangibles est illusoire. Impossible d'aller, à un moment donné, à rebours du sentiment du marché, sauf à inventer une voie de traverse ou un artifice stratégique. Ainsi de la fusion AOL-Time Warner. Rien n'était plus intelligent, de la part des dirigeants d'AOL, que d'utiliser le cours follement surévalué de leur action afin d'acheter, à bon prix, une entreprise solide, à l'autofinancement régulier mais boursièrement dépréciée, comme Time Warner. Présentée avec cette cynique ingénuité, l'opération aurait été mal reçue par le marché. Approche exclusivement financière, absence de vision stratégique, aveu d'une impasse industrielle : les anathèmes auraient jailli.

Avec, pour épine dorsale, une intégration « contenant-contenu », la manœuvre, en revanche, a parfaitement réussi et le marché s'est enthousiasmé. La logique du rapprochement entre un fournisseur d'accès à Internet et des sociétés de production audiovisuelles a autant de substance que dans les années quatre-vingt le principe des filières entre entreprises nationalisées, cher à l'époque à Jean-Pierre Chevènement...

Mais le regard des analystes financiers peut être aussi vague en matière de stratégie qu'il est aigu pour l'examen des comptes et des ratios de rentabilité. La logique voudrait que se multiplient, d'une part des opérations du type AOL-Time Warner, des sociétés qui bénéficient, de manière excessive, de la prime offerte à la nouvelle économie se décidant à acquérir des entreprises solides et sous-évaluées de la vieille économie, et d'autre part des acquisitions par des sociétés classiques, bénéficiant d'un excès de cash-flow, d'entreprises de croissance. Mais le marché interdit aujourd'hui cette voie-là ; elle va à l'encontre des critères dominants : le refus de la diversification et l'obligation pour les acquéreurs de faire la preuve, chiffres à l'appui, d'une augmentation immédiate du bénéfice par action. Peut-être fera-t-il grief, dans quelques années, aux managers de ne pas avoir mené de tels rapprochements au nom d'une vision inverse de celle qui prévaut

actuellement... C'est le mauvais côté de l'obsession boursière. Autant l'exigence de rentabilité et de meilleure gestion qu'elle impose est bienvenue, autant les effets de mode polluent abusivement le champ des mouvements stratégiques offerts à une entreprise. Mais il est impossible d'échapper à cette fatalité, sauf à disposer d'un actionnaire de référence prêt à accepter un contrecoup boursier au nom d'une stratégie qu'il juge à long terme intelligente, mais dont il sait qu'elle sera dans l'immédiat condamnée par le marché.

L'irruption du marché dans le panorama de l'entreprise change, nous le savons, la nature de la fonction du président-directeur général, de même que l'apparition des nouveaux interlocuteurs que représentent à leur manière les lobbies d'intérêt général, la presse, voire la justice. L'essentiel de la tâche d'un patron était autrefois tourné vers l'intérieur de l'entreprise : choix des hommes, établissement d'un compromis social, cohésion du management parallèlement à la définition de la stratégie et au contrôle de la gestion. Désormais, le PDG est, nolens volens, absorbé par les impératifs externes. Mais, de tous les interlocuteurs avec lesquels il lui faut désormais traiter, les plus présents, les plus obsédants, les plus obsessionnels sont les investisseurs institutionnels. Certes une crise brutale, du type du naufrage de l'*Erika*, change, pour un temps, les priorités, mais elle relève de l'exceptionnel. Le marché boursier modèle, en revanche, la vie du chef d'entreprise : il exige de lui une présence presque de tous les instants; il pèse sur ses relations avec ses administrateurs ; il déconnecte la réflexion stratégique du quotidien de la société. Lorsque, indisposés par le manque de disponibilité de leur patron, les syndicalistes s'énervent en l'accusant de ne s'intéresser qu'au cours de l'action, ils soulèvent une vraie question. S'il n'existe plus guère de « patron social » ou d'« entrepreneur citoyen », comme d'aucuns s'étaient définis dans les années quatre-vingt, ce n'est une affaire ni d'idiosyncrasie individuelle, ni d'évolution idéologique.

Les chefs d'entreprise de la nouvelle génération sont en moyenne plus sensibles aux exigences d'intérêt général que leurs prédécesseurs, mais dans la hiérarchie de leurs priorités, ils n'ont pas les moyens de consacrer au consensus social le temps et l'énergie nécessaires, pour autant qu'ils veuillent exercer leur métier de manière autocratique. Du point de vue de l'agenda, les analystes financiers se sont substitués aux syndicalistes. Peut-on pour autant affirmer que l'obsession boursière et l'esprit social sont antinomiques ? Ce serait une extrapolation abusive. Mais dans un univers de concurrence exacerbée, de mondialisation et de mobilité accrues, le consensus requiert davantage d'imagination et d'implication de la part des dirigeants, et en particulier du chef d'entreprise, qu'à l'époque de la social-démocratie triomphante. Avec le système français du président-directeur général omniprésent et omnipotent, c'est impossible.

La plupart des PDG nieront ce fait; ils s'acharneront à montrer, emploi du temps à la main, combien, suivant la langue de bois patronale, « le social est au cœur de leurs préoccupations ». Intellectuellement, peut-être ; effectivement non. De là, l'impératif de dissocier les fonctions de président, en charge de la stratégie, des relations avec les actionnaires et de la conduite du conseil d'administration, et celles de directeur général,

tournées vers la gestion opérationnelle. La Bourse étant devenue l'« horizon indépassable » de l'entreprise, son organisation doit porter trace de la nouvelle hiérarchie des priorités. C'est une condition, parmi d'autres, pour que l'obsession boursière ne nuise pas à la bonne gestion.

Ainsi, la dynamique du marché influence-t-elle le « gouvernement » de l'entreprise, en dehors même des exigences éthiques de la « corporate governance ». Mais, si présente soit-elle, celle-ci représente-t-elle un progrès ou un leurre ? En principe, elle s'accompagne de changements majeurs : la disparition du « Führerprinzip » au profit d'un meilleur équilibre des pouvoirs ; la fin de l'opacité à propos de la situation des mandataires sociaux; la protection des actionnaires minoritaires; un jeu plus libre du marché grâce, en particulier, à des offres publiques d'achat ou d'échange transparentes et, de manière générale, le recul des privilèges et des rentes qui accompagnent encore le capitalisme.

Il existe, en matière de démocratie capitaliste, une « échelle de Richter ». A un extrême, on trouve le modèle américain et anglais, le plus féru de « corporate governance », le seul à affirmer que les principes démocratiques s'appliquent autant à l'univers économique qu'à la sphère politique. A l'autre extrême, se situent les systèmes oligarchiques, de style allemand ou, pire, japonais, dont les mécanismes de pouvoir ne laissent guère de place à l'expression des actionnaires, et dont tous les rouages fonctionnent dans l'obscurité. La France, répétons-le, a entamé depuis une quinzaine d'années sa migration du capitalisme oligarchique vers le capitalisme démocratique : elle a fait probablement plus de la moitié du chemin, sous la pression des investisseurs internationaux, plus présents à Paris qu'à Francfort. Elle préfigure, de ce point de vue, une évolution à laquelle nul pays n'échappera sous peine de renoncer à l'apport des capitaux étrangers. Mais vis-à-vis des impératifs de la « corporate governance », chaque système porte les stigmates de sa propre tradition.

Ainsi, en matière de partage du pouvoir, l'Allemagne, par ailleurs tellement en retard, se situe plutôt en avance grâce au système du conseil de surveillance et du directoire et aux exigences de la cogestion. La France a, en revanche, toutes les peines du monde à s'extraire du modèle autocratique, établi par une loi de Vichy, du président-directeur général omnipotent dont les attributions recouvrent celles du conseil d'administration. Rendue possible depuis un quart de siècle, l'instauration d'un conseil de surveillance et d'un directoire a été davantage utilisée pour répondre à des conflits d'hommes que pour établir une intelligente séparation des pouvoirs. La possibilité que va désormais offrir la loi de distinguer les fonctions de président et de directeur général risque, de la même manière, d'être réservée au règlement de cas particuliers au lieu, comme l'exigerait le bon sens, de se généraliser. Seule l'intervention brutale des fonds anglo-saxons, lorsque les assemblées générales auront à délibérer sur ce sujet, peut aller à l'encontre des manœuvres entreprises par la plupart des PDG pour conserver leur double casquette.

Certes, sur une longue période, l'évolution est inéluctable, le « Führersprinzip » condamné, la dissociation des fonctions dans le vent de l'Histoire, mais si la loi ne se veut pas contraignante et si le marché n'impose pas brutalement des exigences à l'américaine, il faudra une génération patronale pour y parvenir. Ce sont les successeurs des patrons d'aujourd'hui qui vivront dans ce monde-là.

Il en va de même pour l'évolution des conseils d'administration. Certes, depuis les « rapports Viénot I et II ¹⁴ » et sous l'influence des analystes et journalistes étrangers, la plupart des grandes sociétés françaises font les « gestes de la foi » en la corporate governance sans être réellement habitées par cette passion. Les mots ne font pas défaut : administrateurs indépendants, comités du conseil, devoir fiduciaire, responsabilité juridique des administrateurs, mandat vis-à-vis de l'ensemble des actionnaires... La pratique est, elle, plus molle. Les « cumulards » se montrent certes discrets et ceux qui, grâce à des artifices, participaient jusqu'à quinze conseils d'administration différents en réduisent progressivement le nombre. Dans quelques cas, les administrateurs n'ont pas accepté pour paroles d'évangile les propositions des présidents. L'audition des commissaires aux comptes par les comités d'audit garantit une plus grande véracité des chiffres. La multiplication des comités financiers et des comités stratégiques maintient une pression plus régulière sur le management. La perspective d'une éventuelle mise en cause judiciaire de leurs responsabilités a pénétré, compte tenu des précédents déjà intervenus, l'esprit des administrateurs.

Mais, pour qui fréquente habituellement les conseils anglo-saxons et les conseils français, les différences demeurent abyssales. Hier, les administrateurs se considéraient comme les féaux fidèles des présidents ; aujourd'hui, ils se déterminent comme des alliés, ce qui leur permet de temps à autre une remarque ou une incursion. Ils sont, en revanche, à mille lieues de vivre leur rôle comme celui de contre-pouvoirs attentifs face au PDG. Or, l'esprit de la corporate governance exige qu'à l'instar de la démocratie politique, la démocratie capitaliste se fonde sur un équilibre de pouvoirs et de contre-pouvoirs. Mais le temps fera là aussi son office, et surtout la pression d'investisseurs internationaux désireux de voir leur argent géré au nom des mêmes principes, qu'ils l'aient placé à New York ou à Paris, à Londres ou à Berlin, à Los Angeles ou à Madrid.

Autre obsession de la démocratie capitaliste à l'anglo-saxonne : la transparence des rémunérations. C'est une fois de plus le décalque de la démocratie politique : les managers étant les mandataires des actionnaires, ils leur doivent des comptes, sur l'entreprise mais aussi sur eux. Conception aux antipodes des mœurs du capitalisme oligarchique : puisque le pouvoir appartient, dans ce modèle-là, à une élite de droit divin, pourquoi celle-ci devrait-elle la transparence aux actionnaires, ces partenaires repoussés à la périphérie du système? Même en Allemagne ou au Japon, cette conception n'a jamais été proclamée avec une telle clarté : ce serait aussi provocateur que d'appeler à manifester en faveur du rétablissement du suffrage censitaire ! Aussi s'abrite-t-on derrière les mêmes sempiternels

prétextes : le risque, dans un pays habitué aux conflits sociaux, de les attiser ; les dangers en matière de sécurité individuelle; l'injustice à n'imposer la transparence qu'à une seule catégorie de la population... Si contestables fussent-elles, ces arguties ont permis de repousser l'échéance pendant des années, quitte à alimenter les fantasmes collectifs contre une minorité de privilégiés clandestins !

Les verrous viennent enfin de sauter. Sous la menace d'une législation contraignante? Par crainte de susciter des réflexes d'hostilité à l'égard du patronat ? Par fatalité devant la perspective de céder aux exigences des investisseurs internationaux ? Par obéissance aux exigences d'une démocratie d'opinion qui fait de la transparence une vertu cardinale? Ces motifs ont tous joué avec, pour résultat, le fait que le patronat a devancé l'appel et a anticipé sur une loi à venir. Que le président du MEDEF ait, le premier, donné l'exemple avait une valeur symbolique ! Quant aux réactions qui ont accompagné son geste, elles ont témoigné, à rebours de la logomachie sur l'incapacité française de traiter les questions d'argent, de la maturité du pays : elles n'ont manifesté ni agressivité, ni réflexe de classe, ni ironie médiatique. Tout était simple et évident. Mais quel cheminement tortueux le monde économique français n'a-t-il pas suivi avant de se faire une raison ! Au-delà des prétextes variés, il lui a fallu reconnaître qu'un patron avait des devoirs, non à l'égard de ses pairs, mais vis-à-vis de ses actionnaires-électeurs.

C'est, avec la transparence des rémunérations, la conception du pouvoir dans l'entreprise qui bascule et le suffrage censitaire qui s'efface devant le suffrage universel. Certes, comme toujours, lorsqu'un privilège est brutalement aboli, le balancier risque de partir trop loin : 1792 est en germe dans la nuit du 4 août... Ainsi de la volonté de certains d'imposer la transparence des rémunérations, non pour les seuls mandataires sociaux, mais pour les dix principaux dirigeants d'une entreprise. Or, un principe ne s'applique pas à travers des règles à géométrie variable : dans une logique de représentation, les mandataires n'ont de comptes à rendre qu'à leurs mandants, donc les mandataires sociaux à leurs actionnaires. La rémunération des autres dirigeants relève de la gestion interne de l'entreprise, dont le président n'est responsable que devant son conseil d'administration. Aller plus loin, c'est imposer au système capitaliste, non plus un décalque des principes de la démocratie représentative, mais les fantasmes de la démocratie directe. A avoir voulu résister trop longtemps et à s'être battu, telle l'aristocratie de l'Ancien Régime, contre le bon sens, le patronat a pris le risque d'affronter les excès d'une vendetta médiatique. Suivant un cycle que le monde politique a vécu avant la sphère économique, la démocratie représentative risque de se faire déborder par une démocratie d'opinion dont les médias définissent les règles, les humeurs et le calendrier.

L'apparition, dans l'univers capitaliste, d'une telle démocratie d'opinion va permettre aux adversaires du marché de trouver un thème à leur mesure vis-à-vis de la corporate governance. Autant ils peuvent brocarder le totalitarisme du profit, l'obsession boursière, autant ils ont du mal à mettre en cause la corporate governance, sauf au nom de la politique du pire, et à refuser l'équilibre des pouvoirs, l'apparition de contre-pouvoirs,

donc la transparence. Restent heureusement à la disposition des ennemis du capitalisme les OPA et les prises de contrôle : le caractère erratique des batailles boursières et la violence du spectacle leur offrent quelques arguments.

Car la dynamique du gouvernement d'entreprise conduit progressivement à faire sauter tous les verrous qui visent à assurer la stabilité du capital. Ainsi des participations croisées. Ainsi des réticences de plus en plus grandes du marché à accepter les commandites et autres dispositifs destinés à assurer une perpétuation héréditaire ou sélective du pouvoir, sans s'appuyer sur le contrôle du capital : c'est par des décotes de plus en plus fortes que les investisseurs manifestent leur désapprobation, puisqu'ils « votent avec leurs pieds », c'est-à-dire qu'ils vendent. Ainsi de l'existence des droits de vote doubles, destinée à avantager les actionnaires en place par rapport à ceux qui vont et viennent. Ainsi, des dispositifs visant à limiter les droits de vote en assemblée générale, de manière à éviter les prises de contrôle rampantes et dont la mise en place, hier si facile, provoque désormais une levée de boucliers de la part des investisseurs internationaux. Ainsi des autorisations données aux conseils d'administration d'augmenter sans limite le capital au risque de diluer la rentabilité de l'entreprise avec, pour seul objectif, la perpétuation des équipes en place.

Certes, ces ponts-levis, ces mâchicoulis, ces meurtrières continuent à protéger le donjon capitaliste français, mais chacun sait qu'ils disparaîtront à terme, comme se sont effondrées les armes juridiques à disposition des Etats afin de sauvegarder la nationalité de leurs entreprises. C'est affaire de temps. Il n'existe pas d'artifice susceptible de bloquer éternellement le jeu du marché. Lucides, les utilisateurs des techniques de protection savent qu'ils gagnent du temps. Parfois pour des motifs respectables : achever la mutation de leur entreprise avant de l'exposer aux vents du marché. De temps à autre, pour de simples aspirations à l'immobilité : « faites que rien ne bouge. »

Le débat qui vient de naître sur la nature des OPA, amicales donc justifiées, inamicales donc condamnables, illustre jusqu'à la caricature l'enjeu. N'a-t-on pas entendu d'aucuns expliquer avec sagacité que les offres amicales pouvaient se faire par échange de titres, mais que les offres inamicales devaient être, elles, financées en argent liquide? Les mêmes, estimant leur premier argument insuffisant, n'ont-ils pas récidivé en expliquant qu'une « commission Théodule » devait juger de l'acceptabilité d'une OPA, si le conseil d'administration de la société cible la déclarait inamicale? Se rendent-ils compte qu'ils rêvent de généraliser en fait le statut de la commandite au profit des équipes en place? Elles seules auraient la légitimité de déclarer bienvenues une fusion ou une prise de contrôle. Ainsi le capitalisme réinventerait-il, par peur de la démocratie, le despotisme éclairé : aux détenteurs du pouvoir de décréter le mal ou le bien; au peuple, en l'occurrence les actionnaires, de se soumettre.

Quand on entend des managers s'instituer de la sorte en une élite de droit divin, oublieux de ceux qui les ont faits rois, on en devient militant des OPA ! A les écouter, on

finit par oublier, sous l'effet de la colère, les inconvénients réels des offres hostiles et, en l'occurrence, le fait que le verdict dépend moins du choix des grands investisseurs internationaux que des fonds d'arbitrage. Ceux-ci accumulent en effet, pendant le déroulement de l'offre, des positions importantes et font en réalité basculer l'opération par leur choix ultime. Etrange élection qu'une offre publique : les arbitragistes ressemblent à des instituts de sondages qui voteraient en faveur du vainqueur tel qu'il sort de leurs simulations ! Il existe là, comme souvent dans le jeu du marché, une tendance à la « prédiction autoréalisée ». Le choix entre les projets concurrents de l'attaquant et du défenseur finit, malgré la campagne électorale à laquelle ils se livrent face aux investisseurs du monde entier, par passer presque au second plan.

Mais la démocratie capitaliste ne peut être plus parfaite que la démocratie politique. Qui oserait prétendre que le suffrage universel n'est jamais biaisé, que le jeu des médias est d'une absolue neutralité, que le vote est la transcription fidèle de la souveraineté populaire ? Entre les déformations de raisonnement des arbitragistes et l'absolu conservatisme des managements en place, les premières représentent encore un moindre inconvénient. Même si l'allure théâtrale des OPA est désagréable, avec leur débauche publicitaire, la transformation des patrons en « bêtes médiatiques », l'impression qu'elles peuvent donner aux salariés d'être de simples objets de leur propre histoire, elles constituent un instrument vital de régulation du capitalisme. Sans elles, la corporate governance ne serait qu'un leurre, une concession à la vieille règle du prince de Lampedusa : « Il faut que tout change pour que tout reste pareil. » Pour que la démocratie capitaliste fonctionne efficacement, il lui faut vivre de temps à autre des moments paroxystiques, propres à faire apparaître les ombres et les lumières du système : les offres publiques ont aussi cette fonction-là.

Face au verdict de l'opinion, les tenants de la démocratie capitaliste disposent d'un ultime argument : ils peuvent prétendre qu'elle satisfait, avec les stock-options, les exigences du suffrage censitaire et, avec les plans d'épargne, les aspirations du suffrage universel... La classe politique française s'est laissé entraîner, à propos des stock-options, dans le mauvais débat de la fiscalisation, alors que leur fonctionnement soulève deux questions plus essentielles : l'équité vis-à-vis des autres parties prenantes à la vie de l'entreprise, et au premier chef les actionnaires ; l'incidence, positive ou négative, sur le mode de gestion.

L'« usine à gaz » fiscale à laquelle s'est laborieusement rallié le gouvernement français – trois taux : 26 %, 40 %, 50 % en fonction du montant de la plus-value, croisé avec la durée de détention des actions, une fois celles-ci souscrites – traduit des préoccupations contradictoires : le refus de voir assimiler les stock-options à un revenu spécifique destiné à baisser pour les bénéficiaires le taux moyen de prélèvement; le désir de donner une prime à deux cibles économiques particulières, les créateurs d'entreprise et les « petits » bénéficiaires de plus-values ; la tentation d'effectuer une redistribution social-démocrate classique, entre « petits » et « gros » au sein de cette catégorie particulière que

représentent les titulaires d'options. A aucun moment les politiques ne se sont posé une question de bon sens : est-il légitime d'imposer davantage les plus-values des actionnaires virtuels que sont les détenteurs de stock-options que celles des actionnaires réels, grands ou petits, soumis à un prélèvement de 26 % ? Aborder le problème en ces termes, c'est examiner le statut des stock-options à travers les critères de la démocratie capitaliste ; s'en tenir aux écarts acceptables entre leur niveau d'imposition et le taux marginal de l'impôt sur le revenu, c'est demeurer apôtre d'une approche exclusivement redistributrice. De ce point de vue, la messe est dite...

Dans une démarche d'esprit capitaliste, le jeu des stock-options ne va pas de soi. Ainsi suscite-t-il, même dans les économies qui représentent la « terre promise » pour les bénéficiaires d'options – Etats-Unis, Royaume-Uni –, de légitimes débats. Quels bénéficiaires? Quel prix? Quelles règles de détention? Réservé au départ aux « chefs », le dispositif n'a cessé de s'étendre, jusqu'à concerner, dans les grands groupes, quelques milliers de salariés, avec évidemment, à chaque fois qu'il descend un niveau de la hiérarchie, une distance plus grande entre l'impact des décisions prises quotidiennement par les bénéficiaires et leur mode d'intéressement. Les cadres dirigeants peuvent se convaincre, à juste titre ou non, que leur travail a une influence sur le cours de l'action; au vingtième échelon de l'organisation, les bénéficiaires ne font que recevoir un billet de loterie. Le mécanisme ne rémunère plus une contribution personnelle à la valeur de l'entreprise; il sert à mieux cimenter le contrat social. Dès lors que la philosophie se modifie, il n'existe plus de limite au nombre de titulaires possibles : de là, l'idée de distribuer des options à tous les salariés.

