

Course vers l'avant ou rattrapage par l'arrière ?

- En 2020, le ministère des Solidarités et de la Santé n'affichaient que 7450 équivalents temps plein, soit moins que... la Culture. Ils étaient plus de 9 000 en 2019, et l'hémorragie ne va pas s'arrêter : pour 2021, la loi de finances prévoit de passer à 4819. Toute l'expertise scientifique et technique est partie dans les agences créées au fil de scandales sanitaires : l'Agence française du sang en 1992 après l'affaire du sang contaminé, l'Agence du médicament en 1993 après l'affaire des hormones de croissance, l'Institut de veille sanitaire et l'Agence française de sécurité sanitaire des aliments en 1998 après la vache folle, l'Agence française de sécurité sanitaire environnementale en 2002 après l'amiante... Face à l'empilement de structures, la France a cherché à rationaliser la filière sanitaire et s'est dotée en 2016 d'une agence nationale de santé publique, Santé publique France, née du regroupement de quatre structures préexistantes. « Santé publique France n'est pas une administration, c'est une agence scientifique avec peu d'administratifs. Elle compte 600 personnes contre 8 000 pour son homologue britannique », défend François Bourdillon, son ancien directeur général. « Ce qui ne marche pas en temps de crise est tout ce qui n'a pas été réglé avant, observe Laurent Chambaud, directeur de l'EHESP, la grande école de Rennes qui forme les directeurs d'hôpitaux et cadres de santé. Notre système de santé s'est bâti sur les soins hospitaliers avec de très bons résultats, mais n'a pas fait le pari de la prévention et de la promotion de la santé. » (*Le Figaro*, le 30 mars). Et il faut rappeler que cela ne semble pas suffire puisque ces organismes et l'État se sont adjoint des cabinets d'experts privés (cf. le Relevé de notes XVI)... et ne pas choquer. Alors, face à une crise sanitaire d'une telle ampleur, que le gouvernement ait sollicité des cabinets de conseil, « ça ne me choque pas », confie Michèle Pappalardo, ancienne rapporteure générale à la Cour des comptes. « Ce n'est pas très étonnant, estime-t-elle. Personne ne sait rien sur rien. Donc tous les pays font la même chose : ils cherchent à comprendre, à s'organiser au mieux. » (*Le Monde*, le 2 avril).

- Dans les jours qui viennent, le premier site industriel français va commencer à produire des vaccins contre le Covid-19. Formulation et mise en flacon du Moderna sortiront des lignes de production de l'usine de Recipharm en Indre-et-Loire. Il y a non seulement du retard, mais aussi une différence de vision. En effet, les États-Unis ont pris très tôt le virage des sciences de la vie. Leur agence étatique, la BARDA a mis plus de 12 milliards de dollars sur la table pour préfinancer les projets de vaccin contre le Covid. Novavax et Moderna en ont profité pour mettre en place des plateformes vaccinales bien avant le Covid-19 et dont elles profitent maintenant (Marie-Paule Kieny, présidente du Comité vaccin Covid-19 (*Libération*, 1^{er} avril). Pendant ce temps, en France et plus généralement en Europe les gouvernements, faute de vaccins, mettent l'accent sur les « solutions » comportementalistes des gestes barrières et des slogans quasi publicitaires (« Dehors en citoyen et chez moi avec les

miens ») faisant comme si les comportements n'étaient pas en partie prédéterminés et sociaux et comme si les variants du virus avaient un rapport avec ces mêmes comportements (cf. G. Lachenal, historien des sciences, *Libération* le 1^{er} avril).

Dans le même temps, l'Europe a mis en place un mécanisme commun d'achat des vaccins. Mais elle s'est comportée uniquement comme un acheteur représentant de 27 pays et non pas comme un État voulant contribuer à la mise en place d'une stratégie industrielle (*Les Échos*, le 24 mars). Et quand elle se montre comme productrice comme l'entreprise de biotechnologie Valneva, sise à Saint-Herblain, en Loire-Atlantique qui va passer à la phase 3 et compte produire à l'automne, c'est l'État qui s'avère mauvais commerçant en ne cherchant pas à coordonner une répartition des doses et laisse à la GB la possibilité de préempter 200 millions de doses jusqu'à l'horizon 2025, à la condition qu'elles soient produites... en Écosse *Le Monde*, le 8 avril). Suite du feuilleton un mois après : l'État, qui détient 8,13 % de Valneva par le biais de BPI-France, affirme qu'il a commencé à avoir des échanges avec les dirigeants de l'entreprise en mai 2020. Ceux-ci ont été auditionnés le 18 juin. « On a proposé de pousser les curseurs au maximum de ce que permet le cadre réglementaire, en prenant en charge 80 % du budget du projet, assure le cabinet de Mme Pannier Runacher. Le gouvernement britannique s'est affranchi de ces règles et a proposé un financement à 100 %. Valneva s'est aussi appuyé sur son site de production existant en Écosse, ce qui était rationnel. »

« La réalité est tout de même plus complexe, précisait, début 2021, une voix au sein de Valneva. Il ne faut pas se cacher derrière son petit doigt : l'État a surtout misé sur Sanofi et l'Institut Pasteur. Ici, du fait des procédures mises en place, le programme aurait pris de nombreux mois de retard. » (*Les Échos*, le 19 avril). Dans le même ordre d'idées, les cryomicroscopes électroniques, dont l'extrême précision permet d'observer les coronavirus, manquent ainsi cruellement. « Chaque fois qu'un nouveau variant apparaît, explique Bruno Canard (spécialiste des types de Corona depuis 2002, CNRS, université Aix-Marseille), ce sont les résultats acquis avec un microscope haute résolution qui permettent d'interpréter sa trajectoire. » Problème : l'appareil coûte 5 millions d'euros. L'Allemagne en possède 30, l'Angleterre 25 et la France... 3. « En Allemagne, il faut six mois entre la demande d'un cryomicroscope par les chercheurs et sa réception, en France, il faut six ans. » pointe Bruno Klaholz, directeur de recherche au CNRS à l'Institut de génétique et de biologie moléculaire et cellulaire (IGBMC) de Strasbourg (*Le Canard enchaîné*, le 12 avril).

Cette situation se retrouve aussi dans la robotisation y compris par rapport à ses voisins (nous en avons parlé dans le relevé VIII, mais un écart qui pourrait se réduire si l'on en croit les dernières évolutions. Ainsi, en 2019, 6700 nouveaux robots ont été mis en service en

France pour un total de 42 000 installés, soit une hausse de 15 % en un an. Une tendance qui était déjà perceptible l'année précédente avec 4658 nouveaux robots (+ 4,8 %). Ce phénomène est le fruit d'une réorientation des politiques publiques dans ce domaine. L'une des clés a été la décision d'accorder une nouvelle déduction fiscale pour les PME qui investiraient dans la robotique ou la transformation numérique. Une mesure qui avait été mise en place également de 2015 à 2017 sous l'impulsion du ministre de l'Économie de l'époque (Macron). Ce dispositif permet aux entreprises concernées de déduire de leur résultat imposable, en plus de l'amortissement classique, une somme égale à 40 % de la valeur d'origine de certains équipements, en particulier les robots. D'autres mesures d'incitation ont suivi, comme le prêt-robotique de BPI-France, permettant aux entreprises d'obtenir une avance pour l'investissement dans des robots. Une politique jusque là négligée pour des raisons sociales, l'automatisation nuisant à l'emploi (*ibid.*). Le développement des start-ups entretient cette sorte de nouveau cercle vertueux dans lequel la finance — via les sociétés de capital-risque — investit dans la transformation des processus de production (le journal prend ici l'exemple des fermes verticales qui viennent de lever en 2020 des sommes quatre fois supérieures à celles de 2015). Encore un exemple qui montre qu'il n'y a pas fondamentalement de déconnexion entre économie et finance. Wall Street en est d'ailleurs persuadé puisque « il y a un véritable enthousiasme de la Bourse pour Joe Biden », observe Wilfrid Galand, stratégeste chez Montpensier Finance. « Le président américain a répondu aux attentes des marchés avec une hausse sans précédent de la dépense publique, sans augmentation de la fiscalité jusqu'à présent » (*Les Échos*, le 4 mai). Le *Wall Street Journal* ne l'entend toutefois pas de cette oreille comme le résume un éditorial du 27 avril : « l'excuse de la Maison-Blanche arguant qu'elle a hérité d'un foutoir dû au Covid est absurde. La production de vaccins était pré-planifiée. Il en va de même pour l'économie, qui est en croissance depuis juillet dernier », écrit le quotidien des affaires, qui constate : « L'inévitable boom post-pandémique est arrivé. La même chose se serait produite si M. Trump avait gagné » transcription *Les Échos*, le 4 mai.

