

Trois angles d'attaque du problème social européen à partir de l'extérieur

1. La montée des inégalités en Europe

Tandis que les instances de l'Union européenne (UE) sont tout entières tendues vers l'objectif affiché à Lisbonne en mars 2000 de combler l'écart de croissance d'un point de PIB qui la sépare des États-Unis depuis une bonne décennie, un défi au moins aussi décisif se dessine à l'intérieur de l'UE. Se jouent ici la cohésion même de l'UE et l'intégrité de son tissu social. Soumise à la double pression de la globalisation et de l'élargissement, l'Union est en effet confrontée au dilemme d'une croissance inégalitaire. Longtemps assimilée à un scénario vertueux gagnant-gagnant, l'intégration européenne débouche aujourd'hui sur une autre réalité : la croissance ne sera relevée qu'au prix d'une baisse des salaires réels relatifs par rapport à la rémunération du capital. Cette divergence est bien enclenchée et s'amplifie. En outre, elle se prolongera à terme dans les revenus des retraités : ceux-ci se dégraderont en effet pour la masse des travailleurs peu qualifiés avec des trajectoires de vie professionnelle précaire et en dents de scie ; en revanche, ils s'accroîtront pour les titulaires de revenus professionnels élevés et les détenteurs d'épargne.

À cette divergence dans la distribution des revenus primaires, s'ajoute progressivement une moindre capacité de redistribution de la part des États : d'un côté, il y a une baisse de la progressivité de l'impôt sur le revenu, avec en contrepartie le relèvement de l'impôt sur la consommation ; de l'autre, la pression se fait croissante sur les dépenses sociales, aussi bien celles visant à l'égalité des chances – éducation, logement, culture – que celles relevant de la solidarité – chômage,

retraites et santé. Comment y remédier ? Comment prévenir la dislocation sociale qui est insidieusement à l'œuvre aujourd'hui en Europe et qui pèse lourd dans le désenchantement de l'opinion vis-à-vis de l'UE ?

Une réflexion sur les causes s'impose d'abord. Toutefois, il faut tout d'abord relever que le débat est souvent biaisé par deux facteurs. D'un côté, le fait même de la croissance des inégalités est volontiers minimisé voire nié par les économistes qui négligent facilement les problèmes distributionnels pour se concentrer sur la croissance dans laquelle ils voient à tort un remède miracle à tous les problèmes sociaux. Par ailleurs, une statistique robuste à jour fait défaut : les indicateurs de pauvreté relative sont peu nombreux ; les évolutions à la marge, là où elles comptent, sont mal saisies ; l'économie informelle, parfois aux confins de la délinquance, est difficile à évaluer et si elle agit comme un frein à l'exclusion de la consommation, c'est au prix d'une redoutable marginalisation sociale dont nos banlieues sont le théâtre. Il est donc difficile pour les experts de traiter sérieusement ces questions tandis qu'il est facile pour les politiques de les éluder. Le discours, pourtant inopérant, sur la croissance et l'emploi qui prévaut en Europe depuis vingt ans apparaît ainsi comme une fuite en avant devant la réalité persistante et irritante de la dégradation des indicateurs sociaux.

D'un autre côté, l'échelon européen peut d'autant plus facilement se défausser de ces questions sur les États que ses responsabilités sont circonscrites par le Traité : l'UE n'est en charge que de la fonction d'efficacité dans l'allocation des ressources pour l'ensemble de l'UE et de la fonction de stabilisation pour la zone euro. Pour ce qui est de la troisième fonction de la politique économique, la redistribution en vue de l'équité, l'UE se limite, avec un budget de 1 % du PIB, à une action à la marge pour appuyer, avec des moyens désormais réduits, la convergence des nouveaux États membres. En revanche, elle s'abstient, au nom de la subsidiarité, d'intervenir dans le problème central de l'équité interpersonnelle qui est laissé aux États, censés exercer leur souveraineté sociale et fiscale au sein d'un grand marché où les facteurs et les biens circulent librement. Ce faisant, elle se dérobe aux conséquences de l'intégration et de l'ouverture du marché unique dont elle a la charge sur les conditions de vie de la majorité des Européens.

Revenons aux causes profondes du processus de dislocation sociale engagé en Europe et dont les conséquences politiques et institutionnelles différeront selon que les chocs auxquels est soumise aujourd'hui l'économie européenne garderont leur caractère brutal ou seront amortis par une intervention de l'UE elle-même. La responsabilité du politique à l'échelon européen est ici centrale. Avant d'en venir au poids décisif de l'économie dans la formation des inégalités en Europe, disons un mot de l'impact de certaines évolutions sociétales en partie suscitées d'ailleurs par les transformations économiques.

La société européenne est en crise. Comment ne pas l'apercevoir ? Certes, les motifs d'optimisme existent : la paix sur le continent, les progrès du niveau de vie pour la majorité, l'allongement de la durée de vie, les formidables avancées technologiques, la tolérance – en dépit des tensions relevées entre certaines communautés islamiques et leur pays d'accueil – l'attention portée à l'environnement. Mais certaines évolutions en cours sont préoccupantes : le lien entre monoparentalité et pauvreté, le lien entre consumérisme et surendettement, l'illettrisme rampant, les symptômes de dépression notamment chez les jeunes et les plus âgés et le développement des assuétudes liés aux troubles de comportement et émotionnels qui s'ajoutent aux difficultés d'accès à un premier emploi.

L'Europe est aujourd'hui traversée par des phases de doute, voire de pessimisme qui se traduit par la conviction de plus en plus partagée que l'avenir des enfants ne sera plus meilleur que l'existence actuelle des parents. Terrible constat pour une société riche et avancée ! Quelle est la part de l'économie et quelle est celle de la crise plus fondamentale de nos sociétés dans ce mal-être européen ? Nous n'approfondirons pas ici cette question. Notons seulement que les sondages sur l'état de l'opinion relèvent ce sentiment dans des pays très différents : anciens et nouveaux États membres, pays à croissance rapide et à croissance lente.

Bon nombre d'observateurs évacuent ces réalités de leur écran radar parce qu'elles ne concernent qu'une minorité dans nos sociétés encore aisées, de sorte que l'impression prévaut facilement qu'on pourrait à tout moment avec un peu de bonne volonté politique et de savoir-faire social, remettre les compteurs à zéro et corriger les dérives. C'est là une dangereuse illusion : les trois forces en jeu dans la montée des inégalités

– la technologie, la globalisation et le changement social – vont poursuivre leur travail de sape de sorte que de plus en plus les tensions sociales, les inquiétudes et les réactions politiques contrôlées vont remonter par capillarité vers les classes moyennes où se jouent l'équilibre et la stabilité politique dans nos démocraties. Les plus cyniques devraient au moins intégrer ce risque de la montée du populisme dans leurs calculs.

Revenons donc à l'économie européenne et aux origines de la nouvelle question sociale en Europe. Dans les mutations susceptibles de peser dans la répartition primaire des revenus, il est habituel de mettre en avant le progrès technologique qui constitue un puissant facteur à la fois de création et de destruction d'emplois, d'une part, et de la distribution entre capital et travail, ainsi que de différenciation des salaires entre travailleurs qualifiés et non qualifiés, de l'autre.

On avance aussi les changements dans les rapports de force entre employeurs et travailleurs consécutifs à une transformation des structures de production : de la grande firme « fordiste » qui assure à une classe ouvrière fortement syndiquée emplois à vie, progrès des salaires et avantages sociaux, on passe à des entreprises éclatées en réseaux de sous-traitance et d'*outsourcing* et à des PME schumpetériennes – c'est-à-dire innovantes – ou non, où l'emploi proprement industriel cède la place à de vrais et à de faux emplois de services dont les titulaires sont peu organisés.