Mais destiné à renforcer la « citoyenneté de l'entreprise », un tel geste se heurte aux exigences des autres actionnaires et à leur volonté de ne pas voir diluée, à leurs dépens, la valeur de l'action. Et comme, en système capitaliste, aucun gestionnaire ne peut aller durablement contre les vœux du marché, la distribution d'options à l'ensemble des salariés se termine, pour chacun d'eux, par une poignée d'actions, donc par une aumône paternaliste. De la même manière que la démocratie d'opinion élargit l'espace du populisme politique, la démocratie capitaliste fait, elle aussi, naître une forme de populisme dont la distribution d'options à tous les salariés représente un des plus criants témoignages.

Dans la mesure où seule une dilution limitée est admise par les actionnaires, le cercle des bénéficiaires d'options est mécaniquement étroit; il reste, comme pour le suffrage censitaire, à déterminer le seuil minimum d'éligibilité... et le prix. En effet, à travers la détermination du prix de l'option, se glissent des critères d'équité. Le principe traditionnel voulait que les titulaires d'options s'enrichissent autant, voire davantage, grâce à une décote par rapport au cours de Bourse d'origine, que les actionnaires « normaux ». La hausse irrésistible du marché le fait vaciller. Est-il légitime, dès lors que les perspectives continues d'augmentation des cours garantissent l'enrichissement des

bénéficiaires, que celui-ci soit automatique, puisque, à la différence des vrais actionnaires, ils ne prennent aucun risque dans le cas, fût-il rarissime, où la Bourse s'effondrerait? Est-il juste que les managers soient récompensés grâce à des phénomènes sur lesquels ils n'ont aucune prise : la hausse du marché, la revalorisation globale de leur secteur d'activité, l'évolution imprévisible des price earnings ? Est-il normal qu'aucun mécanisme ne tienne compte de la performance particulière de l'entreprise?

Ces interrogations se posent avec insistance aux Etats-Unis et en Grande-Bretagne, au fur et à mesure de la hausse des cours, de l'augmentation du nombre d'options, et donc du caractère extravagant de certaines plus-values. On voit ainsi naître des mécanismes plus sophistiqués : l'un lie le déclenchement du droit de lever les options au fait que l'action a progressé davantage que l'indice boursier global ou un indice sectoriel; l'autre fixe le prix de l'option, non avec une décote comme autrefois, mais avec une prime sur le cours de manière à limiter l'automatisme de la plus-value; le troisième exige, pour que le mécanisme se mette en marche, que l'entreprise ait atteint, indépendamment de la valeur que le marché lui donne, un niveau préétabli de rendement sur les fonds propres. Mille et un raffinements sont possibles qui, tous, tournent autour du même principe : à défaut de fonder la plus-value sur la seule performance de l'entreprise, et puisqu'il faut accepter, sans amodiation, la « bonanza » offerte par le marché, au moins peut-on lier le droit d'en profiter à une mesure d'efficacité de l'entreprise. Rien n'est plus naturel car faire des bénéficiaires d'options des gagnants automatiques au loto, c'est valider un enrichissement sans cause.

La réflexion sur ces sujets vient naturellement des pays anglo-saxons : face à un privilège exorbitant, la dynamique naturelle de leurs sociétés civiles suscite des contre-feux. Si la pression des actionnaires internationaux ne nous obligeait pas à nous aligner sur ces nouvelles approches, notre tempérament national nous pousserait à transformer les détenteurs de stock-options en rentiers modernes et à faire d'une incitation un privilège. Cette tendance se manifeste naturellement dans les obligations de conservation imposées aux bénéficiaires. Le goût de la rente pousse à un octroi facile d'options, à des durées de détention brèves, à une restriction des cas dans lesquels les bénéficiaires ne peuvent les faire jouer. La recherche de l'incitation maximale conduit, en revanche, à lier le plus possible le sort du bénéficiaire à l'avenir de l'entreprise, à être d'autant plus généreux sur les montants octroyés que les conditions d'exercice sont restrictives, à enfermer les managers dans un carcan, fût-il rémunérateur.

Autre interrogation plus essentielle, pour qui examine les stock-options dans l'intérêt des autres actionnaires, et non seulement avec une obsession redistributrice à l'esprit : leur effet sur la gestion est-il naturellement bénéfique? A l'appui de cette vision irénique, un postulat : les options font converger l'intérêt des actionnaires virtuels, leurs détenteurs, et les desiderata des actionnaires réels, leurs mandants. Dans cette définition, aussi « pure et parfaite » que souvent les concepts de l'économie de marché veulent l'être, les stock-options ne sont pas une rémunération à faible fiscalité dont les modalités seraient

suffisamment souples pour la rendre quasi automatique; ils sont, au contraire, d'autant plus efficaces que les mécanismes d'attribution, tous liés au cours de Bourse, s'avèrent exigeants. C'est une démarche tautologique : l'intérêt de l'entreprise coïncide avec celui des actionnaires, ce dernier avec celui des gestionnaires ; tout va donc pour le mieux dans le meilleur des mondes...

Il est désormais impossible de « vendre » un discours aussi naïf aux Etats-Unis et en Grande-Bretagne, alors que, convertis récents, les Français, les Espagnols, et désormais les Allemands, se révèlent des prosélytes acharnés d'une telle philosophie. Chacun s'interroge, outre-Atlantique, sur les effets qu'exerce la possession de stock-options importantes sur le mode de gestion des entreprises. Les dirigeants ne sont-ils pas obsédés par une seule échéance, la date d'exercice des options? Sont-ils capables de prendre des décisions audacieuses au risque de pénaliser le cours de Bourse, et donc leurs espérances d'enrichissement ? Ne sont-ils pas poussés à ne plus avoir du temps une vision linéaire, mais une perception scandée par les dates auxquelles s'ouvrent leurs options ? Ne cèdent-ils pas, consciemment ou non, au prurit de la rentabilité à court terme, même si leurs stock-options ne s'ouvrent qu'à plus long terme, par crainte de créer des décalages irrattrapables dans les cours de Bourse ? L'obsession de la rentabilité, plutôt saine, ne se déforme-t-elle pas au gré des modalités d'attribution des options alors que, si des plans d'acquisition d'actions avaient fait des dirigeants de vrais actionnaires, ils se trouveraient de plain-pied avec leurs mandants ?

L'obsession boursière n'est pas, nous le savons, le gage d'un optimum pour l'entreprise; quand elle se trouve surdéterminée par la magie des stock-options, les risques de dérapage deviennent réels. Mais c'est un débat sans solution. Comment imaginer, dans une économie aussi violemment modelée par les exigences du marché, que les gestionnaires soient rémunérés, tels des fonctionnaires soudainement bien payés? Comment croire que tous les actionnaires puissent communier dans la religion du profit, sans que les officiants, en l'occurrence les dirigeants, n'aient la foi ? Comment optimiser les avantages du système, en essayant simultanément de limiter les risques, c'est-à-dire les éventuelles décisions qui compromettraient la rentabilité à long terme des entreprises par des excès d'économies instantanées, telles des diminutions de dépenses de recherche ou de marketing? Il n'existe aucune autre voie qu'un pari pascalien sur l'intelligence intrinsèque du système capitaliste. Les stock-options n'incarnent pas la dictature du marché, mais elles ne contribuent pas à établir la démocratie capitaliste : elles appartiennent simplement au décor.

Le développement de l'actionnariat salarié relève, lui, d'une stratégie plus ambitieuse, du moins en France. C'est en effet une spécificité nationale. La volonté gaullienne d'« association entre le capital et le travail », les multiples dispositifs sur l'intéressement et l'épargne salariale qui n'ont cessé de se renforcer depuis plus de vingt-cinq ans, les mécanismes avantageux de souscription réservés aux salariés lors des privatisations,

l'invention de positions hybrides et confortables qui permettent aux employés de France Telecom, et demain d'autres entreprises publiques, d'être à la fois fonctionnaires, ce qui leur garantit l'emploi à vie, et actionnaires de manière à leur assurer de solides plus-values, le désir de peser sur la masse salariale en offrant, en contrepartie des gains en capital : autant de motivations qui s'inscrivent dans les particularités du nouveau capitalisme à la française. Elles témoignent d'une série d'arrière-pensées successives : la volonté de promouvoir une démarche qui puisse échapper à la fatalité de la lutte des classes; l'espoir d'atténuer l'hostilité des salariés au principe de la privatisation; la tentation de trouver, par ce biais, un substitut aux fonds de pension, si difficiles à mettre en place, en complément des retraites par répartition ; le rêve de maints patrons de contrôler de la sorte une fraction du capital de leur entreprise en conférant la gestion des fonds communs de placement à de vieux grognards légitimistes; le souhait de bâtir un ancrage capitaliste national que les investisseurs institutionnels ne sont plus en état d'assurer.

Derrière de sympathiques affirmations idéologiques, telles que le partage de la plus-value capitaliste, le renforcement du contrat social, la cohésion de l'entreprise, se glisse l'espoir subreptice, de la part des élites politiques et économiques, de mettre en place un môle de stabilité face aux aléas du marché. Ce n'est pas une préoccupation illégitime : soumise à la pression lancinante de la mondialisation, chaque société civile essaie de trouver ses propres parades. Mais la philosophie de l'actionnariat salarié à la française ne s'est imposée nulle part ailleurs. Ni aux Etats-Unis, où les citoyens sont salariés d'une entreprise et actionnaires au gré des placements qu'ils font sur le marché. Ni en Grande-Bretagne, où l'esprit capitaliste ne fait pas de différence entre le placement dans les titres de sa propre entreprise et le choix d'investissements sur le marché. Ni en Allemagne, où la tradition de la cogestion, d'une part, et l'engouement récent pour les jeux boursiers, d'autre part, ne laissent aucune place pour l'actionnariat salarié. Ni en Espagne ni en Italie, où le goût pour le marché se développe sans que se manifeste la moindre velléité, de la part des salariés, de devenir actionnaires de leur entreprise.

Voilà une exception française, sans doute durable, dont la mondialisation s'accommodera. Elle porte en elle autant de vertus que de défauts. Vertu : l'association des salariés aux résultats de leur entreprise. Vertu aussi : l'existence d'intérêts communs entre les actionnaires, les dirigeants, tous bénéficiaires d'options et la grande majorité des salariés. Vertu de surcroît : la possibilité, pour les représentants du personnel, de jouer un rôle dans les grandes restructurations capitalistes qui affectent leur société. Vertu enfin : le rééquilibrage des relations entre la direction et les salariés, le droit régalien de la première étant contrebalancé par la nécessité où elle peut être de quémander le soutien des seconds, comme au moment de l'offre de la BNP sur la Société Générale : c'est l'actionnariat salarié de cette dernière, ne l'oublions pas, qui a réussi à bloquer le processus.

Défaut, en revanche : le risque pour les salariés de voir leur situation doublement dépendante de la prospérité de leur employeur, à travers la pérennité de leurs

rémunérations et la valeur de leur portefeuille boursier, même si les dispositifs d'abondement par l'entreprise, au moment de l'achat des titres, permettent d'en abaisser le prix et donc réduit le risque de moins-value. Défaut : la tentation, pour les gestionnaires des fonds communs de placement et donc à ce titre représentants des actionnaires salariés, de prendre des positions immobilistes et de jouer de leur influence capitaliste pour promouvoir l'objectif naturel du personnel, en l'occurrence la stratégie du moindre risque. Défaut supplémentaire : le danger de favoriser l'endogamie dans l'entreprise à cause du tête-à-tête dans lequel se complaisent le président de la société et les administrateurs salariés. Défaut ultime : une humiliation supplémentaire pour les syndicats, dépossédés de leur influence au profit des organismes gestionnaires de l'actionnariat salarié, alors que ceux-ci sont hors d'état de remplir le rôle de négociateurs dévolu aux partenaires sociaux.

Pour un président, la présence d'un actionnariat salarié important est trop confortable : elle lui permet d'exercer, au sein de son capital, une influence quasi directe; elle correspond au type de relations sociales rassurantes auxquelles il aspire; elle l'aide à se dégager du corps-à-corps avec les organisations syndicales. Aussi l'actionnariat salarié manifeste-t-il moins une avancée de la démocratie capitaliste qu'un frein potentiel à son développement. Sa légitimité est ailleurs : dans sa capacité à déplacer la ligne de front traditionnelle qui sépare le capital du travail.

Quel est le verdict final : dictature des marchés ou démocratie capitaliste? Juge unique, à ce stade, j'abats mon jeu. Le marché n'est pas dictatorial; c'est un aiguillon brutal dont les stimuli sur l'entreprise s'avèrent largement positifs, malgré les irritations provoquées par certains effets de mode et de multiples maladroites. Quant à la démocratie capitaliste, elle ne représente pas un leurre inventé par les classes dominantes ; elle existe, avec ses règles, ses usages, ses procédures, même s'il lui est impossible d'atteindre la pureté fonctionnelle de la démocratie politique. Mais si www.capitalisme.com s'en approche, www.capitalisme.fr a à peine parcouru la moitié du chemin. En d'autres termes, la corporate governance à la française demeure une pâle copie de ce qu'exigent les tables de la nouvelle loi et notre système n'a de cesse de biaiser avec les plus sévères principes – comme par exemple à travers les avantages de l'actionnariat salarié. Les acteurs les plus lucides du capitalisme français le font pour gagner du temps; ils espèrent le renforcer le plus rapidement possible avant que ne s'applique, dans toute sa rigueur, la vraie démocratie capitaliste. Les plus naïfs, ou les plus conservateurs, croient inventer un modèle qui nous serait propre, sans comprendre qu'il n'existera pas davantage en cette matière qu'en d'autres une exception française.

[8](#).Gouvernement d'entreprise.

[9](#).Cf. Jean Peyrelevade, *Le Gouvernement d'entreprise ou les fondements incertains d'un nouveau pouvoir*, Editions Economica, 1999.

[10](#).*Return on equity* : rentabilité des fonds propres.

[11](#).*Goodwill* : survalueur. Cette survalueur mesure l'écart entre la capitalisation boursière d'une entreprise et le montant de ses fonds propres.

12. *Leverage buy out* : rachat d'entreprise en utilisant au maximum le levier de la dette.

13. Décote : écart entre le cours de Bourse d'une entreprise diversifiée et la somme des valeurs, après impôts, données à ses filiales.

14. Rapports sur la corporate governance rédigés par une commission présidée par Marc Viénot, sur la base d'une commande du MEDEF et de l'AFEP.

CHAPITRE VI

CAPITAL ET TRAVAIL : ENNEMIS HIER, ALLIÉS DEMAIN?

Le capitalisme patrimonial, c'est-à-dire le modèle enfanté par la mondialisation et la révolution technologique, assure-t-il, de son propre mouvement, le progrès social? Ou, à l'inverse, le retour d'un cycle durable de croissance suffit-il à garantir le rétablissement du contrat social tel que nos sociétés l'avaient inventé dans l'après-guerre pour accompagner l'émergence, avec le fordisme, du capitalisme managérial ? Ce modèle-là s'était cru éternel : une augmentation du pouvoir d'achat exclusivement gagée sur des hausses de salaires; un Etat-providence aux mécanismes égalitaires ; des écarts de revenus tempérés par la fiscalité et les politiques de redistribution; un niveau de chômage sous contrôle; avec enfin, pour débouché naturel, l'apparition d'une gigantesque classe moyenne dont la vocation était à terme d'absorber tous les groupes sociaux, de l'élite jusqu'aux chômeurs. Le capital et le travail – pour employer la terminologie marxiste – avaient conclu, dans ce contexte, un compromis : les chefs d'entreprise, l'Etat et les syndicats déterminaient entre eux les équilibres du système.

Face à l'irrésistible ascension du chômage, l'équation s'est naturellement déformée : moins de pouvoir d'achat ; un Welfare State déséquilibré par le nombre de chômeurs; un troc favorable aux revenus de ceux qui ont un emploi aux dépens des marginaux, des exclus, des sans-emploi; des inégalités croissantes d'autant plus sensibles que l'économie faisait du surplace; le choix inconscient du malthusianisme macroéconomique ; la disparition enfin du rêve d'une immense classe moyenne, tant le peloton ne cessait de s'allonger.

C'est sur cette réalité que le capitalisme patrimonial s'est progressivement inscrit. L'organisation traditionnelle des relations sociales a volé en éclats en même temps que le capitalisme managérial. Les prémices d'un nouveau système se font jour. Mais rien ne garantit aujourd'hui le succès de la transition entre l'un et l'autre. Si elle réussit, le capital et le travail seront intimement mêlés, dessinant un modèle de production qui fera litière de leurs différences. Si elle échoue, les tensions reviendront, quitte à ressusciter, sous de nouvelles formes, la vieille figure de la lutte des classes. Un nouveau contrat social est imaginable ; il n'est pas certain.

Le modèle social-démocrate, hérité du fordisme, est mort. Macroéconomiquement mort, par le traitement qu'il s'est infligé à lui-même. Sociologiquement mort, avec l'apparition de clivages nouveaux. Culturellement mort, avec la disparition de l'utopie qui l'accompagnait : celle d'une société rendue plus équitable grâce à l'action du grand horloger social auquel s'assimilait l'Etat. Denis Olivennes a magnifiquement démontré ¹⁵ comment la France a répondu à la crise par le malthusianisme, avec au départ le choix d'un faible niveau d'inégalités au prix d'un chômage élevé. L'Etat n'a pas sorti ce modèle, tel un lapin, du chapeau ; la majorité des acteurs sociaux s'y retrouvent : ceux qui ont un

emploi ; les inactifs comme les retraités et préretraités, qu'ils bénéficient ou non d'un statut ; et même les exclus qui craignent de perdre leurs avantages sociaux dans la perspective d'un emploi aléatoire. La société française a donc fait, même si elle refuse de l'avouer, le choix du chômage. C'est le résultat de la stratégie qu'elle a suivie depuis la crise pétrolière et qui vise, avec l'accord officiel ou tacite de tous les acteurs politiques et sociaux, à préserver le type de cohésion mis en place dans l'après-guerre, fût-ce au prix d'une montée de l'exclusion. Cette politique a certes atteint sa propre limite, et sans le miracle d'un nouveau cycle de croissance, elle aurait à coup sûr implosé ! Trop protéger les activités en place bride la croissance. La disparition de l'expansion fait mécaniquement augmenter le chômage. La nécessité, dans notre philosophie, de panser les plaies sociales pousse à l'explosion des dépenses publiques. Celle-ci est aggravée, d'une part par la volonté de sortir les actifs du marché de l'emploi avec le jeu des préretraites, d'autre part par la tentative de ralentir l'entrée des jeunes, grâce à l'allongement des études, et des femmes à travers la multiplication des aides sociales destinées à les retenir au foyer.

La hausse des dépenses sociales pèse naturellement sur la compétitivité, donc sur la croissance, et accroît le poids des exclus que le système essaie, à un prix chaque fois plus élevé, de prendre en charge. Rien ne témoigne davantage de ce cercle vicieux que la comparaison, sur la décennie 1980, des créations d'emplois aux Etats-Unis et en France : alors que l'économie américaine créait, par an, 56,6 emplois pour 1 000 personnes en âge de travailler, la France en supprimait 36,5. Les 56,6 créations américaines résultaient de l'addition de 21,5 créations nettes dans le secteur non marchand, et de 35,1 dans le secteur marchand, alors que les 36,5 suppressions françaises correspondaient à la destruction de 48,9 emplois dans le secteur marchand, à peine atténuée par la création nette de 12,4 emplois dans le secteur non marchand ! Afin de limiter la hausse du chômage, les pouvoirs publics ont poussé au développement d'emplois à leur portée, tels les emplois-jeunes dont le développement dépend de leur seule décision, mais ils ont pesé, de ce fait, sur les dépenses publiques, aggravé la charge imposée au secteur productif et freiné la croissance. La même démonstration vaut, terme à terme, pour les politiques destinées à limiter le taux d'activité, en décalant l'entrée des jeunes et des femmes, et en accélérant les départs en retraite : elles nous ont offert un répit, mais leur coût a obéré, lui aussi, le rythme d'expansion. Là où les Américains cherchent à élargir le produit intérieur, nous nous attachons à le partager, sans parier sur le dynamisme de l'économie.

Il est possible de sortir de ce compromis malthusien, soit par une politique à l'anglaise de libéralisation accélérée et de démantèlement des protections, soit par un consensus à la hollandaise, grâce à un troc entre le pouvoir d'achat direct ou indirect – donc revenus et prestations sociales – de ceux qui travaillent, et la création de nouveaux emplois. Mais est en revanche voué à l'impasse tout système qui embauche des fonctionnaires et assimilés, les paie mieux que le secteur privé, limite le taux d'activité – par des moyens artificiels et donc coûteux –, essaie d'offrir une protection financière décente aux chômeurs, marginaux

et exclus et rêve néanmoins d'une croissance forte ! La déprime collective des Français, dans les années 1993-1997, l'atonie de la consommation, l'angoisse obsidionale du chômage, pour soi-même et surtout pour ses enfants, témoignaient d'une conscience diffuse de l'impasse dans laquelle nous nous étions placés, mais aussi de notre incapacité à en sortir. C'est le propre des équilibres malthusiens : les mettre en cause oblige à briser des intérêts acquis dont le maintien ne s'accompagne pourtant d'aucune satisfaction personnelle. Rien n'est pire qu'une situation bloquée, aggravée par le pessimisme collectif.

Dans un tel contexte, le corps social n'a évidemment pas gardé son homogénéité. A rebours du rêve de l'immense classe moyenne, le peloton s'est allongé et a même explosé : dans les entreprises, entre entreprises et dans la société. Un étrange équipage réunissant un grand patron et des économistes d'origine marxiste a pointé du doigt un pan de cette réalité ¹⁶. A leurs yeux, le modèle salarial fordiste, expression du compromis social-démocrate dans l'ordre des revenus directs, s'est évanoui : il n'a pas survécu à l'émiettement du marché du travail, à la concurrence accrue entre travailleurs, à la différenciation des tâches imposée par la révolution technologique.

Il existe encore un secteur où les relations sociales se situent dans la ligne du fordisme : les grandes entreprises de l'industrie traditionnelle. C'est, d'après nos auteurs, la *première figure* du nouveau paysage. Mais même là, le décor a changé : ce ne sont pas des accords nationaux qui fixent la situation des salariés, mais des politiques d'entreprise; elles offrent la stabilité de l'emploi aux salariés les plus performants, à condition qu'ils acceptent la polyvalence des tâches et la flexibilité de l'organisation du travail. Encore ce privilège leur est-il octroyé; il ne résulte guère de grèves ou d'affrontements gagnés par les syndicats. Même si ceux-ci gardent, dans cet univers, un rôle, ils deviennent, les apparences étant préservées, un simple relais pour les directions.

Deuxième figure : la professionnalisation. Elle s'applique aux salariés de secteurs dynamiques, détenteurs d'une vraie compétence, indifférents à la stabilité de l'emploi, tant ils sont convaincus que changer d'employeur les aide à maximiser leur valeur de marché. L'adhésion syndicale, la protection d'une convention collective, l'existence d'une carrière linéaire sont aux antipodes de leurs vœux.

