

Science et politique au temps du Covid

- « En France, l'avis du Conseil scientifique n'a été pris en compte par le gouvernement que jusqu'à juin 2020. Ensuite, c'est le conseil de défense qui a arbitré secrètement les décisions sanitaires, instrumentalisant à sa guise les préconisations scientifiques. Les idéologues anti-industriels qui tiennent à voir parfaitement coïncider pouvoirs politiques et "scientisme" s'empêchent de comprendre un rapport beaucoup plus complexe. Dans le cas précis, c'est parce que le monde scientifique s'opposait régulièrement aux politiques sanitaires qu'il a été écarté des instances de décisions » (Serge Quadrupani & Jérôme Floch, « Sur la catastrophe en cours et comment en sortir », *Lundi matin*, n° 321, le 10 janvier 2022).

- Pour Christian Walter, chercheur associé au Centre de philosophie contemporaine de la Sorbonne, on doit toujours être vigilant quand un argument éthique qui impose une norme de conduite nécessite une norme de connaissance (ici une représentation statistique qui donne une image du danger) pour être validé. Quand doit-on croire à l'image de danger donnée ? Jusqu'où le Covid est-il dangereux ? Qui sont les plus exposés ? Car si la norme de connaissance venait à changer, cela nécessiterait de revoir la norme de conduite. Distinguons selon l'usage le vital, ce qui relève de la biologie, de la santé physique, et le vivant, qui désigne la vie sociale, relationnelle, la santé psychologique. Un danger Covid sous-évalué par une mauvaise mesure de risque pourra tuer le vital, mais un danger Covid surévalué pourra tuer le vivant. Il y a donc une position de curseur à trouver entre ce qui est recherché (sauver le vital) et le mal collatéral subi (tuer le vivant). Sauver le vital, jusqu'où ? Cela dépend de la norme de connaissance. A côté de la responsabilité morale (se protéger ou non), il apparaît une autre responsabilité, tout aussi importante, la « responsabilité épistémique » dans le recours aux modèles et aux statistiques pour justifier des normes de conduite (*Les Échos*, le 15 décembre).

- Dans son éditorial du 19 décembre, « L'esprit de résilience contre les variants », *Le Monde* déclare : « Dans son pays [les États-Unis] la politisation de la pandémie a produit une tragique démonstration de la létalité de la désinformation sur la maladie. On meurt trois fois plus dans les comtés qui ont voté pour Donald Trump en 2020 que dans ceux qui ont adoubé le démocrate, faute d'un niveau de vaccination suffisant ». [Cette dernière information ne participe t'elle pas elle-même de la politisation de la pandémie en oubliant volontairement toutes les autres causes (pauvreté, niveau de comorbidité) ? Quand un autotest coûte 25 \$ aux États-Unis (ils ne sont pas subventionnés) contre moins de 5 euros en France ne peut-on pas douter de la volonté de ce gouvernement d'avoir un contrôle de la situation sanitaire ?

- Intervenant devant le Parlement, le Premier ministre japonais a reconnu, ce mercredi, que

les économistes du gouvernement avaient surévalué, pendant des années, certains des composants utilisés dans le calcul de la croissance du produit intérieur brut (PIB) du pays. Les erreurs statistiques proviendraient de données erronées fournies au bureau du Premier ministre par le ministère du Territoire, des Infrastructures, des Transports et du Tourisme. Ses fonctionnaires auraient décidé d'eux-mêmes d'ajuster, pendant au moins huit ans, une partie des montants des nouvelles commandes enregistrées par les 12 000 entreprises de construction sélectionnées sur tout le territoire pour évaluer la santé économique du secteur. Le pays, connu pour ses régulières révisions de ses données économiques, avait déjà dû promettre, en 2019, de revoir ses méthodes de calcul. Un an plus tôt, il avait découvert que le ministère du Travail utilisait, depuis le milieu des années 2000, des données salariales faussées. (*Les Échos*, le 16 décembre).

- On parle beaucoup du déficit de la balance commerciale française et sans doute l'État et sa politique du tout service et de la désindustrialisation a-t-il joué son rôle, mais pas seulement, car la stratégie commerciale internationale des entreprises françaises a compté. Depuis le début des années 2000 au moins, beaucoup de sociétés dans leurs engagements à l'étranger ont préféré investir dans le développement de filiales localisées sur des marchés locaux plutôt que d'exporter... En effet, aujourd'hui la France compte plus de 46 000 filiales à l'étranger, soit le niveau le plus élevé parmi les pays européens. Cette politique a eu un impact positif sur la balance courante de la France qui inclut les rapatriements de dividendes. Mais elle ne profite ni au tissu productif ni à l'emploi sur le sol national. Inversement, quand Toyota fabrique des voitures en France, l'effet est positif pour la balance commerciale française ! Depuis 2013, des mesures d'allègement des coûts du travail ont ainsi réduit l'écart de compétitivité. De leur côté, les petites entreprises sont restées tournées sur le marché intérieur : seules 132 000 sociétés tricolores exportent, contre 220 000 en Italie et 300 000 en Allemagne. Le plus souvent, cette orientation reflète une perte de compétitivité de l'économie nationale, la recherche d'une main-d'œuvre locale à bas coût et la volonté affichée de se rapprocher de leurs clients. (*Les Échos*, le 22 décembre). Que cela n'ait pas été la seule politique possible, en fait foi la comparaison avec les chiffres allemands : quand, en 2000, importations et exportations pesaient chacune, en Allemagne, 31 % du PIB, les chiffres étaient presque les mêmes pour la France — 27 % et 29 % respectivement. Mais, en 2019, les exportations allemandes avaient augmenté de 16 points, et les importations de 10, alors que, pour la France, ces mêmes ratios d'augmentation étaient de 3 et 5 points. C'est qu'entre-temps, l'Allemagne a restructuré son économie en redéfinissant son insertion internationale et en construisant des chaînes de valeur globales. Résultats : la valeur ajoutée de l'industrie française, qui représentait la moitié de celle de l'Allemagne en 2000, était tombée à 37 % en 2018 selon l'Insee. Industriellement, la France pèse aujourd'hui moins que l'Italie (cf. Pisani-Ferry in *Le Monde*, le 1^{er} janvier 2022). Le paradoxe étant que la France est