On a évoqué déjà les transformations sociologiques, comme l'éclatement des structures familiales qui aggrave la pauvreté à cause du salaire unique et d'une capacité moindre de solidarité intrafamiliale ; ces changements pèsent sans doute aussi dans les performances scolaires et dans la mauvaise préparation des jeunes au marché du travail. Ajouterait-on l'impact encore mal connu de l'immigration temporaire – notamment originaire de l'Est – et définitive – principalement du Sud – sur l'emploi et les salaires ? Lorsque ces travailleurs occupent des postes laissés vacants par les autochtones, ils contribuent à la croissance, lorsqu'ils émargent eux-mêmes au chômage et/ou sont actifs dans l'économie informelle, ils pèsent sur les niveaux des salaires et sur l'emploi. En outre, les plus démunis d'entre eux viennent grossir les rangs de la

frange la plus pauvre de la population notamment en raison de leur handicap linguistique et de formation.

Tous ces facteurs pèsent dans la répartition primaire des revenus, mais dans l'ensemble, ils sont gérables, car ils surviennent progressivement, peuvent être anticipés et traités, notamment en améliorant la qualité des politiques d'emploi et d'intégration sociale. Qu'il s'agisse du logement, de l'école, de la formation et de l'accès à un minimum de bagage culturel, le défi est cependant immense, car améliorer la qualité des politiques sociales s'avère extrêmement complexe. Il est toutefois jouable pourvu qu'existent les moyens financiers. Cette dernière condition engage directement la responsabilité de l'UE à cause de la concurrence fiscale qu'elle tolère et facilite.

Venons-en à la dimension externe des problèmes sociaux dans nos pays ; d'un côté, la globalisation dont l'intégration européenne amplifie les effets dans le contexte nouveau de l'élargissement ; de l'autre, la prévalence de la sphère financière sur la sphère réelle dans l'économie globale ; enfin, la question des disparités dans le droit du travail entre le Nord et le Sud. La coïncidence de ces problématiques conjuguée avec leur accélération est en train de soulever une vague de restructurations et de relocalisations qui exerce un impact négatif sur l'emploi et les salaires du plus grand nombre, tantôt en créant du chômage là où la résistance à la diminution des salaires réels est forte, tantôt des baisses de salaires ailleurs. Pourtant, globalisation des marchés et progrès de la financiarisation constituent, à l'instar du progrès technologique, des sources d'efficacité et des facteurs de croissance à long terme indiscutables.

Pour saisir en quoi des facteurs d'efficacité dans l'allocation des ressources peuvent se traduire par une perte de bien-être en raison de l'aggravation des inégalités et de la pauvreté, il faut comprendre les mécanismes par lesquels opère d'abord la globalisation aujourd'hui. En premier lieu, l'ajustement aux exportations des pays émergents, qui était jusqu'ici un processus graduel et continu, franchit un palier avec l'irruption de la Chine et, plus graduellement, de l'Inde dans le marché mondial du travail qui bouleverse l'équilibre de ce dernier. L'ouverture de ces pays à l'investissement étranger – massivement dans le cas de la Chine – et le recours à une stratégie de croissance remorquée par les

exportations provoquent un transfert, sans précédent par son ampleur et sa rapidité, d'activités des pays industrialisés vers l'Asie émergente.

En second lieu, un paradigme nouveau du commerce international se fait jour : jusqu'ici le Sud disposait en abondance d'une main-d'œuvre non qualifiée, peu productive, et bon marché, tandis que le Nord compensait la cherté du travail par une productivité élevée, assise sur une technologie avancée. Aujourd'hui, grâce aux investissements et aux transferts de technologie réalisés par les multinationales en Chine, celle-ci cumule deux avantages comparatifs jusqu'ici contradictoires : le travail bon marché, d'une part, et la technologie de pointe, de l'autre. Du coup, il ne s'agit plus seulement dans le Nord de créer des emplois non qualifiés de remplacement mais, en outre, des emplois encore plus qualifiés, ce qui présuppose un rythme accru d'innovation ainsi que bien entendu une protection suffisante de la propriété intellectuelle.

Troisièmement, il y a désormais dans le processus d'ajustement à cette globalisation dominée par l'investissement direct étranger, une dissociation marquée entre capital et travail. Dans le cas, par exemple, d'une relocalisation ou d'une expansion de l'activité en Chine, l'actionnaire européen ou américain est gagnant puisqu'il enregistrera soit des dividendes additionnels, soit une plus-value en capital. En revanche, le travailleur, qualifié ou non, perd quant à lui son emploi. Il y a une création de valeur ajoutée nette en Europe si les dividendes et les plus-values en capital résultant de la relocalisation l'emportent sur les salaires supprimés, mais la distorsion distributionnelle est brutale.

Bien entendu, on peut imaginer un bouclage rééquilibrant : dans la mesure où les revenus du capital sont réinvestis dans de nouveaux emplois en Europe ou font l'objet d'un prélèvement fiscal qui finance la création d'emplois dans le secteur non-marchand, des emplois alternatifs seront mis à la disposition des travailleurs licenciés ; le problème se circonscrit alors à assurer une transition pour le travailleur et à son recyclage. En revanche, rien n'assure que les salaires réels fournis par ces emplois seront aussi élevés !

Mais en réalité, rien ne garantit non plus qu'un tel mécanisme va se mettre en place : si les profits sont réinvestis sur place en Asie, ou aux États-Unis et si, par ailleurs, l'impôt sur les revenus du capital est éludé, les emplois de remplacement ne viendront pas, toutes choses égales par

ailleurs. En d'autres termes, nous rencontrons aujourd'hui avec l'irruption de la Chine et de l'Inde dans l'économie globale, des situations nouvelles dans lesquelles les gagnants sont d'un côté et les perdants de l'autre : la compensation des gains et des pertes qu'opéraient jadis le marché et la politique, ne se fait plus aussi facilement. De transitionnel, le chômage se fait structurel parce que le rythme de création d'emplois de remplacement ne suit plus celui de la destruction d'emplois.

L'élargissement reproduit ce schéma à une moindre échelle du point de vue de la main-d'œuvre des anciens États membres avec une nuance importante toutefois : la boucle se ferme à l'intérieur de l'UE ! Il y a bien transfert de valeur ajoutée et d'activité de l'Ouest vers l'Est, mais il contribue à la convergence réelle des PIB/tête du côté des nouveaux États membres de sorte qu'on peut en attendre à terme une stimulation de la croissance en retour chez les anciens États membres et la création d'emplois. Néanmoins, entretemps, stagnation voire baisse des salaires réels, ou aggravation du chômage seront le lot des anciens États membres. Par ailleurs, si l'incitant fiscal est utilisé pour attirer les investisseurs de l'Ouest à l'Est, le glissement de base fiscale de l'État membre ancien vers l'État membre nouveau limitera la capacité du premier d'assumer son rôle social tutélaire.

Qu'en est-il de l'intégration elle-même que la Stratégie de Lisbonne a entrepris de relancer, particulièrement dans les services financiers notamment et dans les industries de réseaux ? Qu'elle soit porteuse d'efficacité grâce à la combinaison des économies d'échelle et d'une concurrence accrue, ce n'est pas douteux pour autant du moins que la concurrence soit bien effective, ce qui est présentement loin d'être le cas ! Mais la croissance générée depuis le Livre blanc de 1985 sur le Marché unique de 1992, n'a pas suffi depuis vingt ans à abaisser significativement le chômage structurel, malgré les emplois créés tant dans la phase de préparation du marché unique qu'à la faveur du passage à l'euro. En d'autres mots, même le cœur de la politique d'intégration européenne n'arrive pas à générer une croissance porteuse d'emplois. Trois facteurs contrecarrent les effets de la dynamique microéconomique et structurelle de l'intégration : le *policy-mix* macroéconomique n'alimente pas la croissance, la recherche de la compétitivité par l'abaissement

relatif des salaires exerce un impact déflationniste ; enfin, les marchés du travail, des « utilités » et les marchés financiers restent, à des degrés divers, des marchés de rationnement.