Troisième figure, fondée elle aussi sur la mobilité, liée en général à des métiers de haute technologie, mais avec des entreprises en position de dominer le marché du travail et qui peuvent donc éviter de passer sous les fourches caudines des « professionnels » : les rémunérations sont individualisées, la part des primes importante, les syndicats décontenancés.

Les rédacteurs de cette étude remarquent que pointent d'autres modèles : tel fondé sur le partage des risques ; tel autre sur l'implication patrimoniale. Cette analyse n'est évidemment pas exhaustive. A partir d'autres exemples, on pourrait bâtir une typologie différente, mais elle exprimerait une même réalité : l'explosion de la relation salariale

classique; les effets centrifuges qu'exerce, sur l'organisation traditionnelle du travail, la globalisation; l'apparition, dans certains métiers, des prémices d'un « salariat patrimonial », hybride entre le capitalisme patrimonial et les intérêts de ses employés; l'irruption d'un nouveau « lumpenprolétariat », travailleurs sans qualification, parqués chez les sous-traitants des grandes entreprises, ou pire chez les sous-traitants des sous-traitants. Ajoutons les changements d'attitude vis-à-vis du travail, la multiplication du temps partiel, la pluriactivité, les exigences de la flexibilité, les effets différents, d'entreprise à entreprise, de la loi sur les trente-cinq heures, les mille et une astuces utilisées pour desserrer le carcan réglementaire. Il ne reste rien du modèle intégrateur de l'après-guerre et de son utopie – un travailleur dont l'emploi est garanti, dont le pouvoir d'achat augmente régulièrement, dont la productivité s'améliore et dont la situation est protégée par un système stable de relations sociales

Face à ce nouvel univers du travail, les grilles de lecture sont multiples. Toutes s'accordent sur le fait que le peloton s'étire. En tête, une étroite élite, immergée dans la mondialisation, férue de nouvelles technologies, partie prenante des mécanismes du capitalisme patrimonial, soit parce qu'elle en bénéficie, soit parce que, sans en tirer un avantage personnel, elle en fait siennes les règles. Derrière : un monde de salariés dont les situations diffèrent de plus en plus en fonction des secteurs et des entreprises, qui acceptent, de gré ou de force, les contraintes de la globalisation et qui voient leur situation évoluer au rythme du cycle économique, hier soumise aux risques de la récession et du chômage, aujourd'hui portée par la perspective d'une croissance durable. A côté, l'univers de la fonction publique et des activités qui lui sont assimilées, où règnent le principe de l'emploi à vie, avec des rémunérations et des avantages sociaux supérieurs, grâce à la pression syndicale, à ceux du secteur privé et où cohabitent quelques métiers très exigeants et d'innombrables rentes professionnelles. A l'arrière, l'immense armée des laissés-pour-compte, elle aussi divisée entre les travailleurs les moins qualifiés, les chômeurs de longue durée et la masse des exclus.

En quête de concepts globaux, d'aucuns pratiquent un pessimisme ontologique et voient se mettre en place les mécanismes d'une nouvelle aliénation. Pierre Bourdieu, ses élèves, ses disciples, ses épigones, ont fait de cette posture un fonds de commerce intellectuel ; ils cherchent à réinventer à partir de ce diagnostic les vieux fantasmes de l'alliance entre les intellectuels et le prolétariat; ils se voient en Lénine ou Trotski d'un nouveau parti prolétarien dont ils aperçoivent les germes dans une nouvelle extrême gauche : de là leurs pas de deux avec les organisations trotskistes, avec SUD ou avec toutes les dissidences syndicales. Plus étonnantes en revanche, les convictions exprimées par Daniel Cohen¹, esprit éminent et subtil, qui trouve détestables nos « temps modernes » : le travail y est sans fin; le capital humain s'étirole; de nouvelles formes d'aliénation surgissent – plus défini-1. Daniel Cohen, *Nos temps modernes*, Flammarion, 2000. tives et plus fortes que les précédentes; la technique est de moins en moins libératrice et de plus en plus oppressive. Musique inattendue de la part d'un intellectuel rétif à l'esprit de système : il

témoigne du « désenchantement du monde » que peut inspirer la disparition du vieux modèle social-démocrate.

La rhétorique optimiste est, reconnaissons-le, moins élaborée. Elle oscille entre le culte traditionnel du libre-échange, les charmes de la prophétie technicienne, les allégories positives du type « troisième voie » ; elle s'acharne soit à nier les aspérités de la transition, soit à penser qu'elles disparaîtront d'elles-mêmes, soit à affirmer haut et clair que, si le revenu national progresse, le peloton peut s'allonger sans dommage. Pourquoi ne pas revenir à des vérités simples? La dynamique capitaliste creuse les inégalités, mais elle élève globalement le niveau de vie moyen. C'est de cette réussite-là qu'elle tire sa légitimité car, faute d'un tel résultat, n'ayant à mettre en avant que la tension productiviste et l'inégalité, le système aurait sombré corps et biens. A l'époque du capitalisme bourgeois, jusqu'à la dernière guerre mondiale, il a fonctionné suivant ces règles traditionnelles. Il est vrai que, davantage tourné vers la redistribution et la réduction des inégalités, le capitalisme managérial avait fini par oublier ces principes de base : de là l'utopie de l'immense classe moyenne. Le capitalisme patrimonial, parangon de la modernité, nous ramène aux vieux préceptes du capitalisme bourgeois : une machine de plus en plus efficace et de plus en plus inégalitaire. Comme elle tourne à plein régime, avec pour toile de fond une société prospère, le respect des valeurs libérales et le culte de l'individualisme, on finit par oublier une réalité, peu agréable pour nos esprits modernes : au même titre que la mondialisation et le progrès technique, l'inégalité est un élément essentiel de la dynamique capitaliste...

Aussi longtemps que nous avons pour seule perspective le malthusianisme, pour quotidien la stagnation macroéconomique, pour angoisse le chômage, la décomposition du modèle fordiste et la disparition du compromis social-démocrate prenaient une allure de catastrophe. Avec pour horizon un cycle de croissance durable, la perception va changer. Ce n'est pas encore le cas car, telle une image rétinienne, le souvenir des vingt dernières années perdure, du moins en Europe continentale, mais les prémices du nouveau modèle apparaîtront bientôt en pleine clarté.

L'élément cardinal est évidemment la disparition du chômage. Disparition du chômage? J'entends les hoquets de colère de ceux qui verront dans cette affirmation le comble de l'arrogance technocratique et de l'indifférence à la misère du monde. Mais je persiste : nous sommes d'ores et déjà, nous Français, en situation de plein-emploi pour ceux qui peuvent travailler et qui le veulent. Face aux pénuries de main-d'œuvre qui s'annoncent, nous rouvrirons les vannes de l'immigration, mais en pratiquant sans le dire une politique de quotas professionnels.

Situation de plein-emploi ? Qui aurait imaginé, il y a cinq ans, que certains métiers connaîtraient de dramatiques goulots d'étranglement? Non seulement l'univers des nouvelles technologies dont le système scolaire et universitaire n'arrive pas à satisfaire les besoins, mais des branches aussi traditionnelles que le bâtiment et les travaux publics

où il faut désormais réserver, avec six mois d'avance, les travailleurs intérimaires, ou l'hôtellerie-restauration incapable de trouver, dans les zones touristiques, du personnel saisonnier, alors qu'il y a quelques années se présentaient dix candidats pour un seul poste.

Ceux qui peuvent et qui veulent travailler ? Les 9 à 10 % de chômeurs existent : comment le nier ? Mais dans le contexte plus souriant d'aujourd'hui, nous sommes peut-être disposés à reconnaître une réalité que le discours « politiquement correct » proscrivait jusqu'à présent. Le chômage se divise en trois tiers d'inégale importance.

En premier lieu, ceux qui s'inscrivent à l'ANPE entre deux emplois, phénomène naturel dans une économie comme la nôtre, qui voit se créer et disparaître 5 millions de postes par an – chiffre considérable à comparer aux 16 millions d'emplois du secteur productif, puisqu'un tiers de la population active, sous statut de la fonction publique, n'est pas concerné. Leur période de chômage était de quelques mois; elle se réduit. Ce sont naturellement les chômeurs les mieux protégés.

Ensuite, suivant une expression qui a fait en son temps scandale, les « chômeurs de confort ». Il ne s'agit évidemment pas d'hédonistes du chômage, mais de personnes, toutes rationnelles, qui gèrent au mieux leur situation en fonction des indemnités qu'elles reçoivent, de leurs aspirations et de l'alternative matérielle que peut leur offrir le travail au noir. Ainsi des femmes qui, s'inscrivant au chômage, bénéficient d'aides multiples qui les dissuadent d'accepter un emploi. L'écart entre les taux de chômage anglais et français s'explique exclusivement de cette façon-là : 5 % des femmes anglaises sont inscrites à l'ANPE locale contre 15 % en France. Thatcherisme contre Etat-providence : les conséquences sont visibles à l'œil nu, les Anglaises obligées de travailler et les Françaises dissuadées.

De manière générale, la plupart des chômeurs qui retrouvent un emploi ne voient pas leur situation matérielle s'améliorer substantiellement, le salaire supplémentaire couvrant à peine les allocations perdues, sans même compter les revenus du travail au noir devenus plus aléatoires. Homo economicus, lui aussi, le chômeur de confort optimise sa situation : même lorsque le Welfare State sera aménagé de manière à recréer des incitations à la reprise d'un emploi, demeurera l'alternative du travail au noir. Ce sont, dans notre terminologie, ceux qui ne veulent pas travailler.

Enfin, la longue cohorte de ceux qui ne peuvent pas travailler, chômeurs de longue durée, jeunes en mal d'insertion, exclus en pleine anomie dont les enfants sont eux aussi promis à la marginalisation, sous-société maintenue en état de survie économique artificielle. En théorie, elle constituerait l'armée de réserve de l'économie, la main-d'œuvre disponible pour autant qu'on puisse la réemployer. C'est une tâche à la Sisyphe. Combien de projets pharaoniques de réinsertion, à peine mis en place, évitent-ils l'enlèvement ?

Au lieu de se lancer dans une entreprise aussi aléatoire, il est tellement plus confortable

d'ouvrir le robinet de l'immigration. A deux conditions, que la classe politique s'empresse de remplir : ne pas le proclamer ; pratiquer subrepticement une politique de quotas. Ce ne sera pas la répétition de l'immigration des années soixante, les employeurs recrutant en masse des travailleurs non qualifiés, mais la gestion de flux ciblés : par exemple des informaticiens indiens ou des bûcherons polonais. La République fédérale n'a fait que devancer le phénomène, avec la décision ostentatoire du gouvernement Schröder d'accueillir vingt mille informaticiens asiatiques; la France lève d'ores et déjà, de façon clandestine, ses interdictions en laissant entrer au compte-gouttes des travailleurs très qualifiés dont les entreprises ont besoin.

Certes, il serait plus logique, en théorie, de répondre à cette nouvelle demande en remettant au travail les chômeurs qui ne peuvent travailler ou qui ne le veulent pas : à travers des programmes de formation qualifiée; par l'instauration d'incitations qui rendent le retour au travail financièrement plus attractif que l'inactivité. Mais de telles actions de longue haleine sont aléatoires, elles bousculent maints tabous propres au Welfare State, et surtout elles ne répondent pas à l'urgence. Avec la perspective d'un cycle de croissance durable qui, lui-même, sera concomitant avec les effets du vieillissement de la population et le départ en retraite des générations du baby-boom, les besoins de main-d'œuvre apparaîtront beaucoup plus rapidement qu'on ne le croit aujourd'hui.

L'arrivée de nouveaux travailleurs immigrés est proche. Le phénomène interviendra dans une société beaucoup moins réactive qu'il y a quelques années à propos de l'immigration : l'atmosphère, chacun peut le mesurer, s'est détendue; l'affaiblissement de l'extrême droite en témoigne, à moins d'en être la cause. Pour ceux qui manient encore la boîte à outils marxiste, ce n'est pas, en la circonstance, le hasard qui prévaut mais le primat de l'économie : le fantasme de l'immigration est un produit de la récession; il disparaît avec le retour de la croissance et rend possible une réouverture des frontières indispensable pour accompagner l'expansion... Ainsi entrons-nous dans une nouvelle période : le plein-emploi a été le paradigme de l'après-guerre ; le chômage l'emblème des années quatre-vingt ; l'exclusion l'obsession des années quatre-vingt-dix ; ce sera demain l'étrange cohabitation du plein-emploi « pour ceux qui peuvent travailler et le veulent », de l'exclusion pour une sous-société durablement marginalisée et d'une immigration par quotas professionnels de manière à répondre aux besoins de main-d'œuvre.

Dans ce contexte, nous n'allons pas vers une société apaisée, consensuelle, sans conflits. Le chômage de masse avait naturellement fait disparaître les affrontements sociaux traditionnels, sauf dans le secteur public où l'emploi à vie et la présence de syndicats puissants maintenaient une dialectique classique entre la base et la direction. Mais ailleurs, les rares conflits correspondaient à des réflexes de survie – empêcher une fermeture de site, ralentir un plan de restructuration. Peut-on considérer comme obligatoire qu'avec le retour du plein-emploi dans une grande partie de la sphère productive, la bataille pour le partage de la valeur ajoutée reprenne suivant les codes et rites d'autrefois ? L'exemple américain ne plaide pas en ce sens : chacun imaginait le

retour de l'inflation salariale lorsque le chômage allait atteindre 7 % de la population active, puis 6 %, puis 5 % et rien ne s'est passé. Mais la société américaine fait corps avec le capitalisme patrimonial, davantage que les économies d'Europe continentale; aussi mesure-t-elle que depuis huit ans, son enrichissement doit davantage à la hausse de la Bourse qu'à l'augmentation des salaires. La plupart des salariés américains ont un portefeuille boursier et c'est en gageant leurs plus-values latentes qu'ils s'endettent afin de satisfaire leur appétit de consommation. Par rapport aux masses en jeu, les accroissements marginaux de salaires apparaissent secondaires. Encore cette réalité connaît-elle des exceptions avec, de temps à autre, des conflits sociaux à la mode d'autrefois : grèves longues, dialogue social rituel, accords collectifs signés après des négociations marathons.

L'atonie du climat social français ne signifie pas que nous allons nous aligner sur le modèle américain. C'est l'ombre portée du chômage, après vingt ans d'angoisses collectives, qui inhibe encore les salariés, même si les premiers signes apparaissent, annonçant de futurs affrontements salariaux dans les secteurs où le retour du plein-emploi est déjà sensible. Mais, en revanche, la psychologie du salarié actionnaire américain n'est pas près de s'imposer en France. Trop peu de travailleurs disposent de portefeuilles boursiers, à l'exception du personnel des entreprises privatisées devenu actionnaire, chacun le sait, dans des conditions suffisamment avantageuses pour lui donner le goût de la plus-value. L'enrichissement collectif à travers l'envolée de la Bourse demeure suspect et, même s'il perd son parfum sulfureux, il ne modèle pas encore les comportements économiques. L'idée d'un partage de la richesse ne s'est pas imposée, sur le plan politique, en complément des vieux débats sur la répartition du revenu et la redistribution. A long terme, le modèle de comportement à l'américaine s'installera au moins partiellement mais, pour l'instant, il ne permettra pas de freiner la montée des revendications salariales au fur et à mesure de l'apparition des nouveaux goulots d'étranglement sur le marché du travail.

On peut prendre le pari : la société ne va pas vers l'apaisement. C'est une vision naïve d'imaginer que la disparition d'une utopie alternative au capitalisme, parce qu'elle signe définitivement la victoire de l'économie de marché, nous pousse au consensus quotidien. Conflits renaissants dans la sphère privée pour le partage de la valeur ajoutée. Conflits corporatifs classiques dans l'univers public. Conflits endémiques qui représentent des signaux de désespoir envoyés vers la classe moyenne par le nouveau « lumpenprolétariat » des banlieues sensibles. L'ensemble de ces conflits sociaux, ancienne et nouvelle manière, se développe dans une société déjà travaillée par des affrontements d'autre nature : en témoignent les mouvements de défense de l'environnement, les associations de riverains, les organisations de consommation, les passionnés des questions d'éthique biologique ou médicale. Les maîtres de l'opinion publique multiplient de surcroît les interpellations et les remises en cause qui constituent autant de pressions dont le style, l'intensité, la manière échappent aux canons traditionnels de la contestation.

Le compromis social-démocrate avait l'immense mérite d'enserrer les tensions de la société dans une démarche codifiée et donc contrôlée : il s'était substitué à la lutte des classes mais, à son image, il ramenait à lui l'ensemble des conflits collectifs. Dans une société de marché où la pluralité des comportements, la multiplicité des adhésions, l'émiettement des organisations collectives représentent la norme, la conflictualité est désormais partout et nulle part.

Le passage d'un modèle capitaliste à l'autre, la substitution du capitalisme patrimonial au capitalisme managérial vont naturellement de pair avec une mutation des classes dominantes. Dans l'après-guerre les technocrates et les managers avaient remplacé les bourgeois traditionnels au firmament de la société. Ils sont à leur tour sur la défensive. Quelles sont les forces montantes du capitalisme patrimonial? L'immense cohorte des financiers : investisseurs, gestionnaires de fonds, banquiers d'affaires, analystes financiers, gourous des marchés, qui contribuent tous à la gestion de l'épargne mondiale, à la réallocation des actifs, au réinvestissement des surplus dégagés par l'envolée boursière. Les acteurs nés de la révolution technologique, les entreprises qui ont supplanté en moins de dix ans les plus grands de l'industrie mondiale, les Cisco, Microsoft, Intel, Vodaphone devant lesquels, économiquement et symboliquement, se sont inclinés les General Motors, Exxon, Ford et leurs congénères ; elles ont à leur tête des patrons, hybrides de managers et de capitalistes, dont les valeurs n'ont rien de commun avec celles des « businessmen » traditionnels. Les nouveaux riches de la « netéconomie » qui ont acquis en quelques années, voire quelques mois, des fortunes colossales et sont devenus, à trente ans, de véritables rentiers. La longue armée des prestataires, conseils, consultants, juristes qui a accompagné l'ascension des seigneurs de la nouvelle économie. Ne s'inscrivent, dans ce palmarès des vainqueurs, ni hommes publics, ni technocrates, ni responsables du « complexe étato-industriel », c'est-à-dire les gestionnaires du modèle de l'après-guerre.

C'est, à l'évidence, une élite de l'argent davantage que du pouvoir. Rien n'est plus naturel : cette nouvelle élite est en phase avec le monde qu'elle régit... Mais forme-t-elle une classe dirigeante? Cherche-t-elle à exercer une influence, au-delà des droits que lui confère sa richesse et du statut symbolique que lui décernent les médias ? Emprunte-t-elle le chemin classique qui, de fantasme en obsession, conduit les maîtres du pouvoir économique à jouer, de surcroît, un rôle politique ? Aujourd'hui les aspirations, le système de valeurs, le comportement libertaire, les instincts libéraux de ces « jeunes gens » ne correspondent pas à l'image traditionnelle d'une classe dirigeante. Riches à l'âge auquel leurs prédécesseurs faisaient leur service militaire, rentiers avant même d'être adultes, aussi informels dans leurs attitudes que les hommes de pouvoir sont traditionnellement rigides, ces nouveaux maîtres du monde, enfants prospères du www.capitalisme, semblent imprévisibles. Ils possèdent aujourd'hui un pouvoir mythologique à travers la fantasmagorie que créent, à partir de leurs réussites, les médias. Ils exercent une influence économique démesurée mais ils n'en sont pas conscients : les

analystes financiers ne se voient pas comme les grands ordonnateurs de l'épargne mondiale, et les patrons de start-up ne ressemblent pas aux héritiers lointains des maîtres de forges. Ils n'aspirent, pour l'instant, à aucune domination politique : il est difficile d'imaginer un jeune Ambroise Roux émergeant d'un tel terreau. Cette situation paradoxale se perpétuera-t-elle au fil du temps? Le capitalisme patrimonial correspondra-t-il à un nouvel âge du capitalisme qui défierait les lois classiques de la philosophie politique : un système sans véritable classe dirigeante, un modèle dont les bénéficiaires se contenteraient des joies de l'argent, un univers qui aurait brutalement déprécié les attributs habituels du pouvoir? Ce serait une révolution silencieuse.

Le modèle social qui se met en place ne répond pas, de son côté, à une utopie libertaire, quoi qu'en disent les militants de la révolution technologique. L'entreprise en réseau, sans hiérarchie, ni discipline, la mort définitive du taylorisme, les possibilités de multiactivités pour les individus, la diminution du temps de travail, voire la disparition du travail : autant de naïvetés. Le capitalisme patrimonial a remis en route le moteur de l'inégalité, nous le savons, mais aussi celui de la tension productiviste. Les progrès de productivité qui sous-tendent la nouvelle économie ne sont pas un don gratuit du ciel : ils requièrent un surcroît d'énergie collective. Sans aller jusqu'à voir apparaître, comme Daniel Cohen, une nouvelle aliénation collective, force est de reconnaître que la tension devient le maître mot du système. C'est en dehors de l'univers du travail, dans le modèle de consommation, l'organisation de la vie familiale, les valeurs morales que triomphent les aspirations libertaires. Dans la production, version ancienne ou nouvelle économie, l'efficacité est la règle, la compétition la norme, la pression une réalité quotidienne. A un extrême, de jeunes drogués de la finance et de la netéconomie, soumis, au-delà de l'agrément de travailler en « jean », à une incroyable obsession professionnelle ; retraités à quarante ans, peut-être se rattraperont-ils de leur période d'hyperactivité en partageant leur vie entre le golf, les œuvres de bienfaisance et l'accaparante gestion de leur patrimoine. A l'autre extrême, du côté des travailleurs non qualifiés, la pression est, elle aussi, de tous les instants. Si le jeune prodige du net et le livreur de pizzas constituent ensemble l'allégorie de la nouvelle économie, l'un et l'autre ne vivent pas dans un univers de rêve dont auraient été bannis l'effort et l'acharnement.

Quant aux autres catégories qui s'étirent le long du peloton, classes moyennes du secteur privé, fonctionnaires et assimilés, elles ne sont pas entrées dans un univers hédoniste : temps de travail réduit, contraintes de plus en plus légères, tâches conviviales. Au-delà des envolées sur les nouvelles technologies, sources d'infini bonheur, c'est une société dure et exigeante qui se met en place. Son anticonformisme, son allure décontractée ne doivent pas faire illusion. Elle déstabilise, pour leur bien ou leur mal, les individus auxquels le fordisme, le keynésianisme et l'Etat-providence avaient offert de solides protections. De là des interrogations majeures aujourd'hui sans réponses. Quel partage de la richesse boursière? Quelle gestion de la flexibilité et de la mobilité ? Quel nouveau contrat social établir? Avec quels interlocuteurs et suivant quels mécanismes?