le plus gros investisseur européen aujourd'hui 16 % contre 12 % l'Allemagne, derrière les États-Unis (24 %).

- Pour terminer, une sorte de galéjade statistico-économique de la pourtant très sérieuse Isabelle Schnabel un des six membres du directoire de la BCE : « Nos équipes chargées des projections utilisent les meilleurs modèles économiques disponibles. Mais tout le monde s'accorde à dire que l'incertitude est exceptionnellement élevée. L'une des questions les plus délicates est de savoir si l'économie est en proie à des changements structurels fondamentaux, qui ne seraient pas encore reflétés dans les modèles » (*Le Monde*, le 23 décembre).

« **Où sont passés les travailleurs ?** » Ce titre d'un article du *Financial Times* reflète assez fidèlement le « ressenti » actuel des recruteurs. « On me dit qu'ils sont rentrés en Europe. Mais ce n'est pas vrai puisque mes confrères restaurateurs sur le continent ont autant de difficultés à recruter », s'alarme Tomas Maunier. Cela dit, le Brexit n'a pas aidé. Avant la pandémie, ses restaurants Fazenda employaient 77 % de personnel venant d'Europe. Cette part est tombée à 30 %. Pendant les périodes de fermetures, les employés, restés seuls chez eux à payer un loyer élevé en Angleterre, ont préféré rentrer dans leur pays. Certains ont trouvé du travail sur place, d'autres n'ont pu revenir à cause des nouvelles règles migratoires depuis le 1^{er} janvier 2021. « Entre le Covid et le *Brexit*, nous avons perdu la moitié de nos effectifs », indique-t-il.

« Vous avez trois types de démissionnaires », analyse Matt Weston, à la tête d'une société de recrutement dans les métiers du juridique et de la finance. « Il y a ceux qui cherchaient déjà avant la pandémie, ceux qui n'ont pas supporté la façon dont ils ont été traités par leur employeur pendant les confinements et ceux pour qui le Covid a été un révélateur et qui souhaitent changer de carrière. » Dans ce contexte, le recrutement peut s'avérer un véritable chemin de croix. « Généralement, sur 20 candidats attendus pour un entretien d'embauche, seuls un ou deux viennent au rendez-vous », raconte Nina Wyers. Certains, une fois recrutés, ne se présentent pas le jour de l'embauche. D'autres travaillent quelques jours, puis abandonnent. « C'est le plus frustrant, car vous devez reprendre tout le recrutement depuis le début », poursuit-elle. Pas étonnant, dans ce contexte, que les rémunérations soient poussées à la hausse (*Les Échos*, le 25 décembre). C'est ainsi que le SMIC anglais a rejoint le niveau du SMIC français (10,57 euros). En avril, il va encore faire un bond de 6,6 %, à 9,50 livres (11,30 euros), dépassant alors nettement celui de la France dans un pays où il n'existe pourtant que depuis 1999. Et, pour l'instant, il n'y a pas d'effet sur le niveau d'emploi alors que les gouvernements anglais s'étaient clairement prononcés pour un blocage des salaires et allocations pour faire baisser le nombre de « faux chômeurs ». En

pleine épidémie de Covid-19, le taux de chômage britannique culmine à... 4,2 %.

Paradoxalement, cette inversion de tendance teintée de keynésianisme ne vient pas des travaillistes et date du gouvernement Cameron et de la politique d'Osborne son chancelier de l'Échiquier qui veut faire des économies budgétaires : « Nous devons passer d'une économie aux salaires bas, aux impôts et aux aides sociales élevés à un pays aux salaires plus élevés, et à des impôts et à des aides sociales plus bas. ».

6 % de la population active reste concernée contre 12 % en France, mais en Angleterre il existe de fortes, de plus fortes, disproportions géographiques. Toutefois, la situation britannique participe d'un mouvement européen plus large. En Espagne, le salaire minimum a augmenté de 7 % en 2017 et de 22 % en 2019. En Allemagne, la nouvelle coalition au pouvoir a promis une hausse d'un quart, de 9,60 euros de l'heure à 12 euros. La Commission européenne essaie par ailleurs d'imposer l'instauration d'un salaire plancher pour tous les pays de l'Union. Ces nouveaux minima salariaux semblent tous converger vers un niveau similaire : entre 60 % et 66 % du salaire médian. (*Le Monde*, le 6 janvier).

Pour l'heure, « dans les préoccupations des chefs d'entreprise, les difficultés d'approvisionnements et de recrutements supplantent les problèmes d'absentéisme », a souligné Hélène Tanguy, directrice des enquêtes et statistiques sectorielles de la Banque de France (*Les Échos*, le 12 janvier).

Qui sont les salariés ?

