

Quand la forme réseau de l'État résorbe progressivement les institutions...

- Trois grands corps de l'inspection générale des services de l'administration (affaires sociales, finance et administration) vont être concernés par la réforme d'Amélie de Montchalin, ministre de la Transformation et de la Fonction publiques (sic) (*Le Monde* le 7 mai). La semaine suivante, c'est la réforme de la haute fonction publique qui a conduit le Syndicat de la juridiction administrative (SJA) et l'Union syndicale des magistrats administratifs (USMA) à appeler à la grève. Les magistrats administratifs sont « les victimes collatérales d'une réforme qui n'a pas été pensée pour eux », dénoncent les deux organisations qui s'opposent, entre autres, à l'obligation de mobilité en début de carrière. « Être sur le terrain » traduit la ministre (*Les Échos*, le 21 mai). Dans le même souci de supprimer effectivement la conjonction de coordination de son ministère, une réforme des fonctions de préfet et de sous-préfet est aussi à l'ordre du jour
- En provenance de « l'opposition » cette fois : le patron du PS, Olivier Faure, s'est excusé jeudi de « l'expression malheureuse » employée la veille lors du rassemblement des policiers, lorsqu'il a parlé d'un « droit de regard » de la police sur les peines prononcées. Il s'était attiré les foudres de LFI et des écologistes pour avoir déclaré qu'il fallait ne pas « déposséder la police des peines administrées » et « qu'elle puisse avoir un avis sur la question, jusqu'aux aménagements de peine ». La chef de file des députés PS, Valérie Rabault, s'était désolidarisée de cette position (*Les Échos*, le 21 mai).
- Dans les régions rurales les services publics tendent à être regroupés pour des raisons d'économie budgétaire de l'État et ils sont remplacés par des « Maisons France Services » aux activités multifonctions dont seule une partie est prise en charge par l'État, le reste devant être assuré par les collectivités locales (cf. l'enquête dans les Ardennes, *Libération*, le 14 juin).
- Dans la nuit du 3 au 4 septembre 1772, à Arrans (généralité de Dijon), dix-huit villageois brisent la clôture d'une prairie appartenant à un notable et s'emparent du foin qui y a été coupé : ils revendiquent « la possession où ils sont depuis plus de trente ans et même un temps immémorial et sans interruption de vendre et publier annuellement en délivrance la seconde herbe de la prairie ». C'est l'une des 9 903 révoltes populaires survenues entre 1620 et 1820 en France et regroupées par deux post-doctorants, Cédric Chambru (économiste) et Paul Maneuvrier-Hervieu (historien), sur une carte interactive accessible aux chercheurs et au public sur le site de l'université de Caen (*Historical Social Conflict Database*). On y trouve la description de l'événement, qu'il s'agisse d'une simple bagarre entre gendarmes et jeunes

gens éméchés après une fête de village ou d'une révolte urbaine impliquant des milliers de personnes. En France, le nombre d'événements recensés s'attaquant, physiquement ou oralement, à une personne, des biens ou des symboles représentant un pouvoir politique, religieux ou économique augmente fortement dans la seconde moitié du XVIII^e siècle : il passe de moins de 500 entre 1730 et 1740 à 700, puis à 750, 900 et 1 300 au fil des décennies suivantes, pour culminer à 1 600 entre 1780 et 1790 lorsqu'éclate la Révolution française. Le motif le plus courant de ces conflits concerne la résistance à la fiscalité (environ 3 500 sur 10 000), qu'il s'agisse de s'attaquer aux percepteurs ou aux douaniers, de brûler les registres fiscaux ou de manifester contre une hausse de taxe... La deuxième cause de conflictualité concerne la question des subsistances (2 300 événements), qu'il s'agisse de piller des magasins - surtout les boulangeries -, d'attaquer des convois de grain ou de farine traversant la région, de manifester son mécontentement contre la hausse des prix sur les marchés ou les places publiques, de violenter les commerçants accusés d'être des « accapareurs », etc. En troisième position arrive la résistance à l'appareil d'État - affrontements avec l'armée, la police ou la « maréchaussée » (1 250) - par exemple pour libérer des personnes arrêtées précédemment. Loin derrière viennent les conflits liés au travail (440), puis les actes hostiles contre les seigneurs, les ecclésiastiques, les aristocrates, les notables, les municipalités... Plus que la lutte des classes, ce panorama de la révolte sociale met donc en lumière la mise en cause de l'autorité de l'État et de sa manifestation la plus marquante pour la vie quotidienne des « sujets » de l'Ancien Régime, comme plus tard des citoyens de la République : le prélèvement de l'impôt. Le « gilet jaune » se porte depuis bien longtemps nous dit Antoine Reverchon dans *Le Monde*, le 21 mai.

Ce petit historique tendrait à montrer une permanence de la révolte fiscale qui engloberait toute spécificité et finalement historicité du mouvement des Gilets jaunes. Ainsi, pour Reverchon, on aurait eu affaire à « deux siècles de Gilets jaunes ». On peut en douter. Ces révoltes fiscales sont certes récurrentes, mais ce sont des révoltes d'Ancien Régime et d'ailleurs son exemple le plus récent remonte à 1790. Elles sont en fait beaucoup plus rares en temps de république parce que le consensus démocratique se construit aussi autour de la légitimité de l'impôt et des taxes principales que les « citoyens » acceptent de payer pour financer ce qui apparaît (à tort ou à raison) comme des dépenses collectives ou pour le bien commun. Ce qui fait que les rares révoltes fiscales contemporaines ne concernent que des catégories socio-professionnelles bien précises comme les artisans et commerçants (UDCA et Poujade dans les années 1950, Cid-Unati et Nicoud dans les années 70) qui, pour différentes raisons, se sentent pressurés ou broyés par la machine d'État sans en profiter autant que les autres (par exemple les artisans et commerçants étaient encore exclus de la couverture sociale au début des années 1970, alors que les paysans au même statut d'indépendants y avaient été progressivement inclus). Avec la révolte des Gilets jaunes on a un mouvement de

révolte d'une tout autre ampleur parce que touchant des catégories beaucoup plus variées qui, **comme** à l'époque pré-révolutionnaire des années qui précèdent 1789, partent d'un refus concret mais le dépassent par une remise en cause de la légitimité du pouvoir en place. Mais avec le mouvement des Gilets jaunes, c'est la légitimité républicaine qui est remise en cause au nom des principes de la république parce que l'égalité des conditions s'effacerait devant le retour des privilèges (cf. les références positives à la Révolution française et en contrepoint la haine contre la « Macronie » **comme** nouvelle royauté).

- Parmi l'évolution linguistique, la notion de « sûreté » qui avait sa part d'objectivité a laissé place à la notion de « sécurité » qui repose sur la subjectivité et le ressenti. C'est à partir de cette **der**nière notion que se discute aujourd'hui la question de la plus ou moins grande « **in**sécurité » par rapport aux périodes historiques précédentes. D'ailleurs, le ministre de l'**Int**érieur ne se cache pas de préférer le bon sens du boucher charcutier de Tourcoing aux études de l'**In**see (*Libération*, le 21 mai). Il est vrai que les chiffres sont parfois trompeurs puisque l'affinement de la **com**ptabilisation des violences et la déclaration de celles-ci augmentent mécaniquement les chiffres sans que forcément les faits soient croissants. Il en est de même quand la définition des faits de violence change au point que l'extension de son domaine (par exemple il y a eu récemment un durcissement et un élargissement du délit de « coups et blessures volontaires ») augmente là aussi mécaniquement les chiffres. Et pour ce qui est du projet de loi « sécurité globale, on peut dire que la tentative d'étendre le champ est maximale. Les économistes néo-libéraux diraient à ce propos qu'on a un exemple stylisé d'une prophétie auto-réalisatrice.

- Dans les discussions en cours entre les syndicats de soignants et les pouvoirs publics sur les salaires, on entend de supposés experts parler d'une nécessaire « débureaucratization » des hôpitaux **com**me si ces établissements en étaient restés à « l'administration générale » de **Flayol**... Un bon exemple de ce changement de structure nous est fourni par la grève des « techniciens » de l'hôpital, c'est-à-dire en fait du personnel non-soignant, dont nous avons dit dans un de nos relevés de notes que sa part représentait en France plus de 35 % de l'ensemble du personnel. À mots couverts des journaux **com**me *Le Figaro* et *Les Échos* avaient présenté cela **com**me une anomalie, mais en cohérence avec la prétendue enflure spécifique du personnel administratif en France. La récente grève vient rappeler qu'aujourd'hui les chaînes de travail (et de « valeur »), y **com**pris dans l'administration, sont bien plus **com**plexes qu'une lecture superficielle des chiffres peut le laisser entendre.