L'individu est aujourd'hui salarié, actionnaire, consommateur, contribuable. Il a, dans chacune de ces positions, des aspirations différentes. Suffit-il que la collectivité y réponde de façon distincte pour qu'elle puisse se considérer quitte à son endroit ? Aux Etats-Unis, sans doute : la richesse boursière atténue les revendications salariales sans qu'il y ait entre l'une et les autres le moindre lien explicite. Jamais ne se pose la question du partage de la plus-value : elle n'appartient pas au tempérament national.

En Europe continentale, le débat apparaîtra inévitablement. La question du partage ne cesse d'occuper le champ social : partage du revenu primaire ; partage du fardeau de la dépense publique; partage des prélèvements ; et donc partage du revenu après impôts. Il est stupéfiant que les acteurs sociaux n'aient pas commencé à s'interroger sur le partage de la plus-value, comme s'ils considéraient que l'enrichissement boursier relève de la seule sphère individuelle, alors que ses effets macroéconomiques sont devenus essentiels. Plus le capitalisme patrimonial étendra son empire, plus la richesse créée proviendra de la valorisation du capital, plus la question du partage de la plus-value deviendra lancinante.

Elle pointe naturellement à travers le développement de l'actionnariat salarié. Mais si son essor constitue une réponse intelligente entreprise par entreprise avec, nous le savons, des arrière-pensées ambiguës mais des résultats en définitive positifs, il accroît aussi les inégalités entre les salariés de ces entreprises et les autres. Et les placements boursiers demeurent trop peu répandus dans les catégories modestes pour qu'un mécanisme puisse faire participer chacun, cette fois-ci comme épargnant, à la prospérité collective d'origine capitaliste. Alors qu'aux Etats-Unis, les systèmes de retraite par capitalisation constituent un instrument efficace pour démocratiser l'accès au profit boursier et y associer de larges pans de la population, leur faiblesse en Europe continentale et leur quasi-inexistence en France nous privent d'une telle possibilité. Que les salariés de France Telecom ou de la Société Générale n'aient besoin, ni de posséder un portefeuille d'actions autres que de leur entreprise, ni de bénéficier d'une retraite par capitalisation pour profiter de l'envolée boursière, certes ! Mais ce sont des exceptions à l'échelle de la société française. Peut-on imaginer durablement que les salariés de quelques entreprises privatisées voient se mettre en place, pour leur seul compte, une association entre le capital et le travail ? Ce serait faire de l'accès à la valorisation boursière un privilège arbitraire. Ainsi le compromis social-démocrate continuerait-il de régner en matière de salaires, alors que le surplus à distribuer est faible, et ne se préoccuperait-il en aucune manière de partager l'enrichissement boursier ? Absurde !

Suffit-il de parier sur une évolution, à brève échéance, vers le modèle américain avec une fraction de plus en plus large de la classe moyenne transférant son épargne vers les valeurs mobilières à travers des Sicav et autres organismes de placement ? C'est illusoire. Il n'existe que deux voies pour accélérer le mouvement : la généralisation de l'épargne salariée et la création de systèmes de retraite par capitalisation. Nous connaissons

l'ambiguïté de l'épargne salariale et la manière dont elle peut rendre plus difficile un gouvernement efficace de l'entreprise : facteur de motivation du personnel, certes, mais instrument de conservatisme susceptible de coaliser les réflexes immobilistes des salariés et du patron. Aussi devrait-on explorer d'autres pistes : la création de fonds gérant l'épargne salariée de plusieurs entreprises de manière à susciter un comportement d'actionnaire plus autonome; des mécanismes de rachat des actions détenues par les salariés afin de sauvegarder leur mobilité professionnelle; l'instauration de Sicav n'investissant qu'en actions françaises, gérées paritairement, comme les systèmes de prévoyance, par une émanation du patronat et des syndicats, et destinée à attirer une épargne salariale plus « militante ».

De tels dispositifs ne se substitueraient naturellement pas aux mécanismes canalisant l'épargne du personnel vers sa propre entreprise, mais permettraient d'élargir le jeu et d'intéresser la classe moyenne à la plus-value globale du système économique. C'est bien évidemment la vocation des fonds de pension : analysée sous cet angle, leur création peut échapper au débat surréaliste qui, aujourd'hui, bat son plein entre ceux qui y voient le moyen de créer un ancrage actionnarial français et ceux qui craignent la paupérisation, par contrecoup, des régimes de retraite par répartition. Si la Bourse doit, sur une moyenne période, progresser nettement plus que l'inflation et le taux d'intérêt, les fonds de pension constituent le meilleur moyen d'associer une majorité de la population à la plus-value globale de l'économie, c'est-à-dire à la partager. Au lieu d'ouvrir une brèche dans les mécanismes de redistribution, comme le croient les conservateurs de gauche, ils offrent au contraire une voie pour élargir les mécanismes de solidarité et les appliquer au patrimoine. Le vrai thème sur lequel devrait en revanche se concentrer la discussion est le mode de gestion de tels fonds. Les esprits les plus militants pourraient y voir le moyen d'élargir la cogestion à la française aux formes les plus modernes de l'économie de marché, en réclamant une tutelle paritaire de cette manne.

Partage de la plus-value et cogestion : voilà des enjeux plus essentiels que la perpétuation du paritarisme de l'assurance maladie ou les trente-cinq heures ! Mais entrer dans cette logique signifierait, de la part des syndicats et de la gauche, reconnaître la légitimité du capitalisme patrimonial, puisqu'il s'agirait d'en partager les avantages. Horresco referens ! Mieux vaut une approche archaïque, tellement plus confortable et familière même si elle laisse passer l'occasion de « social-démocratiser » le nouveau capitalisme. Il existe des enjeux face auxquels la passivité est une stratégie habile : la dynamique européenne, la pression de la mondialisation, la contagion des comportements pourvoient aux besoins des réformes. Vis-à-vis du partage de la plus-value, l'attentisme est suicidaire. A ne rien faire, la ligne de plus grande pente conduit à une inégalité de plus en plus grande des situations, les effets du rouleau compresseur social-démocrate en matière de revenu disponible étant plus que compensés par la dispersion, chaque jour plus marquée, de la richesse patrimoniale. Ceux qui croient aux vertus du contrat social pour assurer la cohérence de la société devraient être les premiers convaincus que son

aggiornamento passe par une réflexion sans fard sur le partage de la plus-value. Leurs arthritismes intellectuels les en empêchent. Dommage !

Deuxième alinéa de ce contrat social : ne pas accepter, à côté du plein-emploi retrouvé pour la classe moyenne, l'existence d'une sous-société d'exclus, condamnés à une marginalisation peut-être définitive. Intellectuellement, nous la refusons au nom de l'universalisme républicain; pratiquement, nous nous en accommodons depuis vingt ans. Tout conduit à penser qu'avec notre duplicité coutumière, nous continuerons à nous lamenter sur cette réalité, à la laisser se perpétuer et à régler empiriquement nos besoins de main-d'œuvre par un recours contrôlé à l'immigration, plutôt que par une mobilisation collective en faveur de la réinsertion des exclus. Celle-ci supposerait une politique dont les instruments sont connus de longue date.

En premier lieu, une baisse massive du coût du travail non qualifié. Si le coût moyen du travail est très compétitif en France vis-à-vis de nos concurrents, le coût du travail non qualifié demeure, lui, prohibitif. Deux voies sont possibles. L'une, libérale d'esprit, exige que les salariés paient le prix de leur retour à l'emploi : elle passe, soit par une baisse du SMIC que prônent de rares « ayatollahs thatchériens », soit par son contournement à travers la multiplication de mécanismes dérogatoires tels que le SMIC jeunes. L'autre, social-démocrate, considère que le salaire minimum est un droit imprescriptible et qu'il faut donc alléger massivement les charges sociales sur les bas salaires. C'est une démarche suivie depuis 1992 par les gouvernements successifs, de droite et de gauche. Tous les calculs économiques ont démontré son efficacité mais, menée à plus grande échelle, elle exige de déplacer, à l'intérieur de l'Etat-providence, des masses considérables. Ainsi, un système qui établirait un taux zéro de cotisation sur les salaires au niveau du SMIC et qui rejoindrait, de manière progressive, le taux normal à 1,5 fois le SMIC, coûterait entre 140 et 150 milliards de francs, soit le montant du déficit budgétaire annuel ou l'équivalent des programmes d'allégement d'impôts pluriannuels qu'exige l'alignement sur la norme européenne.

Ce n'est donc pas une mesure qui peut subrepticement se financer sur les surplus dégagés par la croissance ; elle suppose des arbitrages financiers de grande ampleur. Au moins a-t-elle, de ce fait, l'avantage d'interpeller les acteurs politiques et sociaux. Est-on prêt à renoncer à toute baisse d'impôts pendant cinq ans afin de financer un dispositif qui créerait entre 500 000 et 1 million d'emplois ? Ou préfère-t-on réduire d'autres dépenses publiques ? Ou accepterait-on de privatiser toutes les entreprises publiques, EDF et France Telecom en tête, ce qui allégerait l'encours de la dette publique de plus de 1 000 milliards de francs et diminuerait donc la charge annuelle d'intérêts de 50 milliards ? Voilà de véritables alternatives qui déterminent la nature du contrat social que la société française serait disposée à signer avec elle-même.

Mais, même si des emplois non qualifiés sont créés à haute dose grâce à un tel effort collectif, encore faut-il s'assurer qu'ils seront occupés par des exclus, des chômeurs de

longue durée et, de manière générale, suivant notre terminologie, par ceux qui « ne peuvent pas et ne veulent pas » travailler. De là la nécessité de quelques mesures qui heurteraient nos habitudes. D'une part une manipulation des dispositifs sociaux de nature à créer un avantage réel pour celui qui accepte un emploi payé au SMIC par rapport aux allocations chômage et autres subsides que lui assure l'Etat-providence : cela peut être une allocation, décroissante dans le temps, de retour à l'emploi. Mais il sera impossible de faire, dans cet esprit, l'économie d'un toilettage des aides aujourd'hui en vigueur, ce qui portera atteinte aux « avantages acquis » des populations les plus fragiles : on devine le tollé... D'autre part un durcissement des règles de l'ANPE, avec une suppression effective des allocations chômage en cas de refus successifs d'un emploi : on entend les protestations... Enfin une modification des aides multiples dont l'effet principal est d'inciter les femmes à ne pas s'inscrire à l'ANPE : on pressent les mouvements de refus...

Un contrat social établi, pour chaque catégorie, un ensemble de droits et de devoirs : si la collectivité fait un effort massif en supprimant l'essentiel des charges sociales sur les salaires voisins du SMIC, elle doit être payée en retour, ce qui suppose, pour rendre l'opération efficace, des devoirs nouveaux de la part des bénéficiaires. C'est, pour la tradition sociale française, une approche quasi révolutionnaire : elle a l'habitude d'octroyer des droits, mais n'ose pas raisonner en termes de devoirs de la part des populations en difficulté, tant notre Etat-providence est l'expression collective de notre mauvaise conscience individuelle.

Troisième alinéa du contrat social : un nouvel équilibre entre mobilité et sécurité, flexibilité et protection. La démarche naturelle face à la pression du chômage a été, en France, de limiter, par la voie réglementaire, la flexibilité du marché du travail. Certes, l'autorisation administrative de licenciement n'a pas été rétablie, mais le contrôle des plans sociaux par des juges au comportement erratique, et souvent incompetents, se révèle parfois une contrainte encore plus lourde. Quant aux autres règles, elles n'ont cessé de se renforcer, corsetant de manière de plus en plus serrée le marché du travail – sans compter les dispositifs sectoriels, telles les restrictions sur les heures et les jours d'ouverture du commerce, le contrôle de l'inspection du travail sur les horaires de travail des cadres et, naturellement, la complexité des trente-cinq heures.

Les entreprises se précipitent, dans ce contexte, sur les quelques soupapes de flexibilité : elles multiplient les contrats à durée déterminée, font un appel massif aux agences d'intérim et essaient de transférer le mistigri à leurs sous-traitants, en externalisant des tâches de plus en plus nombreuses. Cette sur-réglementation du marché du travail a pesé sur l'emploi dans des proportions difficiles à déterminer; elle a sans doute accru le chômage de longue durée, mais elle est surtout contradictoire avec les exigences de l'économie contemporaine, dont la mobilité est devenue la vertu cardinale. De tels mécanismes répondaient, au-delà de leurs maladresses et de leurs archaïsmes, à une aspiration légitime : la sécurité et la protection des salariés dans un contexte de crise. Ils sont contre-productifs dans la perspective du retour à la croissance. Mais le dilemme est

insoluble si l'on oppose, comme les deux seules solutions, soit la disparition pure et simple des réglementations et autres mâchicoulis du marché du travail, soit leur perpétuation en l'état, fussent-ils contraires aux impératifs de l'efficacité et de la compétition.

Il faut donc « faire tourner la table » : accroître la flexibilité du marché du travail et inventer de nouvelles formes de protection. De là, les idées lancées par la Commission du Plan présidée par Jean Boissonnat, autour du concept de contrat d'activité. L'individu ne se verrait pas garantir un emploi stable, mais un droit à l'activité. Ses avantages sociaux ne découleraient plus de sa situation de salarié ou de chômeur, mais d'un contrat d'activité le protégeant, grâce à des accords entre entreprises, collectivités territoriales, universités, organismes sociaux, dans les situations successives qu'il risque de connaître : salarié, chômeur de courte durée, stagiaire en formation, ou chargé d'une tâche d'intérêt général pour le compte, par exemple, d'une ville ou d'une association. C'est une piste intéressante car elle est fondée sur un équilibre de droits et de devoirs, adapté au contexte d'aujourd'hui : le système social doit protéger les individus mais ceux-ci, en contrepartie, sont redevables, vis-à-vis de lui, d'un devoir de mobilité.

Il s'agit, au-delà de ce seul dispositif, d'un immense chantier : le droit du travail s'est constitué, en France, autour de deux positions, l'emploi et le chômage et, plus il s'est complexifié, plus il a accentué cette césure. Dans un monde idéal, l'Etat et les partenaires sociaux devraient le réécrire, de A jusqu'à Z, à partir de deux concepts, en apparence contradictoires, la mobilité et la protection. La table rase est une illusion mais, sans rêver d'une mutation complète du droit social, il existe un espace pour le modifier en fonction des exigences d'une société moderne : la mobilité, sous-produit de la mondialisation et de la révolution technologique, et la protection que toute collectivité doit à ses citoyens, surtout quand elle est de plus en plus riche.

Un nouveau contrat social donc pour résoudre le dilemme : le capital et le travail, ennemis hier, alliés demain ? Un nouveau contrat social qui aspire à un partage minimum de la plus-value, de préférence à un partage maximum du revenu, qui se fonde sur une tentative de pacte entre la classe moyenne et les exclus, qui réponde enfin aux volontés contradictoires d'une économie mondialisée et d'une société qui se veut plus que jamais solidaire. Ce nouveau contrat-là, qui va l'écrire ? Les partenaires sociaux, répond la tradition. En ont-ils la force dans un pays où le taux de syndicalisation est le plus bas de l'OCDE, plus faible qu'en Turquie ? Sans les bataillons du secteur public, il est même infinitésimal. Or, les questions en suspens ne concernent que la sphère privée et relèvent donc d'organisations anémiées. Comment auraient-elles la capacité de transgresser les tabous, de mettre à bas quelques bastilles idéologiques, d'effectuer un *aggiornamento* ? Le déséquilibre est aujourd'hui dramatique entre un patronat qui a le vent en poupe, puisque le capitalisme patrimonial tient le haut du pavé et que ses valeurs se diffusent à la société entière, et des organisations syndicales qui n'arrivent pas à troquer leur culture

revendicative contre un comportement d'acteurs de l'intérêt général.

Sera-ce l'Etat qui octroiera ce nouveau contrat social comme, en son temps, Louis XVIII le fit de la Charte ? Inconcevable : en l'absence d'acteurs sociaux, toute réforme butera sur la dialectique imprévisible entre pouvoir politique et opinion publique. Les gouvernants avancent dans l'obscurité sans mesurer la capacité d'acceptation de l'opinion; s'ils la sous-estiment, ils cèdent inutilement à l'immobilisme ; s'ils la surestiment, ils risquent un effet boomerang avec, à la clef, une capitulation en rase campagne sous la pression des manifestations de rue, ce qui représente, aux yeux d'hommes politiques, l'horreur absolue...

Tout pousse au pessimisme, mais il serait injuste d'imputer au www.capitalisme le risque d'une société de plus en plus inégalitaire. Un nouveau contrat social est possible, aussi adapté au capitalisme patrimonial que le consensus social-démocrate le fut au capitalisme managérial. S'il demeure dans les limbes, l'absence de forces sociales pour le mettre en route en sera la cause. La société est responsable d'elle-même ; elle a les moyens de maîtriser la révolution technologique. A elle de manifester son aptitude à se transformer. De ce point de vue, l'exception française menace : alors que le www.capitalisme.fr est au niveau des meilleurs, le risque est grand que la France soit incapable d'établir un nouveau contrat social. Ainsi aurions-nous surmonté nos arthritismes économiques, mais non les blocages mentaux qui déterminent nos handicaps sociaux.

15. Denis Olivennes : « Le modèle social français, un compromis malthusien. » Note de la Fondation Saint-Simon, janvier 1998.

16. Jean-Louis Beffa, Robert Boyer, Jean-Philippe Touffut : « Les relations salariales en France. » Note de la Fondation Saint-Simon, juin 1999.

CHAPITRE VII

ÉCONOMIE DE MARCHÉ OU SOCIÉTÉ DE MARCHÉ ?

Fidèles à leurs habitudes, les élites françaises ont inventé un artifice conceptuel afin d'habiller leur reddition face aux exigences du nouveau capitalisme : oui à l'économie de marché ; non à la société de marché ! Cette proclamation de Lionel Jospin permet d'abord à la gauche française de glisser subrepticement du socialisme à la social-démocratie, en se donnant un nouvel adversaire idéologique : le libéralisme de gauche, fourrier de la société de marché ! Mais ce distinguo subtil n'est pas le seul apanage de la gauche. Même la droite libérale n'ose pas se déclarer en faveur de la société de marché, tant l'expression est devenue synonyme de fantasmes épouvantables aux yeux de l'opinion : des écoles payantes, une médecine privatisée hors de prix, des services publics à « deux vitesses », une télévision dévorée par la publicité, la disparition de toute gratuité...

Il s'est formé de la sorte un consensus intellectuel tel que ce pays unanimiste les aime : accepter le marché dans la sphère productive; le rejeter de l'univers de l'intérêt général dont l'Etat et ses appendices sociaux seraient les seuls acteurs. Au nom de cette dichotomie intellectuelle confortable, que de ponts est-il possible d'établir : entre deux modèles dont on tire de la sorte le meilleur; entre l'idéologie d'hier et celle de demain; entre les exigences d'une mémoire historique et les contraintes du réel; entre la gauche traditionnelle en voie de modernisation économique et la droite en quête de légitimité sociale ! Malheureusement, cette vision bute sur la réalité. Même dans les domaines dont la production privée demeure exclue, la compétition, cette incarnation primitive du marché, s'impose. Telle est en effet la distinction entre une économie de marché et une société de marché. La première se définit par la concurrence pour la production et la vente de biens et de services; la seconde, elle, par la compétition comme moteur de la vie sociale, y compris entre acteurs et institutions éloignés de l'univers économique. Une fois cette définition présente à l'esprit, il est aisé de constater que la société de marché s'installe chaque jour davantage. La concurrence pénètre en effet des mondes qui lui étaient jusqu'alors interdits. L'Etat change, dans ce contexte, de nature : hier producteur de services collectifs, demain régulateur; les enjeux se déplacent donc, qui exigent une intervention publique. Certes, dans une société de marché, les impératifs d'intérêt général sont au moins aussi exigeants que dans la société d'hier, partagée entre l'économie de marché et l'Etat-providence, mais l'Etat n'est plus qu'un acteur, parmi d'autres, de cet intérêt général.

La concurrence devient, n'en déplaise aux nostalgiques, le maître mot de nos sociétés. Telle une irrésistible lame de fond, elle a conquis l'industrie avec le traité de Rome, les services avec le marché unique de 1993, l'univers financier du fait de l'euro, les services publics traditionnels sous la pression des règles internationales et plus encore des mutations technologiques, et même les activités régaliennes : qui aurait imaginé, il y a cinq ans, que l'on vendrait aux enchères des fréquences hertziennes ou des « slots » de

décollage et d'atterrissage ? Qui aurait pensé qu'en Grande-Bretagne les activités publiques seraient transférées à des agences autonomes afin d'être mises en concurrence, que les fonctionnaires y seraient payés au mérite et que les ambassadeurs de Sa Gracieuse Majesté verraient leurs performances évaluées comme de vulgaires contrôleurs de gestion chez Unilever ?

En fait, la compétition se déplace des seules entreprises, nous le savons, aux systèmes socio-économiques, en particulier dans les espaces monétaires homogènes, comme la zone dollar ou l'euroland. Aux Etats-Unis, le phénomène est aujourd'hui moins sensible qu'en Europe car il est à l'œuvre depuis un siècle, de sorte que l'homogénéisation a déjà eu lieu pour l'essentiel. Homogénéisation des systèmes fiscaux et sociaux dont les différences ne sont, d'Etat à Etat, que de détails. Homogénéisation du système éducatif dont la concurrence est le régulateur d'un bout à l'autre du territoire. Homogénéisation des services collectifs, la médecine en premier chef, qui fonctionne de la même manière, à quelques variantes près, au sein des cinquante Etats. Homogénéisation des mécanismes d'aide à la recherche, des politiques publiques... Le Canada a résisté, en partie, à la vague parce que le dollar canadien a servi d'écluse, se dépréciant ou s'appréciant au rythme des discordances entre son système socio-économique et le modèle américain.

A l'intérieur de l'euroland, le processus ne fait naturellement que commencer. En fonction de quels critères se déterminent désormais les investissements ? Le coût de la main-d'œuvre ? Des différences demeurent de pays à pays, mais elles ne cessent de se réduire. La productivité des individus ? Une convergence s'opère qui, au fil des ans, voit l'ouvrier portugais et le travailleur allemand être aussi efficaces l'un que l'autre. Les perspectives macroéconomiques de chaque Etat membre ? La monnaie est unique ; les politiques budgétaires voisines, dès lors que le pacte de stabilité les enserme dans des règles strictes ; les rythmes de croissance peuvent donc différer mais tel pays qui a au plus 1 % de retard sur tel autre le rattrapera un jour et le dépassera d'une marge aussi faible : ni plus, ni moins.