Statistiquement, le travail salarié reste la norme. Dans l'industrie c'est même la norme absolue puisque plus de 75 % des salariés sont en CDI et que près de 20 % sont en CDD. On ne peut donc pas parler d'explosion du travail indépendant contrairement à ce qu'on entend un peu de partout. Les chiffres de l'Insee en attestent : les travailleurs indépendants représentaient près de 20 % des actifs au début des années 1980, ils sont aujourd'hui tombés à 12 %. Parallèlement, et suite à la création du régime de l'auto-entrepreneur en 2009, le nombre de micro-entrepreneurs a augmenté, mais de nombreuses personnes sous ce statut cumulent d'autres activités. Ceux qui le sont à titre exclusif sont plus rares, et le travail à la tâche se développe finalement assez peu. Ainsi, selon les données de l'Acoss-Urssaf, la moitié de ceux dont la micro-entreprise est l'activité principale réalisent moins de 750 euros de chiffre d'affaires mensuels — c'est-à-dire qu'une fois les cotisations payées, il reste 500 euros de revenus nets — et un quart touche moins de 220 euros. Même s'il est très commenté, le phénomène dit « d'ubérisation » représente une petite partie des pratiques de travail. Ne touche que des secteurs particuliers et dans une économie déjà très tertiaisée, il est normal qu'il devienne plus visible. Dans l'organisation actuelle de la production en flux

tendus, lorsque les PME, les entreprises qui embauchent le plus, ont des besoins spécifiques et de courte durée, embaucher en CDI n'a plus de sens (capitaliste) ; la prestation de service est plus rationnelle. C'est d'ailleurs la raison pour laquelle on retrouve les indépendants dans les services aux entreprises. Pour autant, dans ce secteur, qui comprend notamment la communication, les activités juridiques et les conseils en gestion, on ne compte encore aujourd'hui que 3 % d'indépendants pour 97 % de salariés. L'informatique est vraiment typique d'un marché de l'emploi en tension, avec des compétences rares, qui vont aux plus offrants. C'est un problème auquel peuvent être confrontées les PME, qui n'offrent ni la notoriété d'une grande entreprise ni des rémunérations à la hauteur. L'une des solutions à ce problème réside dans le « Paythem more » (« Payez-les plus ») de Joe Biden, face aux entreprises américaines qui se désolent de ne pas trouver à embaucher (Nadine Levratto, *Les Échos*, le 13 janvier).

La production de masse à prix réduit ou produire moins plus cher : l'exemple de l'automobile

- Il faut en moyenne déboursier quelque 26 000 euros pour un véhicule flambant neuf (35 % de plus qu'il y a dix ans, selon L'Argus), et l'âge médian de l'acheteur se situe au seuil de la soixantaine. Pris en étau entre l'inflation continue des tarifs — accentuée depuis le début de la crise des semi-conducteurs — et des consommateurs dont les revenus ne suivent pas, les réseaux de distribution ne cachent plus leur inquiétude. « On atteint la limite de l'acceptabilité sociale du prix du véhicule neuf », martèle Marc Bruschet, président de la branche concessionnaires du Conseil national des professions de l'automobile (CNPA). Une étude commanditée par cet organisme fait apparaître qu'entre 2011 et 2019 les tarifs ont augmenté d'un peu plus de 16 %. Pour Flavien Neuvy, qui dirige l'Observatoire Cetelem de l'automobile, la « problématique » [novlangue, NDLR] de la voiture chère s'inscrit « dans un angle mort des politiques publiques de mobilité [...] Chaque hausse de tarif évince un peu plus les acheteurs jeunes ou appartenant aux catégories populaires et aux classes moyennes, par ailleurs confrontées à une autre inflation, celle des dépenses de logement ». Les prix augmentent car les investissements liés à l'électrification sont énormes résume un porte-parole de Ford. « L'inflation tient en partie à la constitution de gammes hyper diversifiées et à leur renouvellement accéléré. Les gens ne se détournent pas de la voiture mais de la voiture neuve », assure Bernard Jullien, spécialiste des transports à l'université de Bordeaux (*Le Monde*, le 14, décembre). De son côté Renault assume : 700 emplois seront supprimés dans les deux ans dans l'ingénierie (300) et les fonctions support (400), qui viennent s'ajouter à l'hémorragie du plan de restructuration du printemps 2020. Ce dernier prévoyait la disparition de 4600 postes en France, dont 2 500 pour les employés Renault du

tertiaire. Ce sont donc bien les cols blancs qui, entre le plan de 2020 et l'accord de 2021, paient le plus lourd tribut, avec un solde de - 3700 emplois quand la diminution des cols bleus s'établit, au bout du compte, à - 100 postes puisque l'étiage à la production est constant depuis déjà plusieurs dizaines d'années. « La stratégie de Renault — la Renaultion — consiste à passer d'une priorité donnée au volume à une priorité donnée à la valeur » (*Le Monde*, le 15 décembre), ce qui revient à s'aligner sur la politique de son concurrent Stellantis à partir d'une option d'origine pourtant opposée à l'époque Ghosn (*Les Échos*, le 14 janvier). Cela est à mettre en relation avec le fait que ce qui est appelé en langage technique « l'intelligence embarquée » est en forte progression : « Les logiciels et les applications représentent déjà — pour certains modèles de certaines marques — plus de la moitié de la valeur du véhicule, dit Laurent Petizon, directeur général pour la France du cabinet de conseil Alix Partners. D'ici dix ans, 50 % sera un niveau moyen pour toute l'industrie automobile, soit l'équivalent de ce que l'on connaît aujourd'hui dans l'aéronautique. » (*Le Monde*, le 3 janvier 2022). Le problème, pour les grands constructeurs est de récupérer cette part importante de valeur ajoutée qui actuellement leur échappe en partie dans la mesure où le software était jusque-là la spécialité des équipementiers (par exemple pour Stellantis : Waymo-Google dans la conduite autonome, Foxconn dans l'intelligence artificielle). « Nous vivons très concrètement le moment où l'industrie du logiciel et l'activité de production automobile se rejoignent », résume Heiko Carrie, le patron de Bosch France. Si la pénurie de semi-conducteurs due à la crise liée au Covid -19 a été un tel choc pour l'industrie automobile en 2021, c'est d'abord parce que le contenu des véhicules est de plus en plus informatisé et donc gourmand en puces. Les à coups de livraison de semi-conducteurs ont contraint les constructeurs et les équipementiers à des réallocations permanentes et à des coupes sévères dans la production (*ibid.*).