La stratégie américaine

Le plan capitaliste (présenté par Biden)

- La haute tension : un consensus émerge aux États-Unis : la meilleure stratégie pour effacer les séquelles de la crise sanitaire et atténuer les problèmes sociaux du pays, c'est de placer l'économie en régime de haute pression. L'idée n'est pas neuve. Elle remonte à Arthur Okun (1928-1980), un économiste keynésien, ancien conseiller de Lyndon Johnson. Mais elle a été évoquée par Janet Yellen, peu avant sa nomination comme secrétaire au Trésor, et inspire Jérôme Powell, le président de la Réserve fédérale (Fed). De quoi s'agit-il ? Depuis une

conférence prononcée par Milton Friedman en 1968, les politiques macroéconomiques s'articulent généralement autour de l'idée qu'il existe un taux de chômage d'équilibre en dessous duquel on ne peut descendre qu'au prix d'une inflation croissante. À l'approche de ce seuil, il faut freiner la croissance pour éviter une surchauffe. C'est ce à quoi on assiste depuis les années 1980, au point d'aboutir à une inflation trop basse dont on n'arrive pas à se dépêtrer. La thèse d'Okun, formulée en 1973, est au contraire qu'il faut tester les limites à la baisse du chômage pour tenter de faire fonctionner l'économie en régime de rareté des ressources en travail. Cela demande un peu plus d'efforts de recrutement et de formation aux entreprises, mais ramène vers l'emploi ceux qui en sont le plus loin : chômeurs de longue durée, personnes tombées dans l'inactivité, salariés à faibles qualifications, minorités. En cas de succès, le bénéfice est double : un potentiel de production plus élevé (de 2 à 3 points pour chaque point de baisse du chômage, selon Okun) et une amélioration sensible de la situation des plus défavorisés. Jérôme Powell, dans l'explication de texte qu'il en a donnée le même jour, souligne les bienfaits qu'un marché du travail tendu apporte aux « communautés à faible revenu », notamment aux minorités ethniques. Début 2020, avant le choc du Covid-19, ces bienfaits étaient visibles. Alors que le taux de chômage des Noirs et des non-diplômés était, en 2009, supérieur de cinq points au chômage moyen, l'écart n'était plus que de deux points et demi début 2020. Parallèlement, les taux d'activité augmentaient et les salaires du bas de l'échelle progressaient sensiblement plus vite que la moyenne. L'expansion à tout va de Donald Trump avait produit les effets annoncés par Okun. Il se pourrait même qu'un tel épisode macroéconomique améliore durablement le sort des moins favorisés : une personne ramenée vers l'emploi par quelques trimestres de haute pression tendrait à y demeurer par la suite, même si la situation se normalise (*Le Monde*, le 27 mars).

La leçon vaut particulièrement pour la zone euro, qui fonctionne depuis longtemps en régime de basse pression par aversion à l'inflation et crainte des déficits. Tenter la haute pression ne nécessite pas de jouer l'expansion à tout va. Il suffirait, dans un premier temps, que la politique économique se fixe en priorité l'objectif raisonnable, de demeurer expansionniste aussi longtemps qu'il le faudra pour effacer complètement la trace du choc pandémique sur l'activité, ramener durablement l'inflation à sa cible de 2 % et placer l'économie sur la voie d'une croissance robuste et créatrice d'emplois (Tribune de Pisani-Ferry, *ibidem*). Le problème en Europe est aussi que toute accentuation de la politique de relance est soumise d'abord aux échéances des élections allemande puis française alors qu'il serait pourtant nécessaire de prendre des initiatives concertées.

Un keynésianisme au petit pied

Au-delà des différences de montants engagés pour faire face à la crise du coronavirus,

Europe et États-Unis se distinguent par leurs objectifs de sortie de crise. Alors que les institutions et les gouvernements européens se mobilisent pour replacer l'économie à son niveau d'activité de la fin d'année 2019, les États-Unis ambitionnent de retrouver leur trajectoire de croissance pré-crise dès la fin de cette année 2021. L'action combinée de la relance budgétaire et monétaire doit relever le potentiel de croissance de l'économie américaine, aussi bien en soutenant le niveau d'activité à un régime de haute pression qu'en investissant dans le développement de ce potentiel. Après avoir rattrapé sa trajectoire, la croissance américaine devrait connaître une accélération au cours de ces prochaines années ; alors que selon les projections économiques réalisées à horizon 2024, la zone euro devrait voir son niveau de PIB atteindre un niveau de 4 % inférieur à ce qu'il aurait été si la crise sanitaire n'avait pas eu lieu. Soit une perte de trois années de croissance. Aux États-Unis, le niveau de PIB pourrait être de 0,6 % supérieur à ce qu'il aurait été sans cet événement. De fait, les acteurs économiques — entreprises et salariés — se reposant sur le marché intérieur européen se trouvent pénalisés par une politique macroéconomique européenne sous-optimale, (Nicolas Goetzmann, *Les Échos*, le 3 mai).

- Le nouveau plan de plus de 2000 milliards de l'administration Biden devrait se consacrer au renouvellement et transformation des infrastructures (pour un tiers), alors que le pays est le seul parmi les grandes puissances à avoir vu ses investissements/PIB en ce domaine baisser depuis 25 ans. Un autre tiers serait consacré à la R-D et le dernier à la rénovation de l'habitat et au *care* parce que comme il l'a aussi déclaré « La théorie du ruissellement n'a jamais fonctionné ».

Le retour du *big government* ne s'embarrasse pas du débat qui distinguerait la formation du capital humain et l'investissement physique. À travers la notion d'infrastructure humaine, la Maison-Blanche défend un soutien massif aux transformations de la force de travail (48 milliards de dollars), aux écoles (100 milliards) et *community colleges* (12 milliards), au logement social (200 milliards), aux crèches (25 milliards) et au soin à domicile (200 milliards). Une seule boussole : la création nette de valeur, permise par la capacité de l'État à se projeter à long terme. On est frappé par le contraste avec le programme de stabilité qui vient d'être présenté en France. Ici est la principale leçon du plan Biden : maximiser la capacité du *big government* à élargir l'horizon de l'économie américaine. Le plan met l'accent sur les « communs », ces éléments du patrimoine national dont les externalités drainent toute l'économie et qui sont incontournables pour aller vers une économie décarbonée : production de batteries à hydrogène, parcs éoliens, rénovations des réseaux électriques et des bâtiments... cinquante milliards sont aussi annoncés pour réinstaller sur le continent américain des fonderies de semi-conducteurs et ainsi retrouver une autonomie stratégique vis-à-vis de la Chine (*Les Échos*, le 19 avril).