... ses formes régaliennes issues de l'ancienne forme

nation se durcissent

- La crise du Covid a révélé qu'en dépit de plus de soixante ans de construction européenne visant à décloisonner, le réflexe des États face à une menace extérieure, **comme** déjà en 2015, reste de contrôler ou de fermer leurs frontières nationales. Le code Schengen, qui régit les possibilités des États en la matière, a montré toutes ses limites. **Comme** le constate une étude de la Fondation Schuman, les États membres, jouant sur ses zones d'ombre et sa souplesse, l'ont amplement « contourné ». « Certaines situations ont mené à des violations du droit fondamental des Européens à circuler librement, en particulier pour retourner dans leur pays », pointe même la fondation. Cette crise a de fait créé un dangereux précédent. Personne n'est sûr que les gouvernements renonceront à ces contrôles qui plaisent tant à une partie de leurs électeurs. **Comme** Clément Beaune, le secrétaire d'État aux Affaires européennes l'a affirmé, il y a « un risque que l'idée que la frontière n'est pas un leurre s'installe » (*Les Échos*, le 14 juin).

- Le progrès technologique qui a été si profitable à l'expansion des multinationales géantes ne s'essouffle pas, mais il se divise, ce qui produit le même effet. On assiste un peu partout à une montée du nationalisme technologique. Les puissances, Chine et États-Unis en premier lieu, mais aussi l'UE, cherchent à être plus **indépendantes**. Il sera donc de plus en plus difficile pour les entreprises multinationales d'être puissantes à la fois aux États-Unis et en Chine, de rester implantées et de se développer dans les deux territoires. C'est déjà le cas de Huawei mis hors jeu par l'administration américaine. C'est celui de Microsoft en train **d'être** chassé des ordinateurs de la bureaucratie chinoise. Tesla, soupçonné de tracer les militaires chinois, ou Nike, boycotté pour avoir **interrompu** ses approvisionnements pour les Ouïgours au Xinjiang, ont également du souci à se faire. Quant aux entreprises géantes chinoises qui ont **commencé** plus tardivement à s'**internationaliser**, la conquête hors **Asie** se heurte à des barrières **commerciales** et réglementaires croissantes. Même l'Union européenne, pourtant ouverte, prend des mesures pour contrôler leurs acquisitions sur son territoire (*Les Échos*, le 21 mai).

- Le code d'entrée et du séjour des étrangers et du droit d'asile (CESEDA) mis en place par Sarkozy en 2004 vient encore d'être remanié sans éviter le fait qu'il continue à être une machine à produire des personnes sans-papiers puisque la loi oblige ces **derniers** à se déclarer demandeurs d'asile pour ensuite être régularisés... alors qu'ils ne sont pas demandeurs d'asile. **Comme** beaucoup d'entre eux cherchent en fait un travail qu'ils trouvent, un adjuvant de 2012 a été rajouté pour permettre l'embauche d'un salarié déclaré en préfecture et payé au moins au SMIC, mais à condition qu'il soit en France depuis déjà de 3 à 7 ans avec la preuve de feuilles de paie, alors justement que la plupart du temps ils n'en

ont pas. Ces travailleurs sont à la merci d'un contrôle et d'un arrêté d'obligation de quitter le territoire, à la merci aussi de tout le système de sous-traitance qui anime la division capitaliste du « marché du travail » aujourd'hui dans des secteurs non délocalisables. C'est l'institution qui produit à la fois l'illégalité de ces statuts et conditions de travail et transforme ceux qui en sont victimes en travailleurs illégaux (cf. Judith Balso, « Sans-papiers, travailleurs de force et de poussière », *Libération*, le 18 mai).

Inégalités

- Selon l'Insee, avant toute forme de redistribution, les inégalités sont très fortes en France. Les revenus des 10 % les plus riches sont alors treize fois plus élevés que ceux des 10 % les plus pauvres. Selon les calculs usuels de transferts, ce ratio chute à sept fois. Mais en intégrant les transferts en nature et les services publics, les revenus des 10 % les plus riches ne sont que trois fois plus élevés que ceux des 10 % les plus pauvres. L'étude souligne combien « les services publics de santé et d'éducation jouent un rôle déterminant dans la réduction des inégalités ». Pour les 10 % les plus pauvres, ces transferts « en nature » représentent 1,7 fois la valeur des transferts monétaires et contribuent à 44 % de leur niveau de vie après transferts. Pour les 10 % les plus riches, ce dernier chiffre n'est que de 7 %. En euros, ces transferts représentent 12 600 euros par unité de consommation pour les 10 % les plus pauvres et 6300 euros pour les 10 % les plus aisés. Ces transferts permettent ainsi de compenser l'aspect largement non redistributif des retraites, qui sont proportionnelles aux salaires de départ. La santé et l'éducation sont donc les deux piliers de ces transferts. Les personnes les plus modestes sont aussi celles qui connaissent le plus de problèmes récurrents de santé, notamment en raison de leurs conditions de travail, et qui ont par conséquent recours plus souvent au système de santé. Face à un scénario où chacun devrait individuellement payer le prix de ses propres dépenses de santé, les plus pauvres bénéficient là d'un soutien majeur grâce à l'aspect redistributif et solidaire du système de Sécurité sociale. Il en va de même de l'éducation. Contrairement à une idée reçue selon laquelle l'éducation publique profiterait davantage aux plus riches parce que leurs enfants ont des scolarités plus longues, l'étude montre que la réalité est beaucoup plus complexe. Certes, les 10 % les plus aisés perçoivent 11,9 % des dépenses d'éducation du supérieur, contre 7,4 % des dépenses du primaire et secondaire. Mais les 10 % les plus pauvres perçoivent 16,1 % des dépenses du supérieur et 14,6 % des dépenses du primaire et secondaire.

Globalement, les dépenses de ces deux premiers niveaux représentent 80 % de l'ensemble et sont fortement redistributives (ce qui n'est pas le cas des dépenses du supérieur qui profitent effectivement plus aux 20 % les plus riches qu'aux classes moyennes et populaires a fortiori). Enfin, les allocations-logement sont également fortement redistributives : 44 % de

ces dépenses sont destinées aux 10 % les plus pauvres. Quant aux services publics non individualisables, ils profitent tant aux plus pauvres qu'aux plus aisés, dans la mesure où ces derniers se concentrent dans des zones urbaines où ces services sont les plus présents. Cela induit cependant aussi une fonction globalement redistributive. Cette situation est d'autant plus importante que l'impact de la fiscalité est globalement négatif sur les inégalités si on intègre la TVA et les impôts sur la production. Ce sont ainsi bien les 10 % les plus pauvres qui contribuent le plus au regard de leurs revenus avant transferts. L'ensemble des prélèvements pour ce décile est de 68 % des revenus, principalement en raison de la fiscalité indirecte. À l'inverse, ce sont bien les 10 % les plus aisés qui, au total, contribuent le moins (53 % de leurs revenus avant transferts), quand bien même ils paient la part la plus élevée de l'impôt sur le revenu. La fiscalité a donc un effet — qui contribue à creuser de 5 % les inégalités (Romaric Godin, *Mediapart*, le 28 mai).

- Étonnement : au premier trimestre 2021 le revenu disponible brut des Français n'aurait baissé que de 0,2 % soit une baisse du pouvoir d'achat de 1 %... mais ce dernier resterait supérieur de 1,2 % à celui de 2019 au quatrième trimestre ; mais c'est le ressenti qui n'est pas le même et à ce sujet, 90 milliards d'euros d'épargne supplémentaire sont en suspens¹ (*Le Monde*, le 29 mai). Or, on assiste aujourd'hui à une sorte de désaccumulation de la consommation en parallèle de la désaccumulation de capital. La croissance du « seconde main » dans le vêtement et du marché de l'occasion dans l'automobile en sont les signes les plus marquants. Cela est congruent avec une plus grande mobilité des personnes et des goûts même si les dépenses de cocooning ont aussi augmenté pendant le confinement. Rien de révolutionnaire là-dedans puisque l'alternative que représente l'économie circulaire est parfaitement intégrée à l'économie de plateforme qui la sous-tend. Élodie Juge de l'université de Lille précise même que les Vinted et Le Bon coin participent pleinement de la conception néo-libérale des échanges en tant qu'école pratique de commerce entre vendeurs et acheteurs à la recherche de petits « profits » plus que de marchandises satisfaisant des besoins précis. Le néo-libéralisme est bien de l'ordre du désir (*Libération*, le 29 mai). Mais surtout, les perspectives pour 2021 marquées par une vive reprise s'annoncent encourageantes. Selon l'Insee, en dépit d'une inflation qui devrait remonter à 1,5 % en moyenne cette année, la hausse du pouvoir d'achat des ménages devrait nettement s'accélérer, pour atteindre 1,8 % (+1,4 % par unité de consommation, en tenant compte de l'évolution démographique). « La reprise de l'activité va permettre aux ménages de retrouver les revenus tirés de leur emploi », explique Olivier Simon, chef de la division synthèse conjoncturelle de l'Institut (*Les Échos*, le 2 juillet). Cette croissance sera due à la hausse des revenus d'activité malgré la baisse des aides exceptionnelles, dont les mesures de chômage technique.