La bataille se joue ailleurs : sur le tonus entrepreneurial de chaque Etat, ou plus précisément de tel Land ou de telle région car désormais la compétition n'est pas entre la France, l'Espagne et l'Allemagne, mais entre la région lyonnaise, la Catalogne ou la Bavière. Elle dépend de leur aptitude à attirer les cadres dirigeants, les sièges sociaux, les centres de recherches, c'est-à-dire les créateurs de valeur ajoutée. Donc, sur le système fiscal, l'impôt sur le revenu, l'impôt sur les plus-values, les stock-options, les charges sociales, mais aussi sur la qualité des écoles pour les enfants, l'efficacité des transports en commun, le niveau des équipements médicaux, le prix des logements, l'art de vivre... Sur le tissu intellectuel et économique dans lequel s'insèrent les entreprises : environnement universitaire, niveau de recherche-développement, capacité à tisser des liens entre les institutions, existence d'une main-d'œuvre de qualité, abondance de cadres dirigeants, niveau culturel du pays. Sur l'« électricité » de l'atmosphère, sur l'ambiance

de la vie culturelle, artistique, intellectuelle. Sur l'air du temps...

Aujourd'hui, les grandes métropoles de l'euroland sont en concurrence les unes avec les autres. Munich avec Barcelone, Paris avec Madrid, Milan avec Berlin, Toulouse avec Edimbourg. Cette réalité devrait tarauder nos dirigeants politiques : à eux de s'interroger sur les moyens, pour Paris, de capter la valeur ajoutée et d'être un des centres d'attraction du continent, de préférence à Bruxelles et à Berlin, sauf à accepter un destin de « ville morte », administrative et touristique. Une décennie de mauvaises décisions fiscales prises en fonction de considérations « villageoises », d'inadaptation de nos services collectifs, de marginalisation intellectuelle et idéologique et le sort en serait jeté.

Il ne s'agit pas d'affirmer, comme certains militants libéraux, que notre avenir se joue sur le seul taux marginal de l'impôt sur le revenu. La compétitivité globale d'un pays, d'une région, d'une métropole, dépend d'une alchimie complexe. La France, ses grandes régions, Paris, Lyon ou Toulouse, ont en main des atouts incontestables : le flux des investissements étrangers en témoigne. Mais tous les classements multicritères de compétitivité montrent que nos avantages comparatifs s'étiolent. Nous sommes moins obsédés que d'autres par la préoccupation de tenir notre rang en ce domaine. En partie parce que nos élites politiques et sociales ne veulent pas admettre la logique d'une société de marché. Puisque notre système universitaire, nos services publics, nos institutions culturelles, nos organismes de recherche sont désormais en compétition directe avec leurs alter ego européens, voire mondiaux, comment imaginer que le principe de concurrence s'applique vis-à-vis du monde extérieur, mais soit proscrit sur le plan national? Si la Sorbonne est comparée, sur le marché des diplômes, à Oxford, Dauphine à la London Business School, Polytechnique au MIT, l'université de Toulouse-le Mirail à celle de Glasgow, comment empêcher l'émulation au sein du système universitaire lui-même ? C'est absurde : refuser la logique de la société de marché, c'est nous condamner à la marginalisation dans un monde de concurrence globale.

Mais en revanche, l'accepter nous impose quelques révolutions coperniciennes : l'immense mutation conceptuelle intervenue en France depuis vingt ans ne suffit pas à nous y préparer. De la même manière qu'à coups de ruses de l'Histoire, de détours inattendus, la France a accepté la modération salariale, la désinflation compétitive, les privatisations, l'euro, la rigueur budgétaire, donc les contraintes macroéconomiques, il lui faudra admettre la privatisation des services publics, la restructuration de l'Etat-providence, la fin du privilège étatique. Le réformisme suit, chez nous, le même itinéraire depuis le traité de libre-échange de Napoléon III : l'Etat accepte, parfois en catimini, un engagement international et une fois le coup de bistouri donné, il ne reste d'autre solution pour la société et les acteurs économiques que de s'adapter, de gré ou de force. Ce fut le cas, en effet, avec le traité franco-britannique sous le second Empire, puis récemment avec le traité de Rome, le marché unique, l'euro.

Pour les services publics marchands, les ukases de Bruxelles jouent en principe le

même rôle, mais une obligation juridique est un levier moins puissant que l'irruption brutale et naturelle de la concurrence. En témoignent les atermoiements du gouvernement français pour libéraliser les marchés du gaz et de l'électricité, dès lors qu'une révolution technique n'est pas là, comme en matière de télécommunications, pour sonner le glas de l'ordre ancien. Notre politique ? « Encore une seconde, monsieur le Bourreau ! » Or, au-delà des inconvénients propres aux secteurs énergétiques – incapacité pour EDF et GDF de devenir les joueurs mondiaux que, privatisés, ils seraient à coup sûr ; retard de compétitivité, fût-il marginal, pour les entreprises; pénalisation, certes relative, du consommateur –, l'enjeu est idéologique. Il témoigne de notre difficulté à passer d'une économie de marché à une société de marché, c'est-à-dire à accepter l'irruption de la concurrence et de la privatisation dans des univers qui en étaient, jusque-là, protégés par la grâce des mythes français : service public, entreprise publique, statut unifié des personnels, mainmise de l'Etat, le tout au nom de l'intérêt général.

Dans les services publics non marchands, le tabou est encore plus insurmontable. Employer le mot même de « marché » à propos de l'univers éducatif est un crime ; « compétition » et « concurrence » ne valent guère mieux ; « émulation » paraît bien iconoclaste ; « stimulation », provocateur ; « comparaison », pervers... Les mêmes qui se drapent dans leurs principes – l'école républicaine égalitaire et démocratique – se précipitent avec concupiscence sur les palmarès des lycées et des universités que les hebdomadaires établissent chaque année pour la plus grande gloire de leurs ventes sur « Paris surface ». Ce sont aussi les premiers à connaître les sésames, tels les enseignements de langues exotiques, qui garantissent l'admission dans tel ou tel établissement prestigieux. De la même manière que le marché kolkhozien servait de soupape à l'agriculture planifiée soviétique, le monde éducatif tolère la concurrence clandestine et refuse la compétition ouverte. L'anticléricalisme a longtemps servi d'exutoire pour remettre en cause l'enseignement privé, alors que l'hostilité à son égard tenait davantage au refus de la machine éducative d'accepter la concurrence, fût-elle soigneusement encadrée par le régime des établissements « sous contrat ». Que penser enfin d'un système universitaire qui s'enorgueillit de ne pas instaurer la sélection à l'entrée du premier cycle pour la mettre en place, invisible et cruelle, plus tard? Comment admettre le rejet de la compétition entre universités, alors que les vraies usines à fabriquer les élites, en l'occurrence les grandes écoles, la pratiquent à haute dose? Plus le refus de la société de marché est officiellement violent, plus les cheminements par lesquels elle se glisse subrepticement au cœur du monde éducatif sont nombreux.

Il en va de même pour la santé, les systèmes de retraite, les services collectifs subventionnés. N'échappent à cette lame de fond que les activités régaliennes, ou plutôt celles qui se fondent encore sur le « monopole légitime de la violence », comme la justice ou la police... Et encore, dans l'ordre civil et commercial, l'appareil judiciaire se trouve-t-il concurrencé à travers l'essor des arbitrages, par une justice « privée », de la même manière que la police nationale voit surgir, aux quatre coins du pays, des polices

municipales, des milices privées baptisées « sociétés de gardiennage », des enquêteurs non officiels repeints aux couleurs de l'« intelligence économique » (sic). Face à cette réalité, les responsables publics ont choisi, une fois pour toutes, la politique de l'autruche : l'ignorer; la condamner au nom de la morale, quand elle devient trop visible; et donc la laisser prospérer sans contrepoids, antidotes ou régulations. De là un paradoxe si traditionnel dans la vie publique : le refus affiché de la société de marché va de pair avec son irrésistible ascension. Celle-ci mériterait néanmoins un débat collectif autour de trois questions de principe : l'équité est-elle un substitut à l'égalité? Comment faire vivre l'intérêt général en dehors de l'Etat ? L'Etat saura-t-il devenir un meilleur régulateur que producteur ?

Equité ou égalité? Montaigu ou Capulet? Collabos ou résistants, à en croire les estocades de Pierre Bourdieu ? Qui ne se souvient des philippiques de la campagne présidentielle de 1995 ou des querelles sémantiques pendant les grèves de décembre 1995 ? Du côté de l'égalité, les bataillons nationalistes de droite et de gauche, les vieux appareils de gauche, les héritiers bonapartistes de droite, les régiments d'intellectuels enrôlés sous la bannière de « l'horreur économique », les militants, les manifestants, les vrais puissants sous couvert d'impuissance, tous unis contre la « pensée unique », comme si leur propre pensée n'était pas, elle aussi, unique. Du côté de l'équité, les libéraux de droite et de gauche, les élites économiques, les intellectuels cosmopolites et, parmi les acteurs sociaux, la seule CFDT. La bataille idéologique a été si violente que, faute de combattants, elle a désormais cessé : les égalitaristes ajoutent, sans le dire, quelques zestes d'équité à leur politique; les tenants de l'équité pensent, in petto, qu'avec l'euro et la mondialisation, la société de marché leur donnera raison et qu'une victoire discrète vaut mieux qu'un triomphe contesté. C'est une illusion.

Ayant été, sans doute par hasard, au point de départ de l'affrontement, je persiste à penser qu'une société dominée par l'égalitarisme est un leurre : elle pratique avec bonne conscience l'inégalité sous couvert d'aspirations généreuses. Quant à une société de marché tempérée par le principe d'équité, elle constitue le plus mauvais des régimes, à l'exception de tous les autres...

Pourquoi l'équité ? « Nous avons, pendant cinquante ans, vécu sur un modèle égalitaire simple : accroître de façon uniforme les droits juridiques et sociaux; réduire les inégalités de revenus, développer pour tous les mêmes prestations sociales ¹⁷ . » Ce modèle a fonctionné cahin-caha, alimentant le mythe de l'immense classe moyenne. La montée de l'individualisme, l'obsession du chômage, l'apparition d'une sous-société d'exclus, l'opacité de plus en plus grande de l'Etat-providence ont eu raison du principe égalitaire. « La société de marché produit nécessairement de la différenciation sociale et celle-ci est une incitation naturelle à l'effort et au dynamisme. Mais jusqu'à quel point, dans quelles limites et selon quelles modalités? Quels sont les efforts de redistribution à faire pour corriger cette différenciation? Quels sont les droits fondamentaux qui doivent être assurés

à chacun en tout état de cause? La société de compétition doit cesser d'exclure, sous peine de devenir une société de décadence... Un compromis fondé sur l'équité doit se substituer à l'aspiration égalitaire qui a bercé toute l'histoire sociale d'après guerre. Ce n'est pas là faire l'impasse sur les inégalités qui traversent la société française pour s'en accommoder. C'est au contraire les aborder différemment pour les traiter plus efficacement dans une société mobile et ouverte ¹⁸. » Je ne retire rien à cette profession de foi. Mais le débat collectif n'a pas avancé, qui ignore toujours le principe de différence, cher à John Rawls : sont justifiées les inégalités qui font progresser le niveau global du système et profitent aux plus défavorisés, sans affecter les droits fondamentaux.

La société de marché exige plus que jamais de revenir à la philosophie originelle de l'équité : aller au-delà de la stricte application de l'égalité des chances; accepter le jeu des « discriminations positives », fût-il en contradiction avec l'universalisme républicain; ne plus se contenter de l'égalité d'accès à des prestations banalisées; mettre la mécanique sociale au service prioritaire de ceux que le système éducatif ou le marché du travail risquent de laisser sur le bord du chemin; revoir, à cette fin, le principe de gratuité de certains services publics dont chacun sait, sans l'avouer, qu'il fonctionne au profit des catégories les plus favorisées.

Certes, la gratuité fait corps jusqu'à présent avec la conception française de l'égalité. Mais qui oserait encore affirmer que l'absence de droits d'inscription en troisième cycle de faculté, dont les étudiants sont issus pour la plupart de milieux aisés, est un progrès social? Qui croit sincèrement que le rétablissement d'allocations familiales non imposées, indépendantes du revenu, a été une mesure de justice ? Qui se satisfait d'une situation matérielle des retraités désormais supérieure à celle des actifs et qui s'accompagne néanmoins d'une moindre contribution, de leur part, au financement de l'assurance maladie alors qu'ils en sont les principaux utilisateurs? Qui trouve naturel que soient remboursés de la même manière les soins d'un enfant d'exclu et la rhinopharyngite attrapée sur les pistes de Courchevel par un fils de cadre supérieur ? Faire de la discrimination positive en faveur de certains exige naturellement de porter atteinte à la gratuité dont bénéficient les autres.

Tout est affaire de dosages. Les dépenses d'hospitalisation sont hors de portée des ressources des ménages : aussi doivent-elles relever du principe d'égalité; mais la médecine de ville pourrait sans difficulté être couverte pour les catégories aisées par des assurances privées, à charge pour la collectivité d'élargir la couverture maladie universelle à des bénéficiaires supplémentaires. Le système fonctionne aujourd'hui à l'envers : l'assurance pour les handicapés ne relève pas des mécanismes de solidarité, avec le risque d'à-coups tarifaires, mais la petite pharmacie, les visites médicales à profusion sont remboursées à tous dans les mêmes conditions, y compris aux malades les plus riches. A long terme, de tels paradoxes sont dévastateurs. Si l'Etat-providence n'est pas réformé sur la base du principe d'équité, son évolution est programmée : compte tenu

de la pression que la compétition internationale impose sur les prélèvements, il est voué à la paupérisation avec, à la clef, le développement, entre autres, d'un système médical purement privé, destiné aux revenus élevés, attirant les meilleurs médecins français et étrangers. Ce jour-là, on fera porter à la société de marché la responsabilité d'une situation insupportable : une médecine à deux vitesses, avec l'hôpital public réservé aux pauvres et les hôpitaux privés aux riches. Ce sera une accusation injuste : si le principe d'équité s'était imposé, une telle évolution ne se serait pas produite, les mécanismes de solidarité ayant été réservés à ceux qui en ont le plus besoin.

La machine égalitaire fonctionne, de longue date, à rendement décroissant. Dans une économie de marché, c'était un dysfonctionnement. Dans une société de marché, c'est une catastrophe. Seule la substitution de l'équité à l'égalité peut l'empêcher. Mais déplacer les colonnes du temple de l'Etat-providence suppose une lente et patiente pédagogie : personne n'ose aujourd'hui l'entreprendre. Il est plus confortable de se rassurer en pariant sur les dividendes de la nouvelle croissance pour financer le système ancien et lui éviter de tomber trop rapidement en lambeaux.

Dans une économie de marché, l'intérêt général demeure l'apanage de l'Etat et de ses appendices. C'est le confort de la dichotomie proclamée entre le marché en charge de faire tourner l'économie et la puissance publique gardienne de l'intérêt général. Rien de tel dans une société de marché. De là l'apparition de deux logomachies contradictoires. D'un côté, les libéraux les plus caricaturaux qui osent prétendre qu'une société de marché atteint naturellement l'optimum et que, de ce seul fait, l'intérêt général triomphe. De l'autre, les contempteurs les plus acharnés du marché qui, prisonniers du principe « hors l'Etat, point de salut », sont convaincus qu'une telle société fabrique mécaniquement « la misère du monde » (pour conserver une métaphore « bourdieusienne »). C'est une alternative absurde. Une société de marché n'établit pas automatiquement l'intérêt général. Il faut, pour promouvoir celui-ci, des règles, des procédures, des institutions. Et, évidemment, l'Etat demeure la plus importante de ces institutions. Voir désormais en lui la simple expression des corporatismes et des intérêts acquis n'a aucun sens. Il n'existe aucun intérêt général possible s'il n'y contribue pas. Mais il n'est plus le seul : s'il prétend en détenir le monopole, il va à rebours de ses propres objectifs.

Or la société française est orpheline en matière d'institutions d'intérêt général : à force de s'en remettre au seul Etat, elle ne s'est jamais attachée à les fabriquer. Ainsi des fondations. Alors qu'aux Etats-Unis ou en Allemagne, elles assurent une part importante de l'action sociale, de la politique culturelle, de l'animation du débat intellectuel, elles sont, en France, naines. Quel aveu sur notre philosophie de l'action publique ! Imagine-t-on le parcours du combattant pour mettre en place une fondation à la française ? Une création obligatoire par décret au Conseil d'Etat ; une procédure administrative d'une rare complexité ; la présence d'un tiers d'administrateurs représentant l'Etat ; et naturellement aucune incitation fiscale comme si, aux yeux de la puissance publique, les fondations ne constituaient que des démembrements lointains, exerçant, par délégation de sa part et sous

son contrôle, une mission d'intérêt général ! Les règles de droit ne sont jamais neutres : elles constituent la meilleure grille de lecture des arrière-pensées. La tradition française n'aimant pas les institutions d'intérêt général, elle les réduit à la portion congrue.

Quand verrons-nous apparaître l'équivalent de la fondation Rockefeller, l'alter ego de la fondation Bertelsmann, le frère jumeau de la fondation Bosch ? Quand les mécanismes de transmission capitalistes rendront-ils possible, voire favoriseront-ils la dévolution de grandes entreprises à des fondations ? Quand la loi sur les successions préférera-t-elle privilégier une fondation sur un lointain cousin, une institution en charge d'une mission d'intérêt général sur un héritier incertain et contestable ? Quand l'Etat comprendra-t-il qu'une floraison d'interventions menées par des fondations autonomes réduit ses propres obligations et, élargissant les modes d'action, le protège ?

Les sociétés américaines, anglaises, allemandes sont articulées autour d'immenses institutions, richissimes, nées de la dévolution de biens privés et qui s'estiment dépositaires d'une parcelle de l'intérêt général. De la part des tycoons qui leur ont donné naissance, c'est un acte à forte signification : ils s'estiment comptables, dans une société de marché, de l'intérêt collectif, alors qu'en France ils s'exonèrent de cette responsabilité au nom des impôts qu'ils versent à l'Etat. Inutile d'attribuer ces différences de comportement aux cultures protestante et catholique car, dans des nations davantage filles aînées de l'Eglise que la France, telles l'Italie et l'Espagne, il existe aussi une multitude d'institutions d'intérêt général ! Mais dans ces pays, c'est l'impuissance de l'Etat qui a contribué à leur développement, davantage que l'éthique, protestante ou non, du capitalisme.

L'écart est le même entre Harvard et la Sorbonne, les grands collèges d'Oxford et les unités d'enseignement et de recherche françaises qu'entre la fondation Ford et l'IFRI ! Les grandes universités servent en effet de môles dans une société de marché, au même titre que les fondations. Prospères, ancrées dans la vie économique grâce aux dotations qu'elles obtiennent des entreprises, gérées par des « trustees » incontestables, elles exercent un rayonnement qui va au-delà de leurs fonctions de recherche et d'enseignement : elles aussi s'estiment en charge de l'intérêt général et utilisent leur puissance pour le promouvoir. Ainsi, de la même manière, de la floraison des ONG – ces organisations non gouvernementales –, toutes militantes, se dispensant donc, à ce titre, de l'équanimité à laquelle les fondations et les universités s'astreignent, et convaincues de défendre la société et décidées à servir d'antidotes à la toute-puissance du marché.

Pour les Français, une société de marché ressemble, parce qu'elle a humilié l'Etat, à un désert institutionnel, balayé par les seuls vents du profit et de la concurrence. C'est une vision ridicule et fautive. L'évolution des mentalités, la montée d'un sentiment de défiance à l'égard de la toute-puissance de l'argent poussent au contraire à l'apparition d'acteurs autonomes, indépendants de l'Etat, qui se nourrissent de l'économie de marché, mais n'en sont pas prisonniers. S'ajoutent de surcroît, dans les autres pays, des intervenants plus

traditionnels, mais aussi puissants : des Eglises aux ressources abondantes, et donc mobilisées vers l'action sociale; des partis politiques avec des centaines de milliers d'adhérents, ce qui leur évite de devenir, comme en France, de simples clubs d'élus; des syndicats qui réunissent des millions de membres et ne ressemblent pas, comme chez nous, à de purs gestionnaires du système social; des associations imposantes, prospères, présentes dans le débat collectif. En réalité, plus le marché paraît omniprésent, plus la société invente d'institutions. Il existe, de ce point de vue, une exception française. Est-elle fugitive ou définitive? Du côté des partis, des syndicats, des associations, elle est sans doute irréversible. En revanche, l'émergence d'institutions indépendantes, fondations, universités, « think tanks » est à notre portée si les instruments législatifs et réglementaires veulent bien devenir incitatifs et non répulsifs : une législation à l'anglo-saxonne, aides fiscales à la clef, et la France verrait apparaître, en une génération, le même réseau institutionnel que les autres pays.

L'Etat est-il, dans ce dispositif, rayé de la carte? Est-il humilié au point de ne jouer aucun rôle face à la société de marché? S'il persévère dans son être, s'il veut produire des services, s'il s'estime protégé dans sa propre sphère et indifférent au marché, il est condamné. S'il prend au contraire la mesure du possible et accepte de troquer son métier de producteur contre celui, plus essentiel, de régulateur, il lui revient un rôle cardinal.

C'est naturellement aller à l'encontre des principes du « service public à la française », tels qu'ils ont failli en 1995 être inscrits dans la Constitution. L'amnésie collective a bon dos, qui nous permet d'oublier nos pires travers. Qui se souvient encore des propos martiaux tenus à l'époque sur la nécessité de donner une bénédiction constitutionnelle au mode de fonctionnement de la poste, d'EDF, de la SNCF et de leurs acolytes, de manière à résister aux ukases de Bruxelles ? Une fois de plus, la « Grande Nation » se donnait le ridicule de croire qu'elle avait apporté au monde des principes sans équivalent; le mythe de l'exception française avait retrouvé sa verdure, comme si la trilogie du service public – monopole, nationalisation, statut – représentait l'équivalent économique de « liberté, égalité, fraternité ». Le service universel élaboré par la Commission de Bruxelles était devenu le fourrier du tatchérisme et de la paupérisation; le service public l'ultime avatar de la Révolution française. Cette antienne aura eu pour conséquence de retarder l'évolution de la France et de rendre plus difficile la mue de l'Etat producteur en Etat régulateur.

Même aujourd'hui, les vérités les plus élémentaires ne sont pas audibles. Quel système est-il le plus avantageux pour le consommateur : un producteur d'électricité public qui répartit, selon son bon vouloir, ses gains de productivité entre l'autofinancement, l'augmentation de la masse salariale et les baisses de tarif en faveur des usagers, ou un producteur privé, soumis à la tutelle pointilleuse d'un régulateur qui impose des réductions brutales de prix quand il estime que l'entreprise commence à faire trop de profits ? Qui peut affirmer en conscience que le service postal est moins bien assuré en Hollande qu'en France, alors qu'il est aux Pays-Bas l'apanage d'une entreprise privatisée,

conurrencée sur son marché et en quête de diversification vers la logistique ? Qui oserait démontrer que les grands investissements, tels le programme nucléaire et le TGV, exigent d'être exploités par des monopoles publics?