Mais en contrepartie de ses dépenses sont évoquées des recettes avec la remontée (légère) de l'impôt sur les sociétés (de 21 % depuis la loi Trump de 2017 à 28 %, mais avant 1917, le taux était de 35¹). Par ailleurs les FMN seront assujettis au taux minimum de 21 % alors que la loi de 2017 l'avait fait passer de 16 à 8 % (*Les Échos*, le 1^{er} avril), une mesure qui se voudrait non seulement américaine mais mondiale, car Biden veut aussi « mettre fin à la course vers le bas sur les taux d'imposition des sociétés qui permet à des pays de gagner en compétitivité en devenant des paradis fiscaux », non seulement exotiques, mais comme l'Irlande à l'intérieur même de l'UE. Des mesures loin d'être révolutionnaires — elles trouvent pour partie leurs sources dans l'explosion de la dépense publique provoquée par la crise liée à la crise sanitaire —, mais qui semblent plus consensuelles que celle de 1933-36 pendant le *New-Deal* puisque la Cour suprême ne s'y oppose pas pour l'instant. Mais si la proposition américaine ne rencontre pas trop d'opposition au niveau des institutions nationales et internationales, elle risque en revanche d'affronter la pression des multinationales et des cabinets de conseil qui vivent de l'optimisation fiscale.

Les propositions de l'administration américaine tranchent aussi avec celles prises après 2008, mais elles ne seront toutefois pas faciles à mettre en place quand on sait que les entreprises ont de nombreuses niches pour abaisser la facture du fisc. Dans un discours, le président Biden a rappelé que « 91 entreprises de l'indice boursier S&P 500 ne paient pas un cent d'impôt sur les sociétés... Un pompier et un enseignant payent 22 % de leur revenu. Amazon et 90 autres grandes entreprises ne paient aucun impôt fédéral ? Je vais mettre un terme à cela. » a-t-il déclaré (*Les Échos*, le 6 avril).

- Le *New Deal* de Roosevelt (1933-1939) est une référence explicite de l'administration Biden et il comprend à la fois son volet économique qui n'est pas axé sur la croissance pour la croissance, parce que les activités soutenues tournent autour de la maintenance, de l'entretien, du care ; et son volet social (notamment le soutien à la syndicalisation, des infrastructures ciblées pour des « populations désavantagées » avec par exemple le revenu garanti pour les parents avec enfants alors que l'on estime que 1 enfant sur 7 vit en dessous du seuil de pauvreté).

Pour Biden, la classe moyenne c'est la *working class*. Le message que Joe Biden lui envoie est le pendant démocrate de la ligne populiste de l'« America First » de Trump. Joe Biden juge aussi que les syndicats « ont construit la classe moyenne » et qu'il faut donc donner aux salariés « les moyens de se syndiquer et de négocier avec leurs employeurs ». Il soutient en ce sens le projet de loi PRO-A adoptée par la Chambre des représentants, mais honnie par le patronat. La voiture électrique créera de « bons emplois pour la classe moyenne », assure aussi Joe Biden dans son plan de lutte pour le climat.

Cet ensemble d'éléments a permis d'éviter ce que beaucoup craignaient, à savoir une reprise en W, ce que prévoyait en septembre dernier, Stephen Roach (ancien chercheur à la FED et aujourd'hui enseignant à Yale) pour l'économie américaine, insistant sur le fait que la reprise naissante de l'automne 2020 serait probablement marquée par une forte rechute sur le modèle des sept récessions précédentes. Il n'en est rien comme il le reconnaît dans un article *Les Échos*, le 29 mai, et ce pour 3 raisons : vaccins, nature humaine et Bidenomics.

- Deux causes sont généralement retenues pour imaginer que l'inflation puisse dépasser durablement les 2 %, seuil de tolérance de la Fed et niveau jugé aujourd'hui optimal. Soit le taux de chômage devient inférieur à son niveau optimal et finit par générer des tensions sur les salaires. Ce serait le cas pour une reprise trop rapide qui ferait apparaître un déficit de force de travail dans les secteurs fermés depuis longtemps et où la population active a pu se reconverter et le cas est courant aux États-Unis ou à Londres pour les travaux saisonniers. Soit les anticipations d'inflation pour les années à venir sont révisées à la hausse par les ménages. Les économistes s'accordent de plus en plus pour constater que le niveau d'emploi n'aurait presque plus d'influence sur l'inflation. En revanche, les anticipations d'inflation sont devenues déterminantes. La baisse de l'inflation, depuis les années 1980, s'expliquerait presque par les seules anticipations. Or, d'après Olivier Blanchard, ces anticipations pourraient s'inverser soudainement en cas de surchauffe durable, comme ce fut le cas dans les années 1960. Sauf que le monde a changé. Le Prix Nobel d'économie 2008, Paul Krugman, fait remarquer que ces anticipations d'inflation sont, par exemple, restées insensibles aux craintes de déflation de la crise de 2008 (*Le Monde*, le 29 mars).

- La relégitimation des politiques industrielle et budgétaire est loin de signer le retour de l'État keynésien surtout si on prend en compte le contexte dans lequel il est aujourd'hui envisagé en Europe où il n'y a pas eu le traumatisme occasionné par la présidence de Trump. Si on centre le débat, plus précisément sur la France, la référence n'est déjà pas la même : ce n'est pas celle du *New Deal*, mais les années d'économie planifiée, ou du moins concertée, des « Trente glorieuses ».

Du point de vue de la politique industrielle tout d'abord, les investissements publics y sont conçus selon des objectifs et des modalités diamétralement différentes. Durant les Trente glorieuses, l'objectif des politiques d'investissement pour l'État, était de structurer des secteurs économiques entiers, parfois directement par des nationalisations, parfois indirectement par des subventions qui lui permettaient d'influer sur les choix de développement des entreprises. Il s'agissait ainsi de contrôler le marché, voire, pour certains secteurs stratégiques comme l'énergie, de s'y substituer. Or, les politiques d'investissement actuelles visent au contraire à encourager le développement des acteurs privés et du marché

en déterminant des objectifs généraux — comme la transition écologique —, mais sans intervenir dans les stratégies des acteurs économiques. Elles s'appuient, pour ce faire, sur des instruments financiers comme des prêts, des prises de participation sous forme de capital-risque ou des garanties qui sont délivrées en premier lieu par les banques publiques d'investissement — dont l'activité a explosé depuis une décennie. Ces financements sont octroyés sur le critère de la rentabilité financière des projets et de la promesse d'un « retour sur investissement » pour l'État, mais sans exigence de contrepartie en matière de « gouvernance ». De plus, quand l'État investit par le biais des banques publiques d'investissement au capital d'entreprises, l'objectif est de s'en retirer dès que l'activité est rentable, de manière à réinvestir dans d'autres activités émergentes prometteuses, sur le modèle d'un fonds d'investissement. Par ailleurs, la valorisation actuelle du rôle d'« investisseur » de l'État ne s'accompagne pas d'une revalorisation de la dépense publique en général. Ces dépenses d'investissement sont en effet nettement distinguées des autres dépenses publiques, dites de fonctionnement ou de redistribution, qui financent les services publics et les transferts sociaux. Ainsi, si le ministre de l'Économie, Bruno Le Maire, affirmait, le 2 février, devant l'Assemblée nationale, que la dette liée à l'investissement était de « la bonne dette », il ajoutait aussitôt ne pas « être favorable à de l'endettement qui irait à des dépenses de fonctionnement pérennes ». Cette perspective politique et économique explique également le maintien des plans de réduction du nombre de lits dans les hôpitaux publics ou la faiblesse des revalorisations salariales lors du Ségur de la Santé. On comprend ainsi la logique globale des politiques économiques françaises actuelles, partagées entre, d'une part, la mise en avant croissante du rôle de l'État dans l'économie pouvant justifier des dépenses publiques nouvelles et même l'augmentation de l'endettement et, d'autre part, le maintien de l'objectif de diminution de son périmètre au nom de la réduction des déficits et de la dette. (Ulrike Lepont, CNRS, université Versailles-St-Quentin, *Le Monde*, le 12 avril). Le récent rapport de la Cour des comptes vient d'ailleurs le confirmer en déclarant : « (Le rapport sur) le budget 2020 de l'État montre qu'une partie de la forte hausse des dépenses s'explique par celle des dépenses "ordinaires" non liées à la crise sanitaire » (*Les Échos*, le 14 avril).