- Piketty et Zucman ont montré que la part de l'héritage dans les revenus avait baissé jusqu'aux années 70 avant d'augmenter sans cesse depuis. Ce retour de l'héritage est à la fois prôné par le gouvernement **comme** une vertu des « solidarités familiales » et revendiqué par les familles les moins aisées qui sont celles qui sont le plus attachées au principe. Elle **l'intègre** paradoxalement **comme** une conséquence de la méritocratie (de l'épargne travailleuse par exemple par rapport à la consommation des riches). À partir de là une taxation sur l'héritage des riches dans le but de réduire les effets dynastie serait impopulaire (*Télérama*, 14 avril 2021).

- « La pandémie a ralenti le processus en cours de forte croissance des salaires minimums et de convergence des salaires minimums entre les pays de l'Union », concluent deux chercheurs de la Fondation européenne pour l'amélioration des conditions de vie et la qualité du travail (*Les Échos*, le 10 juin 2021) et là où il s'est accéléré par volontarisme politique **comme** en Espagne avec l'arrivée de Sanchez au pouvoir si l'impact a été bon sur le niveau et les conditions de vie, le bilan est moins bon pour les créations d'emploi. Les économistes de la banque d'Espagne (et proches du patronat) constatent que les plus affectés, selon eux, ont été les jeunes qui peinent à décrocher un premier emploi, les travailleurs précaires, les ouvriers agricoles et les plus de 45 ans au chômage qui ont des difficultés à retrouver un emploi (*ibid.*).

- « Les employés du **com**merce de détail démissionnent à un rythme record pour un travail mieux rémunéré... Les Américains abandonnent leurs emplois par millions, et le **com**merce de détail ouvre la voie avec la plus forte augmentation de démissions de tous les secteurs. Quelque 649 000 travailleurs du **com**merce de détail ont déposé leur préavis en avril, le plus grand exode d'un mois de **l'in**dustrie depuis que le département du Travail a **com**mencé à suivre ces données il y a plus de 20 ans... »².

- La métropole de Lyon va mettre en place un revenu de solidarité jeune (RSJ) au niveau de 400 euros pour tous les moins de 25 ans, français ou étrangers en situation régulière domiciliés depuis au moins 6 mois. Cela concernerait 2000 personnes par an. Le président de la métropole se défend à l'avance de toute mesure d'assistanat, car il estime que le chiffre de 400 euros est trop bas pour décourager la recherche de travail. *Libération*, le 11 juin qui mène une enquête sur ce point signale que la notion de revenu universel pour tous « ne passe pas » dans le grand public, car personne ne **com**prend pourquoi les hauts revenus la toucheraient ; par contre l'idée pénètre parmi les couches défavorisées (rappelons que B. Hamon avait fait seulement 6 % à l'élection présidentielle de 2017 sur ce cheval de bataille. Pourtant, pour la sociologue du travail Danielle Linhart qui signe dans le même journal un hymne au travail qu'il suffirait simplement de libérer du lien de subordination à l'employeur

pour lui redonner son caractère créatif et citoyen, cette mesure entraînerait une difficulté encore plus grande à mener des luttes ayant pour enjeu la critique du travail tel qu'il est puisque, finalement, la contrainte au travail s'allégerait. À l'opposé d'une Dominique Méda qui prône la déconnexion entre revenu et travail, elle reste dans le paradigme du travail.

- En France, seulement 29 % des dirigeants d'entreprise disent vouloir pérenniser l'utilisation du télétravail (étude Viavoice pour Sopra Steria, 23 avril). Mais ce chiffre atteint 80 % parmi les dirigeants d'entreprises de plus de 1 000 salariés, et seulement 23 % parmi les patrons de PME de moins de 100 salariés. Si le Covid-19 a accéléré à marche forcée l'usage du télétravail dans le monde, des disparités importantes existent selon les pays. Certes, selon les statistiques du Forum économique mondial (« The Future of Jobs Report », octobre 2020), 44 % des employés de la planète déclarent avoir été en mesure de travailler à distance pendant la pandémie, tandis que 24 % déclarent ne pas avoir pu le faire. Mais, parmi ces télétravailleurs, la plus grande part (38 %) exerce leur métier dans les pays à hauts revenus, 25 % dans les pays à revenus moyens supérieurs, 17 % dans les pays à revenus moyens inférieurs, 13 % dans les pays à faibles revenus. Les entreprises offrant le plus d'occasions de télétravail sont dans le secteur de l'assurance et des technologies de l'information : 74 % de leurs salariés affirment avoir télétravaillé. Alors que les services à la personne, l'alimentaire, l'agriculture, le commerce de détail, la construction ou le transport offrent peu d'occasions de pratiquer le télétravail. Finalement, l'amélioration de la productivité par le télétravail reste circonscrite à certaines populations, à certaines tâches, à certains pays, à certaines cultures. En fin de compte, le télétravail est davantage un projet de société qu'une affaire de productivité. Certains pourront librement y adhérer ou pas selon certains critères, mais ce n'est assurément pas un modèle d'activité que l'on pourrait généraliser à des ensembles culturels éloignés de l'idéologie de l'élite du business occidental (*Le Monde*, le 4-5 juillet).

- Ioana Marinescu, enseignante à l'université de Pennsylvanie dans « Faut-il imposer un salaire maximum » relève que les gains de productivité importants depuis 1980 ont été inégalement répartis du fait que le salaire médian a baissé alors qu'augmentaient les hauts salaires.. Néanmoins, pour elle, la taxation de ces hauts salaires ne serait pas une solution ; elle n'empêcherait pas la baisse de ce même salaire médian car la cause n'en est pas la même (ce n'est pas parce que l'un baisse que les autres montent). En effet, la baisse du salaire médian serait essentiellement due à la division internationale du travail qui met les salariés des pays riches en concurrence avec ceux des pays pauvres ou émergents ce qui rogne les avantages acquis par les premiers ; alors que la hausse des hauts salaires serait liée à l'innovation et à la créativité d'une fraction capitaliste même si ce n'est pas celle qui domine. Sans qu'elle l'exprime directement, c'est un nouveau signe de l'évanescence de la

valeur.

- Dans le cadre du tout est équivalent dans et pour le monde de l'information, une page entière du journal *Le Monde* (3 juin) est consacrée aux nouveaux « forçats du boulot ». D'un côté, le haut du panier avec des « juniors » de Wall-Street : « Épuisés, treize jeunes travaillant pour Goldman Sachs ont sonné l'alarme en début d'année » (salaire moyen en début de carrière transformé en euros : 100 000 et 500 000 au bout de 5 ans... s'ils tiennent le coup). C'est apparemment la même situation qui domine à la City puisque d'après Daniel Beunza Ibanez, professeur de l'École de commerce de la City University of London, en pleine crise, les banques n'ont pas embauché et en demandent toujours plus aux débutants censés préparer les dossiers de fusions/acquisitions ou d'introduction en Bourse... de leurs supérieurs. De l'autre un chroniqueur se penche sur le sort des start-upers de base : « Sur le sujet, les start-ups se laissent facilement entraîner par la dynamique de croissance exponentielle qui leur fait confondre management toxique et engagement total. Et l'absence d'intelligence émotionnelle peut rendre aveugle aux risques encourus par les salariés. À tel point que les dirigeants de start-ups sont nombreux à être surpris, ou à feindre de l'être, par les propos des victimes. Et, malgré l'avalanche de témoignages de maltraitance ou de *burn-out*, ils restent longtemps dans le déni et peinent à en sortir ». Pour Caroline Pailloux, directrice générale d'Ignition Program, une entreprise de recrutement et de formation au management de hauts potentiels spécialisée dans les start-ups : « Les dirigeants sont persuadés que les gens qui les rejoignent souhaitent d'abord assouvir leur ambition, répondre à un challenge. On doit leur expliquer que le sentiment d'appartenance ne passe pas obligatoirement par la violence opérationnelle. Et ce n'est pas parce que des collaborateurs acceptent de se faire mal qu'on doit tolérer tous les comportements. » Sans commentaire.

