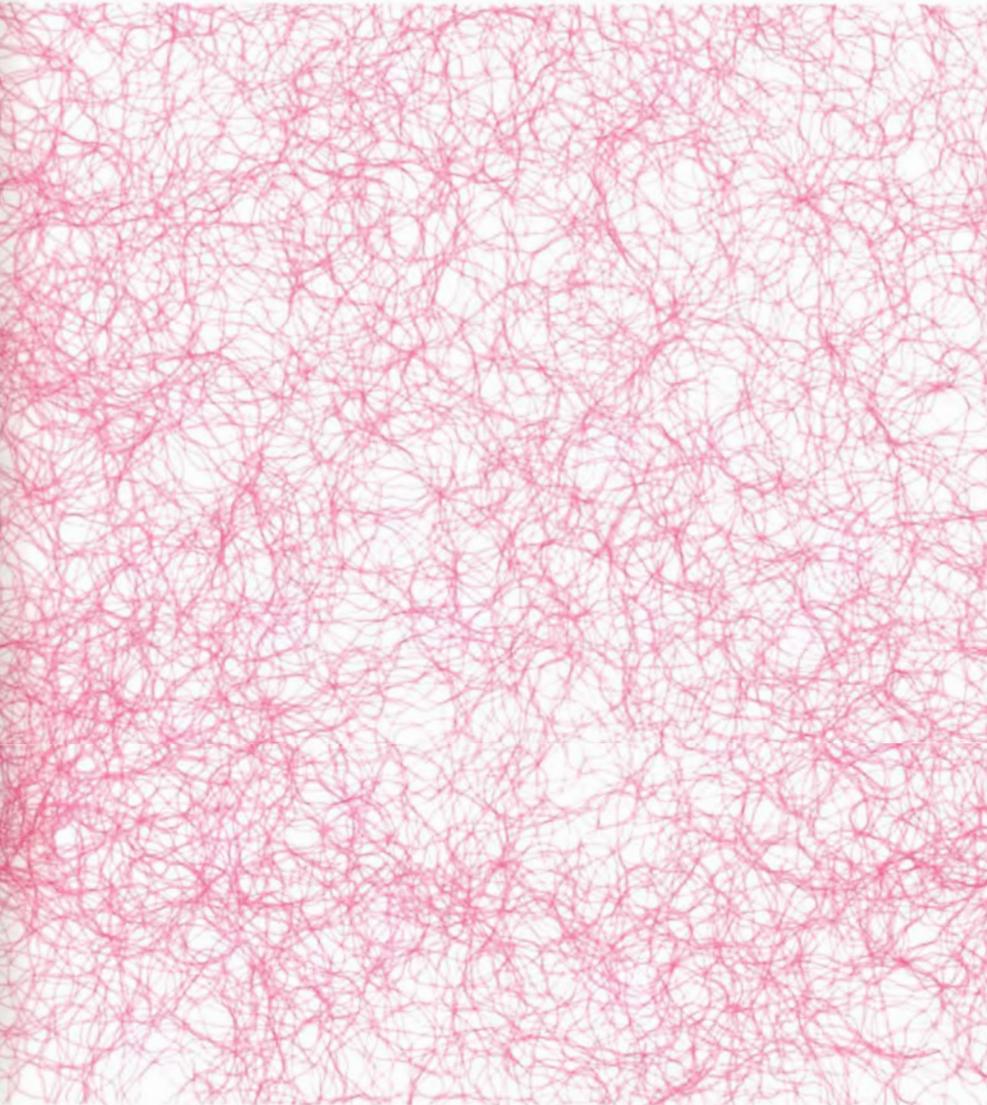


Gérard Duménil | Dominique Lévy

La grande bifurcation

En finir avec le néolibéralisme



COLLECTION DIRIGÉE PAR LAURENT JEANPIERRE ET CHRISTIAN LAVAL

L'HORIZON DES POSSIBLES

L'horizon des Possibles ? L'horizon des possibles, parce que la critique sociale ne peut plus se contenter de pamphlets spéculatifs, même brillants, ni d'explications du réel, même subtiles. Elle exige l'articulation des théories et des observations, des enquêtes et de leurs enjeux, des idées nouvelles et des pratiques actuelles.

L'horizon des possibles, parce qu'il est nécessaire, pour affronter le présent, de surmonter les cloisonnements qui séparent doctrines, disciplines et traditions de pensée. Cette collection ne sera donc ni l'expression privilégiée d'une école scientifique ni l'espace exclusif d'un courant politique.

L'horizon des possibles, parce que le dévoilement et la dénonciation ne suffisent plus à mobiliser les esprits et les corps. Il faut aussi apprendre à voir la réalité du point de vue de ses possibilités. Chercheurs et théoriciens ont décrit le monde de différentes manières ; il faut désormais en inventorier les possibles afin d'aider à le transformer. Et relier ces possibles de pensée à des possibles de luttes.

DANS LA MÊME COLLECTION

Jérôme BASCHET, *Adieux au capitalisme. Autonomie, société du bien vivre et multiplicité des mondes*



GÉRARD DUMÉNIL et DOMINIQUE LÉVY

La grande bifurcation

En finir avec le néolibéralisme



DES MÉMES | AUTEURS

The Economics of the Profit Rate. Competition, Crises and Historical Tendencies in Capitalism, Edward Elgar, Aldershot, 1993.

La Dynamique du capital. Un siècle d'économie américaine, PUF, Paris, 1996.

Au-delà du capitalisme ?, PUF, Paris, 1998.

Crise et sortie de crise. Ordre et désordres néolibéraux, PUF, Paris, 2000.

Économie marxiste du capitalisme, coll. « Repères », La Découverte, Paris, 2003.

Capital Resurgent. Roots of the Neoliberal Revolution, Harvard University Press, Cambridge, 2004.

The Crisis of Neoliberalism, Harvard University Press, Cambridge, 2011.

SITE DES AUTEURS

www.jourdan.ens.fr/levy/

Si vous désirez être tenu régulièrement informé de nos parutions, il vous suffit de vous abonner gratuitement à notre lettre d'information bimensuelle par courriel, à partir de notre site

www.editionsladecouverte.fr

où vous retrouverez l'ensemble de notre catalogue.

ISBN 978-2-7071-7815-2

En application des articles L. 122-10 à L. 122-12 du code de la propriété intellectuelle, toute reproduction à usage collectif par photocopie, intégralement ou partiellement, du présent ouvrage est interdite sans autorisation du Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC), 20, rue des Grands-Augustins, 75006 Paris). Toute autre forme de reproduction, intégrale ou partielle, est également interdite sans autorisation de l'éditeur.

© Éditions La Découverte, Paris, 2014.

INTRODUCTION

Les voies du changement social

À l'origine de ce livre se trouve la conviction que nos sociétés des vieux centres, Europe et États-Unis, se sont engagées depuis une trentaine d'années sur des voies de régression sociale. Formuler un tel jugement ne blanchit évidemment pas le passé, mais force est de constater que les trajectoires actuelles vont à contresens du progrès. Les manifestations de ces tendances régressives sont familières : stagnation des pouvoirs d'achat du plus grand nombre, désastres écologiques et réchauffement de la planète, érosion des protections sociales, reculs en matière d'enseignement ou de recherche, invasion des pratiques marchandes et financières dans toutes les sphères de la vie. La crise en cours accentue ces tendances, car elle sert de prétexte aux pressions exercées sur les classes populaires. Au plan politique, l'objet du livre est l'inversion de ces dynamiques.

Ce jugement se fonde sur une vision dont le point de vue est celui d'une vraie gauche : l'avenir de l'humanité ne saurait être fondé que sur un « vivre ensemble » solidaire et égalitaire, des valeurs sociales et culturelles qui donnent leur noblesse aux vies collectives et individuelles. Les implications en sont évidentes : lutter contre les inégalités, attendre de chacun sa contribution

au travail collectif, garantir les droits indépendamment de toute hiérarchie de pouvoir ou de patrimoine, faire peser également sur tous les exigences relatives à la préservation de l'environnement, protéger les plus faibles. Ce projet se heurte aux pratiques des forces de droite en quête de la consolidation de l'intérêt de minorités privilégiées, dont le pilier idéologique est celui de l'élitisme : l'appartenance à ces minorités est vue comme l'expression de qualités intrinsèques supérieures des individus et groupes qui les composent – un ordre de hiérarchies qu'il faut protéger au nom de l'excellence et de l'efficacité.

Les utopies sont-elles mortes et enterrées ? On ne tentera pas ici de refaire l'histoire des sociétés modernes, mais un retour en arrière de près de deux siècles et demi s'impose. Les révolutions du XVIII^e siècle ont été conduites au nom d'idéaux tels que ceux que la Révolution française a inscrits aux frontons des temples de la République : « Liberté, Égalité, Fraternité ». C'était l'époque d'une bourgeoisie conquérante, dont Marx lui-même, qu'on ne saurait soupçonner de complaisance, n'hésita pas à souligner la capacité à révolutionner les structures sociales du passé. Pour parvenir à ses fins et faire surgir un monde nouveau, celle-ci sut jouer du levier que représentaient les forces populaires. Mais, de manière récurrente – de Thermidor (juillet 1794) aux journées de juin 1848 en France –, cette même bourgeoisie sut maîtriser par la force de la répression les courants populaires, qui véhiculaient des idéaux égalitaires menaçants, tels ceux de la Convention. La république populaire, à peine portée sur les fonts baptismaux, céda la place à la république bourgeoise. Les travailleurs durent apprendre que le suffrage universel ne garantissait pas le pouvoir du peuple.

Les hommes naissaient tous libres et égaux en droit, à défaut de vivre en conséquence, sans que les femmes puissent prétendre au même statut que les « hommes » de l'autre sexe. Et il

fallut encore bien longtemps pour que de vastes segments, considérés comme appartenant à des « races » subalternes, acquièrent un statut plein et entier au sein de cette humanité. Telles furent les voies du progrès social, bien trop lentes, tortueuses et si sélectives. Très vite, une conscience minoritaire émergea, avertie que l'égalité postulée dans la Déclaration des droits de l'homme et du citoyen de 1789 restait suspendue au-dessus d'un abîme, celui qu'ouvrait la concentration des richesses entre les mains d'une minorité. C'est dans ce contexte que naquit le projet d'émancipation radicale de Gracchus Babeuf, peu après désigné comme « communiste ». L'égalité restait un vain mot si l'ambition de nivellement des différences ne remettait pas en question la propriété capitaliste.