Ensuite, le cadre idéologique et conceptuel reste le même. Les interventions de l'État restent en réalité dans le cadre du libéralisme, puisqu'il s'agit de mettre en place des incitations et des interventions qui corrigent des « externalités négatives » — c'est-à-dire les conséquences défavorables des comportements spontanés des ménages et des entreprises sur le bien-être des autres ménages et entreprises. Il ne s'agit donc pas de sortir du libéralisme, mais « d'internaliser les externalités » dans un cadre de fonctionnement libéral de l'économie, ce que les libéraux ne contestent d'ailleurs pas lorsqu'il s'agit de corriger les externalités pour aboutir à une situation économique optimale (P. Artus, *Le Monde*, le 26 avril).

Enfin, la politique industrielle qui pourrait se mettre en place est déconnectée d'une perspective de plein emploi qui lui était pourtant rattachée pendant les Trente glorieuses. Aujourd'hui, l'industrie n'est utilisée que comme une métaphore du travail en général. Pierre Mauroy reprochait déjà à Lionel Jospin de n'avoir pas prononcé le mot « ouvrier » pendant sa campagne de 2002. « Ce n'est pas un gros mot », avait-il avancé. Vingt ans plus tard, on parle davantage d'industrie que d'ouvriers. Mais le sujet continue de diviser la gauche. « Pour beaucoup de gens de ma famille politique, l'industrie, ça pollue, c'est anti-écologique, résume la députée PS Valérie Rabault, qui dit militer au contraire « pour qu'on recrée de la croissance, et l'industrie a un rôle majeur à jouer. On peut le faire de façon intelligente » (*Le Monde*, le 28 avril). Aurélie Filipetti, fille d'ouvrier mineur et cadre du PS avait aussi soulevé cette question il y a déjà une quinzaine d'années.

Les États-Unis : reprendre l'initiative au niveau I de l'hypercapitalisme

Le projet des États-Unis reviendrait à relever, au niveau national, de 21 à 28 % le taux d'impôt sur les sociétés avec un plancher minimal qui passerait de 10,5 % à 21 %. Grande nouveauté : cet impôt minimum serait calculé pays par pays, une fois déduites les taxes qui ont déjà été prélevées dans chacun d'entre eux, et non plus à partir d'un taux moyen comme c'était le cas de la réforme fiscale mise en place par l'administration précédente avec le dispositif Gilti. Ce qui rendrait beaucoup moins attractifs les pays européens pratiquant une faible fiscalité, commente-t-on à Bercy. Paris et Berlin applaudissent la position américaine qui devrait permettre de faire avancer les travaux de l'OCDE réunissant quelque 140 pays (*Les Échos*, le 7 avril). À noter que le plan Biden est également soutenu par le patron de la grande banque JPMorgan-Chase, traditionnel soutien des démocrates. Jamie Dimon se félicite, enfin, de la bonne santé du secteur bancaire. Face à la crise du Covid, « le gouvernement a réagi à une vitesse sans précédent. Heureusement, à la différence de la crise de 2008, les banques ont fait partie de la solution », assure-t-il. En effet, une partie de l'aide a transité par les grandes banques. Pour résumer : le « il n'y a pas d'alternative » d'Obama, Clinton et Trump est remplacé par le « la seule chose que nous ayons à craindre est la crainte elle-même » de Roosevelt.

Tout cela est congruent avec le rapport de la branche budget du FMI qui conseille : « Les pays [...] peuvent envisager de prélever des contributions temporaires au recouvrement du Covid-19 en complément des taux les plus élevés de l'impôt sur le revenu des particuliers [...]. Alternativement, les impôts sur les bénéfices "excédentaires" en plus ou à la place de l'impôt ordinaire sur les sociétés peuvent assurer une contribution des entreprises qui

prospèrent pendant la crise (comme certaines entreprises pharmaceutiques et hautement numérisées) » (*Les Échos*, le 8 avril). Les mois à venir seront déterminants pour l'avenir de cette réforme fiscale sans équivalent et la mise hors circuit des paradis fiscaux. Il ne fait aucun doute qu'en cas d'accord à l'OCDE les États-Unis abandonneraient les mesures de rétorsion contre des pays qui, comme la France, ont d'ores et déjà adopté des taxes nationales unilatérales sur les mastodontes du numérique. Toutefois, le mondial envisagé ici est le mondial des grandes puissances et comme le fait remarquer Piketty (*Le Monde*, le 12 avril) aussi bien sur la question de la production des vaccins, avec l'obstacle du droit de propriété sur les brevets, la taxation des Gafam que de la fiscalité, les « réformes » se réduisent à une discussion entre pays riches visant à une nouvelle réallocation des profits entre pays riches ². Toutefois, le G20 a soutenu l'initiative du Fonds monétaire international d'émettre des droits de tirage spéciaux d'un montant de 650 milliards de dollars. Cette émission se traduirait, pour l'Afrique, par 34 milliards de dollars de ressources supplémentaires et permettrait d'augmenter les prêts de l'institution sise à Washington (*le Monde*, le 9 avril). Comme en 1981, mais en sens inverse, la France est à contre tendance de la position internationale dominante : l'impôt élevé sur les entreprises y est encore vu comme une explication de la désindustrialisation, alors que sa baisse va encore infléchir un investissement insuffisant en R-D fondamentale et infrastructures. Résultat, des appels velléitaires à « la croissance » de la part de Bruno le Maire, une croissance dont on ne connaît pas le ressort.

- Le nouveau visage du protectionnisme : Avec la crise du Covid a émergé un nouveau protectionnisme, fondé sur les exportations et plus sur les importations. Selon l'OMC, 80 pays et territoires douaniers ont mis en place des restrictions à l'exportation. Du jamais-vu depuis la Seconde Guerre mondiale. L'idée d'une politique d'exportation n'est cependant pas neuve. Pendant des décennies, de nombreux États ont piloté leurs ventes à l'étranger en visant trois principaux objectifs. Le premier est l'encouragement à exporter, comme celui qui a causé maintes bisbilles entre l'Europe et les États-Unis à propos des avions. Le deuxième est le remplissage des caisses publiques via des taxes à l'exportation, perçues notamment sur des matières premières. Le troisième objectif est la préservation de produits le plus souvent alimentaires, en temps de pénurie, pour éviter une envolée des prix. L'exemple le plus fameux est celui de la Thaïlande avec le riz en 1973. Il y en eut d'autres, plus récents, comme la Russie et l'Ukraine avec le blé en 2007 et 2010, ou l'Ukraine, le Kirghizistan et la Thaïlande en 2020. Il s'agit de priver d'autres pays de produits nécessaires à leur production. La Chine a commencé à expérimenter cette technique en 2009 en imposant des quotas aux exportations de terres rares, ces produits indispensables à l'électronique dont elle était devenue le fournisseur quasi exclusif. Elle les a supprimés en 2014 après une condamnation par l'OMC (*Les Échos* le 2 avril). Les États-Unis de Donald Trump ont suivi, non avec des

matières premières, mais des composants électroniques (cf. aussi plus récemment les américains avec Huawei et une nouvelle riposte chinoise sur les terres rares). Ce néoprotectionnisme est redoutable pour les entreprises, car il touche non pas un marché comme les bons vieux droits de douane, mais toute leur chaîne d'approvisionnement et donc l'ensemble de leur production. L'économiste Christian Bluth, de la fondation Bertelsmann, parle d'une « mondialisation géo-économique », où les pays « cherchent à créer des interdépendances asymétriques qui leur donnent un levier politique sur un partenaire commercial » (*ibid*). Reste à savoir si celle-ci est compatible avec la division internationale du travail qui est déjà en place. La question des semi-conducteurs l'illustre, les États-Unis et l'Europe ayant pris conscience de leur dépendance à l'Asie par rapport à la production de puces. Mais la distribution de la valeur est très éclatée. Les États-Unis règnent en maître sur les activités les plus gourmandes en R-D. Par exemple, le design des puces ou la fabrication des machines. À l'inverse, la Chine s'est spécialisée pour le moment dans l'assemblage, l'emballage et le test des puces, trois activités à moindre valeur ajoutée. C'est cette hyperspécialisation — un exemple concret de la théorie des avantages comparatifs de David Ricardo — que le BCG préconise d'exploiter. L'idée : investir dans la production des puces les plus stratégiques, mais aussi les plus consommées localement — comme les puces pour les réseaux télécoms, les super-ordinateurs, les centres de données, la défense et le spatial. « Seuls les États-Unis, avec Intel, pourraient à la limite se permettre de devenir autosuffisants, à condition toutefois de sécuriser Taïwan », estime François Cadelon le coordinateur du Boston consulting group qui a produit un rapport récent sur le sujet (*Les Échos*, le 28 avril).