Interlude

- d'Olivier Véran, le ministre de la Santé (*Le Parisien*, le 12 juin) : « Je suis passé de journées composées à 200 % par du covid à des journées composées à 100 % par du covid résultat, cela me laisse 100 % pour faire autre chose... ». Le moins qu'on puisse dire, c'est qu'il n'a pas la bosse des maths !
- Geoffroy Roux de Bézieux, président du Medef, assène (*Les Échos*, 9 juin) : « Il faut faire attention à ne pas passer du “quoi qu'il en coûte” au “quoi-qu'il-en-coûtisme”. »
- Promesse de Jean-François Delfraissy, le président du Conseil scientifique (Europe 1, 11 juin) : « Cet été, nous allons nous mettre un peu en veilleuse. »

- Le collectif Coiffure en lutte prône une tarification « non genrée », reprenant ce constat fait par des associations de consommateurs : les prix des produits étiquetés « pour femmes » sont plus élevés que ceux destinés aux hommes (*Ouest France*, 10 juin). « Aujourd’hui, un homme aux cheveux longs va payer moins cher sa coupe qu’une femme aux cheveux longs, explique le collectif. Et, inversement, une femme aux cheveux courts va payer plus cher qu’un homme. » Ce collectif semble vraiment révolutionnaire car il prend les choses à la racine [NDA]. Le *Canard enchaîné* le 16 juin titre : « Bien engagé derrière les oreilles ». C’est dire si le privé est devenu politique !

Taux d’intérêt, inflation, bulle

- P. Artus, dans son article : « Les politiques monétaires ultra-expansionnistes ont fait disparaître le concept de valeur fondamentale des actifs, et par conséquent le concept de bulle » (*Le Monde*, 30-31 mai) explique d’une part comment une augmentation des prix des actifs ne conduit pas forcément à une bulle tant que les banques centrales sont tenues de maintenir des taux relatifs très bas par rapport aux taux de croissance pour garantir la solvabilité de la dette des États ; et d’autre part qu’il est difficile de parler de bulle (écart entre valeur fondamentale de l’actif et prix) quand la valeur fondamentale devient difficilement évaluable. Il en découle qu’il n’y a plus de prix « normal ». Tout prix est possible dans le cas d’une telle indétermination. « Cette dynamique explique la très forte hausse de certains prix d’actifs observée aujourd’hui. Mais pour lui ce n’est pas une bulle, c’est la conséquence de la rapidité de la création monétaire due aux politiques expansionnistes des banques centrales, dans une situation où la disparition de la valeur fondamentale des actifs permet une forte hausse des prix sans emmener ceux-ci très au-dessus de la valeur fondamentale. Cette valeur étant arbitrairement élevée, les prix des actifs peuvent eux-mêmes monter sans limites. » (Artus, *ibid.*). Certains économistes, dont Larry Summers, l’ancien secrétaire américain au Trésor, estiment au contraire que les pays occidentaux entrent dans une longue période d’inflation. D’une part, les tensions sur l’organisation de l’industrie mondiale risquent de durer, car construire une nouvelle usine de puces électroniques pour répondre à la demande prend des années. Par ailleurs, les États ont mis en place d’énormes plans de relance comme celui de la BCE ou celui de Biden ce dernier étant clairement perçu comme inflationniste. Cette évolution de Summers est significative puisque le 27 mars 2021 il déclarait au *New York Times* : « À mon avis, il existe une probabilité d’un tiers pour que des perspectives inflationnistes significativement au-dessus de la cible de la Fed de 2 % s’installent durablement, d’un tiers pour que la Fed induise une importante instabilité financière ou une récession et d’un tiers pour que l’issue soit conforme aux espoirs des responsables politiques ».

Joseph Stiglitz, quant à lui, penche pour une inflation conjoncturelle liée à la complexité des flux globalisés. Pour lui, l'actuelle pression inflationniste résulte pour l'essentiel de goulots d'étranglement du côté de l'offre à court terme, qui sont inévitables lorsque redémarre une économie stoppée temporairement. Seulement voilà, lorsque toutes les nouvelles voitures recourent à des semi-conducteurs et que la demande automobile se trouve plongée dans l'incertitude (comme elle l'a été durant la pandémie), alors la production de semi-conducteurs est nécessairement limitée.

À propos des semi-conducteurs un article de *Libération*, le 25 juin sur Taïwan alerte sur les conditions de leur production. En effet, plusieurs grandes entreprises comme ASE et Canon empêcheraient, en toute illégalité, leurs ouvriers étrangers non taïwanais de sortir de l'usine et même des dortoirs y compris pendant leurs périodes de congé sous prétexte d'urgence sanitaire. Une mesure qui ne concerne pas les salariés autochtones et ceux-ci sont même appelés à dénoncer les contrevenants. Un député du parti nationaliste chinois déclare : « pas de droits de l'homme quand il s'agit de vie ou de mort ». C'est que maintenir la production maximum est vitale pour Taïwan qui s'est organisé en écosystème autour de cette production en intégrant toute la chaîne de l'amont à l'aval, c'est-à-dire de la fonderie jusqu'aux emballages et aux tests. Il s'agit de répondre en flux tendus à une industrie de pointe sous tension et à une situation de pénurie relative dans un contexte de rivalité entre les États-Unis et la Chine.

Plus largement, la coordination de tous les intrants de production au sein d'une économie mondiale intégrée et complexe constitue une tâche difficile qu'on a trop souvent tendance à considérer comme acquise dans la mesure où les choses semblent fonctionner si bien en bout de course que la plupart des ajustements s'effectuent « à la marge » et de façon plus ou moins invisible.

Dans le même entretien, Stiglitz fait remarquer l'incohérence de ceux qui criaient hier à la stagnation séculaire et alertent aujourd'hui sur la surchauffe et l'inflation. Il pointe plutôt à terme (quand les effets des plans conjoncturels seront épuisés) le risque d'une insuffisance de la demande, car les ménages pauvres et moyens resteront endettés et l'épargne des riches sera consommée en lissant la dépense sur le moyen ou long terme. En conclusion il livre : « Nous devons considérer l'actuel "débat sur l'inflation" comme ce qu'il est : un leurre agité par ceux qui entendent faire obstacle aux efforts de l'administration Biden dans l'appréhension de quelques-unes des problématiques les plus fondamentales de l'Amérique. La réussite exigera davantage de dépenses publiques. Les États-Unis ont heureusement la chance de pouvoir enfin compter sur un leadership économique qui ne cèdera pas à la tentation alarmiste » (*Project syndicate*, le 7 juin, traduction : M. Morel, repris in *Les Échos* le

17 juin).

La hausse des taux peut-elle faire exploser cette bulle financière questionne *Le Monde* abonné, le 30 mai. « C'est une vraie question : le règne actuel de l'hyper-financiarisation supportera-t-il des taux élevés ? », répond Mme Riches-Flores, économiste indépendante et administratrice de la BNP-Paribas mais pour nous une fausse question puisque c'est la désinflation des années 1990 qui a produit mécaniquement la financiarisation (en dehors des autres raisons qui préside à celle-ci), NDA].

C'est pour éviter cette contagion des hausses que les banquiers centraux promettent pour l'instant de ne pas retirer leur soutien. Mais, pour Mme Riches-Flores, la Fed ne va plus pouvoir le faire longtemps, alors que l'inflation dépasse déjà 4 % aux États-Unis, soit le double de son objectif officiel. Elle estime cependant que, si une forte correction des marchés est possible, une vraie crise financière, comme en 2008, n'est pas le scénario le plus probable. « Tant que les taux remontent progressivement, la bulle n'a pas de raison d'éclater », relativise également M. Ecalle, le président de l'association d'analyse des finances publiques Fipeco. « Les banques centrales peuvent gérer cela. » Même en Allemagne où les sirènes anti-inflationnistes reprennent avec un niveau à 2,5 %, la théorie du « zéro noir » ne semble plus une priorité outre-Rhin, car elle serait surtout l'obsession d'une génération en passe de quitter la scène politique. La plupart des partis en lice, y compris les conservateurs, se sont prononcés en faveur d'une augmentation des investissements en Allemagne, quitte à réformer le frein constitutionnel à l'endettement. Le consensus est désormais établi sur le fait que la course à l'équilibre budgétaire des années 2010 a aggravé le vieillissement des infrastructures, dangereux pour la compétitivité (*Le Monde*, le 9 juin).