Avec le développement de la grande industrie s'opéra la transformation sociale de grande envergure qui allait métamorphoser la physionomie des affrontements. Les évolutions en marche engendrèrent une classe ouvrière dont les dimensions et les capacités d'organisation dépassaient largement celles des travailleurs des ateliers. Au point de rencontre des luttes ouvrières et de l'effervescence intellectuelle du XIX^e siècle naquit le projet socialiste dans ses diverses formes (fourieriste, lassalienne, proudhonienne...). Au sein de ces courants surgit une figure majeure dont la pensée, de son vivant et surtout après sa mort, allait infléchir le cours de l'histoire : Karl Marx, qu'on ne saurait séparer de Friedrich Engels. Marx reprit à son compte l'idée socialiste et communiste, tout en prétendant lui donner des fondements scientifiques. Vint naturellement s'y ajouter l'internationalisme, visant à la coordination des luttes ouvrières alors en pleine expansion. Ce qui était en jeu n'était plus un simple projet progressiste mais une émancipation sociale radicale, la sortie de l'humanité de sa préhistoire. Au-delà du capitalisme, la classe ouvrière devait accomplir une double tâche : son

émancipation sociale serait accompagnée de l'établissement d'un ordre économique organisé, le substitut enfin trouvé à l'anarchie capitaliste. À l'horizon se profilait un monde idyllique à construire, dont Marx, confiant dans la créativité des pratiques, se garda de dessiner trop précisément les contours. La Commune de Paris traça des chemins, ceux d'une initiative populaire se préservant des hiérarchies inhérentes à l'exercice du pouvoir.

C'est en Allemagne, pays industriel d'avant-garde, que se consolidèrent les courants « socialistes » ou « sociaux-démocrates ». Les voies de la réforme et de la révolution s'entrelacèrent si étroitement que l'écheveau apparaît aujourd'hui bien difficile à démêler. Mais les événements qui devaient conduire à la prise du pouvoir et à l'élimination des rapports bourgeois ne suivirent pas le cours que Marx avait pronostiqué en tablant sur le potentiel révolutionnaire d'une classe ouvrière avancée. C'est en Russie que triompha la révolution, sous la conduite musclée de Lénine et des bolcheviques, alors qu'elle fut écrasée dans d'autres pays. Comme on le sait, un grand clivage survint au sein du mouvement ouvrier se réclamant du marxisme, par la création de l'Internationale communiste en 1919 (ou Troisième Internationale). Le terme « communisme » devint le marqueur de la radicalité révolutionnaire et le terme « socialisme » tendit à désigner les courants réformistes qui refusèrent de s'aligner. Il faut également rappeler la lutte tout aussi héroïque des révolutionnaires chinois, depuis l'introduction des analyses de Marx en Chine à la fin du XIX^e siècle, en passant par la création du Parti communiste en 1921, jusqu'à la prise du pouvoir en 1949.

Mais c'est la seconde phase de ces processus qui doit maintenant retenir notre attention. Le slogan « Tout le pouvoir aux soviets » ne survécut pas à la victoire. Dans tous les cas, les cadres politiques se placèrent au pouvoir en lieu et place du prolétariat.

Il advint ainsi ce que Léon Trotski (alors menchevique) avait appelé en 1904 le « substitutisme ^{1 a} », les cadres politiques fournissant le premier noyau d'une nouvelle classe dans des configurations bureaucratiques. Staline et Mao, plus tard singés par d'autres, comme les Khmers rouges au Cambodge, prétendirent apporter à l'humanité, par elle et contre elle, les formes sociales du paradis sur terre dans les kolkhozes ou les communes populaires. Pour un ensemble de raisons dans lequel l'économique et le politique sont inextricablement liés, ces systèmes se réclamant du socialisme ou du communisme furent incapables de se réformer ². Rien n'impliquait pourtant *a priori* que des formes économiques au moins aussi efficaces que celles prévalant dans le capitalisme ne puissent être trouvées ; rien n'impliquait non plus que des formes de gouvernement aussi « démocratiques » que celles de nos pays ne puissent être mises en place – on reviendra dans le chapitre 2 sur ces notions qu'on prend ici au premier degré. En URSS et dans l'Est européen, la révolution capitaliste vint finalement d'en haut, c'est-à-dire des dirigeants, qui optèrent pour un système social dont ils jugeaient qu'il leur donnerait une position nouvelle de classe supérieure plus avantageuse que celle découlant de la trajectoire antérieure. Le capitalisme néolibéral, bien implanté en Europe occidentale et aux États-Unis à la fin des années 1980, montrait clairement les avantages de cette option pour ces dirigeants. Quant à la Chine, elle suit maintenant sa propre voie, qui n'est évidemment pas celle du socialisme.

Depuis le grand clivage de 1919, une dynamique qu'on a pris l'habitude de désigner comme « réformiste » avait continué de s'affirmer en parallèle à la voie communiste de la Troisième

a. Toutes les notes de référence sont classées par chapitre, à la fin de ce livre, p. 189.

Internationale, en rivalité mais également en alliance. Plutôt que « réformisme », qui laisse entendre une volonté de modifier le capitalisme tout en le préservant, il est préférable de parler de « gradualisme », une notion qui marque l'adhésion à un programme de dépassement par étapes. L'entre-deux-guerres et le choc de la crise de 1929 lui servirent de tremplin. Un compromis fut trouvé après la Seconde Guerre mondiale, dans des conditions propres à chaque configuration sociale. En Europe et aux États-Unis, de nouvelles voies furent ouvertes, dont un des traits majeurs était un certain progrès social : progrès des niveaux de vie, protection sociale, accès aux études, avancées culturelles, etc. On pourrait qualifier ces voies de « sociales-démocrates », mais le terme est à ce jour si galvaudé qu'il sert désormais, en France, à désigner les politiques du gouvernement de François Hollande, à l'opposé des tendances progressistes de l'après-guerre. Faute de mots, quelques souvenirs restent vivaces, y compris le sursaut de 1968 où les utopies brillèrent un instant des feux d'une nouvelle jeunesse.

Comme si la défaite des grandes espérances inhérentes au projet de transformation révolutionnaire ne suffisait pas, les voies du progrès modéré et graduel se sont fermées au début des années 1980. Sous la poussée des forces de droite au Royaume-Uni et aux États-Unis, ce qu'on appelle quelquefois la « révolution néolibérale » (en fait, davantage une contre-révolution) l'emporta. Le ralentissement de la croissance et la grande vague d'inflation dans les années 1970 avaient créé une situation favorable à un tel changement. Les forces politiques de rétablissement des privilèges étaient entrées en action, et celles de la gauche ne surent pas faire front malgré la répétition des grèves au début des années 1980. Margaret Thatcher et Ronald Reagan furent les héros de cette « restauration ». En France, dans la continuité du tournant de la rigueur amorcé par les socialistes en 1983, la dynamique de

l'alternance s'enclencha. Il fallut vivre alors la grande comédie de la « troisième voie », mise en scène par des forces que l'habitude poussait à considérer comme de gauche. Au nom de la « modernité », l'idéologie du marché capitaliste et de la mondialisation néolibérale prit le dessus, alors que les partis communistes entamaient leur marche vers un déclin inexorable, et que l'extrême droite gagnait du terrain.

Trente ans déjà. Si la crise actuelle apparaît bien susceptible de remettre en question ces tendances, l'heure n'a pas encore sonné, ou elle sonne à peine. La grande histoire du progrès social fournit la matière trop aisée de l'argumentaire de la droite : les élans progressistes de la gauche ne peuvent conduire qu'au gâchis, à l'inefficacité, au chaos. Dès l'entre-deux-guerres, von Hayek, le grand théoricien du néolibéralisme, voyait dans la social-démocratie (nécessairement entendue dans le sens donné à ce terme au cours de ces années) l'antichambre du totalitarisme, celui du monde se réclamant du communisme, qu'il amalgamait au nazisme.

Ce triomphalisme de la droite, à peine ébranlé par la crise actuelle, est modéré par le fait que les forces néolibérales n'ont pas encore véritablement détricoté les mailles des réseaux de solidarité dont nos sociétés sont encore couvertes. Mais la pression concurrentielle exercée par la mondialisation sur la grande masse des classes populaires des vieux continents travaille pour ces forces. Un des derniers épisodes de cette reconquête des privilèges, et non le moindre, s'est joué en Allemagne dans les réformes antisociales du début des années 2000. Plus récemment, les thérapies de choc imposées à la Grèce, l'Italie ou l'Espagne ont ouvert de nouvelles voies à la droite européenne. Les autres pays sont appelés à s'y engouffrer, sans garantie quant aux effets concernant le redressement de leur situation économique.

Ce sentiment de victoire des classes supérieures fait pourtant peu de cas des contradictions des stratégies néolibérales, dont la crise n'est qu'une manifestation. Ces contradictions sont fortes et nous soutenons dans ce livre que le « processus de néolibéralisation » rencontre d'importants obstacles. Cela permet d'envisager avec davantage de confiance le renversement de ces dynamiques, même si les capacités de réaction des classes supérieures restent une inconnue. Mais le monde n'est pas fait que des vieux centres ; de nouvelles hiérarchies s'ordonnent au niveau mondial et de nouveaux itinéraires sont tracés...

Auquel de ces tournants faudra-t-il se ressaisir de cette histoire qui a mal tourné, sachant que les évolutions permanentes interdisent la reproduction pure et simple d'itinéraires du passé ? Faut-il ranimer le programme révolutionnaire, tirant parti des « erreurs » commises dans le passé ? Faut-il rouvrir les voies gradualistes ? Mais alors, comment éviter leur dégénérescence ? On débouche ainsi dans le champ d'investigation du politique, dans ce qu'il a de plus ambitieux, celui des structures de classes et des luttes de classes. Comment y appréhender les succès et échecs des gauches, ou les forces et les faiblesses des droites ? Le cadre analytique marxiste apporte une contribution irremplaçable en cette matière, mais certaines de ses limitations sont graves : il souffre à la fois de ses faiblesses originelles, des déviations dont il a été l'objet et de l'usure du temps qui, dans une certaine mesure, a remodelé les processus.

La première partie de ce livre met en avant un cadre théorique d'interprétation des dynamiques historiques du mode de production capitaliste : le renouvellement des structures de classe (notamment la montée des nouvelles classes de cadres), le rôle et la forme des luttes de classes, le sens des notions de droite et de gauche qui en découlent, la succession des phases du capitalisme, jusqu'à la plus récente, le capitalisme néolibéral. Cette

analyse permet d'affirmer que nos sociétés sont présentement confrontées à une « grande bifurcation ». Quelle nouvelle phase de l'histoire des sociétés humaines succédera au capitalisme néolibéral ? Des formes renouvelées de domination de la part des classes supérieures ou de nouvelles voies de progrès et d'émancipation ? Quels sont les horizons ainsi ouverts ?

Les deuxième et troisième parties pénètrent dans les rouages plus techniques qui gouvernent ces dynamiques, principalement ceux de l'économie. Il s'agit là, encore une fois, d'apprendre du passé (d'autres états des sociétés et des économies, d'autres crises) et d'interpréter la grande conjoncture historique actuelle (la crise, les contradictions, les rapports de forces).

Enfin, la quatrième partie tente de tirer les enseignements de ce cadre théorique et de ces matériaux historiques pour répondre aux questions concernant l'avenir des sociétés états-unienne et européenne. Qu'en sera-t-il de cet après-néolibéralisme dont les signes annonciateurs s'accumulent ? Comment apprécier les chances des voies alternatives de part et d'autre de l'Atlantique à relativement court terme et à plus long terme ? Jouant sur la dialectique du prédictif et du normatif, le livre se clôt ainsi sur l'évocation de la stratégie que nous jugeons concevable pour sortir de la crise et rouvrir les voies du progrès social : celle d'un nouveau compromis de classe à gauche en Europe.

PARTIE I DYNAMIQUES HISTORIQUES

CHAPITRE 1

Le capitalisme est-il la fin de l'histoire ?