2. La nouvelle donne de répartition

Aucun économiste ne met en doute le lien entre croissance – et donc emploi – et libéralisation des échanges au niveau mondial : ces deux processus interagissent et se renforcent mutuellement. De même, tous les économistes soulignent qu'aucun pays ne s'est développé en autarcie. En revanche, le lien entre croissance et libéralisation des échanges au niveau de chaque pays pris individuellement est beaucoup plus complexe : en particulier la taille, la spécialisation et l'ordre dans lequel s'organise la séquence entre croissance et ouverture, déterminent le degré de succès de l'ouverture aux échanges. Par ailleurs, la répartition des gains et des coûts de l'ouverture commerciale suit une loi implacable : sont valorisées les ressources nationales rendues plus rares par l'exportation et dévalorisées les ressources rendues plus abondantes par l'importation !

Enfin, une question cruciale se pose : l'État est-il désireux et en mesure d'organiser la solidarité entre les gagnants et les perdants par des revenus de transition et des politiques de reconversion ? Car en réalité, c'est la politique, et elle seule, qui transforme la croissance en développement équitable et soutenable. En revanche, si la pression du marché contraint exagérément la politique, les gains d'efficacité seront bien là, mais ils peuvent être accaparés par les gagnants. C'est ce qu'exprime la formule : « *winner-takes-all* » !

Lorsque les échanges interviennent entre pays, par exemple du Nord et du Sud, pourvus de dotations différentes en facteurs de production – main-d'œuvre qualifiée ou main-d'œuvre non-qualifiée, stock de capital élevé ou faible, technologie de pointe ou peu avancée – le problème de la répartition des gains d'efficacité se pose surtout à l'intérieur de chaque partenaire. Lorsque les échanges se font entre pays pareillement dotés, comme par exemple l'UE-6, ce qui fait la différence c'est la spécialisation de chaque économie : jouent ici des effets d'agglomération liés au statut de « premier partant », les économies d'échelle et la différenciation des

produits. La distribution sera en principe plus simple à gérer en raison du caractère plus mobile des ressources employées dans la production.

En revanche, une nouvelle donne se dessine désormais en matière de répartition entre capital et travail, entre travail qualifié et non-qualifié, non seulement à l'intérieur des pays, mais entre les pays, voire les continents du fait de deux développements majeurs indissociables de la globalisation : la financiarisation de l'économie et les conditions de l'émergence rapide de la Chine dans l'économie mondiale.

Disons d'emblée qu'il ne s'agit pas ici d'accabler la globalisation qui comporte de sérieux avantages, et moins encore de céder au protectionnisme dont les conséquences seraient imprévisibles et probablement désastreuses pour la prospérité et la paix du monde. Mais il faut saisir en quoi une globalisation mal maîtrisée par le politique, au niveau international et à celui des États, crée des problèmes de répartition qui aggravent les inégalités par le chômage structurel et la baisse relative des salaires réels d'un grand nombre, voire du plus grand nombre, et qui menacent la cohésion sociale dans nos pays. L'Histoire enseigne que, confrontés à un déchirement du tissu social, les États reprennent la main et interfèrent avec le mécanisme autorégulateur des marchés : l'effondrement de l'étalon-or au début des années 1930 a été provoqué par des choix politiques consécutifs au krach boursier de 1929. À un système international unificateur miné par les « *beggar-thy-neighbour policies* » se sont alors substitués des modèles alternatifs et en conflit : la radicalisation de la collectivisation soviétique, le *New Deal* aux États-Unis, et les modèles autarciques et de conquête militaire en Allemagne, en Italie et au Japon.

Ne renouvelons pas l'erreur déjà commise par le passé d'écarter du revers de la main le scénario de repli sur la nation ou sur la sphère régionale au motif que l'interdépendance des économies au plan global serait désormais trop forte pour que le conflit soit possible. Cet argument ne tient hélas pas au vu des leçons de l'Histoire.

Revenons à une constatation difficile à admettre en cet âge « d'économicisme » massif : le politique reprend toujours la main au marché lorsqu'un pays est menacé dans son intégrité sociale. Dès lors, seul un système robuste de gouvernance multilatérale fondé sur une

solidarité intégrant cette fois la donne sociale pourrait tenir en échec la dérive vers les comportements protectionnistes et la rivalité des blocs continentaux. Un tel système international n'existe aujourd'hui qu'à l'état d'ébauche. Seule une UE unie et déterminée peut hâter l'avènement d'un régime de gouvernance économique globale, garant d'un développement équitable et durable, car l'initiative ne viendra ni des États-Unis, ni de la Chine. Venons-en aux deux changements systémiques intervenus avec la globalisation.

2.1 L'emprise excessive de la finance sur l'entreprise

La financiarisation est un phénomène complexe, certes, mais dont la complexité est pour partie délibérée de manière à décourager l'analyse par les chercheurs et plus encore l'intérêt de la part des politiques. Essayons donc de faire simple pour faire saisir la portée des enjeux et pour révéler les marges de correction. Rappelons que la finance est en soi une activité productive puisqu'elle valorise l'épargne et rend possible l'investissement à moindre coût : l'offre des capitaux conjuguée à la profondeur, la liquidité et le caractère concurrentiel des marchés financiers contribuent de façon significative au développement. En revanche, la finance constitue aussi une activité où le parasitisme et la spéculation sévissent, où la cupidité pousse facilement à l'escroquerie et où l'évasion fiscale est pratique courante. Ces deux dernières décennies ont vu se renforcer et se généraliser au plan mondial, une évolution qui établit la suprématie de la sphère financière sur la sphère réelle de l'économie : la course au mieux-disant financier imposée aux entreprises stimule sans doute leur compétitivité à court terme, telle qu'elle est mesurée par le profit ; mais elle y aboutit au prix de restructurations excessives en raison de la priorité donnée à la rentabilité à court terme sur la stratégie à long terme, laquelle détermine par ailleurs la croissance de l'entreprise, la stabilité de l'emploi et la progression des salaires réels. Cette pression sur les entreprises s'est doublée d'une pression sur les États.

2.1.1 La pression sur les entreprises

La financiarisation se situe au confluent de trois évolutions : la gouvernance d'entreprise, les technologies d'information et la libéralisation internationale des mouvements de capitaux. Depuis les années 1980, aux États-Unis d'abord, en Grande-Bretagne aussitôt après

et graduellement à travers l'UE, a prévalu une logique de gouvernance où l'actionnaire et la Bourse prennent la place traditionnellement occupée par les dirigeants d'entreprises et, en Europe du moins, par les banquiers. D'une conception de *stakeholders' value* où les intérêts des parties prenantes à l'entreprise – actionnaires, travailleurs, fournisseurs et sous-traitants, pouvoirs publics locaux – sont pris en compte par un management en recherche de compromis entre intérêts concurrents favorables à la croissance à long terme, on est passé à une gouvernance orientée vers la *shareholders' value*, la création de valeur pour les actionnaires exigée par les nouveaux acteurs de la Bourse.

Ces nouveaux acteurs, les investisseurs institutionnels – fonds de pension et fonds mutuels – représentent désormais les actionnaires individuels et leur présence dans le jeu financier induit une instabilité de l'actionariat : de sédentaires, les actionnaires sont devenus nomades, voire se transforment en « actionnaires-courants d'air », prompts à empocher leurs bénéfices et, de ce fait, par exemple facilement séduits par les offres publiques d'achat (OPA) hostiles quelles que soient leurs conséquences à long terme sur la croissance de l'entreprise.