Politiquement, le débat est interdit en France. Pratiquement, il est tranché. La régulation a gagné. Pour l'audiovisuel avec le CSA (Conseil supérieur de l'audiovisuel). Pour les télécommunications avec l'ART (Autorité de régulation des télécommunications) qui, en quelques années, a réussi à asseoir sa légitimité dans un univers où la moindre micro-décision de sa part déplace des dizaines de milliards de francs de capitalisation boursière. Pour l'électricité et le gaz, avec l'instauration d'une autorité calquée sur le modèle de l'ART, mais dont les attributions demeureront limitées, aussi longtemps que la toute-puissance du moloch EDF ne sera pas entamée. Le processus est irréversible, y compris dans ce secteur même si EDF s'acharne à demeurer le plus longtemps possible le « sanhédrin » du service public à la française.

C'est en effet une lame de fond qui balaie le monde. Idéologique : avec la chute du communisme, il n'existe plus de modèle théorique de l'Etat industriel. Technologique : le service public s'imposait traditionnellement dans des métiers dont les lourds investissements se rentabilisaient sur une période trop longue pour attirer des fonds privés; désormais, la mutation des techniques, l'émission des outils de production, la variété des désirs de consommation, ouvrent le jeu. Conceptuelle : l'intégration verticale, de la centrale nucléaire au consommateur final, n'est plus la norme ; la distinction des fonctions entre le responsable de l'infrastructure, l'exploitant du réseau et le distributeur final est devenue le nec plus ultra de la gestion des services collectifs. Financière : l'impécuniosité des Etats pousse aux privatisations dans un contexte où la mondialisation exige la diminution simultanée des déficits publics et des prélèvements fiscaux. De là l'enthousiasme général face à la divine surprise des enchères sur les licences téléphoniques UMTS : après avoir cédé leurs actifs de production, les gouvernements découvrent le bonheur de vendre des biens rares, tels des fréquences hertziennes. Ethique enfin : dans un univers écrasé par les nouveaux principes de transparence et d'« accountability », le couple gestion privée/régulation publique paraît une garantie contre les excès inhérents au concubinage entre l'Etat et ses grandes entreprises.

Dans une société de marché, la régulation constitue la garantie de l'intérêt général. Elle peut répondre à une échelle d'ambitions très différentes. Dans la vision la plus modeste, il s'agit de préserver les impératifs traditionnels de ce que les bureaucrates bruxellois baptisent « service universel » et que les Français continuent d'appeler « service public » : en l'occurrence l'égal accès, au même prix, de tous les citoyens à un noyau de prestations de base, tels le téléphone, l'électricité à domicile, quelles que soient leur situation géographique et l'ampleur de leur consommation. Au-delà, la régulation porte sur le respect des règles de concurrence et sur une surveillance, parfois autoritaire, des politiques de prix pratiquées par leurs opérateurs, de manière à éviter qu'ils s'approprient

des surprofits aux dépens des consommateurs. S'impose, dans le même esprit, le contrôle de la qualité des services sous peine de sanctions, voire de retrait des autorisations d'exercice. Plus haut encore sur l'échelle, le respect des règles éthiques dans le choix des bénéficiaires de licences d'exploitation, en matière de téléphonie ou de télévision : il s'agit de tourner la page de « l'Etat privé » succédant à « l'Etat public », c'est-à-dire de gouvernements cédant des entreprises publiques à des entrepreneurs amis, comme ce fut le cas en France, en Espagne, voire en Allemagne ou au Royaume-Uni, ou nommant à leur tête des personnalités proches d'eux avant de vendre leur capital sur le marché !

Encore plus ambitieux, l'établissement de règles qui vont au-delà du bon fonctionnement du service public, en termes de concurrence, de qualité de prestations ou de prix, et qui répondent à des objectifs non économiques. Ainsi, en France, des obligations de financement de la production cinématographique par les opérateurs de télévision, ou au Royaume-Uni du prélèvement sur les ressources publicitaires des chaînes de télévision afin de financer, à travers Channel Four, une chaîne culturelle. Ainsi des quotas de diffusion en matière de productions audiovisuelles européennes, voire des quotas protégeant la chanson française. Ainsi du prélèvement, fût-il modeste, sur le chiffre d'affaires publicitaires de la télévision en France afin d'alimenter un fonds d'aide à la modernisation de la presse. Ainsi en Grande-Bretagne, de l'attribution d'une partie des recettes de la loterie au National Trust, et donc à la préservation du patrimoine. Ainsi de la loi Lang sur le prix unique du livre, antinomique avec les lois du marché, mais qui a facilité le maintien de libraires indépendants, et sans doute contribué à sauvegarder la diversité éditoriale.

Ce n'est pas un hasard si les régulations les plus ambitieuses, c'est-à-dire celles qui prennent le risque de perturber le fonctionnement normal de la concurrence, se sont multipliées dans l'univers de la culture au nom du raisonnement de bons sens que le libre jeu du marché pousse à une concentration et à une homogénéisation des produits culturels, contraires à l'intérêt général. Il n'existe, en théorie, aucune limite aux contraintes que l'Etat régulateur peut imposer au marché au nom de ses propres impératifs, aussi longtemps que l'addition des obligations mises à la charge des acteurs économiques ne les conduit pas à poser « sac à terre ». D'où une perpétuelle dialectique entre les opérateurs qui mettent légitimement en avant l'exigence de rentabilité et la nécessité pour eux de ne pas être handicapés dans la compétition internationale et le régulateur qui avance des objectifs souvent provocants, convaincu que, sous la pression des lobbies, il lui faudra rabattre de ses ambitions.

A long terme, cette démarche, désormais rodée en matière d'audiovisuel et de culture, pourrait s'appliquer au domaine éducatif, l'Etat fixant des règles et des devoirs stricts auxquels devraient se conformer des établissements scolaires et des universités en concurrence les uns avec les autres. Entre la compétition à visage découvert, enserrée dans un corset d'obligations, et le monopole égalitaire qui utilise, comme soupape d'ajustement, la fausse sélection, les passe-droits et les privilèges, le système le plus

équitable n'est pas nécessairement celui que promeut la « pensée unique éducative ».

De même dans le domaine sanitaire, une concurrence régulée entre caisses d'assurance maladie, organismes mutualistes, assurances privées, ne conduit pas à une « médecine à plusieurs vitesses », si des contraintes strictes sont imposées aux joueurs, afin notamment de leur interdire de séparer le bon grain de l'ivraie, c'est-à-dire les bons risques et les mauvais risques. A l'Etat de fixer, en la matière, des principes sévères. Aux éventuels opérateurs de décider si, le décor ainsi planté, ils acceptent de jouer. S'ils craignent de voir obérée leur rentabilité, ils décideront de rester sur leur quant-à-soi. L'idée généralement répandue veut qu'à un Etat producteur tentaculaire succède, par un effet de balancier, un Etat régulateur faible, ce qui alimente tous les fantasmes sur les excès de la société de marché. C'est un a priori : la régulation peut se placer à des niveaux d'ambition très différents. Au débat politique de trancher entre ceux qui veulent une forte régulation, quitte à brider le darwinisme brutal de la compétition, et ceux qui, au nom de l'efficacité, préfèrent des règles a minima. Si la société de marché constitue notre horizon, elle ne répond pas à un modèle unique.

Cette évolution ne se produit pas, de surcroît, dans un contexte immobile. Comment imaginer que la révolution technologique en cours se contente de bouleverser la sphère marchande et laisse inchangée la gestion des services collectifs? Comment croire que l'impulsion supplémentaire donnée aux mécanismes de marché par Internet s'arrête aux portes du secteur public? Comment penser que l'absorption déjà entamée de l'économie de marché par la société de marché ne s'accélère pas? Comment voir les débats traditionnels sur les droits naturels de l'individu – éducation, santé, services collectifs de base – avec les mêmes lunettes? C'est un leurre d'imaginer que l'économie puisse vivre un nouveau cycle de croissance et connaître, à ce titre, des changements structurels, sans que l'univers public soit concerné.

De nouvelles exigences surgiront. Au premier chef, l'égalité dans l'accès et la maîtrise des nouvelles techniques de l'information. Toute révolution technologique accroît les inégalités entre ceux qui en bénéficient et les autres : cette vérité de bon sens s'impose davantage encore quand le bouleversement s'applique brutalement à l'univers du savoir. Elle valait, il y a cinquante ans, pour l'électricité; elle prend une signification encore plus vitale avec Internet. Quel impératif est aujourd'hui plus essentiel, entre le maintien de bureaux de poste en zone rurale et l'accès au web des enfants des quartiers difficiles ? Quel objectif est plus social, de la pérennité des allocations familiales pour les hauts revenus et d'actions ciblées sur les populations fragiles afin d'éviter qu'elles demeurent à l'écart de la mutation en cours? Quelle politique est la plus juste : maintenir un accès égalitaire au téléphone fixe, alors que le nombre de portables va dépasser celui des lignes traditionnelles, ou prendre des mesures spécifiques afin d'éviter que des pans entiers de la population demeurent à l'écart d'Internet ? Ce sont de fausses alternatives, répondront les tenants classiques du service public. Ils ont, en théorie, raison, mais la pratique – ils le

savent – leur donne tort : refuser de remettre en cause les droits acquis aboutit toujours à laisser s’installer une répartition inégalitaire des nouveaux droits.

Face à ces défis, la réponse de l’Etat est, en partie, traditionnelle : une politique d’équipement du système éducatif; des subventions à l’acquisition de micro-ordinateurs par les populations marginalisées ; des mécanismes de soutien et d’apprentissage. Elle se doit de devenir plus moderne, plus « régulatrice », en établissant des normes de manière à éviter les effets de domination sur le réseau, en veillant à l’ouverture des portails, en établissant des contraintes d’intérêt général, comme il en existe, au niveau européen, pour la télévision.

La révolution de l’Internet se glisse, tel un vif-argent, dans tous les interstices de l’économie contemporaine; elle paraît instaurer un fonctionnement pur et parfait du marché; elle semble rimer avec une dérégulation complète. Ce n’est qu’une étape transitoire. Le besoin de régulation se fait jour : au niveau national, à travers la transcription de nos principes juridiques, mais surtout à l’étage européen afin d’éviter une schizophrénie entre la vieille économie pour laquelle le marché et la règle de droit constituent l’avant et le revers d’une même réalité, et la nouvelle économie devenue l’utopie la plus libérale du système marchand.

Le foisonnement actuel, la destruction du réseau, la noria des initiatives, l’anarchie du « net » laissent croire aux doctrinaires de l’ultra-libéralisme que la révolution technologique leur a donné raison et que, par un fatalisme digne des prophètes marxistes, le marché est certain d’obtenir une victoire incontestée. Rien ne serait plus erroné : toute mutation technique s’accompagne de destructions créatrices et d’un bouillonnement marchand; ce fut le cas avec les chemins de fer et l’électricité; il en sera de même avec Internet. Mais, à la différence des révolutions précédentes, ce n’est pas l’Etat producteur, s’appropriant compagnies de chemins de fer ou entreprises de production et de distribution électriques, qui réapparaîtra, mais l’Etat régulateur. Même les zélotes les plus acharnés du secteur public ne parviennent pas à lui inventer des missions de production sur le net : qui oserait prétendre que Wanadoo doit demeurer la filiale d’un groupe nationalisé ? Internet accélère, de ce point de vue, l’avènement de la société de marché, avec une poussée violente de concurrence et de compétition, mais celle-ci sera bientôt tempérée, non par l’apparition d’acteurs publics, mais par des règles d’intérêt général édictées pour la plupart à l’étage européen, voire mondial.

Dès lors que les nouvelles technologies s’accompagnent, de manière quasi biologique, du triomphe de la société de marché, l’avance des Etats-Unis n’en semble que plus naturelle. Leur modèle correspond à un type de développement fondé sur l’effervescence capitaliste, la prise de risques individuelle, l’éclosion sans limites d’initiatives ponctuelles, une succession d’échecs acceptés et de réussites emblématiques, la transformation, en souplesse, des relations entre entreprises, entre les entreprises et les citoyens, entre les citoyens eux-mêmes. C’est moins une prescience de la révolution

technologique qui a permis aux Etats-Unis de retrouver leur ascendant que l'absolue adéquation entre leur modèle culturel et le mode de propagation du net et du multimédia.

Leur culture s'était accommodée du fordisme et du taylorisme : grâce à l'agilité et à la souplesse qui leur sont naturelles, les Américains avaient su transformer et adapter leurs systèmes productifs et sociaux. Mais en réalité des sociétés plus structurées, plus rigides, plus hiérarchiques, comme l'allemande, la japonaise ou la française, faisaient plus spontanément corps avec l'organisation taylorienne du travail, la vision fordiste de la production et, par ricochet, les politiques macroéconomiques de redistribution : celles-ci exigeaient en effet, au niveau de l'Etat, de la branche professionnelle ou de l'entreprise, un système de pouvoir centralisé, une organisation quasi militaire, une primauté des structures verticales.

Le modèle américain est assez « plastique » pour intégrer de telles exigences. Mais sa nature profonde se satisfait davantage de liens horizontaux, de changements accélérés, du primat de l'individu sur l'organisation, de la petite entreprise sur la grande, de mouvements boursiers davantage que de structures économiques paramilitaires, du réseau plutôt que de la pyramide. La net-économie paraît avoir été inventée pour coller à la société américaine. Ce sont désormais les Européens et les Japonais qui doivent faire le même effort d'adaptation pour tirer le meilleur parti de la révolution en cours que les Américains, en leur temps, face à la pression rationalisatrice du fordisme et du taylorisme.

Avant même l'accélération d'Internet et du multimédia, la société de marché grignotait l'économie de marché : la force de la mondialisation, la montée de l'individualisme, l'inadaptation des politiques social-démocrates traditionnelles face au chômage contribuaient à cette évolution. Plongés dans le bain des nouvelles technologies, nos vieux pays n'ont même plus le choix, comme autrefois, de ralentir et de biaiser. Soit ils se reconnaissent comme d'authentiques sociétés de marché, et ils peuvent en encadrer le fonctionnement. Soit ils nient cette réalité, et ils la subiront alors sous sa forme la plus débridée, la plus brutale, la plus inéquitable. « Sujet » ou « objet » de l'Histoire? C'est un choix qui se présente à tout moment mais, cette fois-ci, le prix à payer, psychologique, politique, institutionnel, pour demeurer un « sujet », est plus élevé...

[17.](#) *La France de l'an 2000. Rapport au Premier ministre.* Editions Odile Jacob, la Documentation française, 1994.

[18.](#) *Ibid.*

CHAPITRE VIII

MODÈLE UNIQUE OU PLURALITÉ DES MODÈLES ?

A ce stade, notre film mérite un arrêt sur image : quelles sont les certitudes? les doutes? les ambiguïtés ?

Certitude : une révolution capitaliste est en marche, fruit d'une imprévisible concordance de temps entre la victoire, à l'échelle mondiale, du marché, l'accélération de la globalisation financière, technique, commerciale et l'irruption d'un bouleversement technologique aux conséquences aussi profondes qu'autrefois l'apparition du chemin de fer ou de l'électricité.

Certitude : un « nouveau stade du capitalisme » se met en place; le capitalisme patrimonial succède au capitalisme managerial et deux acteurs prennent le pouvoir : les actionnaires et les consommateurs. Comme ce sont souvent les mêmes individus, ils se comportent, dans l'un et l'autre ordre, sur un mode identique, exigeant du capital une rentabilité élevée comme des produits le meilleur rapport qualité/prix.

Certitude : à la différence de l'informatique, la révolution des techniques de l'information ouvre un cycle durable de croissance parce que, du même mouvement, elle renouvelle la demande des produits et améliore l'efficacité de l'offre. Ni les ressacs boursiers, naturellement inévitables, ni les ralentissements conjoncturels, économiquement prévisibles, ne compromettront cette évolution de longue haleine.

Certitude encore : le capitalisme patrimonial met à terre les Etats, les syndicats, les équilibres socio-économiques laborieusement élaborés depuis 1945, mais il n'est pas en situation d'imposer sa dictature. De nouveaux contrepoids ne cessent de s'affirmer, dominés par l'alliance de la justice, des médias et de l'opinion publique, qui exercent sur les acteurs économiques une pression plus diffuse que celle de l'Etat autrefois, mais sans doute plus intense.

Certitude enfin : les principes du marché, en l'occurrence la concurrence, la compétition, la comparaison permanente des performances pénètrent des sphères de plus en plus larges de la société. Celle-ci devient, de gré ou de force, une société de marché.

Ainsi campé, le décor en impose. Laisse-t-il ouvert le moindre interstice? Les incertitudes sont néanmoins plus nombreuses que l'allure fataliste de cette révolution ne peut le laisser penser.

Ainsi de l'ambivalence de ce capitalisme, à la fois écrasant et démocratique, obsédé de rentabilité, mais transparent dans son fonctionnement, dominé par le poids des actionnaires, mais libéré des abus de pouvoir et des jeux d'influence traditionnels.

Ainsi des relations entre le capital et le travail qui n'ont pas trouvé leur équilibre, avec d'un côté une accentuation des inégalités, une inlassable exigence d'efficacité, des classes sociales qui, après s'être rapprochées pendant cinquante ans, divergent à nouveau à partir

de nouvelles césures et de forts clivages, et, de l'autre côté, une possibilité sans précédent de faire converger leurs intérêts à travers une éventuelle mutualisation de l'enrichissement patrimonial et une diminution des conflits sociaux classiques au profit d'affrontements qui se jouent à l'intérieur de la société sur des questions éthiques ou morales.

Ainsi de l'apparition d'une nouvelle élite, née de la mutation technologique et du triomphe de la finance, mais dont nul ne peut deviner le rôle futur : se transformera-t-elle en classe dirigeante, ou sera-t-elle constituée de rentiers d'un nouveau type, sybarites et indifférents au pouvoir?

Ainsi des alternances possibles pour une société de marché : plus ou moins régulée, plus ou moins solidaire, plus ou moins équitable.

Tout laisse croire à l'instauration d'un modèle unique mais les marges sont pourtant telles qu'on peut imaginer, à l'intérieur de contraintes fortes, une pluralité de modèles. Ce n'est pas un enjeu périphérique. En termes de liberté collective : notre avenir est-il prédéterminé ou en sommes-nous encore maîtres? En termes d'action : la seule attitude possible est-elle d'anticiper les exigences du capitalisme patrimonial ou peut-on espérer jouer les judokas et, prenant appui sur les faiblesses de l'adversaire, inventer des points de rupture? En termes idéologiques : s'il n'existe qu'un modèle écrasant, la fin de l'Histoire qui nous a été si souvent promise, serait-elle, cette fois-ci, probable? En termes politiques : les hommes d'Etat ont-ils comme choix d'inventer les alibis d'une reddition devant des forces qui les écrasent ou, au contraire, de tirer un parti insoupçonné de l'espace qui leur est offert ? Modèle unique donc, ou pluralité des modèles?

La diversité règne aujourd'hui encore : en fonction des niveaux de développement; sous le poids des traditions culturelles. Mais elle ne se contente pas de séparer l'Occident de l'Orient, le monde riche des pays en voie de développement; elle se manifeste aussi au sein des pays occidentaux. Leurs différences sont si tranchées qu'elles se transforment en métaphores. Efficaces et inégalitaires, mobiles et ségrégatifs, les Etats-Unis engendreraient à la fois les enfants richissimes de Wall Street et les « working poors », c'est-à-dire ces travailleurs qui échappent certes au chômage, mais au prix de revenus inférieurs à ceux d'un allocataire français de l'Unedic. L'Europe continentale aurait-elle choisi un équilibre différent entre protection et compétition, marché et solidarité, avec des prélèvements fiscaux plus élevés, et un Etat-providence plus ambitieux mais paierait-elle par des millions de chômeurs supplémentaires sa relative indifférence vis-à-vis des exigences de l'efficacité ?

Au sein même de l'euroland, les équilibres socio-économiques semblent eux aussi variés. Autant de pays, autant de spécificités... Les Pays-Bas qui additionnent richesse, faible taux du chômage, surprotection sociale, depuis le compromis décidé en 1983 entre le gouvernement, le patronat et les syndicats et qui a établi un troc entre la création d'emplois et une modération salariale collective; admirable équation dont ont simplement disparu les centaines de milliers de faux handicapés, retirés par cet artifice des

statistiques du chômage... Le Portugal dont l'acharnement de la population au travail, doublé d'un avantage de coût salarial, a permis d'atteindre le plein-emploi. L'Espagne dont le tonus et le dynamisme sembleraient contradictoires avec un taux de chômage de 15 % si l'explication ne se trouvait pas dans l'ampleur du travail au noir. L'Italie qui mêle un Nord plus riche, plus efficace que le plus prospère des Länder allemands, avec pour conséquence une pénurie de main-d'œuvre, et un Sud aux structures encore archaïques, subventionné et incapable d'assurer l'emploi sans recourir à un travail au noir massif. Une Allemagne elle aussi contrastée dont les Länder de l'Ouest, malgré le poids exorbitant des prélèvements destinés à financer la reconstruction de l'Est, demeurent un modèle de prospérité, d'efficacité et de redistribution, tandis que, pénalisé par un alignement trop rapide des salaires, l'Est souffre d'un handicap de compétitivité, et donc d'un chômage endémique.

Et la France? Avant l'actuelle embellie économique, elle avait réussi une « performance paradoxale ». Des inégalités à l'américaine se conçoivent avec une fiscalité, elle aussi, à l'américaine ; une solidarité à la suédoise se paie de prélèvements, eux aussi, à la suédoise. Mais des inégalités à l'américaine avec une fiscalité à la suédoise sont insupportables. Telle était pourtant la situation dont nous nous accommodions depuis près de vingt ans.

Quant à la Grande-Bretagne, atlantique et absente de l'euroland, elle a inventé un équilibre à mi-distance du modèle américain et de celui de l'Europe continentale, avec un taux de chômage très faible mais dont la baisse s'explique pour une large part par un reflux de la population active plus précoce qu'ailleurs.

A s'en tenir à ces images d'Epinal, l'idée même de modèle unique est absurde. La réalité est, en fait, plus complexe. Il est possible d'opposer, terme à terme, d'autres spécificités de manière à donner l'impression d'une convergence vers un même modèle. Ainsi, à propos des Etats-Unis, le discours sur l'inégalité et l'absence de protections sociales peut être aisément contrebattu : les huit ans de croissance économique ininterrompue ont bousculé la hiérarchie des minorités ; ils ont fait naître des bourgeoisies noires ou hispaniques, désormais intégrées à la classe moyenne; les faiblesses de la redistribution ont été atténuées grâce aux avantages sociaux octroyés par les entreprises ; des minima sociaux jouent désormais le même rôle qu'en Europe. S'il existe encore un angle mort dans la société américaine où se retrouvent les millions de citoyens en dessous du seuil de pauvreté, il n'est pas plus important que celui où se massent les exclus que le Welfare State a été incapable de prendre en charge, dans les pays socio-démocrates d'Europe continentale.