Ce premier chapitre a pour objet la production capitaliste considérée dans son devenir : les tendances qui animent sa perpétuation et ses transformations, notamment celles des structures de classe.

Répondant directement à la question que soulève le titre ci-dessus, nous affirmons : non, le capitalisme n'est pas la fin de l'histoire mais une de ses étapes, et le capitalisme néolibéral n'est qu'une étape de cette étape. Cette thèse semble prendre le contre-pied de l'évidence de l'échec des révolutions socialistes. Il n'en est rien : ces voies ont échoué de leur propre chef, sans que cette issue fasse la démonstration de la nécessaire pérennité historique des rapports capitalistes ; la violence inhérente à ces rapports et leurs contradictions continuent de menacer leur existence.

Socialisation. Les institutions de la propriété capitaliste

Malgré ses imperfections, le cadre analytique dressé par la théorie de l'histoire de Marx reste une référence difficile à

dépasser, notamment la succession des modes de production qui scandent l'interaction des forces productives et des rapports de production¹. Un des points clés de cette analyse est que cette grande dynamique ne s'interrompt pas au cours de chacun des modes de production. Le capitalisme est donc un système de relations sociales faisant l'objet d'une constante évolution. Une intuition traverse ainsi l'œuvre de Marx : celle d'un processus historique de « socialisation » du travail ou, pour le dire de manière peut-être plus rigoureuse, de la production. Celle-ci devient une affaire « sociale », c'est-à-dire l'affaire de la « société ». La production n'est plus le fait d'un individu, ou d'un groupe isolé d'individus bien identifiables, mais met en jeu un ensemble de relations entre une multiplicité d'agents.

Cette socialisation de la production présente trois aspects. En premier lieu, la production exige la réunion de moyens accrus, donc de masses de capitaux plus élevées, ainsi que le rassemblement d'un nombre plus important de travailleurs. Comme on va le voir, cette extension a requis la transformation des institutions dans lesquelles s'exprime la propriété privée des moyens de production – dans les sociétés par actions avec leurs conseils d'administration et leurs assemblées d'actionnaires. En deuxième lieu, la division sociale du travail tisse des réseaux d'interdépendance toujours plus étendus, aussi bien à l'intérieur de chaque entreprise qu'entre les entreprises ; elle couvre également des espaces géographiques plus vastes dans un pays ou entre pays. En troisième lieu, la propriété des entreprises est un système articulé : les entreprises se possèdent mutuellement dans un « réseau de la propriété » conférant une position centrale aux sociétés financières et où les propriétaires individuels se positionnent en des points stratégiques. Les hauts gestionnaires se rencontrent dans d'autres structures : les « réseaux de la gestion » – ceux des conseils d'administration.

L'avancée du processus de socialisation est ainsi entrée en contradiction croissante avec la propriété privée des moyens de production. Aux États-Unis, la transformation des institutions dans lesquelles s'exprime cette propriété fut l'objet d'une triple révolution à la fin du XIX^e siècle et au début du XX^e. Très précisément autour de l'année 1900, les grandes entreprises prirent massivement la forme de sociétés par actions, dans la « révolution des sociétés », conférant à la propriété capitaliste des formes collectives plus prononcées. Cette révolution des sociétés trouva un point d'ancrage dans la formation des grandes banques créées par les Morgan, Rockefeller et autres, avec ce qu'on peut qualifier de « révolution financière ». Ces banques d'un nouveau type s'établirent comme agents de financement des grandes sociétés, dans une relation de coopération ou de domination. Les propriétaires des grandes sociétés durent s'entourer de collaborateurs directement associés aux responsabilités, qui en devinrent les véritables organisateurs : pas de simples exécutants mais des (co)responsables. Cette révolution est connue sous le nom de « révolution managériale », c'est-à-dire la révolution de la gestion². Les tâches capitalistes étaient déléguées à des cadres, qui se trouvaient placés dans une relation duale : d'une part, ils étaient unis aux propriétaires capitalistes dont les fonctions leur avaient été déléguées, d'autre part, ils « encadraient » les employés situés plus bas dans les hiérarchies ainsi que les travailleurs de production. Ces trois révolutions, qui sont au cœur de nos analyses, eurent des effets considérables dans les décennies qui suivirent. Des transformations similaires se produisirent en Europe selon des temporalités et des modalités particulières³.

Les interventions étatiques et paraétatiques

Aux trois aspects précédents du processus de socialisation, il faut ajouter un quatrième élément : les mécanismes économiques mettent en jeu des coordinations et des contrôles centraux. Au plan national, les agents en sont les gouvernements, les ministères et les banques centrales ; s'y ajoutent des institutions de gouvernance internationale, comme les instances de l'Union européenne, le FMI (Fonds monétaire international) ou l'OMC (Organisation mondiale du commerce). Ces institutions sont nécessaires à la survie des rapports de production capitalistes.

Ces interventions centrales recouvrent notamment les politiques économiques : macroéconomiques, industrielles, de formation, de transports, etc. Parmi ces politiques, le champ macroéconomique, celui des actions tendant au contrôle du niveau général d'activité, revêt une signification particulière. De manière générale, les économies sont prises dans les enchaînements du cycle conjoncturel, avec des mouvements d'expansion et de contraction. Avec une périodicité non régulière, la production s'emballe ou entre dans des phases de récession au cours desquelles elle chute soudainement de quelques points. Les effets peuvent se révéler sévères, notamment en matière de chômage. Cette instabilité de la production est également liée aux avancées de la socialisation : dès qu'une entreprise contracte son activité en un point, diminuant ses commandes à ses fournisseurs ou réduisant ses salaires, ces décisions affectent les autres producteurs par la contraction de la demande qu'elles occasionnent. Les mécanismes monétaires et de crédit ont des effets d'amplification spectaculaires de ces mouvements. La progression des processus de socialisation est ainsi à l'origine d'une

tendance historique croissante à l'instabilité des économies, qui doit être contrecarrée par des interventions centrales également en augmentation, des formes avancées de coordination^a.

Concernant l'administration publique, qui déborde le champ strictement économique, certaines formes d'organisation sont très anciennes mais ont, depuis un siècle, fortement gagné en importance. Lorsque les grandes fonctions de transport public, d'enseignement, de soin et de recherche ont pris des dimensions sociales, de vastes systèmes de coordination ont été requis, marquant une nouvelle expression du processus de socialisation. Au plan social, le vieillissement de la population a exigé l'augmentation des transferts de revenus vers les couches inactives professionnellement ; la croissance relative des dépenses de santé a également impliqué de telles redistributions – toutes ces fonctions ont pu également être prises en charge par des institutions privées. En s'en tenant au xx^e siècle, la chronologie des événements fut quelque peu décalée par rapport à celle des révolutions de la propriété capitaliste, les transformations se concentrant plutôt au milieu du siècle. Aux États-Unis, par exemple, les dépenses publiques représentaient 9,5 % du PIB en 1929 ; ce pourcentage atteignit 26 % en 1951 et continua à croître postérieurement.

a L'histoire de la réaction à cette tendance à l'instabilité est longue, depuis les premières actions coordonnées des grandes banques privées au xix^e siècle jusqu'aux politiques macroéconomiques sophistiquées actuelles – en passant, aux États-Unis, par la création de la Réserve fédérale en 1913. Seule la violence des événements et la répétition des crises, dont le point culminant fut 1929, ouvrirent véritablement la voie à l'intervention des autorités centrales au sortir de la Seconde Guerre mondiale. Au-delà de la période keynésienne des premières décennies de l'après-guerre, le néolibéralisme ne put revenir en arrière malgré les déclarations hostiles à ces coordinations centrales et quelques vaines tentatives.

Les cadres comme classe sociale organisatrice du capitalisme

La *socialisation* est inséparable de l'*organisation*. On peut donc finalement décrire le capitalisme du xx^e siècle comme un « capitalisme organisé » – une expression parfois utilisée pour parler spécifiquement du « capitalisme rhénan⁴ », à laquelle on redonne ici un sens plus général. Il en découle une conséquence évidente : les tâches de gestion des entreprises, d'administration et de mise en œuvre des politiques, produits de la socialisation croissante, doivent être prises en charge par certains agents. Ces agents sont les cadres, qui occupent une place intermédiaire entre les propriétaires et les travailleurs. Le champ d'action des cadres du secteur privé – ou des entreprises nationales – est la gestion des entreprises, où la conduite des affaires n'est plus à la mesure des capacités d'une personne. Au sein des instances centrales, il s'agit toujours, pour les cadres du secteur public, d'« organiser » ou, si l'on préfère, de « coordonner » des actions autonomes.

Les cadres constituent selon nous plus qu'une simple catégorie sociale : une « classe sociale », au plein sens du terme. Les définir spécifiquement en tant que classe requiert un accord préalable concernant la notion. Certaines révisions sont nécessaires, mais notre inspiration théorique première nous vient de Marx. Comme le rappelle l'**ENCADRÉ 1.1**, sa conception des classes s'inscrit dans sa théorie générale de l'histoire des sociétés humaines. Bien qu'il n'en ait jamais donné d'exposé systématique, les caractéristiques en sont strictement établies⁵. Concernant les cadres, le travail reste à faire. La délégation de la gestion à des salariés de haut niveau est bien connue de Marx, mais la position de cette catégorie sociale n'a pas été élucidée par

ENCADRÉ

1.1 LA THÉORIE MARXISTE DE L'HISTOIRE ET DES CLASSES,
ET L'ANALYSE DE LA POSITION DE CLASSE DES CADRES
D'ENTREPRISE

1/ La théorie marxiste de l'histoire et des classes tourne tout entière autour de la notion d'« exploitation » définie comme l'appropriation d'une fraction du travail (du produit de ce travail, le « surtravail ») d'un groupe social par un autre groupe social. Ces groupes se trouvent ainsi définis en tant que classes.

2/ Les modalités de cette extraction changent d'une époque à l'autre : par exemple, la *corvée* dans la société féodale ou la *plus-value* dans le capitalisme. L'histoire est ainsi périodisée comme la succession de telles configurations sociales.

3/ Le mouvement historique est commandé par une dynamique axée sur la production, celle de l'interaction des « forces productives » (les capacités technico-organisationnelles de production) et des « rapports de production » (les rapports dans lesquels entrent les groupes sociaux et ayant pour enjeux la production et la répartition du produit). D'où la caractérisation de ces configurations sociales comme des « modes de production ».

Ces divers éléments « font système », ce qui signifie qu'ils sont conjointement définis les uns par rapport aux autres. Ce qui nous intéresse particulièrement ici est que, dans cette théorie, « classe » ne s'entend pas par référence à une forme indéterminée de domination, de hiérarchie ou d'exploitation (des mécanismes beaucoup plus étendus), mais en relation à la modalité historique de l'extraction du surtravail.