- Dans *Le Monde*, le 17 juin deux économistes se penchent à leur tour sur l'inflation en en faisant un élément essentiel de la dynamique du capital, même s'ils ne s'expriment pas en ces termes. Pour Philippe Martin « il est préférable d'avoir un peu d'inflation. Une économie de marché fonctionne mieux quand les prix augmentent un peu parce que les ajustements de salaires entre secteurs sont facilités ». Il est en effet quasi impossible de baisser les salaires dans un secteur en déclin. Avec une inflation moyenne de 2 % dans l'économie, les salaires peuvent stagner dans certains secteurs et augmenter dans d'autres, plus dynamiques. « La monnaie hélicoptère est un moyen de création monétaire efficace pour relancer un peu d'inflation et éviter les effets collatéraux des rachats d'actifs par la BCE [hausse du prix des actifs financiers et immobiliers détenus par les plus riches et donc hausse des inégalités de patrimoine, NDA], estime pour sa part Éric Monnet. « Paradoxalement, cet instrument permettrait de maintenir l'indépendance de la banque centrale, en tout cas, plus que si celle-ci augmentait encore sa détention de dette publique. » Mais contrairement à la Fed, BDF et

BCE sont contre car cela ferait baisser la confiance en l'euro. Pourtant les prix sont de 8 % inférieurs à ce qu'ils devraient être avec un objectif d'inflation à 2 % fixé en 2012, ce qui serait le signe de la sous-activité de l'Europe.

- L'Union européenne vient d'imposer aux multinationales un effort de transparence unique au monde. Les Amazon et autres Google devront déclarer les revenus et bénéfices qu'ils réalisent dans chaque pays de l'Union, et les impôts qu'ils y paient. Ils devront afficher le nombre de personnes qu'ils y emploient pour éviter que ne prospèrent les sociétés « boîtes aux lettres », à Dublin et ailleurs. Cela ne supprime pas les paradis fiscaux exotiques, mais 80 % des transferts de bénéfices (optimisation fiscale) se font en fait entre les 27 de l'UE et prive cette dernière de 50 mds d'euros qui ne seront pas négligeables au moment du remboursement des dettes Covid (Lucie Robequain, *Les Échos*, le 3 juin).

- Biden cherche à imposer un « taux effectif d'imposition » (une notion qui n'existe pas encore au niveau comptable) d'au moins 15 %. Sa volonté était à l'origine d'imposer 21 % sur les bénéfices des entreprises, puisque 15 % est le taux de pourboire aux États-Unis, mais le Congrès rechigne et les Européens aussi. Plus globalement, il s'agit d'unifier ce qui relevait jusque-là de la souveraineté fiscale avec des taux très différents³ (28 % pour la France, 12,5 pour l'Irlande forme l'éventail dans l'UE) et avec de grosses différences suivant la taille et les secteurs (en France, le taux moyen d'imposition des entreprises du CAC 40 est de 18 %). À noter que Google et Apple déclarent leurs bénéfices en Irlande. Dans le cas de pays comme l'Irlande qui resteraient en dessous du taux minimum, les entreprises verseraient la différence au pays du siège de l'entreprise (ici, 2,5 % aux États-Unis pour Google et Apple). Le paradoxe est quand même que tous les pays n'ont eu de cesse de baisser ce taux depuis de nombreuses années afin de ne pas trop subir la concurrence des paradis fiscaux. On assiste ici à une inversion de la cohérence : puisqu'il se fait un certain consensus contre ces paradis sociaux, il devient logique d'augmenter l'imposition minimale même si on ne revient pas aux taux antérieurs (par exemple 35 % aux États-Unis en 2017)

Les États-Unis ont intérêt à ce que cette taxe touche toutes les FMN qui sont de nationalité variée parce que les Européens ont plutôt les Gafam dans le viseur qui elles sont toutes américaines⁴. Bref, en tant que puissance, les Américains n'ont pas grand intérêt à être le moteur de la lutte contre l'évasion fiscale. Pourtant, constat troublant : seuls les États-Unis semblent en situation d'empêcher l'optimisation fiscale, tandis que l'Europe n'a pas été capable de stopper le phénomène offshore en son sein. L'Union européenne a façonné le continent selon la logique de la mondialisation elle-même, laissant la Roumanie, par exemple, se développer à la manière d'une zone franche, la République maltaise comme un port franc, l'Irlande et les Pays-Bas comme des paradis réglementaires et le Luxembourg

comme un supermarché de législations permissives (Cf. A. Deneault, *Le Monde diplomatique*, juin 2021).

Les gagnants de l'opération seraient de toute façon les pays du G7 puisque la majorité des sièges sociaux y sont domiciliés qui récupéreraient donc la différence entre taux minimum et taux officiel souvent inférieur dans les pays les moins avancés qui cherchent à attirer les IDE pour financer leur infrastructure insuffisante. Il y a là le risque d'un accord entre grandes puissances aux dépens des pays émergents (*Libération*, le 4 juin), ce que les spécialistes appellent « l'effet Mathieu » (cf l'article de Céline Azémar, *Le Monde*, le 13-14 juin qui propose, pour remédier à cet « effet » qui fait que, quelles que soient les réformes, les riches deviennent plus riches, de réserver le taux d'impôt minimal actuellement envisagé par les pays du G7 (15 %) aux firmes s'implantant dans les pays disposant de peu de ressources, mais de placer la barre plus haut pour les firmes qui se localisent sur de grands marchés, avec un impôt sur les profits situé autour de 20 %. Une telle discrimination positive transitoire, serait possible en s'appuyant sur les traités fiscaux bilatéraux existants. Elle permettrait de s'assurer que réforme globale rime avec intérêt global.

Mais le projet de nouvelle réglementation n'est pas lui-même exempt de contradiction puisque Biden n'a fait que suspendre les mesures d'augmentation des droits de douane prises par Trump contre les pays (UE) qui ont le projet de taxer les Gafam en oubliant l'importance des autres⁵. Par ailleurs, l'Amérique a exempté de fait Amazon de tout impôt fédéral en 2020 (grâce à des « ficelles » fiscales) malgré les quelque 23 milliards de dollars de bénéfices en 2020 et cette entreprise continuerait d'échapper à une partie du volet d'imposition qui vise les entreprises réalisant plus de 10 % de marge puisque du fait de sa politique agressive de conquête de marchés elle ne déclare que 6 %. Gabriel Zucman de l'Observatoire international de la fiscalité fait en outre remarquer que le chiffre de 15 % pour les FMN est dérisoire quand on pense que les classes moyennes et populaires – pour la plupart salariées – sont imposées à hauteur de 30 à 40 %. Le taux d'imposition mondial en moyenne est d'ailleurs passé de 49 % à 24 % entre 1985 et 2020.

[C'est encore un signe de l'évanescence de la valeur. La richesse est créée massivement hors travail vivant, ce qui fait que ceux qui la créent sans embaucher sont moins imposés que ceux qui embauchent mais ne la produisent qu'à la marge, NDA].

- En pleine mise en place d'un taux d'imposition minimum sur les bénéfices des entreprises une fuite de documents fiscaux a fait l'effet d'un pavé dans la mare à propos de la non-imposition des grosses fortunes américaines alors que plusieurs d'entre elles se sont récemment déclarées favorables aux projets de Joe Biden visant à taxer davantage les plus riches. En effet, Pro Publica, une organisation basée à New York, a mis la main sur des

milliers de déclarations d'impôts à l'administration fiscale, sur plus de quinze ans. Il y apparaît que Jeff Bezos, le patron d'Amazon n'a ainsi payé aucun impôt fédéral entre 2007 et 2011 et a même obtenu un crédit d'impôt de 4.000 dollars pour ses enfants, en 2011, une année où il a déclaré des pertes en investissements supérieures à ses revenus annuels. Elon Musk, le patron de Tesla, a aussi échappé à tout impôt fédéral en 2008. D'autres milliardaires sont concernés, comme l'ancien maire de New York Michael Bloomberg, l'investisseur Carl Icahn ou le philanthrope George Soros. « Ces documents démolissent le mythe fiscal américain, selon lequel tout le monde paye sa part juste et que les plus riches payent la plus grande partie », affirment les auteurs du rapport. Ceux-ci ont aussi mis au point ce qu'ils appellent un « taux d'imposition véritable », c'est-à-dire le taux d'imposition payé par chacune de ces personnalités comparé à l'évolution de leur richesse. Ainsi, alors que Warren Buffett voyait sa fortune exploser entre 2014 et 2018, grâce à l'évolution des cours de Bourse, ce taux n'était pour lui que de 0,10 % (*Libération* le 9 juin et *Les Échos*, le 10 juin).