Par ailleurs, la dernière étude de l'OCDE publiée ce mardi révèle que près de 60 % des acquisitions étrangères dans le monde sont désormais soumises au contrôle des États, un record depuis les années 1990. Ce sont les technologies de pointe, et moins les infrastructures de santé, qui mobilisent les velléités de contrôle des États. Désormais aussi, « les États n'entendent plus s'appuyer sur de simples critères formels de seuil de détention ou de droit de vote, explique Joachim Pohl, expert à l'OCDE. Certains pays ont observé des pratiques de contournement, comme l'octroi de droits de gouvernance ou d'accès à des informations sensibles disproportionnés par rapport au seuil formel de détention des acquéreurs ». L'Italie en fournit un bon exemple : « L'Italie ne deviendra pas le supermarché des autres pays comme en 2008, affirmait alors Luigi Di Maio, le ministre des Affaires étrangères. Les actifs stratégiques nationaux seront protégés. » C'est ce qu'a prouvé le gouvernement de Mario Draghi en bloquant le mois dernier le chinois Shenzhen Investment Holdings. « La pénurie de semi-conducteurs a contraint de nombreux constructeurs automobiles à ralentir leur production l'année dernière. C'est un secteur jugé d'importance stratégique », a-t-il déclaré pour justifier le recours à la norme « Golden Power ». Celle-ci

avait été introduite par Mario Monti, en 2012, pour protéger les entreprises opérant dans des secteurs stratégiques de la défense, de l'énergie, des transports et des télécommunications. En avril 2020, elle avait été renforcée et étendue à la finance et aux assurances « Golden Power ». Tout investisseur étranger est dorénavant soumis à une autorisation préalable pour toute acquisition de plus de 5 % du capital d'une société italienne avec un droit de veto du gouvernement. Le gouvernement de Mario Draghi s'est également félicité fin avril de l'échec des négociations pour le rachat d'Iveco, le constructeur italien de camions et autobus membre de l'ex-galaxie Fiat de la famille Agnelli (*Les Échos*, le 4 mai).

Mais par ailleurs, « Nous sommes dans le septième mois d'une vague d'importations historique, motivée par une demande inégalée des consommateurs américains », observe Gene Seroka, le directeur du port de Los Angeles. Les importations américaines de biens ont atteint en janvier un plus haut historique, à 221 milliards de dollars (+8,5 % sur un an), selon le Census Bureau (*ibidem*). Une situation qui s'explique en partie par le décalage dans la reprise de la consommation entre biens et services au profit des premiers qui sont plus importés que les seconds.

- Par delà le protectionniste, la bataille continue : d'un côté, deux groupes en pointe, Apple et Samsung, les seuls à pouvoir vendre des appareils à plus de 1000 euros. Ils font près de 40 % des ventes mondiales et bien plus des bénéfices. De l'autre, une multitude de constructeurs chinois, qui se partagent la quasi-totalité du reste. Huawei, Xiaomi, Oppo, Vivo sont déjà tous entrés dans le top 10 mondial. Et leur conquête n'est pas finie : en Europe, Oppo, Vivo, Realme et One Plus grignotent chaque année des parts de marché. Ces quatre-là appartiennent tous au groupe BBK Electronics, parfait inconnu il y a cinq ans. Il a tout pour devenir le futur Samsung, à moins que ce ne soit Xiaomi, qui rêve désormais de fabriquer aussi des voitures. Le bannissement de Huawei par les Américains n'a pas entravé très longtemps cette longue marche. La Chine est en train de faire subir aux Sud-Coréens le même sort que ces derniers ont infligé aux Japonais à partir des années 2000, en les éjectant progressivement du principal marché grand public de l'époque, les téléviseurs. Rien n'est jamais longtemps acquis dans le monde des technologies (*Le Monde*, le 7 avril).

- Crise sanitaire et crise classique. La première est atypique dans la mesure où ne permet pas une analyse en termes de dévalorisation comme c'est le cas pour les crises classiques et les guerres.

En France et contrairement aux prévisions de certains fonds vautours, les prix de l'immobilier touristique, et particulièrement des hôtels, ne se sont pas effondrés, contrairement à certains secteurs en 2008 où il y avait eu des affaires à faire. Là il peut y avoir une certaine décote due à la baisse de l'activité, mais le prix de l'immobilier tient le

choc. Comment expliquer cet enthousiasme des investisseurs pour un secteur aujourd'hui sinistré ? « Ils pensent au-delà de la conjoncture, explique Philippe Doizelet, du cabinet Voltere by Egis. Quand bien même le modèle touristique dominant est mis en difficulté, l'idée demeure que les gens aiment voyager et que le secteur ne va pas s'effondrer, notamment sur le trafic domestique. » L'incitation fiscale à l'investissement hôtelier est également un atout pour les *family offices*, et les liquidités abondantes soutiennent le marché. Il suffit également qu'un grand fonds de retraite décide de rediriger 5 % de ses investissements vers les hôtels pour que le petit marché de l'hospitalité en soit bouleversé. « À moyen terme, il y a moins d'inquiétude sur les hôtels que pour les tours et l'immobilier de bureau, soutient Vanguelis Panayotis, de MKG (*Le Monde*, le 29 avril).

Interlude

- Dimanche 28 mars dans le *Le Figaro* et le *Journal du dimanche*, 41 médecins de l'AP-HP publient un texte coup de poing, annonçant : « Nous n'avons jamais connu une telle situation, même pendant les pires attentats de ces dernières années ». « Coup de com' », rétorque l'urgentiste Patrick Pelloux, tandis que la Fédération hospitalière d'île de France se désolidarise d'un texte « dont la véhémence est de nature à inquiéter les malades et leurs familles ». « Nous allons faire en sorte de prendre en charge au mieux les patients », corrige-t-elle. S'ensuit une journée BFM et Twitter, où défilent les médecins. Petit aperçu non exhaustif : « Il faut un freinage brutal » (médecins de l'APHP), « Fermer les écoles » (Eric Caumes), « Nous sommes au-delà de la ligne rouge du tri » (Gilbert Deray), ou le contraire : « On ne fait pas face à un tsunami » (Olfa Hamzaoui), « Il faut tout faire pour éviter de fermer les écoles » (société française de pédiatrie). Ce serait sans commentaire, sauf qu'on apprend dans tous les journaux que, par ces lectures spécialisées, Macron maîtrise maintenant le sujet et peut agir en conséquence. Face aux scientifiques et experts transformés en groupes de pression, la voix de son maître chargé de faire la synthèse.
- L'allocution, spécificité française. Quelques heures avant l'intervention de M. Macron, un conseiller de l'exécutif voyait dans celle-ci « la traduction de la servitude volontaire dans laquelle nous nous sommes installés » depuis un an. « Soixante-six millions de gens attendent la pythie du palais qui va départager les alarmistes des "rassurantistes" et indiquer la voie au peuple », soupirait ce conseiller, tandis qu'un autre ironisait sur « l'apparition attendue de l'oracle de la rue du Faubourg Saint-Honoré » (*Le Monde*, le 2 avril).
- Dans la société capitalisée règne l'équivalence : la course Paris-Roubaix, la « reine des

classiques », a été reportée du 11 avril au 3 octobre en raison de la situation sanitaire. L'an dernier, l'épreuve avait déjà été décalée à l'automne et finalement annulée, pour le même motif. Depuis la première édition à la fin du XIX^e siècle, seules les deux guerres mondiales ont eu raison de la course Paris-Roubaix, entre 1915 et 1918 puis entre 1940 et 1942. (*Les Échos*, le 2 avril). C'est dire si nous sommes en guerre !