La combinaison de cet actionariat mobile et des pressions exercées par les investisseurs institutionnels sur les ménages via les marchés financiers est un facteur déterminant de la progression, régulière depuis deux décennies, de la part du capital dans la valeur ajoutée en Europe et aux États-Unis et, par voie de conséquence, du recul de la part des salaires. Cette modification profonde de la répartition est une cause majeure – avec l'individualisation croissante des salaires – des écarts croissants de revenus.

Mais les effets de cette « dissociation » de la propriété et de la responsabilité de l'entreprise dans le chef de l'actionnaire et du poids des investisseurs institutionnels n'auraient pas eu l'ampleur observée si dans le même temps, n'étaient pas intervenues deux autres évolutions majeures. Les technologies de l'information ont d'abord permis de révolutionner la comptabilité afin de débusquer le potentiel inexploité de « valeur pour l'actionnaire » au cœur des entreprises les plus complexes, en vue de le révéler aux marchés. Elles ont ensuite permis de transposer en produits financiers des occasions de profits fondés sur le transfert de risques. Elles ont enfin permis une interconnection et un

fonctionnement en temps réel des marchés financiers mondiaux, accroissant la pression sur les opérateurs industriels et sur les gouvernements.

Mais c'est la libéralisation graduelle, d'abord jusqu'au milieu des années 1980 et très rapide par la suite, des mouvements de capitaux qui a créé le cadre opératoire des marchés financiers mondialisés. La fonction principale de cette libéralisation consiste dans une réallocation de l'épargne mondiale selon les grilles de rentabilité offertes par les différents marchés nationaux. Du coup, la pression exercée par les investisseurs institutionnels sur les entreprises en vue de dégager des rendements – intenable – à deux chiffres, s'est renforcée du fait de la mondialisation des marchés.

Les conditions de cette libéralisation ont souffert d'un déficit d'encadrement institutionnel des marchés financiers dans les pays émergents. Les flux de capitaux à court terme ont ainsi exercé un impact déstabilisateur sur ces économies soumises à des chocs financiers récurrents entre 1982 (Mexique) et 1997 (Asie).

2.1.2 La pression sur les gouvernements

Les marchés financiers globalisés assument une autre fonction stratégique : le financement des déficits publics. Ce faisant, ils pèsent d'abord, au travers des taux de change, sur la qualité des finances publiques puisqu'ils récompensent l'orthodoxie financière. Néanmoins, les mouvements de capitaux à court terme exercent aussi une tutelle indirecte sur la politique macroéconomique et financière des États selon les jugements qu'ils se forment sur la soutenabilité des équilibres fondamentaux (déficit public, déficit extérieur, inflation, réserves de changes, chômage). Leur pression ne promeut pas seulement l'orthodoxie financière ; elle peut se révéler abusive à l'endroit des États surendettés en les contraignant à des politiques exagérément déflationnistes ou à des réformes peu favorables au développement ; elle peut devenir déstabilisatrice en exerçant une pression d'origine spéculative sur les taux de changes et, par voie de conséquence, sur les taux d'intérêt.

Mais les marchés financiers ne traitent pas tous les pays endettés de la même façon. Ainsi, ils n'assurent pas, loin s'en faut, la résorption des

déséquilibres structurels majeurs comme ceux qui marquent aujourd'hui le lien entre le déficit extérieur américain, qui traduit un déficit d'épargne privée et publique, et les surplus extérieurs asiatiques, qui traduisent une propension excessive à l'épargne, l'épargne chinoise finançant l'excès de consommation américaine.

Au-delà de son impact ambivalent sur la gestion financière des États et en l'absence de normes fiscales multilatérales, la libéralisation favorise en outre l'évasion fiscale pour les revenus des facteurs mobiles : épargne et profits des sociétés. L'intégration des paradis fiscaux dans les circuits financiers « normaux » et le fait que bon nombre d'États cherchent à attirer chez eux, par la défiscalisation, les placements des non-résidents, exercent désormais une pression irrésistible sur la capacité des États de taxer les revenus du capital.

Cette contrainte forte sur la fonction de redistribution des États est un des facteurs décisifs de l'aggravation des inégalités dans les pays avancés par le biais d'une sous-offre de biens publics et par un relâchement de la solidarité : la taxation du travail et de la consommation ne peut pas compenser l'érosion de la base fiscale constituée par l'épargne financière et par les profits des entreprises et induit une distorsion sérieuse dans l'équité fiscale.

2.2 La stratégie déséquilibrée de croissance de la Chine

L'émergence de la Chine change la donne de l'économie globale, ce qui est somme toute logique compte tenu de sa taille et de son potentiel. En soi, la montée de la Chine est une bonne nouvelle, à la fois légitime et, à terme, porteuse pour la prospérité et pour la paix du monde. Mais la transition entre la phase de repli sur soi des années Mao et l'irruption dans l'économie globale est trop brutale et elle pose des problèmes d'ajustement qui pourraient dépasser les possibilités de nos pays. Replaçons le fait chinois dans sa perspective historique qui l'éclaire utilement.

D'un côté, il y a, après la victoire communiste de 1949, une tentative réussie de refaire l'unité interne de la Chine et de reconstruire un État longtemps délité et corrompu. Mais l'expérience se fait dans un huis clos politique répressif et dans une certaine autarcie économique. Celle-ci se prolongera jusqu'à la transformation en économie socialiste de

marché et jusqu'à l'ouverture décrétées par le Parti Communiste chinois à l'initiative de Deng Xiaoping en 1979, ouverture qui culminera avec l'adhésion de la Chine à l'OMC en 2001.

D'un autre côté, il y a la reconstruction rapide du Japon après la défaite de 1945, le décollage de la Corée du Sud à l'occasion de la guerre de 1950-1953 et par la suite, à partir des années 1970, le déploiement de l'industrie nipponne « en vol d'oies sauvages » dans l'ASEAN, en Corée et à Taïwan qui marque l'émergence des Nouveaux Pays Industrialisés, « les Tigres asiatiques », dans les années 1980.

Ces deux mouvements se rejoignent avec l'entrée de la Chine en même temps dans les schémas d'intégration industrielle régionale en Asie de l'Est et dans l'économie globale. La clé de cette insertion est l'investissement direct étranger, d'origine régionale ou occidentale, qui va utiliser la Chine comme plate-forme pour l'exportation de produits manufacturés, pour une large partie à partir de composants importés de la zone, principalement à destination des marchés américain et européen.

La singularité du modèle chinois tient non seulement à la dimension du nouvel entrant, mais au nouveau paradigme du commerce international qui fournit le contexte de cette intégration : du fait des apports technologiques véhiculés par l'investissement américain, coréen, japonais et surtout européen sur son territoire, la Chine cumule deux avantages : bas salaires et productivité élevée. Du coup, le phénomène de la grande dimension propre à la Chine voit son impact sur nos marchés démultiplié : le problème pour l'UE gagne en ampleur et en complexité, et le défi est quantitativement et qualitativement bien plus difficile à relever.

Le paradoxe – apparent – est frappant : le succès de la Chine résulte d'une alliance *a priori* improbable entre les firmes multinationales, fer de lance du capitalisme de marché avancé, et un parti communiste doté des pouvoirs nécessaires pour assurer un environnement social et politique stable, à l'activité de ces firmes : il s'agit en effet de gérer les énormes pressions internes créées par les écarts régionaux et sociaux, ainsi que par les difficultés environnementales, tous deux produits d'un rythme exceptionnellement élevé de croissance sur une période exceptionnellement longue.