Ces milliardaires, qui peuvent s'enorgueillir d'avoir bâti des entreprises florissantes, sont passés maîtres dans l'art de l'évitement fiscal en toute légalité. L'essentiel de leur fortune étant constitué par les actions de leurs entreprises, qui ne sont pas considérées comme un revenu imposable, ils échappent en grande partie à l'impôt tant que ces actifs ne sont pas vendus et qu'une plus-value n'est pas encaissée. Pour le moment la seule riposte du parti républicain à ces révélations est de dire que la publication de ce document est illégale (*Le Monde*, le 11 juin), mais elle n'en risque pas moins de mettre mal à l'aise bien des membres du parti démocrate.

Reprise ?

- D'après certains économistes (cf. Peyrelevade, *Les Échos*, le 9 juin), la pandémie aurait grosso modo fait perdre 100 milliards de fonds propres aux entreprises, mais l'épargne des ménages aurait crû de 200 milliards, or le gouvernement n'aurait rien prévu concrètement pour rediriger celle-ci, sachant qu'une part non négligeable n'est pas de précaution ou ne sera pas détruite dans la consommation. Il n'a proposé que la méthode des prêts participatifs qui ne sont pas assimilables à des fonds propres mais à une nouvelle dette... au profit des banques plus que des entreprises. Et de l'avis même du patron du Medef (entretien du même jour, même journal), ce mécanisme démarre lentement.

- Le caractère massif des prêts garantis par l'État – près de 680 000 entreprises en ont bénéficié, soit une entreprise sur trois, dix fois plus que pendant la crise de 2008-2009 –, le montant des sommes engagées et le contexte de crise peuvent donner des sueurs froides aux banques qui assument 10 % du risque, comme à Bercy qui en assume 90 %. « Ces prêts

ont pris une telle ampleur qu'on a pu craindre que pour une grande partie des entreprises, la charge de la dette devienne rapidement **insoutenable** », admet la note de l'**Institut des politiques publiques**. De fait, l'octroi des PGE a conduit à une augmentation significative du taux d'endettement des entreprises, mais, grâce aux autres dispositifs de soutien et notamment le financement du chômage partiel, ces **dernières** continuent pour la plupart de disposer d'une trésorerie suffisante pour fonctionner et rembourser leurs échéances. Selon les données issues du baromètre réalisé par Rexecode et Bpifrance – qui porte sur les PME-TPE –, à la mi-mai, seul 1 % des dirigeants jugeait « **insurmontables** » ces difficultés de trésorerie. Deux tiers des entreprises n'auraient utilisé qu'une faible partie de leur PGE, conservant l'essentiel du prêt à titre de précaution. Et seuls 5 % redoutaient à cette date de ne pas être en mesure de le rembourser. Les données issues de la Banque de France sur la situation financière des entreprises publiées le 2 **juin** confirment cette tendance ; la trésorerie a augmenté de 11 milliards d'euros, tandis que la dette brute progressait de 5 milliards d'euros. De plus, la dette nette des entreprises n'a presque pas augmenté entre début 2020 et début 2021 : la hausse n'est « que » de 9 milliards d'euros, un montant très faible **compte** tenu de l'encours de près de 1 000 milliards *Le Monde*, le 11 **juin**).

- Pour Ph. Aghion (*ibid.*), le mécanisme du crédit-impôt-recherche est beaucoup trop ciblé sur les grandes entreprises. Près de 40 % du CIR est alloué aux entreprises du CAC 40. Et pour la plupart, ces grandes entreprises auraient de toute façon engagé ces dépenses de R & D. Il n'y aurait donc eu qu'un effet d'aubaine. Aghion recommande, sans changer l'enveloppe totale du CIR, de **s'inspirer** du système anglais où le taux de subvention dépend pour chaque entreprise du ratio entre son **investissement** en R & D et sa valeur ajoutée. Ce système privilégie davantage les PME les plus **innovantes**. Les règles de Maastricht devraient elles aussi changer. On devrait regarder la **composition** de la dépense publique, plutôt que la quantité de dépense publique. On ne peut pas traiter les dépenses visant à augmenter la croissance potentielle (**infrastructure**, formation et éducation, aide à la recherche) et donc à réduire la dette publique à long terme, **comme** on traite les autres dépenses. Enfin, il se prononce pour la mise en place d'un revenu universel d'**insertion** jeune sur le modèle danois **comportant** un volet étudiant et un volet apprentissage.

- Après la crise financière de 2008 la Chine avait joué le rôle de locomotive de la reprise mondiale grâce un plan de relance considérable (proche de 600 milliards de dollars). Mais, au sortir de la pandémie, Pékin a cette fois opté pour un plan de soutien limité et ciblé sur son outil de production. « La croissance de la Chine ne stimule pas l'économie mondiale », confirme une étude de l'**Institut Montaigne**. Le pays se **comporte**, au contraire, « en passager clandestin », réalisant son rebond économique sur la base d'un soutien de la demande mondiale par les autres banques centrales ». Dit autrement, « l'usine du monde » surfe sur la

vague des plans de relance massifs mis en place en Europe et aux États-Unis. Les exportations continuant à tirer une croissance déséquilibrée, les excédents commerciaux recommencent à croître et posent problème : « Dans les relations bilatérales avec la Chine et dans les enceintes comme le G7 et le G20, les partenaires gagneraient à interroger la Chine sur sa volonté de soutenir l'économie mondiale comme il sied à son statut de leader mondial », conclut l'Institut Montaigne. Néanmoins, 42 % des entreprises européennes présentes en Chine déclarent avoir finalement enregistré une hausse de leur chiffre d'affaires l'an dernier et y ont réalisé des marges supérieures, selon un sondage mené par la Chambre de commerce de l'Union européenne en Chine (*Les Échos*, le 10 juin). Les marques de luxe y ont pris une grande part car les Chinois ont moins voyagé que d'habitude et ils ont recentré leur consommation sur les produits étrangers disponibles sur place.

Loin des appels à la relocalisation, les entreprises européennes prévoient d'investir encore davantage en Chine, la plupart du temps cependant avec l'idée de produire là-bas pour le marché local. « L'ambition est non seulement de rester mais d'étendre leur présence en Chine », observe la Chambre. À peine 9 % des entreprises européennes envisagent de déplacer tout investissement actuel ou prévu hors de Chine, le plus bas niveau enregistré (*ibid.*).

Ce n'est pas la position américaine ; en effet, dans la lignée de Trump, Biden a déclaré : « Nous sommes engagés dans une compétition pour gagner le XXI^e siècle. Alors que d'autres pays continuent d'investir dans leur propre recherche et développement, nous ne pouvons pas risquer de prendre du retard. L'Amérique doit maintenir sa position de nation la plus innovante et la plus productive au monde. » Face à cette position quasi trumpienne, certains pensent que l'Europe n'a pas à payer le prix de cette nouvelle version de la guerre froide entre Washington et Pékin. Sa dépendance commerciale et énergétique, à l'égard de la Chine comme de Moscou, est trop importante pour céder aveuglément aux intérêts américains⁶. Elle peut d'autant moins se le permettre que Pékin est devenu son premier partenaire commercial l'an dernier, devant Washington et que ce partenariat est indispensable dans la lutte contre le changement climatique. Par l'importance de son marché - 450 millions d'habitants -, l'Union européenne a le pouvoir d'imposer un rapport de force plus équilibré à la Chine. La mission est suffisamment difficile pour refuser ce nouveau mur que Washington veut bâtir entre l'Europe et Pékin (*Les Échos*, le 15 juin).