- Le Conseil économique, social et environnemental vient de rabaisser le nombre de représentants d'ATD-Quart monde de 3 à 2, c'est à dire au même niveau que celui des représentants de chasseurs (*Libération*, le 23 avril) et cf. *infra*.

Luttes et résistance sur les plateformes

- Amazon s'est excusé ce week-end pour un tweet envoyé quelques jours plus tôt, en réponse à un élu démocrate du Wisconsin. Ce dernier avait écrit le 24 mars : « Payer les employés 15 dollars de l'heure ne fait pas de vous un "lieu de travail progressiste" lorsqu'ils sont obligés d'uriner dans des bouteilles d'eau ». Mark Pocan dénonçait, sur la base de témoignages, les cadences infernales imposées aux chauffeurs-livreurs d'Amazon. « Vous ne croyez pas sérieusement à cette histoire de devoir uriner dans des bouteilles, si ? Si c'était vrai, personne ne travaillerait pour nous », avait tweeté en retour la société sur un compte officiel ; le géant américain s'est excusé ce week-end pour un tweet envoyé quelques jours plus tôt, en réponse à l'élu. Amazon a reconnu sa maladresse : « C'était un but contre notre camp, nous n'en sommes pas fiers et nous devons des excuses au député Pocan ». « Un problème de longue date qui n'est pas spécifique à Amazon », cherche à relativiser le géant qui attend maintenant le résultat d'un vote historique sur la création d'une section syndicale en Alabama à l'appel du puissant syndicat Retail-Whole-sale and Department Store Union. En effet, les 5800 salariés de l'entrepôt géant d'Amazon à Bessemer, dans l'Alabama, étaient appelés à se prononcer pour ou contre la création d'un premier syndicat au sein du géant de l'e-commerce américain.. Pendant cette campagne très tendue, Jeff Bezos aurait demandé à ses équipes de défendre plus activement l'image du groupe sur Twitter... Une consigne visiblement mal comprise, qui s'est retournée contre lui. L'arroseur arrosé ? (*Le JDD*, le 5 avril). Pourtant, aux dernières nouvelles (le 9 avril), au vu des premiers résultats du dépouillement des 3 200 votes (soit un taux de participation de 55 %), une majorité de « non » l'a emporté. Près de 1798 employés se sont exprimés contre la création d'un syndicat dans l'entrepôt. Et seulement 738 en sa faveur. C'est une victoire pour Amazon et son patron Jeff Bezos qui s'étaient impliqués dans la campagne. Amazon, craignant que la création d'un syndicat ne fasse tache d'huile parmi les autres sites du groupe qui emploie 1,2 million de personnes dans le monde (dont 800 000 aux États-Unis), avait fait une intense campagne contre cette idée. Amazon estimait que les salariés de l'entrepôt d'Alabama

étaient bien payés et leurs conditions de travail satisfaisantes. La gêne était également manifeste chez les autres Gafam, qui se présentent comme étant les champions de l'atmosphère *cool*, mais ne veulent pas voir émerger de syndicats. Chez Google, le sujet est délicat depuis qu'en janvier un embryon de syndicat a vu le jour. De son côté, le camp démocrate s'était mobilisé en faveur du « oui » ; la campagne était menée par le sénateur Bernie Sanders et le nouveau président avait apporté son soutien (*Le Figaro*, le 10 mai).

Plusieurs explications possibles à ce résultat a priori étonnant : d'abord, les salariés votent pour leurs intérêts directs et il n'y a pas eu de « convergence des luttes » entre les revendications salariales d'un côté et le mouvement Black Lives Matter de l'autre — qui avait apporté en mars son soutien à la syndicalisation dans l'entrepôt —, dans une usine où près de 80 % des salariés sont Africains-Américains ; ensuite, Amazon paye un salaire horaire supérieur à 15 dollars (12,60 euros) de l'heure, soit plus de deux fois le salaire minimum ³ (7,25 dollars) en Alabama. Enfin, l'entreprise offre de nombreux plans d'assurance-santé, qui permettent de couvrir les salariés dès le premier jour, ce qui est décisif dans ce Sud pauvre en période de Covid-19, d'autant que nul n'osait exclure qu'Amazon n'en profite pour fermer l'entrepôt géant qui emploie environ 5600 personnes. En effet, début 2019, la firme de Jeff Bezos a renoncé à installer son second siège dans le quartier populaire de Queens, à New York, lorsque les élus locaux, dont le maire démocrate de New York, Bill de Blasio, et la personnalité de la gauche américaine Alexandria Ocasio-Cortez, ont commencé à demander que le site puisse être syndiqué (*Le Monde*, le 11-12 avril). L'affaire est une victoire pour Amazon, deuxième employeur du pays, après Walmart, avec 950 000 salariés, qui reste une entreprise sans syndicat. Il s'agit d'une nouvelle défaite au sein des entreprises du numérique, où les organisations syndicales ont grand mal à s'implanter. Nouvelle défaite aussi pour les syndicats dans le Sud profond américain, où les consultations donnent inexorablement le même résultat, au vu des échecs de ces organisations à entrer chez Boeing, Mercedes, Volkswagen ou Nissan. Enfin, ce scrutin est un revers pour Joe Biden, qui proclame à juste titre, pour le moment du moins, être le président le plus « pro-syndicats » que les États-Unis aient jamais eus (*ibid.*).

Mais ce ne sont pas que les petites mains dans les entrepôts qui envisagent de se syndiquer. En début d'année, plusieurs centaines de cols blancs de chez Google ont ainsi lancé l'Alphabet Workers Union, une structure ayant pour champ d'action les États-Unis et le Canada. Fin janvier, Alpha Global, une structure syndicale au niveau mondial, a ensuite vu le jour, en coordination avec la fédération syndicale internationale Uni Global Union. L'Alphabet Workers Union n'a pas tardé à se montrer actif. Dans un data center de Google situé en Caroline du Sud, la section syndicale a récemment volé au secours d'un salarié suspendu pour avoir publié, via Facebook, un texte pro-syndicat, et a aussi contraint Google à faire

savoir aux employés de ce centre de données qu'ils avaient le droit de parler de leurs salaires entre eux — ce que le management tentait jusqu'alors de proscrire (*Les Échos*, le 14 avril).

Les luttes de livreurs ont tendance à se multiplier et démontrent qu'il est malgré tout possible de s'organiser au sein des secteurs qui en apparence s'y prêtent le moins. Autre paradoxe et non des moindres, la revendication qui porte sur le statut juridique du travailleur. Louée au départ comme une alternative décontractée au rapport salarial, voilà que des « auto-entrepreneurs » réclament dorénavant la requalification de leur activité sous le régime du salariat ; certains d'entre eux ont d'ailleurs obtenu gain de cause aussi bien en France qu'en Grande-Bretagne. Cette conversion n'est pas le fruit d'un travail militant et idéologique auprès d'eux, mais du changement de leurs conditions de travail. Depuis quelque temps, la rémunération, formulée en termes de « chiffre d'affaires » de ces « auto-entrepreneurs », ne cesse d'être revue à la baisse par les patrons du secteur. Demeurant encore, pour un temps au moins, un espace à défricher, l'exploitation de la main d'œuvre s'y réalise autant sur le mode absolu que relatif. La division qui était faite par Marx entre extraction de plus-value absolue (dans la « domination formelle du Capital) et extraction de plus-value relative (dans la « domination réelle du capital, cf. le 6^{ème} chapitre inédit du Capital) est remise en question, d'autant que le phénomène se produit au cœur même des grandes puissances capitalistes et non pas seulement dans le cas de la division internationale du travail. Soumis au contrôle direct de l'algorithme le coursier se devra de travailler à la fois plus vite et plus longtemps pour obtenir en contrepartie une rémunération qui ne cesse de diminuer. À la fin du mois, la plupart d'entre eux sont loin d'approcher le SMIC et pour rester dans la course certains mécanisent leur pratique et délaissent le vélo au profit du booster. Le temps mesuré du capital menace l'intégrité physique du livreur, le nombre de blessés ne cesse d'augmenter et six coursiers ont trouvé la mort sur le bitume ces deux dernières années.