Devant l'ampleur des ajustements imposés aux partenaires de la Chine, deux ordres de réactions se dessinent : l'une met en évidence les contradictions et les conflits qui traversent l'économie et la société chinoise pour annoncer la fin imminente du miracle chinois, sous-évaluant dangereusement les conséquences négatives pour le pays, la région et le monde d'un arrêt de la croissance chinoise ; l'autre met en avant les restrictions apportées par le régime communiste aux libertés civiles, politiques et syndicales pour justifier des pressions et des mesures de défense commerciale qui iraient au-delà d'actions légitimes d'antidumping ou de protection de la propriété intellectuelle. Curieusement, cette réaction défensive ne vient pas exclusivement de la société civile ou des syndicats, mais aussi de milieux d'affaires dont les opérateurs sont actifs en Chine et ont partie liée avec le régime. En réalité, cette façon de voir, si elle peut se réclamer de principes élevés, néglige que l'État chinois poursuit – selon les voies qui lui sont propres et qui s'avèrent efficaces – un projet foncièrement intégrateur et soucieux de soutenabilité à long terme. Sans négliger les problèmes incontestables de respect de droits de l'homme et de corruption qui, hélas, ne sont pas en Chine plus sévères, loin s'en faut, que dans d'innombrables pays supportés par l'UE ou les États-Unis, il faut les mettre en regard de l'ambition chinoise qui vise à arracher un continent à la pauvreté et à intégrer la donne environnementale dans cet effort gigantesque. Cette dynamique-là doit être encouragée par l'Europe, car elle est foncièrement légitime et désirable : la démocratie sortira plus sûrement du développement que, hélas, le développement de la démocratie, ainsi qu'en atteste l'histoire récente des économies émergentes d'Asie de l'Est.

3. Les réponses à portée de l'Union européenne

Nos sociétés s'approchent insidieusement et inexorablement des limites de la rupture sociale et de son corollaire, l'instabilité politique et sa répression autoritaire. Il n'est pas suffisant de s'attaquer aux conséquences de la dérive inégalitaire, et d'ailleurs une correction massive de la distribution primaire des revenus ne serait ni politiquement possible, ni économiquement souhaitable en raison des distorsions excessives de l'offre qu'entraîneraient des prélèvements fiscaux prohibitifs et des transferts trop élevés, générateurs de dépendance. Il faut donc s'attaquer

aux causes mêmes des inégalités. Sérions-les en négligeant ici les transformations sociales qui ne relèvent qu'indirectement de l'économie. Évoquons rapidement le progrès technologique et l'intégration européenne, et concentrons-nous sur la montée en puissance de la Chine et sur la pression de la finance sur l'économie réelle, en raison de leur dimension externe.

Le progrès technologique est évidemment une nécessité vitale pour nos économies en panne démographique et confrontées à une dégradation du rapport actifs/inactifs. Il faut bien entendu l'encourager par toutes les politiques utiles en matière de développement et d'innovation. Mais il est tout aussi essentiel de rééquilibrer l'effort de recherche fondamentale, nécessairement publique puisqu'elle a la nature d'un bien collectif, par rapport à la recherche appliquée dont les résultats sont susceptibles d'appropriation et qui, du coup, peut être financé soit par l'impôt, soit par le marché. Il existe aujourd'hui, notamment dans la Stratégie de Lisbonne, une propension excessive à « privatiser la recherche » notamment par des aides fiscales ou des subventions plutôt que de financer correctement la recherche publique et relever ainsi sa productivité insuffisante en Europe faute d'équipements et de support administratif et technique à l'activité de recherche proprement dite.

Dans une société de la connaissance, la frontière entre public et privé devient en effet un enjeu politique majeur sous deux angles : celui de l'efficacité d'abord, qui passe par un juste équilibre qui doit être géré politiquement entre la production de recherche et la diffusion de ses résultats ; mais celui de l'équité aussi dans l'accès au savoir et dans son utilisation : égalité des chances dans l'accès à l'éducation et diffusion du progrès technologique chez les petits opérateurs – par exemple dans l'agriculture – sont des facteurs importants dans la formation des revenus et dans la distribution primaire.

L'appropriation des résultats de la recherche par les grandes entreprises ou par les *start-ups* est en effet un facteur de creusement des inégalités entre les titulaires de connaissances et de brevets commercialisés et les autres agents économiques.

L'intégration économique est en soi une fort bonne chose pour l'Europe qui renforce ainsi sa maîtrise de son développement interne et sa capacité d'interagir avec le monde. Il n'empêche que si l'intégration

est en principe génératrice d'efficacité et donc de croissance, notamment par la conjugaison d'économies d'échelle et de concurrence, elle n'a pas le même impact sur la distribution primaire selon qu'elle se fait sur la base de l'harmonisation des normes sociales et fiscales par le haut ou dans une course au moins disant, social et fiscal. Plus l'hétérogénéité entre États membres se creuse du fait d'élargissements de plus en plus excentriques, plus le risque existe que la convergence entre économies nationales se fasse au prix d'une aggravation des inégalités à l'intérieur tant des pays convergents que des anciens États membres. Que la directive Bolkestein sur la libéralisation des services n'ait pu être adoptée par le Parlement qu'en renonçant au principe *a priori* fondamental du pays d'origine – ce qui constituait en la circonstance une sage décision – indique bien *a contrario* l'ampleur de cette hétérogénéité et le coût, du point de vue de la libre circulation, que représente l'absence d'harmonisation.

Mais concentrons-nous ici sur les deux dimensions proprement externes que nous avons identifiées comme étroitement articulées avec la problématique des inégalités : la globalisation telle qu'elle est désormais dominée par la montée en puissance de la Chine, et la financiarisation qui résulte de la conjonction de la libéralisation internationale des mouvements de capitaux et de la dérive vers l'actionnariat-roi, facteur de volatilité et d'instabilité boursière, et d'inéquité de répartition entre salaires et profits au sein de l'entreprise. Nous évoquerons ensuite la question importante des droits des travailleurs dans les économies en développement et en émergence.

Reprenons l'examen de ce nœud complexe qu'il faut appréhender en bloc pour le maîtriser dans ses principales composantes, condition de préserver l'efficacité du capitalisme de marché globalisé mais de contrer effectivement sa dérive naturelle vers l'instabilité et la distribution inéquitable.

3.1 La Chine : encourager le développement interne

Premier axe d'intervention pour l'UE : l'infléchissement du modèle de développement chinois d'une stratégie fondée sur les exportations vers un développement plus endogène ! La conception d'ensemble qui a présidé à la percée industrielle chinoise est stratégiquement brillante :

franchir rapidement un seuil d'industrialisation avancée et massive grâce à une mobilisation du formidable réservoir de main-d'œuvre du pays par les multinationales du Japon, de la Corée, des États-Unis et de l'Europe, était un pari audacieux. Seul un pays doté d'un immense marché intérieur – un peu comme celui des États-Unis au XIX^e siècle pendant la phase de peuplement par l'immigration – pouvait le tenter avec succès. Là où les États-Unis ont fait alors venir de la main-d'œuvre et des capitaux, la Chine a attiré du *know-how* managérial et de la technologie.

Le rythme a été un facteur décisif de succès : il fallait d'emblée atteindre un palier élevé d'industrialisation avancée et diversifiée à partir duquel s'organisait la trame d'un tissu manufacturier et de services gagnant progressivement tout le pays, et se mettait en place un cadre institutionnel approprié à la poursuite de la modernisation par les entreprises chinoises elles-mêmes.