En conséquence le marché de l'occasion se développe ; toutefois les mesures prises pour empêcher les automobiles anciennes même passées au contrôle technique d'entrer dans les villes risquent de creuser les inégalités sur ce marché et d'accroître paradoxalement la territorialisation. Ce marché ne s'évalue pas qu'en aval mais aussi en amont avec les usines de recyclage qui proposent une alternative non décroissante à l'idéologie de la production avec la notion d'économie circulaire, un concept né au début des années 70 suite au rapport Meadows sur les limites de la croissance pour la croissance. L'économie circulaire ? « C'est le sujet le plus intelligent à tout point de vue », assure le président de Renault : « Ce qui n'était qu'un petit sujet d'optimisation classique est devenu une révolution. Une Renaultion ! ».

« L'économie circulaire, c'est la promesse d'une déconnexion entre la croissance et les pressions sur la biosphère, ce que les économistes appellent le découplage », explique l'économiste Florian Fizaine, spécialiste des ressources minérales. « Il est d'ailleurs

intéressant de noter que le concept, popularisé dans les années 2010 par la Fondation Ellen Mac Arthur, a été substitué à celui de développement durable critiqué pour sa dimension oxymorique, ajoute Baptiste Monsaingeon, sociologue et auteur de *Homo Detritus. Critique de la société du déchet*, Seuil, 2017, in *Le Monde* le 3 janvier 2022. Mais l'économie circulaire, qui implique une intensification du recyclage, sera inflationniste, du moins à moyen terme. Aujourd'hui, on estime que seulement 9 % des ressources extraites retournent au système de production comme intrants dans de nouveaux produits. En cause notamment, des technologies complexes et évolutives rendant le recyclage difficilement rentable. «En réalité, pour recycler massivement, il faudrait simplifier et uniformiser les technologies. Or ce n'est pas la direction prise par les industriels qui cherchent plutôt à imposer leurs propres standards», regrette Florian Fizaine. Mais même si la technologie permettait de réutiliser 100 % de la matière, tout en conservant ses qualités intrinsèques, le recyclage ne pourra jamais répondre entièrement à la hausse de la demande matérielle », estime Patrice Christmann.

« Le droit à la propriété et le droit au neuf restent très puissants dans l'imaginaire collectif [...] L'économie de la seconde main par exemple renvoie à plein d'écueils consuméristes. Des sites comme Vinted ont renforcé les logiques de consommation en déclenchant les actes d'achats », explique Emmanuelle Ledoux. Une forme d'effet rebond bien connu des économistes. Pour Matthieu Glachant, « toute la difficulté consiste à faire des politiques publiques sans effets pervers, ce qui est très compliqué sur ces sujets. Par exemple subventionner le recyclage revient à décourager la sobriété et la prévention ¹... » (*Le Monde*, le 3 janvier 2022).

Une situation qui n'est pas uniquement française et qui a vu Biden prendre les devants : Ceux qui pensaient que la politique commerciale américaine serait plus douce sous Joe Biden qu'avec Donald Trump en sont pour leurs frais. Seul le style, plus policé, a changé. Pour le reste, c'est parfois pire. C'est ce que constatent amèrement le Canada et le Mexique, victimes toutes désignées des pulsions protectionnistes de leur voisin. Dernier épisode, les subventions à la voiture électrique. Dans le gigantesque programme d'investissement de 1,7 milliard de dollars (1,5 milliard d'euros), déjà voté par la Chambre des représentants, mais pas par le Sénat, de larges subventions à l'achat de vélos ou de voitures électriques sont prévues. Dans ce dernier cas, la subvention peut atteindre 12 500 dollars par véhicule. Cette aide spectaculaire n'est pas pour tous. Aux 7500 dollars de base s'ajoutent 4500 dollars si la voiture est produite aux États-Unis et encore 500 dollars si la batterie elle-même est *made in USA*.

Mary Ng, la ministre canadienne du Commerce extérieur, a sorti sa calculette et affirme que

cela revient à taxer à hauteur de 34 % une voiture produite au Canada et vendue aux États-Unis. Dans ces conditions, ce n'était pas la peine de signer, en 2018, sous l'administration Trump, un nouvel accord de libre-échange, entré en vigueur en 2020. De plus, comme pour se démarquer de la précédente administration et satisfaire son aile gauche, le plan Biden prévoit une clause plus étonnante encore. Elle restreint la subvention *made in USA* de 4500 dollars aux seules voitures produites par des ouvriers syndiqués. Ce qui exclut *de facto* les voitures étrangères, allemandes, japonaises ou sud-coréennes, toutes fabriquées dans des États du Sud, dépourvus de syndicats tels la Virginie ou l'Alabama... Depuis des décennies, ces contrées conservatrices ont accueilli les industriels étrangers en laissant à la porte les syndicats qui rendaient les voitures si chères à fabriquer dans le Michigan, siège historique de Ford et de General Motors. Aussitôt, Toyota, BMW et Mercedes ont protesté contre cette nouveauté propre à réduire leur compétitivité (Ph. Escande, *ibid.*).