- C'est une nouvelle fracture qui est en train de se dessiner entre les entreprises. L'appétence des dirigeants pour le télétravail est nettement corrélée à la taille de l'entreprise, montre une enquête réalisée par l'institut Viavoice pour Sopra Steria Next et *Les Échos*. Ainsi, 80 % des dirigeants des grandes entreprises interrogés se disent prêts à pérenniser le télétravail, contre seulement 23 % des patrons de PME. Les postes de travail semblent moins se prêter au télétravail dans les petites structures. Les outils numériques exigent aussi des investissements importants que les PME n'ont pas toujours les moyens d'effectuer. Comme aujourd'hui dans la presse toute différence de situation a tendance à être analysée comme discrimination, on n'a droit à aucune analyse sérieuse des avantages et inconvénients du télétravail pour les salariés. Le risque d'un accroissement des inégalités

entre salariés est réel, avec un tissu productif à deux vitesses trouve-t-on dans *Les Échos*, le 8 avril. Toutefois, le télétravail resterait partiel puisqu'en moyenne, les dirigeants qui veulent développer le travail à domicile de leurs salariés accepteraient que ces derniers télétravaillent 2,5 jours par semaine (*ibid.*). À ce sujet, le sénateur Julien Bargeton a déposé, le 5 février, une proposition de loi pour faciliter l'accès à des bureaux de proximité. « Des tiers-lieux peuvent permettre des avantages du télétravail en supprimant une partie de ses inconvénients : on y retrouve le principe de la machine à café où on fait des rencontres professionnelles, la connexion y est meilleure parce qu'assurée par de grandes entreprises, on peut avoir des postes de travail bien équipés avec trois écrans, et ça soutient aussi le développement des villes moyennes et des centres-bourgs », a-t-il expliqué au Sénat, le 1er avril, lors d'une table ronde sur « Les perspectives pour le télétravail ». Sur la même ligne, dans un rapport publié en février, le Conseil économique et social d'Auvergne recommande de repenser le maillage territorial en créant des tiers-lieux « pour réduire la fracture numérique et rompre l'isolement » des salariés. Certaines PME ont déjà inclus l'alternative *coworking* dans leur organisation, en louant des espaces pour leurs salariés. Mais dans les grands groupes, comme Accenture ou Orange, le nomadisme s'organise d'abord au sein du siège. Pour l'opérateur téléphonique, il s'agit de permettre à tout salarié du groupe, quel que soit son lieu de travail en France, de pouvoir travailler au siège. « Orange avait déjà la pratique du télétravail. On est passés à une autre échelle en intégrant le nomadisme : il y aura davantage de personnes qui viendront que de postes affectés, avec de grands espaces de *coworking* ouverts à ceux qui passeront », a déclaré le PDG, Stéphane Richard, le 18 mars (source INSEE, in *Le Monde*, le 9 avril). En tout cas la pratique du télétravail est fortement corrélée aux revenus et statuts. Par quintile elle se détermine ainsi : 53 % pour le quintile supérieur des 20 % les plus riches, puis 40 % ; 33 ; 18 et 21 % *Libération*, le 30 avril).

- Pendant ce temps, dans la vieille industrie, la métallurgie allemande montre une tendance inverse vers la baisse du temps de travail. L'accord patronat-syndicat vient de poser les bases pour sécuriser l'emploi dans des secteurs en pleine reconversion, entre le repli de la sidérurgie et la transition au tout-électrique du secteur automobile. Le passage éventuel à une semaine de quatre jours est un reflet d'une « tendance » a souligné Knut Giesler, le président local (de la région de la Ruhr) du syndicat. Selon un sondage de l'institut économique de Munich, l'Ifo, publié mercredi, 50 % des Allemands et 41 % des Allemandes travaillent plus qu'ils ne le souhaiteraient, soit 41 heures pour les uns et 32 heures pour les autres en moyenne (*Les Échos*, le 31 mars. Toutefois, « Il ne s'agit pas d'une entrée dans une réduction générale du temps de travail », a insisté Stefan Wolf, président de la fédération patronale Gesamt metall. Le puissant syndicat, dont les avancées sociales sont considérées comme pionnières pour le reste de l'économie, y voit un pas décisif vers l'individualisation généralisée du temps de travail (*Le Monde*, le 2 avril).

En vrac...

- Alors qu'un rapport de la Commission sur l'avenir des finances publiques nous annonce qu'il n'y a pas d'alternative à la compression des dépenses publiques pour rembourser la dette, un article de M. Lavaine, enseignant de droit public à Brest, dans *Libération*, le 6 avril nous rappelle quelques exemples historiques contraires comme celui qui a vu le gouvernement Poincaré de 1928 annuler législativement 80 % de la dette publique en divisant la valeur du franc par cinq puisque cette dette était exprimée en France. Or, de 1918 à 1926 tous les discours politiques exprimaient la même formule du « il n'y a pas d'alternative possible » et c'est surtout la fonction publique et son trop grand nombre d'agents supposé qui est l'objet de toutes les attaques, aussi bien de celles du ministre des Finances, un ancien de la banque, que du personnel politique (G. Mandel à la Chambre, le 28/02/1924). 110 000 postes de fonctionnaires sont ainsi supprimés entre 1921 et 1923, mais cela ne résout rien, car c'est la dette et son service qui produit la dépense. Comme toujours c'est l'argument de la restauration de la confiance qui est avancé et E. Herriot en 1924 fait une déclaration à la Chambre où on a l'impression qu'il confond le budget de l'État et celui des ménages. Faute d'éteindre une dette trop importante, les politiques vont admettre qu'une solution réside dans le fait de réduire non sa quantité, mais sa qualité, à savoir sa valeur.

- Fonction publique : depuis quinze ans, le nombre d'agents recrutés sur contrat s'est accru dans la fonction publique en France : de 755 307 en 2005, ils sont passés à 1 125 900 en 2019, soit une augmentation de 49 %. Ce qui a porté leur part dans l'emploi public à 19,9 % en 2019, contre 14,3 % à l'époque (*Le Monde*, le 13 avril). Il n'empêche que le nombre de fonctionnaires continue d'augmenter dans les secteurs de la justice, de la police et de l'enseignement (+2800 en 2020 alors qu'il était prévu de réduire de 200 ; et + 5000 de prévus pour 2021 alors que Macron avait « promis » - 55 000 pendant son mandat de cinq ans). Nous sommes dans une situation où cohabitent la logique du statut, qui demeure majoritaire, et une vision managériale de la fonction publique, qui favorise le contrat. On reste donc dans un modèle confus et antinomique, qui est en tension. Le cadre uniforme du statut demeure influent. Cela se traduit par une rigidification du recrutement des contractuels, soumis à toujours plus de contrôles. Par ailleurs, les agents sous contrat peuvent être en CDI, dérouler une carrière de plus en plus organisée et conserver leur ancienneté. Dans le même temps, le fait de recruter des contractuels permet de contourner les rigidités ou les inadaptations du système statutaire. Il peut s'agir d'assurer des remplacements dans l'Éducation nationale ou d'attirer ponctuellement des spécialistes dont le recrutement est rendu difficile par l'organisation de l'administration en corps. Dans les règles de droit public que l'on applique aux contractuels, on intègre de plus en plus d'éléments qui relèvent du Code du travail, mais sans passer tout à fait dans le droit privé.