Dans le capitalisme, la relation aux moyens de production permet de définir les différentes classes. Les capitalistes sont les *propriétaires* de ces moyens de production (bâtiments, machines...), et à ce titre peuvent extraire un

surtravail prenant la forme de la plus-value. Les travailleurs sont *séparés* de ces moyens de production et reçoivent un salaire qui est le « prix de leur force de travail ». Les cadres d'entreprise sont les *gestionnaires* des moyens de production, ce qui signifie qu'ils prennent l'ensemble des décisions que suppose l'usage de ces moyens et dirigent les travailleurs dans l'exécution de la production. Cette relation particulière aux moyens de production définit le canal (principalement salarial) par lequel les cadres bénéficient d'une fraction du surtravail. La hiérarchie des revenus entre salariés se constitue sur la base des positions distinctes dans les rapports de production (des rapports d'autorité, d'initiative... pour les cadres) dont le canal formellement identique (le salaire) cache les hétérogénéités. Comme on le verra, il ne s'agit pas seulement de niveaux, mais de tendances historiques (les salaires des cadres ont leurs profils de variation). Cette interprétation prolonge la théorie marxiste des classes dans le capitalisme, tout en préservant ses principes fondamentaux, notamment la centralité de la relation aux moyens de production et de l'identification du canal d'accès au surtravail comme marqueur d'une époque.

lui. Nous estimons, cependant, que la position des *cadres d'entreprise* dans le capitalisme contemporain peut être, assez aisément, définie par extension des principes mis en avant par Marx.

La question reste cependant ouverte de la nature des autres hiérarchies sociales auxquelles la référence stricte à la production capitaliste ne fait pas de place. On s'intéressera ici à un seul aspect : la position des *cadres des administrations publiques*. Peut-on placer ces groupes dans la même classe sociale que les cadres des entreprises ? Répondre par l'affirmative entraîne

nécessairement une extension du concept de classe au sens de Marx, un programme ambitieux dont l'explicitation dépasse le champ de la présente investigation. Notre point de vue est que la problématique de la socialisation – de l'avancée de l'organisation et de la prise en charge de cette dernière par les cadres – dans ses dimensions privée et publique conduit à considérer les cadres des entreprises et des administrations comme *deux fractions* d'une même classe. Au plan sociologique, cette vision renvoie à de nombreux caractères communs – par exemple, en matière de diplômes, de croisement de carrières, de culture et de modes de vie... – mais laisse une place à des traits spécifiques potentiels des deux catégories –, par exemple, au plan politique.

La structure de classe tripolaire du capitalisme organisé

La référence aux cadres n'épuise pas le programme de mise au jour de l'analyse marxiste des structures de classe. Une première observation est que les cadres sont secondés par des employés. Cadres et employés ont en commun d'occuper des positions qu'on peut qualifier d'« intermédiaires » par rapport à la polarité fondamentale entre capitalistes et travailleurs de production. Pourtant, un processus de *concentration* des initiatives et de l'autorité – doublé de la polarisation des revenus – entretient une frontière entre les employés et leurs supérieurs. On notera que dans un pays comme la France, l'appartenance formelle aux « cadres », une catégorie définie très largement – un tiers du salariat –, fait écho à des déterminants institutionnels spécifiques – en particulier concernant les retraites. D'autres observations, en particulier en matière de revenus (en France et ailleurs), suggèrent des définitions plus étroites. C'est dans ce sens plus restreint que nous utilisons la catégorie de cadres :

quelques pourcent au sommet des hiérarchies salariales. Plus bas dans les hiérarchies, de nombreux « cadres » appartiennent plutôt aux fractions supérieures des employés.

Une seconde observation est que, de manière progressive, certaines convergences se dessinent entre les catégories d'employés et les travailleurs de production. Comme dans le cas des cadres des secteurs privé et public, des différences significatives subsistent, mais les points de rencontre sont également forts. La réunion de ces groupes d'ouvriers et d'employés dans une catégorie commune de « classes populaires » doit être vue comme une utile simplification.

Au total, nous retenons donc une structure de classe tripolaire qui nous semble rendre compte des principaux aspects des transformations sociales depuis la fin du XIX^e siècle : les capitalistes, les cadres et les classes populaires d'employés et d'ouvriers.

Ces classifications laissent ouverts des positionnements hybrides, une propriété générale des structures de classe (**ENCADRÉ 1.2**). Ces champs d'hybridation possèdent au moins trois aspects dignes d'intérêt : 1/ la petite propriété des moyens de production (artisans, commerçants, petits agriculteurs) ; 2/ la frontière entre cadres et classes populaires ; et 3/ la frontière entre les cadres au sommet des hiérarchies, qu'on peut appeler « dirigeants », enrichis par les hautes rémunérations, et les classes capitalistes associées à la gestion. Au sein de chaque classe, on peut évidemment distinguer des sous-catégories ; par exemple, différents groupes de cadres, administratifs, techniques, commerciaux et financiers. On y retrouve la double polarité de la position sociale des cadres : la relation privilégiée des cadres financiers aux propriétaires capitalistes et la relation des cadres techniques aux producteurs directs.

1.2 CLASSES INTERMÉDIAIRES ET CONTINUITÉS SOCIALES

L'argument le plus fréquemment mis en avant par ceux qui réfutent la pertinence du concept de classe est la continuité des hiérarchies sociales. Il y a des riches, il y a des pauvres ; il y a des puissants, il y a des faibles ; entre les deux, des groupes intermédiaires. Le constat de la croissance historique de catégories de cadres et la multiplication des statuts et des positions sociales semblent apporter de l'eau au moulin des tenants du « continuum social ».

Il faut comprendre que les structures de classe définissent des *polarités* et des *dynamiques* de fonctionnement. Au XIX^e siècle, la référence au « prolétariat » était une simplification efficace dès lors qu'une grande partie de la population ne pouvait vivre que de la vente de sa force de travail. Pourtant, de vastes fractions des petits paysans ou des artisans, à la fois travailleurs et propriétaires, possédaient les caractères de classes intermédiaires. Il n'y avait pas d'autre caractérisation théorique pertinente de ces classes, si ce n'est celle renvoyant à leur hybridité, ce qui supposait la définition préalable de la structure duale. Ce que Marx mit en avant n'était pas un critère de classification de type « vrai ou faux », mais l'analyse des évolutions sociales que commandaient ces polarités. Celles-ci donnaient les clés de l'économie, des politiques, des idéologies, des cultures, etc. Il en va toujours de même dans le capitalisme actuel malgré la complexification des structures de classe (la structure tripolaire). Leur identification est une clé de l'intelligibilité du monde contemporain. Par exemple, nous pensons qu'il n'y a pas d'alternative à l'interprétation de classe du néolibéralisme que nous avons donnée au milieu des années 1990 ⁶.

La Finance capitaliste

De fortes hétérogénéités existent également au sein des classes capitalistes, expressions de la coexistence d'un grand nombre de propriétaires moyens ou petits et de grandes familles capitalistes. Ces différences rendent problématique l'usage d'une étiquette unique de « classe capitaliste » ; le pluriel est préférable. Une seconde difficulté provient de la socialisation très avancée du système des sociétés par actions et des canaux de la propriété de ces sociétés dans les institutions financières. Les prérogatives des fractions supérieures des classes capitalistes sont garanties par l'activité et le pouvoir de ces institutions. Nous donnons à la catégorie d'« institutions financières » un sens très étendu, renvoyant aux banques, aux fonds spéculatifs (*hedge funds*), aux fonds mutuels ou de retraite, aux gestionnaires de portefeuilles, aux compagnies d'assurances, etc., jusqu'aux banques centrales ou au FMI. Au XIX^e siècle déjà, Marx voyait dans le système bancaire l'« administrateur » du capital des propriétaires et prêteurs. Dans le capitalisme actuel, les fonctions de ces institutions financières ont pris une ampleur considérable. Afin de mieux rendre compte de ces configurations, nous avons défini le concept de « Finance ». Par cela, nous entendons à la fois les fractions supérieures des classes capitalistes et ce qu'on peut qualifier comme étant « leurs » institutions financières. Dans le capitalisme actuel, la Finance est un acteur clé, le vecteur de la prééminence des classes capitalistes. Telle que nous la définissons, la Finance n'est donc pas le secteur financier. Corrélativement, quand nous parlons de « financiarisation », de « voie financière », il s'agit du développement du secteur financier et des activités correspondantes.

Dans la relation entre les deux classes du haut des hiérarchies, la discipline venue des propriétaires et l'action potentiellement autonome des cadres comme organisateurs définissent un rapport plus ou moins coopératif ou antagonique. Ces pratiques sont constamment remises en question et, d'une époque à l'autre, subissent les influences résultant de rapports de forces changeants. Dans la gestion des entreprises et dans la définition et la conduite des politiques économiques, dont les cadres sont les agents, les capitalistes doivent trouver les moyens de garantir leurs intérêts. On comprendra également que le contrôle des institutions financières par les classes capitalistes est devenu un enjeu central, sachant que ces institutions, gérées par des cadres, peuvent leur échapper. Toutes les structures politiques, au sens le plus large, sont impliquées.

Le capitalisme du xx^e siècle comme capitalisme managérial. Le cadrisme

L'importance graduellement envahissante prise par les cadres, manifeste dans leurs actions au sein des entreprises et des instances administratives, confère une nature duale à nos économies et sociétés. À ce titre, nous en parlons comme d'un « capitalisme managérial », selon la terminologie anglaise – une expression en général utilisée pour parler spécifiquement de la période de l'après-guerre, à laquelle nous donnons ici un sens général. Les relations économiques occupent une place centrale mais sont loin d'être les seules en jeu : les modes de penser et de vivre ne sont plus déterminés seulement par les classes capitalistes (la bourgeoisie) mais aussi par les cadres.

À poursuivre cette investigation, le caractère parasitaire des propriétaires capitalistes apparaît avec de plus en plus de netteté ; le processus de socialisation travaille contre les vieilles

structures du capitalisme. Ce constat amène à faire l'hypothèse que ces évolutions conduiront à des sociétés où les privilèges capitalistes, mais pas les privilèges en général, seront éliminés. Nous les appelons des sociétés « managériales » ou « cadristes » – des « managérialismes » ou des « cadrismes ». Le capitalisme contemporain apparaît comme une hydre à deux têtes, capitaliste et « cadriste » (« managérialiste »).

Cette hypothèse cadriste suggère que la double nature des sociétés du capitalisme managérial est l'expression d'une transition : une société encore capitaliste mais déjà cadriste, et même de plus en plus cadriste – aussi désignons-nous en général le capitalisme managérial par le terme de « capito-cadrisme ». Cette hybridité croissante matérialiserait la grande peur des propriétaires, celle-là même qui leur fit redouter les effets du « pouvoir sans la propriété », selon le titre d'un livre célèbre⁷. Comme on le verra, il faut voir dans le néolibéralisme une tentative des classes capitalistes d'orienter ces mouvements dans certaines directions conformes à leurs intérêts.

Bien des traits de la transition du capitalisme au cadrisme sont évocateurs du grand précédent de la transition du féodalisme au capitalisme (ENCADRE 1.3). Cette thèse d'un devenir cadriste du capitalisme fournit ainsi la réponse la plus brutale qu'on puisse donner à la question posée par ce chapitre : le mode de production capitaliste ne sera pas la fin de l'histoire. Une nouvelle société de classes lui succédera, dont la classe supérieure sera celle des cadres. C'est, du moins, la dynamique dont se dessinent actuellement les contours, celle dans laquelle doit s'inscrire la lutte des classes populaires pour que la transformation du monde se fasse également à leur image.