Pendant ce temps le *Not in my backyard !* représente le niveau immédiat d'opposition (« Pas dans mon arrière-cour ! ») Ainsi, après plusieurs semaines de manifestations pour protester contre un projet d'extraction de lithium situé près de Loznica, dans l'ouest de la Serbie, le gouvernement a suspendu sa loi d'expropriation des riverains (*ibidem*). Il y a peu de chance que ces mouvements de protestation se produisent au Congo (cobalt) ou Chine (graphite naturel) ; peut-être au Chili (lithium)... Les Européens avec leurs projets récents de construction de *giga factories* ne semblent pas accorder d'importance à cette donnée, convaincus, surtout les allemands, de la supériorité des marchés sur les souverainetés. De leur côté, les États-Unis pensent, dans la logique de la fin de l'ère impérialiste, que la meilleure des politiques est d'apprendre à se passer des matières premières critiques en investissant des sommes conséquentes dans des programmes de R&D permettant la substitution des matières premières critiques par d'autres matières premières. Par rapport à cette perspective, la Chine reste, elle, très influencée par le modèle impérial de son ancien commerce au long cours (elle ne possède que 1 % des gisements mondiaux de cobalt et en raffine plus de 50 % et 90 % du cobalt et du cuivre produits en RD du Congo sont exportés en Chine, *Les Échos*, le 6 janvier).

Toyota est d'ailleurs plus réservée devant ce qui serait une marche inéluctable vers le tout électrique. L'an dernier, Toyota n'a écoulé, dans le monde, que 3.300 voitures électriques. « En choisissant l'horizon 2030 ou 2035, Toyota prend le temps d'ajuster ses objectifs en fonction des différentes régulations, de l'évolution des coûts des technologies ou de l'appétit des clients », décrypte Chris Richter. « Nous voulons laisser le choix aux gens, et plutôt que de savoir où, ou sur quoi nous allons nous concentrer, nous allons attendre un peu plus longtemps jusqu'à ce que nous comprenions où va le marché », a confirmé Akio Toyoda (*Les Échos*, le 15 décembre). D'autant que le développement du leasing rajoute de l'opacité à la

pertinence des stratégies de moyen terme. Ainsi en est-il de la Société Générale, car la banque française débourse 4,9 milliards d'euros pour s'offrir le néerlandais Lease Plan et créer ainsi un champion mondial du leasing automobile hors constructeur (Volkswagen et Renault RCI gèrent respectivement des flottes de 11,3 millions et 3,8 millions de véhicules), en le mariant avec sa filiale ALD. Le nouvel ensemble, qui sera basé en France, sera propriétaire d'une flotte de 3,5 millions de véhicules et pourrait peser 10 milliards d'euros en Bourse (*Les Échos*, le 7 janvier). Elle emploiera 145 000 salariés... mais dans quarante pays différents.

Par ailleurs, les entreprises ont tendance, même quand elles cherchent à apparaître comme nationales, à faire jouer la concurrence internationale au niveau des sous-traitants sur lesquels elles font peser les prix mondiaux en hausse des matières premières. Le caoutchouc, c'est + 40 % d'augmentation, les métaux + 50 % à 60 % et avec la hausse des prix de l'énergie [comme nous le disons souvent, c'est le niveau de salaire qui devient la seule variable d'ajustement et que les grandes entreprises vont essayer de faire passer aux comptes de leurs sous-traitants, NDLR]

« Si on désigne par un indice 100 le coût de la main-d'œuvre en France dans l'automobile, l'Espagne est à 70, les pays de l'Est à 50, la Turquie 25, le Maroc 13 », précisait Luc Chatel, président de La Plateforme automobile (*Le Monde*, le 17 décembre).

- Plus généralement, la bataille pour le partage de la valeur ajoutée entre profits et salaires devient une tactique de court terme par rapport aux stratégies de partage des profits où c'est la question du placement sur les secteurs à haute valeur ajoutée qui prime, là où finalement les salaires pèsent relativement peu. Ainsi, dans l'agriculture 80 % de la volaille consommée dans la restauration commerciale sont importés. Comment ne plus perdre la plus-value sur la tomate produite en France mais transformée en sauce ailleurs, ou sur la pomme de terre exportée en Belgique et réimportée sous forme de frites ?

Interlude

- La prétendue « communauté des soignants » chère aux médias vole en éclat : les infirmiers anesthésistes diplômés d'État (IADE) ont pu lire, mercredi 5 janvier, le rapport de l'Inspection générale des affaires sociales (IGAS), commandé par le ministre de la Santé, Olivier Véran, dans un contexte d'amélioration de l'accès aux soins et de revendications d'autonomie des professionnels paramédicaux. En grève depuis novembre 2021 pour dénoncer un manque de reconnaissance de leur profession, les IADE sont globalement satisfaits des conclusions tirées par le rapport, contrairement aux médecins anesthésistes-réanimateurs, inquiets de voir leur

métier « bradé » (*Le Monde*, le 8 janvier). Le monde d'après reste bien le monde d'avant !