- Toutes les organisations syndicales des 3 usines qui vont constituer Renault-ElectriCity ont accepté le plan patronal de croissance qui prévoit une production de 500 000 véhicules à l'horizon 2025 contre 135 000 aujourd'hui et l'embauche de 700 salariés en plus des 4800 actuels. Mais le modèle poursuivi est celui de la Yaris de Onnaing (près Douai) et la méthode

Toyota (cercles de qualité, mais aussi des séances de travail obligatoire le samedi). Ce plan mettrait un frein au mouvement continu de délocalisation, ce que les syndicats, y compris la CGT, semblent avoir privilégié. La confirmation de l'implantation du chinois Envision à Douai est aussi l'occasion pour Renault de clarifier sa stratégie en matière de batteries. Le constructeur français a annoncé sa prise de participation d'environ 20 % dans le capital de Verkor, une start-up grenobloise de production de batteries à haute capacité. Un peu à la manière de Volkswagen avec le suédois Northvolt, Renault veut accompagner le développement de Verkor, afin d'en faire un fournisseur majeur. Cette start-up, qui pour le moment n'a aucun site de production, a l'intention d'édifier un centre d'innovation en Auvergne-Rhône-Alpes en 2023, puis une gigafactory opérationnelle en 2026 d'une capacité de 16 GWh, dont 10 réservés à Renault (*Le Monde*, le 29 juin).

- Les opérations de fusions/acquisitions et les OPA risquent de bondir à l'occasion de cette reprise, d'abord parce que le monde regorge de liquidités et ensuite parce que les taux d'intérêt sont au plus bas. S'endetter ne coûte rien. Mais tous les agents économiques ne seront pas égaux. Le tri va se faire entre d'une part des fonds de *private equity*⁷ très mobiles, des géants du numérique gonflés de cash, des capitaines d'industrie qui savent s'adapter pour tirer parti des circonstances et d'autre part ceux qui n'auront pas la confiance suffisante ou le soutien de leur conseil d'administration ou de leurs actionnaires pour se mettre en mouvement. Et comme souvent, cette période de turbulences pourrait avant tout profiter aux groupes familiaux ou aux entreprises cotées mais pouvant s'appuyer sur un noyau actionnarial stable. Des entreprises qui peuvent se permettre de prendre plus de risques, en faisant plus de paris à long terme. De Bouygues à LVMH en passant par Lactalis, Iliad ou Vivendi notamment (*Les Échos*, le 11 juin).

Modèles ?

- Depuis des mois, les partenaires sociaux danois et suédois font campagne contre ce qu'ils considèrent comme une menace à l'égard du modèle économique et social scandinave. Dans les deux pays, il n'y a pas de revenu minimum inscrit dans la loi comme dans la plupart des autres pays de l'UE. Le niveau des salaires est régulé dans le cadre des accords collectifs, négociés par les partenaires sociaux, sans intervention politique. En Suède et au Danemark, respectivement 90 % et 80 % des emplois sont couverts par ces accords. Un salaire minimum, imposé par la loi, aurait de graves conséquences, selon Therese Guovelin : « Cela affaiblira forcément notre modèle de négociation paritaire. On risque de voir une intervention croissante de l'État qui, selon la directive, doit surveiller son application et faire des rapports à Bruxelles. Le syndicat danois Fagbevægelsens Hovedorganisation (FH) rappelle que le Danemark est « un des pays où on vit le mieux, même avec les salaires les plus bas ».

L'intervention de l'État dans la fixation des revenus pourrait conduire « à un affaiblissement de la syndicalisation [à plus de 70 % dans les deux pays] et à accroître le risque de baisse des salaires et d'émergence de travailleurs pauvres » (*Le Monde*, le 8 juin).

C'est pourtant autour du schéma dominant à l'intérieur de l'UE (gestion réglementaire par le haut) qu'est tentée une harmonisation sociale.

- La crise sanitaire a ravivé les comparaisons entre « modèle » français et « modèle allemand ». Au premier trimestre, le produit intérieur brut (PIB) outre-Rhin a reculé de 1,8 % en raison des restrictions sanitaires prolongées (France : - 0,1 %). En 2021, il devrait enregistrer une croissance plus faible, de 3,3 % contre 5,8 % pour la France, selon l'OCDE. Mais il ne faut pas oublier qu'en 2020, la récession a été plus violente en France (- 8,2 %, contre - 5,3 % outre-Rhin). Et que la France fait beaucoup moins bien que l'Allemagne en matière de chômage (7,3 % contre 4,4 % en avril) et de taux d'emplois (65,3 % contre 76,1), alors pourtant que les coûts de production dans l'industrie sont devenus de 15 % inférieurs. Même écart défavorable pour ce qui est du déficit (9,2 % du PIB contre 4,2 %) et de la dette publique (115,7 % contre 69,8 %). En outre, si le PIB par habitant était similaire en 2000 pour les deux pays, autour de 28 900 euros, en 2020 il était de 34 110 euros en Allemagne contre 30 690 en France. Le modèle allemand n'est peut-être pas parfait puisqu'il fabrique aussi de la précarité et des travailleurs pauvres depuis les lois Hartz, mais il a généré plus de revenus par tête si on raisonne dans les termes actuels, c'est-à-dire sans tenir compte de l'économie plus carbonée de l'Allemagne et des nouvelles contraintes que son industrie traditionnelle et particulièrement l'automobile va devoir affronter pour s'aligner sur les directives européennes en matière de climat et de lutte contre la pollution (*Le Monde*, le 30 juin).

- Le programme américain d'investissement massif est fondé sur une doctrine économique dans laquelle l'innovation et l'investissement sont antérieurs à la réglementation. C'est justement cette approche qui a permis aux États-Unis de s'imposer comme l'épicentre de la révolution numérique, et aujourd'hui comme juge de paix de sa régulation. Le parallèle s'impose : après vingt ans de champ libre, voire de protectionnisme en faveur des GAFA, l'administration Biden semble en effet bien décidée à imposer un nouveau cadre réglementaire à ses champions. Maintenant que les géants américains du numérique ont gagné la bataille technologique et commerciale, il devient tout simplement réaliste pour les États-Unis d'introduire de nouvelles normes de protection de la concurrence. Pour Lina Khan, la nouvelle présidente du gendarme américain de la concurrence la pratique de « prix prédateurs⁸ », voire la gratuité des services en échange des données des utilisateurs, nourrit une croissance exponentielle qui elle-même permet à ces entreprises de prendre position dans toujours plus d'activités. Cette intégration verticale finit par tuer la concurrence et

l'innovation au détriment d'un consommateur qui, enfermé dans des écosystèmes, n'a plus vraiment de choix. Ce changement de cap est porté par un alignement des planètes inespéré. Les pouvoirs exécutif, réglementaire et législatif semblent prêts à travailler dans le même sens. Au Congrès, le sujet a les faveurs de la majorité démocrate et d'une partie de l'opposition républicaine, qui n'a toujours pas digéré l'exclusion de Donald Trump des réseaux sociaux et qui tient rigueur à la Silicon Valley d'avoir été un généreux bailleur de fonds du Parti démocrate. Le contexte politique est désormais en rupture totale avec ce qu'il était sous la présidence de Barack Obama. A l'époque, les GAFAs avaient leurs entrées à la Maison-Blanche, tandis que les conseillers du président n'hésitaient pas à donner un nouvel élan à leur carrière en se faisant embaucher par les géants du Net. Selon le Center for Responsive Politics, 80 % des 334 lobbyistes de la high-tech enregistrés en 2020 à Washington ont travaillé soit au Capitole, soit à la Maison-Blanche. De quoi expliquer le réveil tardif pour réguler les GAFAs. Néanmoins la partie n'est pas gagnée d'avance pour l'administration américaine puisque Facebook vient d'obtenir gain de cause contre deux agences gouvernementales pour insuffisance de preuve de monopole effectif après les rachats d'Instagram et WhatsApp. Il faut dire que la notion de « marché pertinent » est difficile à cerner quand il s'agit des réseaux. Un certain consensus transpartis se fait sur la nécessité de reformuler et adapter la loi antitrust en fonction des caractéristiques propres aux entreprises technologiques (*Le Monde*, le 30 juin).

Pour le moment l'Europe a un raisonnement différent et pour tout dire, inverse pour qui la norme guiderait efficacement l'innovation. C'est l'attitude choisie vis-à-vis de la révolution numérique. Celle d'une Europe pionnière dans la régulation du numérique avec la directive e-commerce de 2000, mais qui n'a depuis lors jamais eu de GAFAs ou de BATX à réguler. La France et l'Europe sont peut-être sur le point de commettre pour la transition écologique la même erreur que pour la révolution numérique (*ibid.*).