1.3 LA TRANSITION DU FÉODALISME AU CAPITALISME

Les caractéristiques du capitalisme se mirent en place durant plusieurs siècles au sein des sociétés féodales. Ces traits étaient en gestation très tôt dans les villes du Moyen Âge, où artisans et commerçants commençaient à s'organiser. Progressivement, et avec d'importantes différences selon les espaces géographiques, des familles nobles s'engagèrent dans des entreprises commerciales, souvent lointaines, aux côtés des bourgeois. Ces derniers finirent par rechercher l'anoblissement et la relation directe à la propriété terrienne. Peu à peu, la société féodale fit place à celle de l'Ancien Régime, où les privilèges attachés à la noblesse étaient maintenus – au point qu'il fallut déclarer leur abolition en 1789 –, mais où les assises bourgeoises du régime allaient en se consolidant. Les nouvelles classes ascendantes jouaient de la lutte des classes populaires, se gardant à droite, se gardant à gauche. Ainsi s'affirmait peu à peu une société duale dans laquelle les caractéristiques respectives des deux classes se fondaient. Du brouillage des frontières surgissait l'image d'une bourgeoisie noble et d'une noblesse bourgeoise. De manière similaire, de nos jours, les cadres du haut des hiérarchies, sous l'effet de la croissance de leur patrimoine, issu de leurs rémunérations élevées, se fondent dans les classes capitalistes (ou tentent de le faire). Les transitions brouillent les contours.

CHAPITRE 2

Luttes et compromis dans la dynamique
du changement social

L'accent était placé au chapitre précédent sur les dynamiques d'une histoire relativement longue : les tendances de la socialisation et de l'organisation, la transformation des structures de classes, l'hybridité propre au capitalisme managérial, et la perspective d'un mode de production postcapitaliste manifestant la continuation du processus de socialisation au-delà des entraves de la propriété privée des moyens de production. Dans le présent chapitre, la perspective se déplace en direction des luttes de classes, des questions de pouvoirs, d'alliances, de compromis, de victoires, de défaites... Il ne s'agit plus de se demander s'il existe une classe de cadres, mais quelle est son autonomie, quels sont ses rapports aux autres classes, etc.

**Les trois ordres sociaux du capitalisme managérial :
la première hégémonie financière, le compromis
de l'après-guerre et le néolibéralisme**

La période qui nous intéresse ici est celle qui court de la fin du XIX^e siècle à nos jours, et l'aire géographique celle des vieux continents. Cette histoire du capitalisme managérial peut

être divisée en trois périodes, trois *ordres sociaux*, qui se terminent chacun par une *crise structurelle*. Par « ordres sociaux », nous entendons des configurations de pouvoir définies par les jeux de domination et de compromis entre classes et fractions de classe. Leur durée est de trente ou quarante ans. Les crises structurelles se distinguent des récessions récurrentes : ce sont des perturbations à plus grande échelle, qui durent chacune une dizaine d'années, et dont la contraction de l'activité n'est qu'un aspect.

Le capitalisme managérial lui-même est né aux États-Unis, dans le contexte d'une crise structurelle. À la fin du XIX^e siècle eut lieu une « grande dépression » – avant qu'une dépression plus grande encore ne lui ravisse le titre en 1929 –, qui faisait suite à une baisse de la rentabilité du capital – une diminution du taux de profit des entreprises. Elle fut interprétée comme une crise de la concurrence car les entreprises situèrent l'origine de leurs problèmes dans la concurrence excessive. De fait, l'augmentation de leur taille s'était accompagnée d'une hétérogénéité croissante entre les grandes et les petites entreprises, ce qui exerçait une forte pression sur ces dernières. Par ailleurs, les réseaux de communication s'étaient étendus, ce qui élargissait le champ des confrontations. En réaction, les grandes entreprises s'organisèrent en trusts et cartels garantissant des partages de marchés ou de profits.

C'est dans ce contexte que furent conduites les trois révolutions : révolutions des sociétés par actions, des institutions financières et de la gestion (la révolution managériale). Les effets de ces révolutions – notamment la révolution de la gestion – en matière d'efficacité doivent être soulignés. Le principal d'entre eux fut d'accélérer la croissance de la productivité du travail sans que soit requise la mise en place de techniques de production très coûteuses par rapport au résultat obtenu

– c'est-à-dire sans hausse du rapport capital avancé/produit. Cela se produisit *via* une métamorphose technico-organisationnelle de grande ampleur, dont les deux formes les plus connues sont le taylorisme et le fordisme – dans ses aspects techniques, à savoir le travail à la chaîne. Ces transformations allaient progressivement affecter tous les aspects et secteurs de l'économie, jusqu'à la grande distribution, interrompant ainsi la baisse du taux de profit pendant plusieurs décennies, sans que le poids de ce rétablissement fût supporté par les salariés.

Au plan politique, la fin du XIX^e siècle et le début du XX^e furent une intense période de lutte de classes, le mouvement ouvrier mondial étant alors dans sa phase ascendante. Aux États-Unis, quelques concessions en résultèrent, parallèlement à une forte répression – sous l'étendard du patriotisme brandi pendant la Première Guerre mondiale. Un premier compromis régla la coexistence de deux secteurs de l'économie : le secteur des petits capitalistes traditionnels protégé par les lois antitrust et celui des grandes sociétés par actions modernes financées par les grandes banques et gérées par les états-majors cadristes. Un second compromis fut établi entre la grande bourgeoisie et les cadres, respectivement les actionnaires et les gestionnaires des grandes sociétés. Pourtant, la bourgeoisie capitaliste, dont les intérêts étaient défendus par les institutions financières, dominait sans guère de partage. Ce premier ordre social peut être défini comme une « première hégémonie financière », c'est-à-dire la « première hégémonie de la Finance ».

Dans les circonstances créées par les transformations institutionnelles – les trois révolutions du capitalisme managérial – et les nouvelles tendances plutôt favorables du changement technique, la survenue de la crise de 1929 peut être jugée paradoxale. Où les dérèglements prirent-ils leur source ? On peut d'abord constater que l'écart technico-organisationnel entre les

grandes sociétés et le secteur traditionnel allait croissant, fragilisant ce dernier. À cela, il faut ajouter un ensemble de mécanismes financiers à l'image de la première hégémonie financière, souvent décrits comme « spéculatifs ». Le marché boursier prit une importance déterminante, notamment par le biais d'un système de crédit directement lié aux achats d'actions. Enfin, dans ce contexte hasardeux d'hétérogénéité industrielle et d'innovation financière, les forces de la socialisation – les interrelations qu'elle engendre – accrurent l'instabilité macroéconomique ; l'action de la Réserve fédérale (la Banque centrale des États-Unis, créée en 1913) restait, par ailleurs, timide et maladroite. Une récession se déclara en 1929, la Bourse chuta et l'économie s'effondra inexorablement – une chute de 27 % du PIB. Les politiques firent écho à la vision que la Finance avait de ses intérêts : à de rares exceptions près, ce fut le laisser-faire. Faute d'un soutien adéquat, la contraction de l'activité dégénéra en crise bancaire généralisée en 1932. Il fallut l'arrivée à la Maison-Blanche de Franklin Delano Roosevelt en mars 1933 pour que de vigoureuses politiques soient mises en œuvre dans le cadre du New Deal, jusqu'à ce que la préparation de la Seconde Guerre mondiale sorte les États-Unis de la crise. Roosevelt était au centre du dispositif, résistant à la Finance et tendant la main aux syndicats. Les cadres des administrations y jouèrent un rôle central. Le New Deal fut à l'origine d'un vaste programme de réglementation des pratiques financières et consacra l'intervention gouvernementale.

Les effets de cette crise furent également importants en Europe : en 1932, la production avait baissé de 25 % en Allemagne et de 15 % en France. Les conséquences en furent spectaculaires, se combinant aux effets de trajectoires économiques et politiques antérieures : le nazisme en Allemagne, la continuation du fascisme en Italie ou, à l'opposé, le Front populaire en

Espagne et en France. L'Espagne s'enfonça dans la guerre civile, qui devait déboucher sur la dictature franquiste.

Il ne faut pas confondre ces épisodes avec l'établissement d'un nouvel ordre social. Dans les principaux pays, le compromis social ne fut scellé dans une forme ayant acquis une certaine maturité qu'après la guerre. En dépit de certaines différences, d'importantes convergences se produisirent : des limites significatives furent imposées au pouvoir de la Finance – dans une formulation quelque peu hyperbolique, une « répression financière » – et on conféra un rôle économique et social accru à l'État. Le jeu des luttes de classes aboutit à une nouvelle configuration de pouvoir. La grande peur face à la montée du mouvement ouvrier et à l'établissement des sociétés qui se réclamaient du socialisme ou du communisme, à laquelle s'ajoutèrent les conditions sociopolitiques créées par la crise de 1929, obligea les classes capitalistes à accepter cette limitation de leurs prérogatives sans les éliminer en tant que classe. Le cours général des événements fut l'expression d'un nouveau compromis de classe, liant cadres et classes populaires, qu'on peut qualifier de « social-démocrate » malgré l'usage abusif du terme. Deux traits le caractérisent : l'alliance entre cadres et classes populaires ; le leadership des premiers dans la conduite de la vie politique et économique.

Les premières décennies qui suivirent la Seconde Guerre mondiale furent marquées par des circonstances économiques exceptionnellement favorables, qui facilitèrent le compromis social. Une fois passé le choc de la crise de 1929, et celui encore plus redoutable de la Seconde Guerre mondiale sur les territoires où la guerre fut conduite, les gains d'efficacité que recélaient les changements institutionnels, techniques et organisationnels propres au capitalisme managérial se manifestèrent de manière avantageuse. La productivité du travail augmenta avec une

rapidité sans précédent – et sans avenir, d'ailleurs ; le pouvoir d'achat et la protection sociale s'élevèrent en parallèle ; et la rentabilité du capital continua à progresser – jusqu'au milieu des années 1960.

Le compromis social de l'après-guerre aurait-il été possible dans d'autres circonstances ? Une chose est certaine : cet ordre social de l'après-guerre ne put résister au retournement de ces tendances favorables. Dès la première moitié des années 1970, la croissance de la productivité du travail montra des signes d'essoufflement. Le coût du travail poursuivant sur sa lancée antérieure, le taux de profit amorça sa descente vers les bas niveaux des années 1970. Dans un contexte général de stimulation de l'activité par les politiques keynésiennes de relance, la course entre profits et salaires dégénéra en vague inflationniste, au détriment des revenus financiers.

La Finance n'avait jamais interrompu sa lutte sur tous les fronts – économique, politique et idéologique – pour rétablir son pouvoir. Dès avant la Seconde Guerre mondiale, ses penseurs avaient énoncé les principes d'un nouveau libéralisme, déjà appelé « néolibéralisme » – une appellation très ambiguë avant guerre (ENCADRÉ 2.1). Dans le contexte de crises et de délitement du compromis de l'après-guerre entre cadres et classes populaires, les cadres se laissèrent peu à peu séduire par la Finance, au nom de la modernité, de l'efficience... et de l'augmentation de leurs revenus. Sur les vieux continents, de grandes grèves témoignèrent d'une résistance vigoureuse, mais rien ne put stopper le rétablissement des pouvoirs de la Finance dans sa seconde hégémonie – qui fut donc une « restauration » –, ni la mise en place d'un nouveau compromis avec les cadres – inaugurant l'ordre social néolibéral.