Mener cette stratégie à bien sans risquer l'endettement externe massif qu'aurait entraîné un processus industrialisation classique via un excédent d'importations de biens d'équipements sur les exportations de produits de consommation ou intermédiaires aurait placé la Chine dans un statut de dépendance vis-à-vis du G7 et du FMI incompatible avec l'originalité de son dessein politique, l'économie socialiste de marché. La gestion de la crise financière asiatique de 97-98 par le FMI et par le Trésor américain a démontré la réalité de ce risque. Le déficit budgétaire et la surconsommation des ménages américains ont facilité l'entreprise d'industrialisation dont ils constituaient d'ailleurs le préalable macroéconomique. Mais cette industrialisation de type *blitzkrieg* atteint aujourd'hui ses limites internes et externes. À l'interne, ce sont les tensions entre villes et campagne, entre régions côtières et régions centrales et c'est la pollution. À l'extérieur, le rythme et l'ampleur des ajustements exigés non seulement dans les pays avancés, mais dans les pays en développement – songeons au textile – par la montée en puissance de la Chine deviennent excessifs. Certes, nous devons – et c'est possible – améliorer considérablement notre capacité d'ajustement, notamment par la création d'emplois de remplacement, mais nous n'y parviendrons pas à un rythme aussi serré. Les pressions protectionnistes constatées dans les textiles et les chaussures vont aller en s'aggravant.

Imaginons simplement ce que signifierait une percée chinoise dans le marché global de l'automobile.

Bref, il faut agir à la source et encourager les Chinois à déplacer le centre de gravité de l'accumulation du capital physique et immatériel, de l'exportation vers la demande intérieure de consommation de biens collectifs et vers la restauration d'un environnement fortement dégradé. Le *leadership* chinois est parfaitement conscient de la nécessité de rétablir les équilibres sociaux, régionaux et environnementaux qui ne seront assurés paradoxalement que par un rythme élevé de croissance.

Il ne faut pas être grand clerc pour imaginer les tensions politiques qu'une crise économique pourrait entraîner en Chine. Or le poids de l'endettement des entreprises d'État et la dette publique potentielle qu'il constitue rendent la Chine très vulnérable à un ralentissement de sa croissance. Réorienter celle-ci vers la demande interne plutôt que de la ralentir est le seul scénario viable ouvert aujourd'hui à la Chine. Ces choix stratégiques allégeraient la pression sur nos marchés du travail en réduisant à la source le rythme de pénétration des importations et en relevant celui de nos exportations vers la Chine.

Cette perspective se justifie davantage encore en raison de la nécessité de résorber la demande excessive de consommation américaine. Avec un déficit extérieur de 6,5 % du PIB alimentant une dette extérieure de 2 à 3 000 milliards de dollars – la marge d'évaluation est très large – supérieure à la dette totale du Sud, les États-Unis créent les conditions d'une récession mondiale. Lorsque la confiance des investisseurs dans les actifs financiers en dollars s'affaiblira, il leur faudra procéder à des corrections de portefeuille qui pourront créer un choc pour l'économie européenne. Imaginons ce que signifierait pour l'eurozone en termes de compétitivité et d'emploi une dépréciation brutale du dollar de l'ordre de 25 à 30 %. Résorber le déficit extérieur américain en parallèle avec la réduction du surplus chinois est pour l'Europe une priorité stratégique et urgente. Mais les instances de l'UE sont pour le moment peu concernées par cette problématique : ni analyse robuste, ni velléité de se saisir de la question. L'effacement de l'UE comme telle au sein du G7-G8 montre que la première puissance commerciale du monde renonce à agir comme la première puissance financière qu'elle est aussi en termes d'épargne et d'investissement direct étranger. Bien entendu, pour

s'exprimer et agir, il faudrait que l'UE se fraie un chemin jusqu'au *Board* du FMI et s'y installe aux commandes à parité avec les États-Unis, chose parfaitement faisable du jour au lendemain, dès l'instant où les pays de l'UE, tous membres du FMI, ou à tout le moins les douze de la zone euro, décideraient de parler d'une seule voix et de voter ensemble : leur poids excéderait alors celui des États-Unis.

Le rôle de l'UE dans le FMI est critique parce que le rôle du FMI dans la correction du binôme déficit US/surplus Chine pourrait être décisif, en recréant la confiance de l'Asie de l'Est dans l'institution financière internationale. Si ces pays, et en particulier la Chine, ont opté pour l'accumulation des réserves de change, c'est parce qu'avec raison, ils se méfient du FMI après la gestion critiquable sous l'angle de la croissance et biaisée au profit des intérêts commerciaux et financiers américains de la crise financière asiatique. Ils entendent à l'avenir mettre leurs stratégies de développement interne à l'abri du consensus de Washington et des convoitises de *Wall Street*. Une présence européenne plus forte développant une approche davantage pluraliste et plus objective des situations de crise pourrait rassurer la Chine et l'encourager à exporter moins et à importer davantage.

Une telle stratégie européenne est-elle réaliste ? Mais bien évidemment oui ! C'est affaire de vision politique, de volonté et de *leadership*. Bien entendu, il est impossible aujourd'hui d'envisager un siège unique pour l'UE dans les instances de *Bretton Woods*, pas plus que de mobiliser le Royaume-Uni, trop inféodé à Washington, ni les nouveaux États membres pas encore prêts pour jouer dans la cour des grands. Mais une initiative des Douze de la zone euro appuyée par l'un ou l'autre pays nordique est parfaitement jouable. Ce qu'il faut, c'est une analyse et une capacité de fédérer et donc un fédérateur de manière que l'Eurogroupe parle d'une voix ! Idéalement, ce devrait être la Commission. Mais le président de l'Eurogroupe, M. Jean-Claude Juncker, est parfaitement à même de susciter cette politique et de créer les conditions politiques institutionnelles et opérationnelles de sa mise en œuvre.

C'est par de petits pas concrets comme ceux-là que l'UE pourrait affirmer sa présence internationale et rendre confiance aux Européens dans sa capacité d'agir. L'institutionnalisation viendra par la suite, une fois le mouvement démontré et le succès engrangé.

3.2 La financiarisation : prévenir les restructurations abusives et acquitter l'impôt

La finance confère à ses opérateurs, dans les conditions d'organisation des marchés globaux qui se dessinent aujourd'hui, un pouvoir excessif de prélever une part de la valeur ajoutée hors de proportion avec sa contribution. Il y a donc lieu de réduire la rente financière à la source, de faire acquitter l'impôt à l'épargne, et d'empêcher que la volatilité et l'irrationalité des mouvements de la Bourse et l'instabilité des flux de capitaux internationaux à court terme ne perturbent et ne compromettent l'économie réelle, en particulier les stratégies à long terme des entreprises.

Recherchons dans les tendances en cours celles qui relèvent d'évolutions lourdes et irréversibles et celles qui relèvent de choix politiques réversibles. C'est le point central de l'approche : recréer de nouveaux rapports de force entre capital et travail, entre capital et États en reconstituant des marges de négociation et d'action collectives à deux niveaux : le stade de la répartition primaire entre capital et travail, et celui de la redistribution secondaire par les États. Gouverner c'est, en effet, d'abord anticiper : une fois amorcées, certaines évolutions de marché gagnent de vitesse la capacité du politique, et donc de la démocratie, de les corriger. À l'enjeu de complexité inhérente à la finance s'ajoute ici la difficulté additionnelle pour le politique d'investir et de s'approprier la dimension européenne, seul niveau pertinent pour agir au niveau de la gouvernance économique globale. Quelles sont les orientations correctrices à introduire ?