Agriculture biologique et capitalisme

La nouvelle PAC est éclairante sur les évolutions en cours. Les conversions au biologique continueront à être encouragées... mais les mesures d'accompagnement qui suivaient la conversion pour la stabiliser financièrement sont supprimées. En fait, le ministre aligne sur un même régime les productions biologiques et celles dites à haute valeur environnementale (HVE) dont le cahier des charges est beaucoup moins contraignant, sous la même catégorie administrative « d'éco-régime ». Le bio est mis sous pression de deux côtés : par l'État qui veut avant tout rester dans le cadre d'une agriculture rentable par elle-même ; et par les grandes surfaces qui veulent une agriculture bio productiviste pour alimenter leurs rayons à des prix plus bas. Il n'est plus alors question de « circuits courts » et de proximité, mais de

concentration des fermes, du matériel, des hommes et des moyens de transport. *Le Monde*, le 4 juin, donne l'exemple de cette ferme-usine biologique du Loir-et-Cher productrice de pommes de terre, oignons, ail et échalotes aux 300 salariés sans compter ses saisonniers bulgares. Elle sous-traite aussi des commandes aux petits agriculteurs biologiques des alentours sur la base de contrats fixes de 3 ans garantissant volume et prix (66 ont déjà signé).

Science à vau-l'eau

Alors que l'hypothèse d'un accident de laboratoire comme origine de la pandémie de Covid-19 avait largement déserté l'espace public ces derniers mois, la voici qui revient en force, lestée d'une légitimité qu'elle n'a, jusqu'à présent, jamais eue. Présentée comme une quasi-certitude et un consensus scientifique depuis plus d'un an, l'hypothèse du « débordement zoonotique naturel » est aujourd'hui ramenée à une simple hypothèse qui, bien que dominante, demande à être étayée. L'élément déclencheur du revirement ne tient qu'à un texte de deux feuillets, cosigné par dix-huit chercheurs et publié le 13 mai dans la revue *Science*. Les auteurs y disent essentiellement ceci : « Nous devons prendre au sérieux toutes les hypothèses relatives, à la fois au débordement zoonotique naturel et à la fuite de laboratoire, jusqu'à ce que nous ayons suffisamment de données. » L'affaire illustre l'extraordinaire pouvoir des grandes revues savantes, *Nature*, *Science*, *The Lancet* et quelques autres. Celui de cadrer les débats scientifiques qui vont ensuite irriguer la société, celui d'animer la *disputatio* sur certaines questions, mais aussi de fermer la porte à la discussion sur d'autres. L'ancien rédacteur en chef adjoint de *The Independent* note que les grandes revues savantes ont promu un narratif faisant toujours la part belle aux tenants du débordement zoonotique. Et ce, sans preuve solide qu'un tel événement se fut en effet produit. L'asymétrie est parfois flagrante. Le 19 février 2020, *The Lancet* publiait une brève lettre de vingt-sept scientifiques affirmant que l'origine naturelle du nouveau coronavirus était avérée et que toute évocation d'un possible accident de laboratoire ne pouvait être que le fruit d'une théorie du complot. Les grands éditeurs scientifiques n'ont bien évidemment pas conspiré pour étouffer le débat. Ils ont simplement été sujets à un biais, fréquent dans le monde savant, que les historiennes des sciences Keynyn Brysse (université de l'Alberta, Canada) et Naomi Oreskes (université Harvard, États-Unis) et leurs collègues ont bien décrit s'agissant de la question climatique, dans une étude de 2013 : « Les valeurs fondamentales et essentielles de la rationalité scientifique contribuent à un parti pris involontaire [des scientifiques] contre les résultats dramatiques » – au sens de tout ce qui peut bouleverser des équilibres sociaux, politiques ou économiques. En l'occurrence, un accident de laboratoire est évidemment plus « dramatique » qu'un événement zoonotique naturel. Et d'autant plus dramatique pour les savants que ce serait alors la communauté scientifique

elle-même qui serait interrogée dans ses pratiques et sa responsabilité sociale. Mais le problème ne s'arrête pas à de tels partis involontaires. La divulgation de documents grâce aux lois américaines de transparence a montré que la brève tribune publiée par *The Lancet* en février 2020 avait été rédigée non par le chercheur désigné comme premier auteur du texte, mais par un cosignataire, Peter Daszak, président de l'ONG Eco Health Alliance, financeur de travaux menés sur des coronavirus de chauve-souris à l'Institut de virologie de Wuhan (WIV). En ne posant pas ces questions sur les travaux sur le Covid-19 qui sortent des laboratoires chinois, les éditeurs scientifiques participent en outre à la normalisation du régime chinois (cf. S. Foucart, *Le Monde*, le 20-21 juin).

Temps critiques, le 6 juillet 2021

1. - Une partie de cette épargne (épargne de précaution) est sensible à la reprise économique et particulièrement au niveau de l'emploi. [↔]
2. - <https://www.washingtonpost.com/business/2021/06/21/retail-workers-quitting> [↔]
3. - L'approche de M. Biden confirme la nature hautement politique et diplomatique du dossier fiscal international, à rebours des tentatives de le ramener à sa seule dimension comptable comme l'entendait le responsable de l'OCDE sur cette question :
« Harmoniser l'impôt sur les sociétés au niveau mondial (...) irait à l'encontre du principe de souveraineté des États » (cf. A. Deneault, *Le Monde diplomatique*, juin 2021). [↔]
4. - Néanmoins, selon l'édition du 7 juin du quotidien britannique *The Guardian*, l'un des leaders mondiaux de la vente en ligne, Amazon, pourrait échapper aux mailles du filet. En effet, Amazon « gère son activité de vente au détail en ligne avec des marges bénéficiaires très faibles, en partie parce qu'elle réinvestit massivement et en partie pour gagner des parts de marché ». Interrogé, Richard Murphy, professeur à l'école de gestion de l'Université de Sheffield, a déclaré que le seuil de 10 % de bénéfices était « inapproprié » en raison de modèles commerciaux différents pour différentes entreprises (*Les Échos*, le 8 juin). [↔]
5. - Ainsi, que va-t-il arriver aux entreprises du Big Pharma tant vouées aux gémonies hier avant le Covid et aujourd'hui louées pour leur réactivité et efficacité sur les vaccins ? [↔]
6. - Un exemple récent de l'intrication qui rend difficile une nouvelle guerre froide que les médias laissent parfois entrevoir : dans un article du site Politico, on apprend que le moteur de recherche français Qwant, surnommé le « Google européen » et soutenu à bout de bras par la France, l'Allemagne et la Commission européenne, venait de décrocher un financement de 8 millions d'euros de la part de Huawei, la bête noire de Washington. Le champion chinois des équipements télécoms, qui dépense des fortunes

en lobbying pour restaurer son image en Europe, vole au secours d'un espoir déçu de plus. Bien sûr, ces 8 millions ne représentent même pas deux heures de bénéfice net de Google, mais Qwant, fondé en 2013 sur les promesses du respect de la vie privée et d'une certaine indépendance par rapport aux mastodontes californiens, est en fait dans la main d'un autre titan, Microsoft. Ce dernier assure en effet près de 60 % des résultats de recherche de Qwant avec son propre moteur, Bing. De plus, c'est également Microsoft qui assure la régie publicitaire ainsi qu'une bonne part de l'infrastructure informatique du français. [↔]

7. – L'investisseur peut être une personne physique ou une société d'investissement. L'avantage du private equity pour les sociétés d'investissement est qu'il permet d'acheter une entreprise puis de la revendre à plus ou moins long terme tout en ayant remboursé une partie de l'emprunt contracté pour financer l'acquisition grâce aux bénéfices réalisés par la société. Le private equity s'oppose au public equity, qui désigne l'investissement dans des sociétés cotées en Bourse. [↔]
8. – Cette politique vise à mettre fin à la ligne développée par le juge fédéral conservateur Robert Bork. Universitaire influent au sein de l'école de Chicago et proche de Ronald Reagan, Bork contribua à faire évoluer la notion de position dominante en mettant au centre de la réflexion le « bien-être du consommateur ». Tant que celui-ci est gagnant en profitant de prix bas, la taille des entreprises importe peu. Cette conception minimale de la concurrence va aboutir à une concentration sans précédent dans l'aérien, les médias ou la santé, avec des effets pervers. Mais c'est avec l'émergence des géants de l'Internet que cette logique démontre de façon évidente ses limites... même dans une perspective néo-libérale, d'où le changement de position de certains représentants républicains aux États-Unis ou conservateurs en GB. [↔]