Bref, le contrat est de moins en moins dérogatoire et les syndicats se plaignent de voir la logique statutaire de 1946 [qui prévoit que les agents publics de l'État soient fonctionnaires] disparaître. C'est un alignement européen qui entérine le modèle allemand : le statut est réservé aux fonctions régaliennes de l'État, mais dans un cadre global très différent (rigidité de l'État jacobin en France alors que le fédéralisme règne en Allemagne). Mais, comme on ne peut pas supprimer les grands corps, dont deux ont un statut constitutionnel, la logique managériale dévie. Elle joue à la périphérie de l'État, pas au cœur. Surtout qu'une autre tension anime la question statut/contrat : derrière la logique statutaire, il y a une logique sociale. En effet le contrat est plutôt réservé aux emplois d'appoint, les moins qualifiés. Plus on monte dans la hiérarchie, plus c'est statutaire, plus c'est fermé, plus on descend, plus cela s'ouvre vers l'extérieur mais avec comme résultat une précarisation à la périphérie. Un dispositif qui place les corps situés au cœur de l'État, ce qui dès lors les fait apparaître indispensables et en position de force. Pour le directeur de recherche au CNRS Luc Rouban, par certains côtés, cela fait penser à la féodalité d'Ancien Régime (*Le Monde*, le 13 avril). C'est peu dire que la forme réseau a du mal à supplanter la forme nation dans la restructuration de l'État. D'ailleurs les dissensions sont fortes entre les propositions du commissaire des finances de l'Assemblée nationale, le LR Eric Woerth et la ministre de Montchalin ; pas tant sur le maintien du caractère public que doit garder la fonction publique, mais plutôt sur son champ qui doit être restreint au régalien pour le premier, un cadre assoupli pour la seconde pour qui le statut ne doit pas empêcher l'embauche. Par ailleurs la refonte actuelle de l'ENA et les attaques contre le Conseil d'État montrent où se situe la tendance générale qui est de briser les corps et leur bureaucratisme.

- la crise sanitaire a de toute façon montré la dépendance public/privé. Quand la pandémie intervient et que le premier confinement est mis en place, l'État s'aperçoit que les seuls chiffres dont il dispose sont ceux de l'INSEE qui concernent l'année précédente. Or, il s'agit de connaître « en temps réel » le niveau d'emploi maintenu, région par région alors que les enquêteurs habituels ne peuvent plus se déplacer et visiter les personnes. Le directeur de l'INSEE doit se retourner vers les données à haute fréquence qui relèvent toutes de l'activité privée (cartes bancaires, relevés de caisse des supermarchés, niveau de fret ferroviaire, consommations énergétiques des entreprises, etc., toutes données qui ont fait l'objet de négociations avec les propriétaires privés de ces données. Il semblerait qu'elles se soient faites sans que la question des coûts de livraison ait posé un problème (Anne-Laure Delatte, CNRS, Université Paris-Dauphine, *Libération*, le 13 avril).

- À propos des débats autour de l'assurance-chômage, il est à noter que la France est le dernier pays à le faire gérer par les partenaires sociaux, fruit de l'ancien compromis entre classes sociales dans le mode de régulation fordiste. Dans tous les autres pays, elle est

intégrée à la loi de finances, en l'occurrence ici, dans le cas de la France ce serait dans la loi de financement de la sécurité sociale. Dans les autres pays, il revient donc au pouvoir législatif de fixer les objectifs et la cohérence de la redistribution sociale en tenant compte donc d'un ensemble de critères et non pas uniquement de ceux qui relèvent du rapport salarial (situation familiale, accès au logement et patrimoine) qui conduisent à une redistribution à l'aveugle. Par exemple, l'assurance-chômage attribue des compléments de revenu substantiels à un jeune vivant chez ses parents et travaillant en CDD la moitié du temps, mais ne donne rien à une mère célibataire à temps partiel gagnant le même salaire mensuel. Elle donne aussi des compléments de revenu pérennes à des salariés en CDD ou intérimaires, sans toutefois en accorder aux salariés à temps partiel (*Les Échos* le 23 avril).

Le paradoxe est que le grand pays européen le plus en voie de désindustrialisation est celui qui conserve le système social le plus centré sur l'ancienne conception du travail qui a dominé de la fin de la Seconde Guerre mondiale jusqu'à la fin des années 1970 à travers ce que certains auteurs (Aglietta et Brender) ont appelé « la société salariale ».

- Un des signes de la caducité de la notion de « société civile » que nous avons développée dans un article du n° 20 de la revue *Temps critiques* apparaît clairement dans la dernière réforme concernant le CECE. Déjà le passage antérieur du Conseil économique et social ancien au nouveau Conseil économique, social et environnemental avait indiqué une évolution postmoderne où aligner les mots, les champs et les supposées intersections relève de l'illusionnisme. Il était évident que Macron le pourfendeur des corps intermédiaires ne pourrait supporter cette institution de « l'Ancien Monde » censée représenter la « société civile ». Néanmoins, le mouvement des Gilets jaunes, en négatif, a amené le Président à envisager un recyclage du Conseil dans la perspective de la participation citoyenne. Finalement le Conseil n'a pas véritablement été transformé en Conseil citoyen sur le modèle de la Convention climat et si son maintien est maintenant confirmé ses moyens et le nombre de ses membres vont être quasiment diminués d'un tiers.

Temps critiques (24 mars-5 mai 2021)

Notes de bas de page :

1. - L'impôt sur les sociétés a en effet commencé à baisser en 1964. Créé en 1909, il avait auparavant gonflé au fil de la Première Guerre mondiale, puis de nouveau pendant la Seconde Guerre en passant de 19 à 40 % sous la houlette du démocrate Franklin Roosevelt, avant d'être porté à 52 % pendant la guerre de Corée. La guerre du Vietnam provoque certes une poussée à 52,8 %, mais la baisse amorcée par John Kennedy reprend vite et s'accélère pendant les années Reagan (34 %). Ce dernier

entraîne tout le monde dans son sillage. Éluë à la même époque que Reagan, Margaret Thatcher ramène le corporation tax rate de 52 % à 35 %. Le taux britannique diminue ensuite sans cesse jusqu'à 19 % en 2017. La France suit un peu plus tard et moins fort, ramenant son taux de 50 % au milieu des années 1980 à 33 % au milieu de la décennie suivante. Il faut attendre l'élection d'Emmanuel Macron pour que ce taux soit abaissé à 27,5 % en 2021. Le taux moyen des pays de l'OCDE est passé de 28 % à 21 % (Les Échos, le 6 avril).[↩]

2. - Un impôt mondial de 2 % sur les fortunes supérieures à 10 millions d'euros rapporterait dix fois plus : 1000 milliards d'euros par an, soit 1 % du PIB mondial, qui pourrait être attribué à chaque pays en proportion de sa population. En plaçant le seuil à 2 millions d'euros, on lèverait 2 % du PIB mondial, voire 5 % avec un barème fortement progressif sur les milliardaires. En s'en tenant à l'option la moins ambitieuse, cela suffirait amplement pour remplacer toute l'aide publique internationale actuelle, qui représente moins de 0,2 % du PIB mondial (et à peine 0,03 % pour l'aide humanitaire d'urgence (ibid.)).[↩]
3. - D'une manière générale, l'idée du salaire minimum fait son chemin dans les pays de l'OCDE et même dans l'UE ou pourtant la détermination du coût du travail et donc des salaires relève de chaque pays. Il ne s'agira pas dans un premier temps d'un salaire minimum européen unique, mais d'une tendance à l'harmonisation sociale par le haut (clause de non-régression) comme le réclament conjointement Macron et le président du MEDEF (Les Échos, le 30 avril).[↩]