1) De la libéralisation internationale à la traçabilité des flux des capitaux

Relevons que pendant quatre décennies après la guerre, le monde a connu une croissance soutenue et nos pays européens ont accédé à une prospérité élevée et bien partagée, dans un régime fondé sur les contrôles des mouvements de capitaux par les États. C'est la crise du système monétaire international provoqué par le laxisme financier des États-Unis, qui a conduit à remplacer la discipline des taux de change fixes fondée sur le contrôle des changes par les États et gérée avec le concours du FMI par la discipline des marchés financiers globalisés, à travers les taux de change flottants. Ce changement a été le produit

d'une alliance entre les États-Unis et le Royaume-Uni amorcée par la création des marchés d'euro-dollars dans les années 1960 et finalisée dans les années 1980 sous le *leadership* Reagan-Thatcher. L'UE a, à son tour, généralisé la suppression du contrôle des changes par les États membres à partir du 1^{er} juillet 1990, première étape du passage vers l'euro. Cette libéralisation était incontournable à l'intérieur de l'union économique et monétaire. En revanche, elle constitue un choix, en principe réversible, dans les rapports de l'UE avec le reste du monde : l'Europe qui dégagne des surplus financiers ne serait pas privée de capitaux.

Mais une telle alternative ne serait pas souhaitable du point de vue de l'efficacité ; de la rémunération de l'épargne, de la concurrence entre intermédiaires financiers et de la pression sur les États pour assurer une orthodoxie financière minimum. Ce ne serait pas non plus nécessaire pour les corrections à apporter aux dérives financières en cours. En revanche, organiser la traçabilité des flux de capitaux internationaux est désormais techniquement concevable : elle permettrait de lutter, cette fois efficacement, non seulement contre la criminalité financière et le terrorisme, mais aussi contre l'évasion fiscale.

2) Stabiliser l'actionnariat pour favoriser la croissance à long terme de l'entreprise

L'actionnaire ne peut pas prétendre, au nom du droit de propriété, exercer à la fois un contrôle exclusif sur l'entreprise et assurer la liquidité de son investissement. Certes, c'est précisément ce que vise le truchement des fonds de pension et des autres investisseurs institutionnels. Mais cette construction ingénieuse du point de vue de l'actionnaire « maraudeur », ne fait pas droit aux intérêts légitimes des autres parties prenantes, internes – à commencer par les salariés – ou externes, à l'entreprise.

Fort heureusement, le statut de la société européenne sorti des travaux du Comité Davignon, qui constitue la matrice fondatrice d'une conception européenne de l'entreprise, laisse ouverte la possibilité d'une conception partenariale et pas seulement actionnariale de l'entreprise. Les législations nationales, qui vont en quelque sorte fixer la jurisprudence de la directive européenne tant les marges de traduction

en droit national sont grandes, peuvent consolider la conception partenariale.

Si celle-ci prévaut, il faudra exploiter tout le potentiel dans le droit des sociétés et le droit commercial : participation des travailleurs au contrôle, abandon des *stock-options* pour les dirigeants qui créent une collusion avec les actionnaires et les opérateurs de la Bourse, fonds d'investissement salarial en vue de renforcer la stabilité de l'actionnariat, dispositif dissuasif contre les OPA/OPE hostiles, etc., normalisation comptable axée sur la gestion à long terme et non sur la création de valeur boursière. L'UE doit développer à son niveau un *corpus* législatif complet et bien articulé pour faire prévaloir en Europe un modèle de gouvernance d'entreprise qui revienne vers la conception partenariale et le *stakeholders' value* et qui remette la création de valeur pour l'actionnaire à sa juste place dans un équilibre plus large qui prenne en compte les intérêts des autres parties prenantes.

La révolution des technologies de l'information dans la gouvernance d'entreprise, qui permet de faire fonctionner les marchés financiers au niveau mondial, 24 heures sur 24 et en temps réel avec l'économie de production et les décisions politiques des États, rend aussi possible en s'appuyant sur les normes comptables internationales en cours d'élaboration de fournir en temps réel aux opérateurs des marchés financiers des données précises sur la vie interne des entreprises, ce qui contraint de plus en plus leur gestion par les managers. La définition de ces normes est, en raison de son caractère hautement technique, négligée par les politiques qui s'en remettent aux spécialistes lesquels proviennent pour l'essentiel du secteur privé anglo-saxon. Or, la construction de normes comptables fondées sur une conception exclusivement actionnariale de l'entreprise introduit la Bourse au cœur de la gestion.

Il y a quelque chose de surprenant à ce que l'UE, qui a connu beaucoup moins de scandales financiers et – Parmalat mis à part – beaucoup moins graves qu'aux États-Unis, s'inspire pour l'essentiel des nouvelles normes comptables et des nouvelles formes de régulation américaines pour créer le cadre européen d'intégration des marchés financiers. En particulier, le « principe de la juste valeur » retenu par la comptabilité américaine favorise l'information de l'actionnaire sur les opportunités

de l'enrichissement par remontée du cours boursier fondée sur les attentes prêtées aux marchés, plutôt que l'information du manager engagé dans des arbitrages internes et dans une stratégie de développement à long terme. Il faut que l'UE réoriente le travail de normalisation comptable dans le sens d'une conception partenariale et non actionnariale de l'entreprise.

3) Revenir à des taux de rentabilité soutenables

Les retours sur investissement à deux chiffres exigés par les investisseurs institutionnels pour le compte d'actionnaires opportunistes et instables ne sont ni équitables, ni tenables. Ils ne sont pas en ligne avec le progrès de la productivité qui, sur le long terme, constitue la norme de rémunération réelle du capital. De tels chiffres, dans un contexte de croissance économique modérée, sont obtenus au prix de restructurations à logique purement financière, sans égard ni pour les objectifs de long terme de l'entreprise, ni pour les emplois et les salaires, ni pour les collectivités locales et nationales.

À terme, cette rémunération financière extorquée aux entreprises par les actionnaires en quête de gains d'aubaine comprime la croissance et, en poussant les attentes de la Bourse jusqu'à l'exubérance, elle alimente soit des bulles boursières, soit de la « créativité comptable ». Elle nourrit grassement une armée d'opérateurs – audits, consultants, banques d'affaires, opérateurs de marchés – qui prélèvent des commissions et des honoraires extrêmement élevés, le plus souvent sans rapport avec la performance à long terme de l'entreprise. La moitié des fusions/acquisitions n'ont pas d'autres raisons d'être que l'enrichissement des intermédiaires financiers : elles ne contribuent en rien à relever la productivité et la rentabilité à long terme de l'entreprise.

Certes, les valeurs boursières reflètent moins le rendement réel de l'entreprise que le rendement attendu : l'accroissement de l'épargne étant plus rapide que l'investissement physique des entreprises, du fait de la progression des revenus, de l'excédent des cotisations perçues et des placements financiers sur les retraites versées en raison du rapport démographique prévalant aujourd'hui, et la préférence pour les actions dans un contexte de taux de rendement plus faible des obligations, créent un contexte favorable, mais peut-être provisoire, à la valorisation boursière. Celle-ci doit cependant rester contenue dans les limites

soutenables : une nouvelle bulle boursière pourrait avoir raison cette fois de la croissance mondiale. Le rôle de la BCE et de la *Federal Reserve* reste crucial pour contenir « l'exubérance irrationnelle » des Bourses.

4) Taxer le capital

Une société en voie de vieillissement développe une préférence pour l'épargne de manière à garantir les retraites en misant sur la capitalisation – très inégalitaire – plutôt que la répartition – plus solidaire. Notons que, capitalisation ou répartition, il y a toujours bien dans l'économie réelle les mêmes transferts de ressources des actifs vers les inactifs.

L'accroissement de la rémunération relative du capital (profits des entreprises et revenus de l'épargne financière), se double de sa moindre imposition effective. Le *trend* de longue durée est tout à fait clair. Il tient à ce que la mobilité de ces deux types de revenus leur permet à la fois de jouer sur la concurrence fiscale à la baisse entre États qu'elle contribue à renforcer, et à éluder illégalement l'impôt en exploitant les possibilités offertes par les paradis fiscaux en Europe et en dehors. Le résultat de cette dérive est double : d'un côté une taxation accrue des bases fixes (immobilier, consommation et travail) ; de l'autre, une réduction des ressources financières des États pour faire face aux besoins de la croissance (offre de biens publics) et de la solidarité (égalité des changes et filet de sécurité).