- 600 000 volailles abattues. Que faire contre la grippe aviaire ? Respecter les gestes barrières et ne pas vous réunir à plus de 2000 dans une enceinte close (*Le Canard enchaîné*, le 5 janvier). Dans la même veine et du même journal : « Confiner les oies c'est bien beau, mais comment on va faire pour les gaver par visioconférence ? ».

- Le sociologue Georges Mink, spécialiste de l'Europe centrale au CNRS nous fait remarquer : « Depuis des années, Solidarnosc et M. Duda sont des alliés de la majorité nationale conservatrice de Jaroslaw Kaczynski. Au-delà d'une proximité assumée sur les questions sociétales, la droite ultraconservatrice est la force politique du pays qui a le plus repris à son compte et mis en œuvre les revendications du syndicat : baisse de l'âge de départ à la retraite, hausse du salaire minimal et instauration d'un SMIC horaire pour les travailleurs précaires, droit du travail plus protecteur, limitation du travail le dimanche, extension des droits syndicaux, etc. ». Et d'enchaîner : « le conservatisme profond du syndicat était déjà observable dans les années 1990 ». (*Le Monde*, le 17 décembre). Pas de commentaire du journal à propos du drôle de « progressisme » de ce sociologue à la mode post-moderne.

Crise sanitaire et accélération numérique

- L'épidémie de Covid a donné un coup d'accélérateur au développement du télétravail chez les fonctionnaires. La deuxième édition du baromètre Wimi-Ipsos publiée le 11 janvier vient montrer que, comme dans le privé, il s'est installé dans la sphère publique comme une modalité d'organisation à part entière, même s'il reste pour l'instant moins pratiqué que dans les entreprises. Quasi doublement de la proportion d'agents travaillant à distance deux jours par semaine (15 % contre 8 % avant la crise) ; émergence du rythme de trois jours par semaine pratiqué par 5 % des fonctionnaires contre 2 % précédemment. Si la progression est notable, le télétravail reste toujours moins pratiqué dans le public que dans le privé où, selon le sondage, 58 % des salariés télé-travaillent, au moins occasionnellement. La différence est encore plus marquée au-delà de deux jours par semaine, un rythme qui concerne 16 % des salariés du privé, le double du public. La différence pourrait-elle s'estomper ? La demande du côté des agents est forte : 62 % estiment qu'il y aura demain « davantage » de télétravail et sept sur dix en émettent le souhait. « Il y a un plus gros turnover chez les adeptes d'une forte dose de télétravail que chez les autres », confirme le psychologue Christophe Nguyen. Ce roulement d'effectif peut coûter très cher. L'entreprise américaine Work Institute, dans un rapport (2017), estime la facture à 33 % du salaire annuel d'un travailleur. (*Les Échos*, le 14 décembre 2021).

- La reprise de l'obligation de télétravail en 2022 dans un contexte de hausse de l'absentéisme incite les DRH à être vigilantes sur le management à distance. Les deux années passées ont été marquées par un effet de ciseau entre d'une part une baisse des arrêts de travail courts, évités grâce à la liberté d'organisation du travail (en 2021, 21 % des télé-travailleurs n'ont pas pris les arrêts maladie prescrits) et d'autre part un allongement des arrêts longs des salariés épuisés par le télé-travail massif. En 2021, 18 % des arrêts de télé-travailleurs sont dus aux risques psychosociaux contre 13 % pour les autres. En 2021, 65 % des entreprises ont ainsi été touchées par les arrêts longs, liés en grande partie aux traumatismes, aux accidents et aux troubles psychologiques, détaille le baromètre annuel du mutualiste Malakoff Humanis, réalisé du 23 août au 24 septembre 2021 auprès de 2500 salariés et dirigeants d'entreprises du secteur privé (Anne Rodier in *Le Monde*, le 13 janvier).
- Le constat est unanime : dans le dossier au long cours de la transformation numérique de l'État, l'épidémie de Covid -19 a été l'occasion d'appuyer sur l'accélérateur et de faire tomber des réticences. « Le Covid nous a fait gagner deux ans dans la transformation numérique de l'État », estime Nadi Bou Hanna, le directeur interministériel du Numérique (*Les Échos*, le 14 janvier).

Toujours le pouvoir d'achat

- Crise sanitaire et grande distribution

Elle a joué les accélérateurs de particules commerciales. Le flot des consommateurs a tendance à se diviser en deux. D'un côté, ceux qui n'ont pas vraiment de problème de pouvoir d'achat et qui continuent à avancer vers une consommation plus responsable. Ce sont les acheteurs de bio, ceux qui « pre-miumisent » leur panier, comme disent les panélistes, en achetant un peu moins et un peu plus cher. De l'autre côté se rassemblent

les Français qui sont à dix euros près lorsqu'ils poussent leur chariot. Des années 1970 aux années 2000, ils côtoyaient les plus aisés dans les rayons des grands hypermarchés qui offraient toute la gamme des tarifs : des premiers prix aux marques nationales en passant par les marques de distributeurs. Les Carrefour, Leclerc, Auchan et autres avaient réussi à les détourner des hard-discounters allemands Aldi et Lidl qui déboulaient dans les campagnes et villes françaises moins fournies en hyper. Les plus modestes n'étaient en effet pas attirés par des magasins austères qui les renvoyaient à leur condition. Les codes ont changé. Les hard-discounters sont devenus « soft discounters » en accueillant quelques marques nationales sur leurs étals, en peaufinant leurs stands de fruits et légumes et en embellissant leur décor. Cela a été la stratégie de Lidl, que suit aujourd'hui Aldi. Dans le même temps, fragilisés par

l'assèchement de leurs rayons non alimentaires par Amazon et autres spécialistes de l'e-commerce, les hypermarchés ont peiné à tenir leurs prix bas. Cela a marqué la fin du « tout le monde sous le même toit » selon l'expression de l'expert Philippe Goetzmann. (*Les Échos*, le 14 janvier).