La seconde hégémonie financière dans le néolibéralisme se caractérise par deux traits fondamentaux : l'alliance entre

ENCADRÉ

2.1 DE L'USAGE DU TERME « NÉOLIBÉRALISME » AVANT L'HEURE

Le terme « néolibéralisme » fut utilisé dès avant la Seconde Guerre mondiale, plus de quatre décennies avant l'établissement du nouvel ordre social du même nom¹. Un événement marquant fut l'organisation par le philosophe français Louis Rougier du Colloque Walter Lippman – journaliste américain, auteur d'un livre à succès – à Paris en 1938, et la création du Centre national d'études pour la rénovation du néolibéralisme. Ce centre peut être considéré comme le précurseur de la fameuse Société du Mont-Pèlerin, créée par Friedrich von Hayek et Wilhem Röpke en 1947, le véritable bastion de l'idéologie néolibérale qui allait reconquérir le champ de l'économie plus de trente ans plus tard. Un des thèmes centraux était le rejet du « totalitarisme », un terme qui recouvrait aussi bien le nazisme que les sociétés des pays se réclamant du socialisme. À l'origine de ce processus se trouvaient des personnalités d'origines très diverses. Certaines, en France, avaient collaboré avec les mouvements fascistes ; d'autres avaient pris part à la Résistance. Avant que la tendance proprement « hayékienne » – néolibérale au sens actuel du terme – prenne le dessus, ce courant regroupait certaines personnalités attachées à l'économie de marché – par opposition à la planification autoritaire –, qui récusaient le retour pur et simple au libéralisme d'antan et prônaient la nécessaire intervention de l'État. On peut en rapprocher l'« ordolibéralisme » à l'allemande, qui défend la liberté d'action au sein de règles strictement définies et non le laisser-faire.

capitalistes et cadres et le leadership de la Finance capitaliste. C'est aux États-Unis et au Royaume-Uni qu'on en trouve la forme la plus accomplie. La domination de la Finance y revêt la

plénitude de ses attributs. Les institutions financières sont placées en position supérieure et assurent la conformité de la gestion des entreprises non financières aux critères des propriétaires, à savoir une rentabilité financière au sens strict, consacrée par des distributions généreuses aux actionnaires et des performances boursières élevées^a. Ce qu'on appelle les « marchés » ne sont rien d'autre que ces actions des institutions financières.

Dans le néolibéralisme, un pouvoir spécifique est conféré aux cadres financiers, qui sont la cheville ouvrière de l'alliance avec les classes capitalistes et les instruments du contrôle des propriétaires sur les agissements des autres cadres. Les cadres techniques et ceux des services généraux sont moins directement partie prenante. Quant aux cadres publics, ils sont associés au nouvel ordre social à travers leurs actions au sein des institutions étatiques, donc de manière indirecte mais également importante. Les rémunérations sont à l'image de ces proximités ou éloignements des objectifs néolibéraux, favorisant très fortement les cadres financiers². Il faut voir dans les cadres les plus proches de la Finance une sorte de réincarnation de ce que Marx désignait comme les « capitalistes actifs », à la frontière de la propriété et de la haute gestion. Leurs très hautes rémunérations ne peuvent se comprendre que selon ces logiques, dans leur relation aux gros actionnaires, pas seulement en rapport aux autres cadres. D'ailleurs, ces revenus font rapidement d'eux des propriétaires capitalistes ; ils entrent ainsi dans la famille.

a La théorie économique de la domination des propriétaires sur les gestionnaires – en anglais, la théorie de la relation *principal-agent*, en l'occurrence actionnaire-cadre – est un champ très développé de la théorie économique moderne.

Cette forme accomplie du néolibéralisme peut être caractérisée comme « anglo-saxonne » du fait de la prééminence des États-Unis et du Royaume-Uni. Par contraste, l'ordre social prévalant en Europe continentale est marqué par certaines hybridités, héritages du compromis de l'après-guerre. Il en va de même au Japon et en Corée.

État et démocratie

La problématique des ordres sociaux conduit à reformuler quelque peu la théorie de l'État, en en donnant une définition plus étendue qu'on le fait en général. Les institutions étatiques – le « centre politique institutionnel » – jouent un rôle clé dans la configuration de chacun des ordres sociaux. Plutôt que la définition marxiste restrictive de l'État, comme institution dans laquelle s'exprime le pouvoir d'une classe dominante – la classe capitaliste –, nous préférons y voir le « lieu » de formation des dominations et alliances propres à chaque ordre social et, bien entendu, l'instrument de l'imposition des politiques et règles correspondantes. Dans le compromis social de l'après-guerre, par exemple, l'association des classes populaires au pouvoir étatique permit la promotion des systèmes de protection sociale et des politiques de croissance propres à ce compromis. À l'inverse, le néolibéralisme conduisit à une réappropriation des instances étatiques par les classes capitalistes et les cadres devenus leurs alliés. Même si les États se dégageaient alors de certaines de leurs fonctions au profit d'instances privées, ils furent les instigateurs des réformes et politiques néolibérales aux plans national et international, et continuèrent à imposer les directions du changement.

Les structures sociales actuelles sont celles du capitalisme managérial, marquées par la coexistence de deux classes

supérieures, propriétaires et gestionnaires. Dans l'analyse du processus de socialisation, on a déjà fait allusion à l'existence de réseaux de la propriété et de la gestion. La propriété capitaliste est très largement soutenue par le réseau des institutions financières, une des composantes de la Finance ; les dirigeants gestionnaires se retrouvent dans les réseaux des conseils d'administration, entre eux et face aux représentants des propriétaires, une « interface propriété-gestion ». Du point de vue politique qui est ici le nôtre, il faut comprendre que ces interrelations en viennent à tisser un vaste système de gouvernement, un « centre économique institutionnel », où se déterminent les grandes options en matière économique. Au final, on peut soutenir que ces institutions doublent les structures proprement politiques – des ponts sont établis par certains individus avec le centre politique institutionnel. Ou, pour formuler les choses autrement, on peut parler de structures étatiques « bipolaires », réunissant ces deux centres.

À une distance considérable du « pouvoir du peuple » que suggère le mot « démocratie », tous les régimes qui s'en réclament dans le monde contemporain sont des démocraties de classes. Selon la nature du compromis social, l'association des classes populaires est plus ou moins réelle ou formelle. Dans le néolibéralisme – abstraction faite des dictatures latino-américaines qui l'annoncèrent –, l'alliance entre les classes capitalistes et les classes de cadres repose sur l'exercice d'une démocratie interne aux classes supérieures. Du fait de l'association des classes populaires au pouvoir étatique dans le compromis de l'après-guerre, on peut soutenir que les régimes politiques y étaient plus démocratiques, au sens fort du terme. Il s'agissait d'une forme de « démocratie étendue », puisque associant d'une certaine manière les classes populaires.

Deux types de raisons expliquent le déclin de cette démocratie étendue dans le néolibéralisme. La première tient à la nature même de cet ordre social. Les partis traditionnellement de gauche, comme le Parti socialiste en France, se sont alignés graduellement sur les positions qu'implique l'alliance entre cadres et classes capitalistes – non sans tensions internes, car les partis ont eux-mêmes des droites et des gauches. La seule arme qui reste alors entre les mains des classes populaires est le vote sanction, car il n'y a pas de véritable alternative de gouvernement. La seconde raison procède d'une pratique institutionnelle. Une fraction croissante des pouvoirs étatiques est maintenant concentrée dans des institutions spécialisées, délibérément placées à l'abri du jeu électoral. Il en va ainsi des banques centrales, dont l'autonomie a été déclarée et les objectifs fixés selon les normes néolibérales. Malgré certains élargissements des prérogatives du Parlement européen, l'action des instances centrales de l'Union européenne reste largement à l'abri des aléas de la vie politique et des pressions populaires. Des institutions comme le FMI, l'OMC ou la Banque mondiale poursuivent leurs actions, qui visent à l'imposition du nouvel ordre social. Cette délégation de pouvoirs importants hors des instances politiques traditionnelles est un des piliers des stratégies néolibérales. Abstraction faite de configurations très particulières – comme dans l'après-guerre –, les classes populaires ne sont pas associées à ces institutions où peuvent s'exprimer, à des degrés divers dans les différents ordres sociaux, les « démocraties internes » aux classes supérieures, capitalistes et cadres.

Le destin de l'alliance révolutionnaire

Le cadre analytique mis en avant dans ce chapitre suggère un parallèle entre la dissolution du compromis de

l'après-guerre et l'échec du projet de construction du socialisme. Dans des contextes distincts, les dynamiques de classe présentent d'importantes similitudes.

On connaît les traits fondamentaux du projet révolutionnaire. Dans l'esprit de ses initiateurs, il conjugait deux ambitions : l'émancipation des travailleurs vis-à-vis de toute forme d'exploitation, et la conquête de l'efficacité de l'organisation économique et sociale en réponse au chaos capitaliste – ses manifestations les plus violentes dans les crises. Les révolutionnaires crurent un peu hâtivement que la planification centralisée allait résoudre tous les problèmes économiques, à tel point que les voies chaotiques des économies capitalistes semblaient dans le ridicule.

Quant à la conduite du processus, elle fut assurée par une alliance d'une grande efficacité entre les cadres politiques et de larges couches sociales, sous le leadership des premiers. C'est ce que réussit à mettre en place Lénine, qui avait compris que la majorité de la population n'était pas par nature révolutionnaire. Il revenait à une avant-garde de guider et d'accompagner les masses sur les chemins de leur émancipation. Après la prise du pouvoir, ce « cadrisme politique révolutionnaire » se mua en « cadrisme bureaucratique conservateur » centralisé. Celui-ci fut construit de toutes pièces – bien que certains cadres de l'ancien régime y aient été originellement associés –, le résultat d'une évolution où les étapes intermédiaires de la socialisation telles qu'observées dans les pays capitalistes avancés avaient été court-circuitées. L'emprise cadriste fut ainsi imposée par en haut aux niveaux économique et politique. Une nouvelle classe émergea de la cohorte des anciens dirigeants et d'une élite sélectionnée pour ses compétences et son alignement sur les objectifs du nouveau régime. Outre le fait qu'elle ne conduisit pas les classes populaires à leur émancipation, cette nouvelle classe ne sut pas

trouver les conditions de l'efficacité de sa direction et de son propre épanouissement. La voie expresse du cadrisme bureaucratique ne mena pas aux paradis socialistes. Les pratiques autogestionnaires, comme en Yougoslavie, furent une tentative de décentralisation des pouvoirs, au moins économiques, dans les entreprises. Mais ces voies ne réussirent ni à démontrer leur efficacité économique ni à s'imposer comme alternative au centralisme des systèmes de type soviétique.