L'Europe est bloquée sur le dossier de la fiscalité de l'entreprise et de l'épargne par l'unanimité et donc le droit de veto. C'est une dysfonction institutionnelle intolérable et incompatible avec l'ambition d'une Europe sociale. Deux solutions sont possibles : l'harmonisation complète et rigoureuse de ces deux types d'impôt ou, mieux encore, la substitution d'impôts fédéraux européens aux impôts nationaux. Dans ces deux cas, le financement de biens publics européens (recherche, défense, sécurité, réseaux, convergence des États, etc.) serait ainsi assuré. Par ailleurs, une UE fiscale deviendrait, en coopération avec les États-Unis passés maîtres dans ces politiques, un agent de la lutte contre l'évasion fiscale vers les pays tiers et les paradis fiscaux. Enfin, on peut imaginer la mise en place, dans le cadre des biens publics globaux, d'une

taxation unitaire du capital à l'échelle mondiale qui assurerait l'équité fiscale, notamment dans les pays du Sud.

3.3 Promouvoir effectivement les droits fondamentaux des travailleurs dans le Sud

Quelle est la part dans les bas salaires des pays émergents qui tient à la faible productivité et à l'abondance de la main-d'œuvre et celle qui tient à l'absence de droits syndicaux et de protection pour les enfants, les femmes, les groupes minoritaires ? Autant il est inévitable qu'une productivité faible se traduise en salaires bas, autant il est intolérable que les travailleurs des pays en développement n'obtiennent pas leur part légitime des gains de productivité : pour cela, il faut que leur soit effectivement reconnu le droit de s'organiser en syndicats et de négocier ensemble les salaires et les conditions de travail. Même un pays très pauvre est en mesure de faire respecter les conventions cadres de l'Organisation internationale du travail (OIT) sur les normes sociales minimales, conventions qu'il a par ailleurs le plus souvent ratifiées mais qui, dans la réalité, ne sont pas appliquées.

Le lien entre commerce et droits des travailleurs bute sur le refus des pays en développement exprimé nettement et unanimement à la Conférence ministérielle de l'OMC à Seattle en décembre 1999, d'établir un tel lien. Il n'y a, dans un avenir prévisible, rien à attendre de ce côté qu'une collaboration technique et un dialogue entre les secrétariats de l'OIT et de l'OMC qui ne mènera pas très loin. Le problème central reste en effet l'absence de véritable capacité coercitive de l'OIT. Depuis le mandat de Michel Hansenne (1989-1999), et aujourd'hui avec Juan Somavia, l'OIT cherche à se donner les moyens de faire pression sur ses membres qui ne respecteraient pas les conventions cadres qu'ils ont ratifiées ; mais la route est longue et les progrès millimétriques.

De son côté, l'UE explore, dans ses accords bilatéraux avec les pays tiers qui comportent le plus souvent au moins trois volets (politique, coopération et commerce), la possibilité de les utiliser comme leviers de promotion des conventions cadres de l'OIT. Mais l'articulation lâche entre ces volets ne permet que dans des cas extrêmes – de type Myanmar par exemple – de lier droits de l'homme et préférences commerciales. Le message politique est là, mais l'effet de levier est faible. On voit en effet mal l'UE utiliser l'arme commerciale pour faire

respecter les droits des travailleurs, même dans un cadre bilatéral sur la base de dispositions contractuelles dérogeant au principe de non-discrimination de l'OMC.

Restent à explorer trois voies praticables : d'une part, la voie du *fair trade*, c'est-à-dire l'établissement d'un label social volontaire destiné à guider le consommateur dans ses choix ; d'autre part, la voie des codes de conduite obligatoires, c'est-à-dire l'obligation faite aux entreprises multinationales européennes d'appliquer des normes sociales minimales – notamment en matière de représentation syndicale – dans tous les pays du monde où elles opèrent. Enfin, pourquoi les pays qui sont d'accord pour assujettir le commerce entre eux à une application effective et contrôlée, sanctions à l'appui, des conventions cadres de l'OIT ne constitueraient-ils pas, sur la base d'un pacte plurilatéral, un club de bonne gouvernance sociale ? L'UE-25, les États-Unis et le Japon pourraient constituer le noyau de départ avec la volonté d'élargir ce club au plus grand nombre possible de pays émergents et de pays en développement et exercer une action diplomatique dans ce sens. Pourquoi le Conseil économique et social européen (CESE) et le Parlement européen ne pousseraient-ils pas dans ces trois directions ?

Conclusion

Encore une fois ce n'est ni la globalisation des marchés, en particulier l'ouverture progressive des marchés aux échanges, ni l'émergence légitime et bienvenue de la Chine et pas davantage la libéralisation financière qui sont en cause, mais les conditions de leur mise en œuvre ou de leur avènement. La conception néolibérale d'origine anglo-saxonne qui préside à la définition des règles du jeu et à la gestion des politiques macroéconomiques et financières est au cœur du débat. C'est elle qu'il faut combattre résolument et c'est à elle qu'il convient de trouver une alternative. L'Europe souffre d'une absence de débat sérieux sur sa responsabilité et sur sa capacité d'agir au plan de la gouvernance économique globale. La faiblesse d'analyse et, du coup, la résignation de la gauche social-démocrate européenne la découragent trop vite d'identifier les marges de réformes que le capitalisme de marché globalisé comporte et qui peuvent être exploitées par l'ensemble européen, à la condition que l'UE réalise son unité sur ces politiques.

Contenir la dislocation sociale à l'œuvre aujourd'hui est la seule manière dans nos sociétés européennes de nous mettre à l'abri du populisme et de sa dérive logique vers l'instabilité et des crises qui ébranleront nos démocraties européennes en profondeur avec leurs conséquences internationales imprévisibles.

Le réformisme n'est jamais gagnant au départ ; mais si trop souvent il échoue, c'est parce qu'il a été pensé de façon trop timide, trop partielle et trop peu cohérente. C'est le refus de penser et d'affirmer des thèses alternatives réalistes qui expliquent l'impuissance de la gauche réformiste au cours des deux dernières décennies en Europe. Le mouvement syndical, lui-même mobilisé par le *damage control*, n'a pas encore trouvé en lui les ressources d'analyse et l'unité pour appuyer une action politique au seul niveau pertinent pour conduire l'action, qui est le niveau européen. L'UE est aujourd'hui dominée par une pensée néolibérale qui entend modeler l'Europe économique et sociale selon le monde anglo-saxon, ancrant ainsi l'UE davantage dans le statut d'un sous-ensemble d'une entité atlantique abusivement étendue du champ de la sécurité stratégique où elle fait sens, à celui d'un « bloc civilisationnel », avec le risque inhérent de la confrontation des blocs et du clash des civilisations.

L'Europe doit agir. La Commission sera un jour l'artisan normal de ce changement dans la stratégie européenne de globalisation. Seul, en effet, un exécutif européen fort peut assurer l'élan et la coordination nécessaire. Mais la Commission doit elle-même s'arracher à la « fascination davosienne » qui a gagné les successeurs d'Hallstein, de Jenkins et de Delors. Elle ne s'y résoudra que sous la pression de forces politiques et sociales pan-européennes organisées et actives au sein du Parlement européen et du CESE. Réveiller les consciences et donner du courage à celles et ceux qui aspirent à réconcilier la liberté et la justice en Europe, et réinscrire ainsi l'UE dans l'Histoire d'une civilisation hier glorieuse et tragique, mais aspirant aujourd'hui à la modernité dans l'humanisme qui est sa marque, c'est cela qu'il faut faire.