- Avec le projet gouvernemental de remonter le taux d'intérêt du Livret A d'épargne de 0,5 à 0,8 ou 1 % ; on continue dans la compensation initiée avec les primes pour l'emploi et autres mesures visant à limiter les effets de l'inflation sans jamais toucher au rapport capital/travail et plus concrètement à la façon dont se partagent salaires et profits. Par le simple fait de sa volonté de contrôler l'inflation, l'État réduit la pression qui pourrait pousser les salaires à la hausse du fait du déséquilibre conjoncturel entre offre et demande de travail. La hausse du SMIC sera par exemple limitée à 0,9 % au premier janvier soit 1603 euros bruts pour 35 heures ou 10,57/h. La reprise de la consommation de la phase post-covid se financera donc en partie par une baisse de l'épargne qui devrait revenir rapidement à son niveau moyen d'avant la crise sanitaire (autour de 15 % du revenu disponible brut). Une seule exception pour le moment, dans l'hôtellerie restauration où l'État fait pression auprès de l'organisation syndicale patronale pour un relèvement des rémunérations ou l'instauration d'un 13^e mois qui divise les entreprises (*Le Monde*, le 16 décembre).

- Ce décalage entre le ressenti de beaucoup de Français sur leur pouvoir d'achat et les mesures statistiques provient d'une hétérogénéité croissante des situations. Au sortir de la crise Covid, on observe à la fois une forte épargne excédentaire et inédite de l'ordre de 170 milliards, soit 11 % de leur revenu annuel, et en même temps un débat sur le pouvoir d'achat et l'inflation. Comme au moment des « Gilets jaunes », ces périodes de chocs macroéconomiques ont des effets différenciés, avec une visibilité légitime de ceux qui perdent du revenu, et n'entrent pas dans les statistiques agrégées. Cela peut être des gens qui vivent loin des centres-villes, les personnes particulièrement affectées par la hausse des prix alimentaires, et surtout les jeunes de moins de 25 ans qui ont perdu leurs petits boulots (Xavier Ragot ; Président de l'Observatoire français des conjonctures économiques, *Les Échos*, le 24 décembre) ou encore des salariés liés à certaines branches aux conditions particulières (hôtellerie-restauration, transports, entreprises de sous-traitance avec faiblesse de la représentativité syndicale côté salariés et des tarifs tirés vers le bas par les donneurs d'ordre, État inclus, côté patronat).

- Par rapport au risque d'inflation toujours, on peut noter que les grandes entreprises qui continuent aujourd'hui à pratiquer le rachat d'actions plutôt que l'investissement (surtout aux EU : 51/31 contre 46/49 en Europe, mais inversement les dividendes n'y représentent que 30 % de l'argent distribué aux actionnaires contre 70 %, puisque cette pratique

augmente le rendement de l'action, *Le Monde*, le 26 décembre) participent aussi de la limitation d'un possible retour à la tendance inflationniste.

Selon deux auteurs du Roosevelt Institute, les économistes William Lazonick et Leonore Palladino, l'explication du culte voué par les entreprises américaines aux rachats d'actions se trouve dans le mode de rémunération des patrons américains. « Avec la majorité de leur rémunération qui provient des stock options et des plans en actions, les dirigeants ont utilisé les rachats sur le marché pour manipuler leur cours de Bourse à leur profit », dénonce M. Lazonick dans un article paru en janvier 2020 dans la *Harvard Business Review*. Pour réduire cette pratique, une taxe de 1 % sur ces transactions est prévue dans le plan de relance du président Joe Biden, englué au Congrès.

- Dans *Les Échos*, le 14 janvier 2022 Nicolas Goetzmann revient en l'actualisant sur la notion de « haute pression » qu'il avait énoncée dans le même journal en mai 2021 (cf. notre relevé n° XIX) : selon les dernières projections publiées par Goldman Sachs pour 2022, le PIB américain dépassera de plus de 3 % son niveau potentiel estimé par le bureau économique du Congrès. Or, et à titre de comparaison, pendant les quatre décennies qui couvrent la période 1980-2019, le PIB du pays a évolué — en moyenne — 1,5 % en dessous de ce niveau potentiel. C'est donc un véritable changement de régime économique qui est actuellement à l'œuvre, faisant de la reprise post-crise sanitaire une période expérimentale menée par les autorités américaines : un régime de « haute pression » inédit depuis la fin des années 1960 qui met fin à plusieurs décennies de croissance « sous-optimale ». Cette situation potentielle de surchauffe liée à une décision politique de l'exécutif devrait être favorable à une nouvelle dynamique si les entreprises innovent et investissent et accroissent plus production et productivité plutôt que hausse des marges. Ce n'est pas « tendance » si on prend l'exemple que nous exposons à propos de l'automobile, certes dans une situation spécifique avec le passage à l'électrique.

- Gafam et « bulle internet »

Apple vient de battre tous les records de capitalisation boursière et ses complices-concurrents s'en approchent aussi, mais contrairement à la bulle internet du tournant du siècle, la Big Tech d'aujourd'hui ne domine pas la Bourse grâce à la spéculation. Les géants de l'Internet ont démontré qu'ils pouvaient générer des profits immenses et réguliers. Ce sont de véritables machines à cash : ils sont en passe d'accumuler 500 milliards de dollars de profits depuis le début de la pandémie. La *Big Tech* apparaît même désormais comme une valeur refuge, immune aux aléas économiques, soulignent les analystes de J.P. Morgan. (*Le Monde*, le 5 janvier 2022).