De même, les éternelles discussions sur le niveau des prélèvements sociaux, en particulier au sein de l'Europe, méritent d'être relativisées : lorsque, par exemple, en Allemagne, les charges des retraites financées sur une base contractuelle par les entreprises sont ajoutées aux charges sociales traditionnelles, l'écart avec la France se

réduit significativement. Il en va de même pour les dépenses de santé aux Etats-Unis : l'addition des charges sociales et des contributions financées par les entreprises aboutit à des chiffres comparables à ceux de l'Europe continentale. En matière de chômage, la nuance est aussi de mise : ainsi le miracle hollandais apparaît-il, nous le savons, moins rutilant quand on prend en compte les faux handicapés, comme d'ailleurs dans les pays scandinaves.

Prétendre que les Etats-Unis, l'Allemagne, la France ou l'Espagne fonctionnent aujourd'hui à l'unisson est absurde, mais il ne faut pas exacerber les différences entre eux pour la satisfaction intellectuelle de montrer aux adversaires de la « pensée unique » qu'il existe une pluralité de modèles. On peut lire avec les mêmes ambiguïtés les critères de Maastricht, désormais devenus les contraintes du « pacte de stabilité et de croissance » : le déficit maximum est de 3 % du PIB, mais cette limite peut être aussi bien respectée avec 35 % de recettes et 38 % de dépenses, qu'avec 50 % de recettes et 53 % de dépenses. Or, à l'évidence, l'une et l'autre situation correspondent à des contrats sociaux différents et à des arbitrages divergents entre l'efficacité et la solidarité. Mais si, dans une vision statique, cette démonstration témoigne de la possibilité, pour chaque Etat membre de « l'euroland », de suivre sa voie, le diagnostic est autre lorsqu'on le voit dans une perspective dynamique. Il existe en effet, à l'intérieur d'une zone monétaire, une tendance de long terme à la convergence des taux de prélèvements sous peine de susciter d'excessives distorsions de concurrence. C'est, chacun le sait, la raison pour laquelle le système public français est sous pression : il n'a pas d'autre solution, afin de diminuer les charges fiscales et sociales, que de réduire significativement les dépenses budgétaires. Ainsi, la même réalité plaide, prise sous un angle, pour la pluralité des modèles et, d'un autre point de vue, pour le modèle unique.

Cette ambivalence est à l'origine des innombrables tentatives idéologiques pour définir, selon le mot d'Anthony Giddens, une « troisième voie ». Toutes partent de l'hypothèse que le monde actuel ne peut ni s'analyser, ni se réformer à travers les traditionnelles approches de droite et de gauche. Leurs critères de différenciation ne résistent pas au tamis de la réalité. Aussi, puisque les catégories intellectuelles d'hier ne permettent plus de comprendre le monde, n'existerait-il désormais qu'une seule grille d'analyse. Le culte de la modernité devient dès lors l'obsession. Il permet, au nom de la force des choses, de donner un substrat commun à toutes les politiques : qui s'en évade est archaïque. Tony Blair est, de tous les leaders contemporains, celui qui a poussé le plus loin cette approche, rejoignant sans le savoir celle de Valéry Giscard d'Estaing il y a près de trente ans car l'un et l'autre partaient de la même hypothèse : l'existence d'une immense classe moyenne ayant vocation à représenter la société entière. A partir de ce postulat, le devoir du politique est d'agréger au bloc central les populations qui, temporairement, s'en éloignent : il est en charge de leur intégration. Mais si le concept de départ, en l'occurrence la classe moyenne, fait défaut, la « troisième voie » est mort-née.

Malgré ses allures modernistes, cette « troisième voie » est l'ultime avatar des débats

idéologiques du vingtième siècle : elle cherche un point d'équilibre entre la social-démocratie et le libéralisme, comme si l'une et l'autre exprimaient les deux termes d'une alternative idéologique permanente. De là l'éternelle discussion : plus ou moins de prélèvements ; plus ou moins de redistribution ; plus ou moins d'égalité ; plus ou moins de privatisations ; plus ou moins d'Etat ; plus ou moins d'Etat-providence ; plus ou moins de services publics... Or ce n'est pas sur ces enjeux-là qu'apparaîtront les nouveaux clivages. Nous entrons dans un univers où les libertés individuelles ne cesseront de se développer, où le libéralisme économique s'affirmera de plus en plus présent, mais d'où l'Etat-providence ne disparaîtra pas. Celui-ci réussira même, grâce aux acquis de la croissance, à persévérer dans son être.

Il n'existe aucun frein à l'affirmation des droits civils ; la société est désormais disposée à accorder aux individus la pleine disposition d'eux-mêmes. Aucun tabou ne parvient à survivre. Ainsi de la reconnaissance accordée aux homosexuels : la classe politique s'est enflammée en France à propos du PACS ; la société civile l'a adopté sans la moindre hésitation et le carnet mondain du *Figaro*, cet ultime refuge de la bourgeoisie traditionnelle, accueille les annonces de PACS aussi cérémonieusement que les mariages en frac à Saint-Thomas-d'Aquin. Ainsi, de la possibilité, pour les couples homosexuels, d'adopter des enfants : des digues subsistent encore, mais on peut parier qu'elles vont bientôt sauter. Ainsi de l'acceptation de tous les comportements individuels, de tous les modes de vie, de toutes les originalités avec un noyau, plus ou moins restreint, de règles à ne pas transgresser. « Il est interdit d'interdire » : le vieux fantasme des années soixante-huit est devenu réalité.

Libéralisme à l'égard de l'individu donc, mais aussi, nous le savons, libéralisme économique. Inutile d'ahaner la litanie sur l'irrésistible mouvement de privatisations, le triomphe du marché, l'autorégulation du monde Internet : le décor est planté. Mais ce monde libéral ne fera pas table rase de l'Etat-providence. Même si les pressions sont violentes, celui-ci est indestructible ; il ne s'effondrera pas comme de vulgaires protections douanières ou de vieilles organisations corporatistes. L'avènement d'un cycle long de croissance allégera la contrainte financière. Et de réforme illusoire en restructuration incertaine, même si son périmètre se restreint et si le secteur privé prend spontanément en charge maintes de ses fonctions, le Welfare State parviendra à survivre. De ce point de vue, le débat est obsolète. Plus ductile qu'il n'y paraît, l'Etat-providence ne cesse de faire siennes des règles marquées au sceau de l'équité : la réforme de l'allocation chômage en France, fût-elle pour l'instant suspendue, en constitue la dernière illustration qui met, pour la première fois, en balance les droits du chômeur mais aussi ses devoirs. Introduisant une dose minimale d'équité et tirant parti des ressources supplémentaires de la croissance, le Welfare State aura assuré son avenir pour quelques décennies. Ce n'est donc pas au cœur du triangle droits individuels, libertés économiques, redistribution que se détermineront les lignes de rupture idéologiques, contrairement aux affirmations des tenants de la « troisième voie ». Sur ce terrain-là, le choix modèle unique

ou pluralités des modèles devient un enjeu rhétorique : on peut plaider l'un ou l'autre avec la même conviction ou le même cynisme...

Des alternatives se feront jour, alimentant heureusement le débat, mais elles porteront sur de nouveaux clivages. En fonction des options des uns et des autres, des modèles intellectuels, économiques et politiques différents surgiront, effaçant les affrontements rituels entre la social-démocratie et le libéralisme, comme la mer efface les traces de pas sur le sable. Par culte du nombre d'or, je recense pour ma part sept enjeux.

Premier enjeu, de loin le plus important en système de libéralisme mondial : l'intensité de ce que les Français appellent la régulation, et les Anglo-Saxons la gouvernance. Nous n'avons pas surmonté le « paradoxe de Seattle » : ceux qui contestaient la toute-puissance de l'Organisation mondiale du commerce auraient dû au contraire militer pour le renforcement de ses pouvoirs. De même, les adversaires du Fonds monétaire international et de la Banque mondiale devraient, eux aussi, en être les premiers défenseurs. Ennemis du marché, obsédés par l'impérialisme américain, angoissés par le libre-échange, effrayés par la liberté des mouvements de capitaux, ils imaginent avoir le choix entre le système actuel et un modèle archaïque et bucolique, libertaire et réactionnaire. Ils ne comprennent pas qu'il n'existe que les deux branches d'une même alternative : soit un marché plus ou moins régulé ; soit un marché dérégulé, c'est-à-dire la jungle. Mais, compte tenu du « putsch médiatique » réussi par les ennemis de la mondialisation, c'est-à-dire de leur capacité à intimider intellectuellement les médias et donc à transformer tout libéral en sauvage avide de profit – c'est le cœur de l'« escroquerie intellectuelle » d'une certaine « gauche de la gauche » en France –, il est aujourd'hui impossible de poser le débat dans des termes rationnels.

Ainsi les organisations non gouvernementales ne comprennent-elles pas que leurs préoccupations exigent, non pas moins de régulation, mais au contraire davantage. Elles devraient être les premières à militer pour le renforcement des organisations mondiales existantes – OMC, FMI, Banque mondiale –, à souhaiter que celles-ci affirment leur pouvoir au point de devenir autonomes vis-à-vis de leurs principaux membres, à réclamer l'instauration de nouvelles institutions en charge de domaines comme l'environnement, la santé, l'alimentation, à rêver que la lente maturation en matière de justice pénale internationale trouve son parallèle pour la justice civile.

Le nouveau capitalisme patrimonial ne fonctionne pas, nous le savons, sans contre-pouvoirs mais les Etats ont, de ce point de vue, cédé le pas à la trinité opinion-justice-média. Celle-ci s'est affirmée avec vigueur au niveau national; elle s'esquisse à l'échelon mondial. Les militants « antimondialisation » pourraient logiquement s'en réclamer puisque, sans en être toujours conscients, ils sont parties prenantes de cette alliance. Mais, par réflexe culturel, ils préfèrent revendiquer une intervention des Etats qui est, en revanche, hors de l'épure... Dégagées des contingences nationales, appuyées sur une technostructure autonome, disposant d'un pouvoir de sanction, des institutions

internationales plus fortes représentent, face aux acteurs de la globalisation, l'équivalent du juge national. Ce n'est pas un choix périphérique de s'engager dans cette voie.

Le clivage apparaîtra de plus en plus entre les nostalgiques des régulations nationales, qui deviennent sans le savoir des partisans de la non-régulation, la cohorte composée des idéologues libéraux et de tous ceux qui ont intérêt au minimum de règles, lesquels s'opposent ensemble à toute forme d'autorité supranationale, et enfin les partisans d'un capitalisme soumis à des contre-pouvoirs internationaux. L'évolution idéologique s'est étrangement faite, d'abord, dans l'ordre diplomatique et stratégique : le droit d'ingérence, les politiques de sanction, la convention de Rome sur la Cour pénale internationale constituent les premières étapes vers un minimum de rationalité internationale. Les mêmes qui se réjouissent de l'émergence de ce nouvel « internationalisme » sont souvent les premiers à en combattre le pendant dans l'ordre économique et financier.

Or, le véritable combat, pour eux, serait là : dans le renforcement des institutions existantes, l'instauration à l'échelle mondiale d'organisations régulatrices comparables à celles mises en place au niveau national, comme en matière de concurrence, de comportements boursiers, d'environnement, de règles sanitaires, voire d'éthique médicale. Utopie, prétendront les sceptiques. Alibi, ajouteront les souverainistes de tout acabit. Trompe-l'œil, argueront les politiciens à courte vue. Rien n'est plus faux. Sur de tels enjeux, l'opinion américaine, ou du moins certaines de ses composantes, peut se mobiliser. Pour les habitués de la culture anglo-saxonne, il s'agit d'une problématique familière : le marché et la règle de droit doivent progresser du même pas ; les lobbies d'intérêt général poussent à l'instauration de législations protectrices; celles-ci débouchent naturellement, pour en assurer le respect, sur la création d'instances juridictionnelles. Le laisser-faire ne représente qu'une facette du libéralisme anglo-américain ; il en existe d'autres qui voient s'exprimer de solides aspirations à la régulation : Bill Gates en sait quelque chose !

Aussi, le passage d'un capitalisme national à un capitalisme global peut-il s'accompagner, en parallèle, de l'instauration de puissants contre-pouvoirs. Ce sont, d'une certaine façon, des courants politiques assez proches de ceux qui existent aux Etats-Unis, qui s'expriment au niveau international, sur les questions de gouvernance mondiale avec, d'un côté, des « républicains » davantage préoccupés des intérêts du « big business » et désireux de réduire au minimum les mécanismes de régulation et, de l'autre, des « démocrates » prêts à traduire brutalement dans une loi les limites à apporter au jeu naturel du marché.

Certes, repérer de telles lignes de fracture dans l'opinion internationale demeure aujourd'hui encore illusoire mais, en tendant l'oreille vers les thèmes qui circulent de manière souterraine, dans les débats, colloques, symposiums, forums, c'est-à-dire les creusets où s'élaborent subrepticement les futures idéologies, de premiers indices apparaissent qui préfigurent de nouveaux territoires intellectuels. Ces « républicains » et

ces « démocrates », issus pour la plupart des pays riches, ne se baptiseront jamais de ces vieux noms ; ils n'appartiendront pas à des organisations politiques structurées au niveau mondial; ils n'avoueront leur proximité qu'avec prudence, mais ils s'adresseront des signes de connivence; ils tiendront des discours voisins ; ils utiliseront les mêmes métaphores ; ils mettront en place des espaces politiques virtuels, en pointillés, aussi éloignés du militantisme traditionnel que le « net » de l'époque des ronéos et des tracts. A travers eux, ce seront deux cultures politiques différentes qui émergeront.

Deuxième enjeu, lui aussi, de régulation ou de gouvernance, mais européen : quelle Europe pour accompagner le nouveau stade du capitalisme? Ce serait céder à une vision paléo-marxiste que d'imaginer la mutation du capitalisme sécrétant mécaniquement un nouvel ordre institutionnel européen. Ce n'est pas le capitalisme managérial qui a fait naître l'Europe des Six, mais une volonté politique. Aujourd'hui, les cartes sont distribuées différemment. Avec le développement d'un droit européen d'essence fédérale et de racines anglo-saxonnes, l'existence de régulations puissantes au niveau de la Commission de Bruxelles, en particulier en matière de concurrence, d'environnement, de santé publique, etc., avec la force centripète de l'euro, l'espace européen s'est doté, à l'instar du monde américain, des instruments pour encadrer les excès de la globalisation. L'équation européenne ne se limite pas à cette seule dimension : les convergences des programmes de défense, la similarité des réactions face à la puissance américaine témoignent d'une dynamique de nature politique. A l'inverse, les difficultés institutionnelles liées à l'élargissement de l'Union, le réagencement inachevé des relations entre la Commission, le Parlement et le Conseil des ministres, l'irruption d'une contestation typiquement populiste vis-à-vis de Bruxelles participent d'un affaïssissement auquel la réponse ne peut être, elle aussi, que politique. Ainsi, le débat se pose-t-il, à l'échelle européenne, dans des termes différents de ce qu'il est au niveau global.

Pour l'Europe, la réponse ne se limite pas à une opinion en gestation, dont les préoccupations apparaissent de plus en plus tranchées, à des médias transformés en contre-pouvoirs militants, à des instances juridictionnelles aux compétences grandissantes. Ce sont les seuls antidotes possibles dans un univers globalisé auquel toute perspective politique est interdite. Sur la scène européenne, le politique retrouve son ascendant; il peut donc aller plus vite, plus loin, plus fort. Existe-t-il, de ce point de vue, de meilleure réaffirmation de la puissance politique face à des marchés déchaînés, et en apparence triomphants, que la création de l'euro ? Celui-ci n'est certes pas né d'un décret de la Providence, prenant à contre-pied les marchés : il résulte d'une construction élaborée intégrant, à travers le jeu des critères de Maastricht, les préoccupations de ces derniers de manière à les neutraliser et à laisser le projet prométhéen d'une monnaie unique aller jusqu'à son terme. Mais, à l'arrivée, c'est le politique qui a triomphé, au grand dam des observateurs américains que leur philosophie de l'Histoire conduisait au plus grand scepticisme : combien de milliers de titres la presse américaine a-t-elle consacrés, de 1992 à 1998, aux difficultés de la construction monétaire, comme si elle voulait se

rassurer elle-même sur les limites de la volonté politique, avant de rendre, contrainte et forcée, les armes?

Aujourd'hui, l'enjeu est à nouveau politique. L'écho rencontré par le discours de Joska Fischer en témoigne, moins par les idées avancées, toutes connues car frappées au coin du fédéralisme le plus classique, que par la volonté de rendre à l'idée européenne un lustre politique. Par un étrange paradoxe, les zélotes du « volontarisme politique » se situent tous, sur l'arc-en-ciel, du côté antieuropéen alors que, l'expérience l'a prouvé, l'Europe constitue le seul domaine où le politique fabrique encore « l'Histoire ». De la même manière que les militants les plus « antimondialisation » devaient, en bonne logique, être les défenseurs acharnés de l'OMC ou du FMI, les partisans du « tout politique » seraient cohérents en combattant pour une Europe aussi intégrée que possible : ce serait la preuve de l'efficacité du politique et aussi le moyen à terme de l'accroître. La société contemporaine se plaît à multiplier ce genre de contre-emplois.

Toujours est-il que, traditionnel dans la vie politique française, l'enjeu européen sera, plus que jamais, un marqueur décisif. Quelles seront les forces en présence ? D'un côté les libéraux qui, acharnés à refuser la moindre régulation, seront aussi hostiles à tout progrès vers le fédéralisme, comme ils l'étaient à l'euro, au nom de la conception « hajékienne » du refus de constructivisme : pour eux, toute construction issue d'une volonté collective, et non du simple jeu du marché, est condamnée à l'échec. La longue cohorte des antieuropéens, réunissant les ennemis du capitalisme qui découvrent dans l'Europe son ultime avatar. Les acharnés de la souveraineté nationale qui refusent de voir que l'Union européenne constitue, suivant le mot du général de Gaulle, le « levier d'Archimède » de la France. Les maurrassiens attardés, les gauchistes en quête de diabolisation et les dernières corporations affolées à l'idée que puissent disparaître leurs douces protections. De l'autre côté, les élites, en général proeuropéennes, libérales en économie, fédéralistes vis-à-vis de l'Europe, et donc convaincues, sans l'exprimer ainsi, que le marché appelle le maximum de « gouvernance », et que la construction européenne porte aussi loin que possible cette ambition.

Ce clivage-là n'est pas près de disparaître. Il se doublera d'autres divergences. Entre les partisans des identités locales ou régionales qui voient dans l'Union européenne le pire ennemi et leurs alter ego, aussi attachés qu'eux à leurs racines mais pour lesquels, comme les Catalans, l'Europe est le meilleur instrument pour contourner l'omniprésence de leur tuteur naturel, l'Etat-nation. Entre les zélotes d'une Europe militaire et diplomatique d'autant plus cohérente à leurs yeux qu'elle constitue un moyen de développer le projet européen sans passer par l'économie et la monnaie, et les défenseurs d'un marché d'autant plus intégré que, pour eux, il est le meilleur gage d'une autonomie nationale dans les domaines régaliens (diplomatie et défense). Entre les tenants de la libre circulation des biens et des services, à l'exception des personnes, ce qui permettrait d'embarquer dans l'aventure la Turquie, et les militants d'un marché aussi unifié pour les biens que pour les citoyens. Suivant la démonstration d'Alfred Hirschmann sur les cycles

caractérisés, les uns par l'individualisme, les autres par le collectivisme, le marqueur européen a imprégné le débat politique de manière différente en fonction des périodes. Après l'apathie qui a suivi la création de l'euro, telle une dépression postnatale, l'Europe est de retour : elle découpera, de manière de plus en plus visible, les territoires intellectuels et les appartenances idéologiques.

Troisième enjeu : quelles institutions à l'échelle d'un vieil Etat-nation, au cœur de l'euroland et sur une toile de fond de mondialisation accélérée? Le diagnostic est limpide : plus l'horizon s'éloigne, plus les petites collectivités se trouvent favorisées. L'avenir appartient aux Länder, aux autonomies espagnoles, au nord de l'Italie, à une Ecosse en voie d'affirmation institutionnelle, voire à des espaces qui mordent sur les frontières historiques, telle la reconstitution de la Flandre de Charles Quint, de Lille à Amsterdam... La France est évidemment malheureuse d'une telle perspective. Jusqu'à l'avènement de Tony Blair, il existait en Europe un Etat encore plus centralisé qu'elle, le pouvoir de Londres s'exerçant avec une telle force sur l'ensemble du Royaume-Uni que, par comparaison, les préfets de région apparaissaient comme de grands féodaux presque libres de leurs mouvements. Mais la dévolution en faveur de l'Ecosse et du pays de Galles, la résurrection du Grand Londres témoignent d'une révolution institutionnelle qui rapproche le Royaume-Uni des grands pays décentralisés d'Europe.

Dans ce contexte, le modèle institutionnel français devient une anomalie et surtout un handicap. Aucun autre Etat membre ne vit avec un tel fatras d'institutions : un Etat-nation centralisé; des régions dont la plus grande, exception faite de l'Île-de-France, n'a même pas la taille d'un petit Land allemand; des départements dont la fonction, hormis la gestion de l'aide sociale et la construction des collèges, est exclusivement de faire fonctionner un appareil politique; des communautés d'agglomération et des communautés urbaines destinées à établir un minimum de cohérence dans le maillage municipal; trente-huit mille communes, terreau de base de la démocratie dans un pays où les partis politiques, les syndicats, les grands mouvements associatifs ne réunissent qu'une grosse poignée de militants. Un tel empilement est naturellement coûteux; il accentue le délire bureaucratique, mais il interdit surtout le développement de rôles dans lesquels devraient s'enraciner le besoin d'identité et le contrat social face à une concurrence qui porte désormais sur les systèmes socio-économiques au moins autant que sur les entreprises.