Les fractions supérieures des classes dominantes d'un pays comme l'URSS à la veille de sa disparition ne réussirent pas à réformer leur société ou ne le voulurent pas. Commença alors la marche vers la dissolution. Ces classes supérieures perçurent les avantages qu'elles pouvaient tirer de l'abandon pur et simple de l'édifice que leurs prédécesseurs avaient construit. Elles ne s'engagèrent pas sur les traces du compromis social de l'après-guerre déjà dissous à la fin des années 1980, mais sur celles du capitalisme néolibéral, sous les formes et avec les conséquences que l'on sait. En Chine, au cours des années 1990, les cadres s'orientèrent dans des directions originellement similaires. Instruits des méfaits potentiels de cette option par les écueils rencontrés en Russie – dont la dislocation territoriale de l'URSS n'était pas la moindre –, par les crises à répétition liées aux réformes néolibérales dans les périphéries, puis par le choc de la crise du néolibéralisme sur les vieux continents, ces cadres chinois surent préserver l'édifice du Parti au sein duquel se définirent les nouvelles orientations. S'y combinent jusqu'à aujourd'hui la construction d'un secteur capitaliste et le contrôle musclé des dynamiques économiques et politiques à une distance considérable des options néolibérales, ainsi que la tentative de maîtriser d'éventuelles menaces sociales contestataires par des réformes sociales, venant s'ajouter à la répression.

Alliances à droite ou à gauche – et leaderships. Socialisme et néomanagérialisme

Les définitions respectives du compromis de l'après-guerre et du néolibéralisme renvoient à deux propriétés : le partenariat dans l'alliance et le leadership. Le compromis de l'après-guerre était l'expression de l'alliance entre cadres et classes populaires, une alliance « à gauche ». Le néolibéralisme est l'expression de l'alliance entre classes capitalistes et cadres, une alliance « à droite ». Il faut ensuite préciser quelle classe détient le leadership : les cadres dans le compromis de l'après-guerre, et les capitalistes (la Finance) dans le néolibéralisme.

Cette combinatoire des pouvoirs et alliances de classes dans le capitalisme managérial laisse ouvertes d'autres configurations. On imagine mal la pertinence d'une alliance entre classes populaires et classes capitalistes mais, au sein de chaque alliance, des options alternatives sont concevables par permutation des leaderships. On peut ainsi envisager des ordres sociaux encore virtuels, mais qui ont des portées potentielles importantes. Dans l'alliance à gauche, le leadership des classes populaires – ménageant certains intérêts des classes de cadres mais en en faisant leurs agents – définirait un « socialisme ». La distinction des classes conserverait temporairement une pertinence – avant une dissolution progressive –, mais le pouvoir serait entre les mains du peuple. C'est bien là l'horizon de toute lutte de gauche.

Il y a également place pour un renversement similaire au sein de l'alliance à droite. La configuration en serait l'alliance entre capitalistes et cadres sous le leadership des cadres. Les cadres y accéderaient à une autonomie dans les champs de la gestion et des politiques ; à l'opposé des prétentions néolibérales, l'économie serait fortement dirigée centralement ; les pouvoirs et

revenus des classes capitalistes se trouveraient limités. Le leadership des cadres – ménageant certains intérêts des classes capitalistes – définirait une voie vers le cadrisme. Nous appelons « néomanagérialisme » un tel ordre social susceptible de succéder au néolibéralisme. Le préfixe « néo » souligne le retour à un leadership cadriste, comme dans l'après-guerre, de même que, dans le terme « néolibéralisme », le préfixe indique un rétablissement, en l'occurrence celui de l'hégémonie financière maquillée sous les traits du « libéralisme ».

Ces logiques néomanagériales sont déjà à l'œuvre dans les sociétés actuelles. On en observe les manifestations dans la conduite des politiques et dans la formation des revenus. Les salaires élevés, assortis de diverses bonifications, représentent aujourd'hui la plus grosse fraction des revenus dont bénéficient les membres des classes supérieures (71 % du revenu des ménages qui reçoivent les plus hauts revenus aux États-Unis – ceux qui appartiennent au fractile 95-100 –, les 29 % restants étant les revenus de la propriété, dividendes, intérêts et loyers).

Rapports de production et ordres sociaux : une relation réciproque

Il nous faut, avant de conclure cette première partie, étudier les liens unissant les transformations des rapports de production capitalistes au précédent chapitre – ce que nous appelons le « structurel » – et leur éventuel dépassement, à la séquence des luttes et à la succession des ordres sociaux dans le présent chapitre – ce que nous appelons le « politique ». Ces relations sont réciproques.

Allant du structurel au politique, les transformations des rapports de production modifient l'identité et les comportements des acteurs des confrontations. Ainsi, du capitalisme

traditionnel au capitalisme managérial, le passage de la structure de classe bipolaire à la structure tripolaire eut pour conséquence principale la croissance des rôles politique et économique des cadres. Lorsque les grands actes de la lutte de classes se jouèrent dans les rues, ceux-ci ne furent pas aux premiers rangs, mais ils furent aux commandes dans les échelons supérieurs des entreprises, des administrations et des partis politiques, où ils influèrent, à leur manière, sur le cours de l'histoire.

La seconde direction, allant du politique au structurel, est la plus riche d'enseignements. En toile de fond de tout ordre social, la dynamique de la socialisation-organisation est permanente, mais le compromis social de l'après-guerre commandait potentiellement la métamorphose des structures. Il promouvait le possible dépassement de la propriété capitaliste de manière très immédiate et lisible politiquement, déclenchant les foudres libérales. On peut interpréter ce compromis comme le premier acte d'un tel dépassement. La démonstration était faite que les sociétés et économies pouvaient fort bien se passer de la prééminence de la Finance. Rien n'impliquait que les entreprises soient gérées selon le critère unique des performances boursières ; ni que les profits se concentrent dans les institutions financières, etc. Ainsi l'ordre social de l'après-guerre amorçait le dépassement de la propriété capitaliste, en en biaisant graduellement les règles naturelles de fonctionnement. Si la contre-révolution néolibérale ne s'était pas produite, ce pas en avant aurait pu être décisif en direction de l'établissement d'autres rapports de production.

La métamorphose des rapports de production est également en jeu dans la transition du néolibéralisme au néomanagérialisme. Le néolibéralisme tente de ralentir le dépassement des traits capitalistes de nos économies et sociétés. Faute d'arrêter la transition au-delà du capitalisme, il s'agirait dans le

néomanagérialisme de garantir qu'elle se produise en ménageant les classes capitalistes, en leur ouvrant les voies de leur conversion aux nouveaux rapports de production ; les logiques cadristes s'imposeraient en définitive, mais elles le feraient en symbiose avec les classes capitalistes. Cette histoire d'amour se joue déjà au sommet dans le dos des classes populaires.

La grande bifurcation

La relation réciproque, qu'on vient d'évoquer, entre les grandes tendances susceptibles de conduire au dépassement de la propriété capitaliste et les dynamiques des rapports de forces inhérentes aux ordres sociaux est d'une importance politique considérable. S'y mêlent le déterminisme de tendances fondamentales et la contingence de l'aboutissement de luttes politiques.

La tendance structurelle à la progression historique du rôle des cadres est un fait inexorable, mais elle est susceptible de revêtir des modalités très diverses : il y a de nombreuses manières d'organiser, de coordonner. Ce sont les affrontements politiques qui gouvernent les orientations potentielles. On va ainsi indiquer deux chemins, dessinant ce que nous appelons une « grande bifurcation », dont l'un pourrait mener à long terme à l'effacement des rapports de classes tandis que l'autre travaille à les perpétuer. Les sept thèses suivantes résument les grandes lignes de ce cadre analytique général :

1/ Le capitalisme n'est pas la fin de l'histoire. Son dépassement est programmé. En témoigne la transformation graduelle des rapports de production et des structures de classe.

2/ Les tendances sous-jacentes favorisent spontanément l'avancée des cadres, une classe sociale à part entière et non la

frange supérieure d'une classe salariale ou une catégorie particulière de capitalistes.

3/ Il n'y a pas de coïncidence nécessaire entre le progrès de l'organisation et de la socialisation, d'une part, et le progrès social et l'émancipation des plus larges fractions de la société, d'autre part.

4/ Durant plusieurs décennies, la progression des cadres face aux classes capitalistes, en alliance avec les classes populaires, a revêtu deux formes politiques : révolutionnaire et gradualiste. Ces deux voies ont échoué du fait de leurs propres contradictions et face à la lutte des classes capitalistes.

5/ Parmi ces contradictions, la principale est l'expression de l'opportunisme des classes de cadres, dont la position sociale commande deux alliances potentielles : l'une à droite, avec les classes capitalistes, et l'autre à gauche, avec les classes populaires. L'échec des voies révolutionnaire et gradualiste a profondément marqué les cadres en tant que classe, les éloignant de l'alliance avec les classes populaires, au détriment même de leur identité d'organisateur susceptible de s'émanciper des dynamiques capitalistes.

6/ Les trajectoires qui se dessinent désormais ont en commun la poursuite de la transition au-delà du capitalisme. Pourtant, deux voies sont ouvertes selon l'orientation des alliances : la première, à droite, néomanagériale, ou la seconde, l'alliance à gauche avec les classes populaires. La branche finalement suivie dans cette grande bifurcation sera principalement déterminée par les luttes de classes, et d'abord par les luttes des classes populaires.

7/ La voie qui prévaudra commandera le destin de l'émancipation sociale. L'alliance à droite perpétuerait la domination des classes de cadres et l'intégration graduelle des classes capitalistes actuelles dans ces nouveaux rapports sociaux. La voie de

gauche est susceptible d'ouvrir un chemin vers un monde meilleur pour les classes populaires, jusqu'à l'éradication graduelle des rapports de classes dans un « socialisme » – un terme qu'il faut sans doute conserver malgré le poids de l'histoire et son usage contemporain.

La perspective de ce livre reste limitée aux enjeux des luttes actuelles : il s'agit d'explorer les modalités de la bifurcation à laquelle nous sommes actuellement confrontés, et non de formuler des recettes pour les marmites d'un avenir plus lointain. Il serait cependant erroné de cloisonner l'avenir de manière trop étanche, en séparant les exigences de court terme – notamment celles de la sortie de la crise actuelle – des perspectives de long terme. L'histoire est beaucoup plus rapide : l'examen des ordres sociaux montre que les chemins se tracent en quelques décennies. Le présent commande l'avenir.

PARTIE II

L'APRÈS-GUERRE ET LE NÉOLIBÉRALISME

CHAPITRE 3

Le compromis « à gauche »

La distance est considérable entre le tableau à larges touches des mouvements historiques de la première partie et le programme de cette deuxième partie, qui pénètre de manière plus minutieuse dans les contenus factuels. Chacun des quatre chapitres apporte sa contribution, en commençant par les premières décennies de l'après-guerre.

De tout survol de cette période dans les vieux centres se dégage une impression mitigée : politiques impérialistes et destruction de l'environnement contre progrès social. Un compromis s'est mis en place « à gauche ». Près de cinquante ans après ses débuts dans l'entre-deux-guerres, ce compromis social a été brisé. C'est par contraste avec les décennies néolibérales que ses traits les plus favorables apparaissent avec le plus de netteté : une société moins inégalitaire, un secteur financier au service de la croissance, une gestion cadrée relativement autonome, des États offrant une protection sociale.

**Revenus et patrimoines :
une société moins inégalitaire**

Les inégalités de revenus sont un excellent indicateur des différences entre ordres sociaux. La « Belle Époque » de la bourgeoisie, au début du *xx*^e siècle, fut une période de grandes inégalités sociales. Celles-ci furent considérablement réduites après la Seconde Guerre mondiale dans le cadre du nouveau compromis social à gauche, mais rétablies dans le néolibéralisme ; les niveaux d'inégalité y sont désormais au moins égaux à ceux de la première hégémonie financière.