Fusions et acquisitions

- L'arrivée en force des capitaux chinois dans les secteurs industriels européens avait déjà semé le trouble, mais la crise sanitaire a achevé de raidir les positions : chaque pays s'est mis à réfléchir en matière de dépendance économique, et pas seulement pour les masques ou les vaccins. Si la localisation des usines est essentielle, la propriété du capital est jugée également cruciale. Quand, en janvier 2021, le Canadien Couche Tard tâte le terrain en vue de racheter Carrefour, le ministre de l'Économie et des Finances, Bruno Le Maire, déclare le projet inacceptable, au nom de la « sécurité alimentaire des Français et de la protection de nos filières agricoles » (*Le Monde*, le 15 décembre).

Alexandre Bompard, le PDG de Carrefour, qui cherche un allié à tout prix, en tire les conséquences quand il prend langue avec la famille Mulliez, propriétaire d'Auchan. Les candidats étrangers au rachat de M6-RTL avaient également compris qu'il valait mieux passer leur chemin. L'accord Véolia-Suez est pour l'instant la consécration de cette stratégie pourtant plus risquée du point de vue de l'emploi sur le sol national que celle d'accords avec des groupes étrangers et cela même si Véolia n'annonce pas de suppression d'emploi sur les 23 000 concernés (Les syndicats en évoquent 3 ou 4000).

- La crise sanitaire a conduit tous les États à porter une attention accrue aux enjeux de souveraineté et donc à inverser une tendance dominante depuis de nombreuses années et que la BCE vient encore de réaffirmer à propos des banques : dans une interview au journal *Les Échos*, Andrea Enria, président du conseil de surveillance prudentielle de la Banque centrale européenne (BCE), regrette que le marché bancaire européen soit encore « compartimenté en marchés nationaux » et invite les banques à réaliser des fusions transfrontalières.

Ces enjeux devraient aussi conduire les pays de l'UE à revoir leurs règles sur les aides publiques. En effet, alors qu'elles sont au cœur des avancées économiques et technologiques américaines et chinoises, l'UE les considérait, jusqu'à la crise sanitaire, comme une entrave à la libre concurrence... à l'intérieur de l'UE.[On retrouve ici des exemples concrets de ce que nous développons au niveau théorique avec les différents niveaux de domination et tout particulièrement les contradictions entre l'hypercapitalisme du sommet (le niveau I) à laquelle participe d'ailleurs les États des grandes puissances à côté d'autres fractions capitalistes et le niveau II où prédomine encore les impératifs nationaux de gestion et de reproduction des rapports sociaux sur un territoire déterminé, NDLR].

Temps critiques, le 15 janvier 2022

Notes de bas de page :

1. Dès la naissance de la discipline au XVIII^e siècle, les physiocrates placent la nature au cœur de la production des richesses, ce qui implique d'en respecter les contraintes. À partir de la révolution industrielle, cette question de la finitude des ressources prend une autre tournure et va devenir plus conflictuelle chez les économistes classiques. Alors que, pour Jean-Baptiste Say, les ressources naturelles, illimitées et donc gratuites, ne sont pas un sujet, pour d'autres, comme David Ricardo, il existe une limite naturelle à la croissance, se traduisant par une décroissance des rendements, et donc une hausse du prix du blé, qui conduira l'économie à un état stationnaire sur le long terme. À partir de là, des économistes comme John Stuart Mill vont considérer cette décroissance comme une opportunité pour l'humanité qui, au lieu d'accumuler des richesses, pourra se tourner vers d'autres activités, telles que l'art. D'autres, à l'image de Thomas Malthus, craignent que les ressources naturelles ne s'accroissent pas suffisamment vite face aux dynamiques de croissance démographique, ce qui nécessite de limiter la fécondité. Après la seconde révolution industrielle, l'idée dominante est celle qu'il n'y a pas de limites à la croissance...

À la fin du XIX^e siècle, l'école néo-classique estimera que la disponibilité limitée en ressources naturelles peut être compensée par une organisation du travail optimisée. Le progrès technique et les découvertes de nouvelles ressources pourront continuellement lutter contre les rendements décroissants. Malgré cette idéologie devenue dominante, certains économistes commencent à réfléchir à l'épuisement des ressources. Au milieu du XIX^e siècle, Jevons s'inquiète de la hausse de la consommation de charbon en Grande-Bretagne. Selon lui, l'amélioration des technologies ne se traduit jamais par une baisse de la consommation de ressources. C'est là qu'on trouve les prémices de l'effet rebond signalé plus haut. Un siècle plus tard, on attribuera à l'économiste Kenneth Boulding cette phrase devenue célèbre : « Celui qui croit à une croissance exponentielle infinie dans un monde fini est soit un fou, soit un économiste. »

En réaction au rapport Meadows, Partha Dasgupta, Geoffrey Heal, Robert Solow, Joseph Stiglitz ont démontré, au milieu des années 1970, que l'économie pourrait continuer à croître éternellement, dès lors qu'il était possible de substituer assez vite des ressources essentielles s'épuisant par du capital (cf. Florian Fizaine, enseignant à l'université Savoie-Mont Blanc, spécialiste des questions d'énergie et d'environnement, *ibidem*). Mais les problèmes climatiques remettent aujourd'hui ce modèle capitaliste en question.[↩]