Est-ce la France qui est, de ce point de vue, en compétition avec la Bavière, la Lombardie, l'Ecosse, la Catalogne – ou plutôt la région Rhône-Alpes, l'Aquitaine, la Bourgogne? Les nostalgiques répondront : la France. Les réalistes : les régions actuelles. Les utopistes : de grandes régions tels le regroupement de l'Aquitaine, de Midi-Pyrénées, du Languedoc-Roussillon en un grand Sud-Ouest, ou celui de la Bretagne, des Pays de la Loire et de Poitou-Charentes en un grand Ouest. Ce clivage n'est pas négligeable : il met en jeu une exigence de rationalité, le poids des traditions, la force de la mémoire collective, sans compter le pari qu'il fait sur la capacité de la classe politique à s'attaquer

à ses propres fiefs. Il n'y a pas, comme en matière économique, la lancinante pression du marché pour imposer, de gré ou de force, la révolution. La France est tellement riche qu'elle peut, si elle le veut, ruser longtemps avec la réalité en matière institutionnelle : les frais généraux de « l'entreprise France » en seront accrus ; les effets négatifs en termes d'investissement, d'attraction de la valeur ajoutée ne se mesureront qu'à longue échéance ; l'Etat centralisé mettra une décennie à s'apercevoir qu'il devient progressivement une coquille vide. Quant à l'autre levier du changement, l'opinion – puisque les sociétés contemporaines n'ont, répétons-le, que deux maîtres : le marché et l'opinion –, il est aussi inefficace sur ce terrain-là que le marché. Nul ne s'est jamais mobilisé pour une réforme institutionnelle : aujourd'hui encore moins qu'hier. Il faudrait pour cela une conscience politique et un goût de la chose publique qui s'éloignent de nous.

Nous vivons, nous Français, une situation paradoxale : d'un côté, une pénurie d'acteurs d'intérêt général susceptibles de structurer une société de marché ; de l'autre, une pléthore d'institutions politiques dont l'imbrication et la lourdeur constituent un handicap de compétitivité et d'efficacité sur le champ de bataille qu'est devenu l'euroland. Il est aussi difficile de remédier au second handicap qu'au premier. Seule une laborieuse prise de conscience par l'opinion pourra un jour exercer une pression sur le monde politique. De là l'importance du débat public, l'urgence de voir se multiplier les « livres blancs », la nécessité du militantisme, l'impératif de provocations idéologiques, le besoin de fabriquer des clivages, des tensions, des conflits, afin de réinstaller, au cœur de la société française, l'équivalent de ce que fut l'affrontement entre girondins et jacobins.

Etonnant clin d'œil de l'Histoire qui, la longue filiation jacobine une fois éteinte avec la mort du communisme, voit resurgir l'aspiration girondine, non comme une pulsion idéologique mais comme conséquence du triomphe du marché et de la construction de l'espace européen ! Mais ce girondisme nouvelle manière n'a pas encore trouvé ses porte-parole, puisque les politiques risquent de ne pas être au rendez-vous par peur de mettre en cause leur fonds de commerce. Ne restent que les chefs d'entreprise et les lobbies économiques pour jouer cette partition; après la re-fondation sociale, la re-fondation institutionnelle ?

Quatrième enjeu : quel modèle d'intégration avec, pour perspective, une nouvelle vague d'immigration ? Depuis près de vingt ans, la question est soulevée à partir de figures idéologiques très tranchées : va-t-on vers un communautarisme de type américain ? Ou le « melting pot » républicain se maintiendra-t-il, fût ce au prix d'une période plus longue qu'autrefois pour assurer l'intégration des immigrés de première et surtout de deuxième génération ?

Une situation hybride s'est en fait installée : le modèle républicain n'a pas abdiqué; il n'est pas devenu un simple habillage idéologique à l'abri duquel le communautarisme se serait implanté ; le droit du sol n'a pas été remis en cause et l'école, cahin-caha, est demeurée un vecteur d'intégration. Mais parallèlement, le communautarisme a gagné du

terrain. Dans la réalité sociologique, avec la multiplication des communautés ethniques. Dans le débat politique avec la manifestation de plus en plus affirmée de revendications communautaires. Dans le mode de vie, les réflexes, la publicité avec l'irruption du métissage devenu une valeur « positive » après avoir incarné une perspective diabolique aux yeux de la désormais fameuse « France moisie », fustigée par Philippe Sollers. Dans la rue, à la télévision, sur les affiches : partout, le droit à la différence s'est affirmé. Avec le retour de la croissance économique, la perspective du plein-emploi et l'affaiblissement incontestable du prurit raciste, on pourrait parier sur la survie de l'« intégration à la française », fût-elle accompagnée d'un zeste de communautarisme.

Mais si la toile de fond est constituée, comme il est probable, par le triptyque plein-emploi-exclusion-immigration, ce pari n'est plus évident. Une immigration régie, de fait ou de droit, par des quotas – informaticiens indiens, ingénieurs vietnamiens, bûcherons polonais – renforcera le communautarisme. Par ailleurs, la perpétuation d'îlots d'exclusion dans une société de plein-emploi correspondra inévitablement à des ghettos ethniques dont les habitants ressentiront d'autant plus violemment leur spécificité qu'autour d'eux la prospérité aura éliminé, pour les autres, la menace du chômage. Aujourd'hui ce sont des exclus parmi d'autres, dont d'innombrables Français de la énième génération. Demain, le risque est grand que la proportion d'immigrés augmente au sein du dernier carré d'exclus. Avec une frustration croissante et, comme corollaire, un réflexe identitaire. Ainsi le modèle hybride d'intégration, tel qu'il fonctionne aujourd'hui, universaliste pour l'essentiel, communautaire pour l'accessoire, risque-t-il d'être durement interpellé par le développement de nouvelles communautés, anciens immigrés de plus en plus marginalisés, nouveaux immigrés plus réticents que leurs prédécesseurs à abandonner leur identité.

Le débat reprendra alors avec une vigueur d'autant plus grande que la pente naturelle de la société de marché pousse à la communautarisation. Parce qu'elle va de pair avec l'affaiblissement de l'Etat, alors que celui-ci demeure le principal agent de l'intégration. Parce qu'elle a spontanément tendance à valoriser toutes les différences, y compris ethniques. Parce que les valeurs diffusées par la mondialisation reproduisent une vision américaine du métissage. Parce que l'évolution des mentalités pousse les enfants de la globalisation à être à la fois des citoyens du monde et des membres de leur communauté d'origine. La partie n'est évidemment pas jouée car la culture de l'intégration est suffisamment forte en France pour résister, si telle est la volonté collective, à cette poussée.

Mais le clivage va réapparaître entre partisans de l'intégration et défenseurs du communautarisme sur des bases différentes de celles des années quatre-vingt et quatre-vingt-dix. Pendant cette période, il a été dominé par l'ascension de l'extrême droite, la perméabilité de la société aux relents de racisme, l'angoisse de l'insécurité et le fantasme de l'immigré bouc émissaire de sorte que le clivage était, en termes éthiques, limpide. Dégagée de ce contexte malfaisant, la discussion s'offrira une allure plus rationnelle et

moins émotive entre deux modèles de société, l'un et l'autre démocratiques mais s'accommodant, de manière contradictoire, de l'existence de communautés ethniques. Elle sera, de surcroît, traversée par l'enjeu européen.

Si l'Europe se renforce avec, à l'horizon, une citoyenneté européenne qui prendra peu à peu le pas sur les citoyennetés nationales, l'affaiblissement de plus en plus marqué des Etats-nations et le renforcement de communautés de base de dix à quinze millions d'habitants, comment fonctionnera le modèle universaliste ? Son efficacité suppose l'existence d'un Etat centralisé, arc-bouté sur la défense d'une identité culturelle et dont le bras séculier demeure un système éducatif et social géré avec, à la main, le « catéchisme républicain ». Privée d'un tel secours, l'aspiration universaliste risque de demeurer un vœu pieux.

Ainsi, au fil des enjeux, se dégagent des représentations idéologiques nouvelles. Il était possible, jusqu'aujourd'hui, d'être à la fois fédéraliste européen, décentralisateur à l'échelon national et assimilationniste en matière d'intégration – posture qui était en tout cas la mienne – sans ressentir de dramatique incohérence. En ira-t-il de même demain ? Compte tenu des nouvelles formes d'immigration, du durcissement des communautés d'exclus et du transfert des responsabilités publiques vers le haut, c'est-à-dire vers l'étage européen et vers le bas, en l'occurrence vers des « méga-régions », pourra-t-on maintenir la démarche universaliste ? Au nom de quelle légitimité ? Européenne ou régionale ? Avec quels leviers d'action ? A travers un système éducatif dont les programmes, la gestion, l'organisation seront définis à partir de normes européennes, régionales ou encore nationales ? Avec le soutien d'un Etat-providence dont la gestion aura été, en partie, transférée à des entités plus proches de la base ? Sous les auspices d'un droit civil européen et d'une citoyenneté elle aussi européenne, moins rudes et moins exigeants, en matière d'universalisme, que notre actuelle législation ?

Cinquième enjeu : quel système éducatif promouvoir ? C'est un pont aux ânes d'affirmer que, plus que jamais, l'éducation sera une préoccupation cardinale, ne serait-ce qu'à cause de l'importance de la technologie... En fait, le *www.capitalisme* exerce sur l'éducation une pression sans commune mesure avec celle qu'elle a jusqu'à présent subie. La compétition va devenir la règle : entre systèmes éducatifs ; entre universités, dès aujourd'hui, à l'échelle internationale ; demain entre collèges et lycées au niveau régional et local ; entre filières de formation professionnelle, les unes organisées par l'Etat, les autres par les entreprises... S'il est un domaine longtemps isolé de la sphère marchande et du jeu de la concurrence, que la société de marché est en train d'annexer, c'est l'éducation. S'ajoutent à cette irruption de la concurrence deux chocs supplémentaires. D'abord l'impact de la révolution du multimédia qui exerce en ce domaine le même double effet que sur le plan économique quand elle transforme à la fois l'offre et la demande : ainsi accroît-elle les besoins éducatifs – la demande – et modifie-t-elle les techniques d'éducation – l'offre. Enfin, le nouveau défi de l'intégration fait peser sur le monde enseignant des exigences supplémentaires.

Face à un tel charivari, notre mode d'organisation de l'éducation est naturellement inadapté. Il est hostile à la moindre notion de compétition, quitte à la laisser se développer de façon clandestine. Il se refuse à épouser les mutations du multimédia; il se limite à des plans d'investissement pluriannuels aussi rigides que feu le Gosplan soviétique; il se contente d'un ajustement des méthodes et des programmes décidé, au terme d'interminables procédures, par une administration centralisée qui croit maîtriser l'enseignement des nouvelles technologies comme elle fixait, il y a un siècle, les programmes d'histoire à enseigner de Dunkerque à Tamanrasset. Il paraît enfin peu disposé à adapter sa philosophie de l'intégration car le prix institutionnel à payer serait trop lourd.

Mais, à l'inverse, le système éducatif américain ne constitue pas un exemple, même sous les coups de boutoir du *www*.capitalisme : si sa ductilité lui permet de s'adapter avec aisance à l'irruption des nouvelles technologies, autant sur le plan des méthodes d'enseignement qu'en matière de programmes, ses performances sont plus que contestables dès que le projecteur est mis sur l'intégration. Par ailleurs, la concurrence débridée conduit à des inégalités éducatives qui seraient insupportables pour des Européens de l'Ouest.

Quelle est, en fait, l'alternative? Soit ne rien faire, sauf à la marge et de manière cosmétique : à côté du système éducatif public, le marché développera un secteur privé d'éducation, hypercompétitif, régi par la seule loi du profit et qui, fort de son efficacité, refusera les compromis tels que l'enseignement privé traditionnel en a passés depuis quarante ans. C'est une perspective désastreuse : l'immobilisme et le conservatisme, même drapés dans les valeurs républicaines, conduiront à une situation exactement inverse de leurs aspirations. Soit la table rase débouchant sur un système à l'américaine ou à l'anglaise : impraticable sur le plan politique, traumatisant pour la société civile, et ne méritant pas, par ses résultats, de servir de référence.

Quant au troisième modèle, un équilibre entre la compétition, naturelle dans une société de marché, et la norme de droit afin d'assurer l'intérêt général, il est aussi complexe dans ses modalités que limpide dans ses principes. Jusqu'à quel point laisser ouverte la concurrence entre établissements ? Est-ce que le maintien de programmes nationaux, voire d'examens eux aussi nationaux, suffit à les encadrer, ou s'agit-il d'une illusion que l'accentuation de la compétition rendra purement formelle ? La décentralisation de la gestion, une plus grande implication des responsables régionaux, l'adaptation aux contingences locales garantissent-elles une meilleure efficacité du système? L'application, après transcription dans la culture administrative française, des principes de l'« affirmative action », en allant très au-delà du système des « zones d'éducation prioritaire » et des « zones sensibles », établit-elle une dynamique d'intégration beaucoup plus efficace qu'aujourd'hui ? De manière plus générale, l'application des règles de concurrence, en dehors du seul monde universitaire désormais soumis à une compétition

internationale, va-t-elle de soi ? Doit-il y avoir, de ce point de vue, homogénéité du système, identité des principes depuis les troisièmes cycles universitaires jusqu'aux écoles primaires? Autant d'interrogations, autant d'incertitudes, autant de doutes.

Mais cette démarche paraît en tout état de cause hors de portée des acteurs de l'Education nationale. Pendant trois ans, le combat « anti-Allègre » a occulté toutes les vraies questions, mêlant le réflexe corporatiste, le sentiment, parfois légitime, de la part du corps enseignant d'avoir été humilié, l'inépuisable répétition des slogans les plus traditionnels, la volonté viscérale non que « tout change pour que tout reste pareil », mais que tout reste éternellement pareil, même si le monde, lui, ne fait que changer. Le vide sidéral du débat éducatif ne pourra pas durer; les lacunes, les échecs, le sentiment de ne pas profiter de la révolution technologique, donc les frustrations des parents et des élèves, ces consommateurs d'éducation, qui réagiront un jour comme consommateurs et non plus comme simples usagers, finiront par susciter une réflexion à la mesure du sujet.

Sixième enjeu : comment attirer la valeur ajoutée et les élites dans un univers de coopération concurrentielle ? Comment renforcer l'efficacité de notre société de marché par rapport à ses concurrentes ? Admettre une telle interrogation, c'est accepter le monde globalisé tel qu'il fonctionne aujourd'hui. Aussi n'est-ce pas pour la majorité des Français une évidence. De telles questions mettent à bas nombre de nos convictions. Elles sont en effet sacrilèges. Chercher à capter les élites, c'est reconnaître qu'il existe dans une société des individus plus intéressants pour la collectivité, c'est attaquer le vieux fantasme égalitaire, c'est réinventer au vingt et unième siècle la hiérarchie athénienne entre les citoyens dotés de capacités, et les autres. Vouloir aimer la valeur ajoutée, c'est faire sienne enfin la compétition, non plus entre entreprises sur le marché, mais entre pays, régions, villes au sein du monde riche, c'est légitimer jusqu'à ses plus extrêmes conséquences la société de marché.

Aussi y a-t-il là un enjeu qui déborde la recherche d'une simple panoplie technocratique pour garantir l'attractivité de la France : de moindres prélèvements fiscaux et sociaux; un éventuel statut dérogatoire, en matière d'impôts, pour les résidents étrangers, comme il en existe au Royaume-Uni ; la multiplication d'institutions universitaires et scolaires à vocation internationale ; une capacité d'accueil des centres de recherche; une fiscalité compétitive pour les entreprises...

Mais au-delà des mesures plus ou moins compatibles avec le climat politique ambiant, il s'agit pour la « Grande Nation » d'un bouleversement philosophique : elle est en compétition avec d'autres pays; son Etat doit accepter, telle une vulgaire entreprise, de se mesurer à d'autres; son système social aussi; son dynamisme culturel, son mode de vie, sa manière d'être ne témoignent plus de l'« exception française » : ils sont en concurrence. Il ne s'agit pas d'une démarche hyperlibérale, poussant sur ce terrain-là aussi à une abdication de l'Etat. Lui seul peut mener les actions nécessaires afin d'assurer la « compétitivité » de l'entreprise France : les inflexions fiscales, les changements de l'Etat-

providence ne relèvent pas de l'acupuncture. Accepter que notre niveau de prélèvements sur les personnes et les entreprises nous soit imposé de l'extérieur écorne un des rares domaines où le pouvoir régalien se croyait encore chez lui. Traiter de manière privilégiée les résidents étrangers ravale notre orgueil au niveau de la Suisse, ou d'un pays en voie de développement. Reconnaître que l'électricité de l'air, l'atmosphère créatrice ne résultent pas des interventions publiques et d'une politique culturelle ostentatoire, mais d'un esprit entrepreneurial qui se diffuse d'un pan de la société à l'autre, n'est pas agréable pour une administration qui, de Louis XIV à François Mitterrand, s'est toujours voulue autoritaire en matière artistique.

Se dessine dès lors un clivage entre les tenants de la « banalisation » et les défenseurs de l'« exception ». Pour les premiers, qui ne se confondent pas avec les militants de l'anglais, comme seule langue véhiculaire, ou les zélotes d'un alignement servile sur le modèle américain, l'acceptation de la réalité, la reconnaissance des exigences de la société de marché, la prise en compte d'une compétition globale qui s'impose aux Etats autant qu'aux entreprises sont les seuls moyens de préserver une identité française : nous disposons à leurs yeux d'atouts décisifs et nous sommes sûrs de tirer notre épingle du jeu dans ce nouvel univers concurrentiel si nous en faisons nôtres les règles. Pour les seconds, l'idée que l'esprit de concurrence puisse s'imposer jusqu'au tréfonds même du pays est insupportable car la compétition n'est que le reflet, même sur des sujets non économiques, de la « monétarisation » de la société et elle conduit donc à une « marchandisation » absolue qui défigure l'Etat, l'identité nationale, la matrice culturelle, l'inconscient collectif. Aussi, derrière l'ambition de faire de Paris un centre financier, à l'instar de Londres, susceptible d'attirer les hordes de jeunes banquiers et de financiers, se dessine en pointillés une interrogation beaucoup plus fondamentale : jusqu'à quel point l'identité nationale sera-t-elle grignotée par les exigences de la compétition globale ?

Septième enjeu, en forme de réminiscence : comment distribuer les surplus de la croissance? Le dernier cycle d'expansion avait financé, dans l'après-guerre, la socialisation et la redistribution ; l'avant dernier, au début du vingtième siècle, l'accumulation primitive du capital. Le capitalisme patrimonial nous ramène-t-il à cette époque lointaine, le profit prenant le pas sur le revenu salarial, les dépenses privées sur les prestations socialisées, la part libre du revenu sur la part fiscalisée, l'individualisme sur le collectif? Ainsi, le capitalisme reviendrait à ses figures les plus classiques, mais sur un mode moins conformiste, moins bourgeois, plus convivial, plus libre. C'est une perspective plausible, la nouvelle économie fermant la parenthèse d'un demi-siècle social-démocrate et rétablissant le système capitaliste dans ses règles originelles. Derrière la rhétorique traditionnelle des ennemis de la mondialisation, se glisse en pointillés une telle question : elle est légitime. Mais, à l'inverse, le nouvel âge du capitalisme peut aussi rimer avec une révolution silencieuse qui déplace la ligne de front traditionnelle entre le capital et le travail, le management et les salariés, les entreprises et leur environnement externe. Salarié, actionnaire consommateur, l'individu organise sa vie

d'une manière qui ne fait plus du travail l'essentiel et de la dépendance hiérarchique l'enracinement premier. Des frontières de plus en plus floues entre le monde productif et la société civile permettent de multiplier les positions, les enracinements, les passerelles. Une gestion flexible du temps, des protections sociales nouvelles qui font prévaloir le droit à l'activité sur le travail stricto sensu, une imbrication des situations de salarié et d'actionnaire au sein de la même entreprise, un système de valeurs qui privilégie l'initiative entrepreneuriale sur la tradition hiérarchique, une flexibilité du capital qui favorise la mobilité des hommes et des carrières : autant de signes s'ils se confirment d'une hypothétique révolution.

Poussés à l'extrême, ces deux termes de l'alternative correspondent, l'un à la vieille « aliénation » capitaliste, repeinte aux couleurs de la modernité ; l'autre au fantasme de la libération des individus, mais cette fois-ci non par la victoire du prolétariat, mais par l'émergence d'un nouveau capitalisme. Ce sont naturellement des allégories : la réalité ne sera jamais aussi tranchée. Mais elles ont la vertu de borner le champ des possibles. Il y a place, dans ce nouvel âge capitaliste, pour des rêves inassouvis, des utopies contradictoires, des aspirations conflictuelles, des alternatives militantes, des choix technocratiques ouverts. Rien ne nous condamne, ni à un modèle unique, ni à une pensée unique.

Mais c'est naturellement la répartition du produit de la croissance qui servira, de ce point de vue, de boussole. Un système social ne se définit pas, sauf en période de crise grave, par la redistribution d'un revenu national constant, ce qui est pris aux uns étant transféré aux autres. C'est l'utilisation du surplus qui permet d'infléchir un modèle de société : au profit d'une minorité sur la majorité, ou l'inverse; à l'avantage de l'individu par rapport à la collectivité, ou le contraire; en faveur des nouveaux modes de production aux dépens des anciens... Or, ce débat-là est inexistant : il se réduit à un affrontement convenu sur le taux des prélèvements, le poids des charges, le niveau de la tranche marginale de l'impôt sur le revenu, interrogations traditionnelles depuis des décennies et qui finissent par témoigner de la stérilité de la discussion économique.

Tout reste à écrire. Le nouvel âge du capitalisme, fruit de la globalisation et de la révolution technologique, efface les traces du passé. Mode de gouvernement et gouvernance; nature de l'enjeu européen; organisation institutionnelle depuis la collectivité de base jusqu'à l'autorité supranationale ; modèle d'intégration, plus ou moins communautariste ; aggiornamento éducatif; évolution de la compétition entre les Etats, les régions, les métropoles; alternatives sur la répartition du revenu; aspiration du nouveau capitalisme manifestée par le prurit libertaire ou par le retour des hiérarchies traditionnelles. Le jeu est infini des questions, des doutes, des réponses.

Le www.capitalisme est aujourd'hui dans les limbes. Ses traits n'apparaissent pas en pointillés, comme s'ils étaient dans l'attente d'une vision globale, équivalent moderne du « Kapital » : il n'existe pas aujourd'hui de grille de lecture, parce que la réalité est

meuble et que rien ne la fige. Autant le panorama macroéconomique est clair, les processus microéconomiques lisibles, les règles de l'économie de marché en voie de se préciser, autant la société est imprévisible, ses mouvements incertains, ses évolutions aléatoires. On peut aujourd'hui parier sur les tendances lourdes de la Net-économie, non sur les types de société qui l'accompagneront. Rien n'est plus naturel : l'aléa sociétal est toujours plus fort que l'incertitude économique. C'est un diagnostic plutôt rassurant. Les individus, les entreprises, les Etats sont obligés d'accompagner une révolution économique qui les dépasse : tels de bons marins, ils essaient de prendre le vent, de suivre les courants, de garder le cap. S'il leur venait à l'esprit de s'opposer aux éléments, ils seraient balayés.

En revanche, le sort de la société, de leur société, est entre leurs mains. La pesanteur économique exerce naturellement ses effets sur le modèle social; elle le conditionne, mais ne le détermine pas. Le *www.capitalisme* nous est désormais connu, mais la *www.société* demeure, elle, *terra incognita*. A nous de la construire, mais ceci est une autre histoire.