Les données de la fiscalité sur lesquelles les travaux de Thomas Piketty et Emmanuel Saez ont attiré l'attention sont maintenant devenues l'inévitable référence en cette matière¹. Nous en avons fait un large usage². Elles montrent que, de la Première Guerre mondiale à la crise de 1929, le 1 % des familles des États-Unis aux plus hauts revenus concentraient en moyenne 17 % du revenu de l'ensemble de la population. Au sortir de la Seconde Guerre mondiale, ce pourcentage était voisin de 10 %, témoignant d'une nette diminution de la concentration des revenus au sommet. Un des traits les plus intéressants de ce profil historique est que ce pourcentage réduit se maintint jusqu'à la fin des années 1970, c'est-à-dire tout au long du compromis social de l'après-guerre. Avec une grande rapidité, une nouvelle tendance à la concentration se manifesta cependant après 1980 : en deux décennies, les niveaux d'inégalité d'avant la crise de 1929 furent dépassés. C'est ce que révèlent les statistiques fiscales, qui sont pourtant biaisées car, dans le néolibéralisme, une partie des hauts revenus est délocalisée vers les paradis fiscaux. Ce retournement fut un véritable tour de force de la part des classes supérieures, et les inégalités de revenus se

doublèrent d'inégalités de patrimoine, un peu plus difficiles à cerner mais dont les tendances sont concordantes.

Dans le néolibéralisme, la gestion et les politiques sont tournées vers la maximisation des performances boursières. Ce qui a été réalisé en cette matière est spectaculaire. En corrigeant les indices de l'effet de la hausse des prix, on constate que la Bourse de New York avait chuté de près de moitié entre le début des années 1960 et le début des années 1970. Comparant le niveau moyen de la période 1966-1973 à celui de la période 2010-2013, on observe une multiplication par trois. La crise actuelle est donc loin d'avoir effacé les plus-values enregistrées, et le versement de dividendes est à la hauteur de ces prouesses.

L'après-guerre fut une période de progression du pouvoir d'achat des salaires (le salaire corrigé de la hausse des prix), une tendance que le néolibéralisme a transformée en stagnation ou inversée pour certaines catégories de salariés. Aux États-Unis, la grande masse des salariés sont désignés comme « travailleurs de production » (82 % des salariés, opposés aux 18 % supérieurs). Leur salaire hebdomadaire, déflaté par l'indice des prix à la consommation, crût de 58 % entre 1948 et 1972 ; il diminua ensuite de 14 % entre 1972 et 2012. La **FIGURE 3.1** isole un groupe supérieur encore plus étroit que les 18 % évoqués ci-dessus : les 5 % aux salaires les plus élevés (face aux 95 % restants). On y voit que les salaires des deux groupes progressèrent en parallèle dans l'après-guerre – le degré d'inégalité resta stable. Mais la hiérarchie des salaires se modifia considérablement au profit des hauts salaires à partir des années 1970 : entre 1971 et 2011, le rapport entre les salaires des 5 % les plus riches et les salaires des 95 % restants passa de trois et demi à sept.

Des dynamiques similaires sont observables dans d'autres régions du monde. En France, un ralentissement très accentué du taux de croissance des salaires s'est également produit à

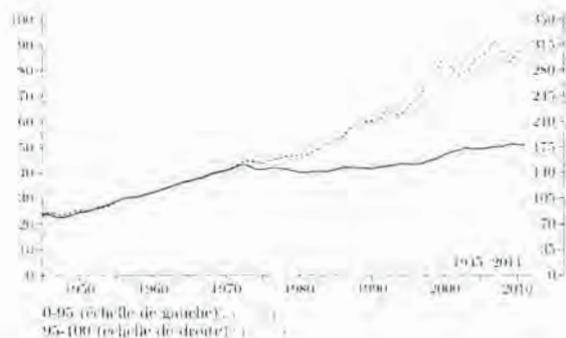


FIGURE 3.1 POUVOIR D'ACHAT ANNUEL DE DEUX GROUPES DE SALARIÉS SELON LES NIVEAUX DE SALAIRES (MILLIERS DE DOLLARS DE 2011) : ÉTATS-UNIS

Échelle de gauche : pouvoir d'achat moyen des 95 % des salariés aux salaires les moins élevés. Échelle de droite : pouvoir d'achat moyen des 5 % des salariés aux salaires les plus élevés.

partir des années 1980 et, pour certaines catégories sociales, une diminution du pouvoir d'achat a été enregistrée. Les inégalités salariales ont crû de façon beaucoup moins accentuée et plus tardive qu'aux États-Unis – le mouvement de mai 1968 mit un terme à ces premières avancées –, mais la tendance s'est inversée à partir de la seconde moitié des années 1990³. Ces mouvements furent encore plus spectaculaires en Amérique latine. Des années 1950 au milieu des années 1970, le pouvoir d'achat y fut multiplié par deux ou trois. Dans le néolibéralisme, des diminutions absolues furent parfois enregistrées, comme le montre la **FIGURE 3.2** pour l'Argentine et le Mexique. La régression s'effectua sur une trentaine d'années.

Aucun pourcentage, comme ceux évoqués ci-dessus (18 % ou 5 %), ne peut donner une image rigoureuse de la séparation entre les cadres et les autres salariés, mais ces données en fournissent une approximation. La modification des hiérarchies salariales

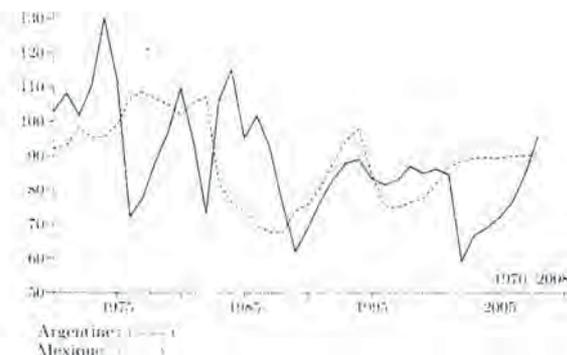


FIGURE 3.2 POUVOIR D'ACHAT HORAIRE (MOYENNE DES ANNÉES 1970 = 100) : ARGENTINE ET MEXIQUE

illustre la nouvelle polarité des alliances sociales dans le néolibéralisme au profit des cadres supérieurs, les États-Unis ouvrant la voie. Au total, qu'il s'agisse des revenus de la propriété ou des salaires, ces évolutions illustrent bien la nature de classe du néolibéralisme, ses objectifs, ainsi que le rôle dirigeant qu'y occupent les classes capitalistes, alliées aux fractions supérieures des cadres, qui en furent, en fait, les principaux artisans et bénéficiaires.

Un secteur financier au service de la croissance

Un autre trait majeur du néolibéralisme est le rôle conféré au secteur financier, sa relation aux dirigeants gestionnaires des entreprises et à l'État. À partir des années 1980, le processus de « financiarisation » s'accéléra, entraînant la concentration des pouvoirs et des profits à l'avantage du secteur financier. En tant qu'instrument aux mains des capitalistes, ce dernier fut graduellement placé dans une position hiérarchique

supérieure vis-à-vis des autres secteurs, selon la configuration emblématique du néolibéralisme le plus accompli.

Un retour en arrière est ici nécessaire pour bien saisir la portée de ce changement. Après 1929, le secteur financier fut jugé responsable de la crise. Aux États-Unis, ce verdict ouvrit la voie à d'importantes réglementations tendant à l'encadrement de ses activités : notamment l'assurance des dépôts, la séparation des banques de dépôt et des banques d'affaires – l'interdiction pour les banques de spéculer en utilisant l'argent de leurs clients –, la réglementation des taux d'intérêt et des opérations d'émission de titres... Ces dispositifs se prolongèrent dans la création d'agences parapubliques visant à assurer le refinancement des emprunts immobiliers des ménages. Ce cadre institutionnel survécut à la Seconde Guerre mondiale, définissant des traits majeurs de l'après-guerre. Dans d'autres régions du monde, la sanction fut plus rigoureuse encore, prenant la forme d'importantes vagues de nationalisations des banques et du développement de nombreuses institutions financières publiques ou parapubliques. L'ambition de ces réformes était grande. Il ne s'agissait pas uniquement de mettre un terme à des pratiques dangereuses, mais de faire du secteur financier un des piliers d'un dispositif économique plus vaste tourné vers la croissance et le plein-emploi.

L'exemple de la France est représentatif des formes radicales de ce nouveau cours. En matière de nationalisations, les actions du Front populaire furent plus restreintes que prévu. La Banque de France ne fut nationalisée qu'en 1945, conjointement aux quatre plus grandes banques françaises ; au printemps 1946, ce fut le tour des onze principales compagnies d'assurances. Dans les années 1980, alors même que le néolibéralisme se mettait en place, cette vague de nationalisations des institutions financières se prolongea après l'élection de François Mitterrand en 1981 – on connaît le sort qui fut réservé à cette initiative dans les

années qui suivirent. La croissance française de l'après-guerre s'accomplit dans le contexte d'un système financier amplement sous tutelle publique, dont les entreprises et les ménages firent un large usage. En particulier, l'investissement des entreprises fut financé dans une grande mesure par le crédit.

Dans l'Allemagne et le Japon de l'après-guerre, la relation entre le secteur financier et le secteur productif était relativement égalitaire, dans des configurations favorisant une croissance rapide de l'industrie. En Allemagne, chaque entreprise d'une certaine importance était liée à une banque particulière, la banque maison (*Hausbank*), directement impliquée dans le financement et la gestion de l'entreprise. Au Japon, les institutions financières étaient insérées dans un dispositif les unissant étroitement aux grandes entreprises, les *keiretsus*. Les cadres occupaient une place privilégiée dans ce dispositif, y effectuant souvent des carrières à vie ; à cela s'ajoutait une forte collaboration avec leurs collègues des administrations. Ce système supporta l'extraordinaire vague d'industrialisation du Japon dans l'après-guerre⁴.

Dans l'entreprise : une gouvernance cadrée, une alliance salariale

Les exigences émanant des propriétaires du capital pesaient peu, voire pas du tout, dans le cas du secteur nationalisé, durant les décennies de l'après-guerre. Les cadres géraient les entreprises selon des critères de croissance, de conquête de marchés, de progrès technique. Certes, le versement de dividendes aux actionnaires était une nécessité, mais c'était loin d'être la seule. Les hauts gestionnaires des grandes entreprises voyaient dans l'État et les autres salariés des partenaires d'importance au moins égale⁵. Cette gestion s'appuyait sur des réseaux de détention réciproque du capital, où les entreprises étaient

mutuellement actionnaires les unes des autres ; les membres des conseils d'administration siégeaient dans plusieurs conseils, partageant leurs expériences, y définissant des stratégies communes. Le lien avec la propriété privée était distendu.

Un réseau gestionnaire de ce type caractérisait l'économie des États-Unis dans le système des conglomérats, fondé sur des participations réciproques dans des ensembles d'activités largement différenciées. Curieusement, c'est dans ce pays, où on pourrait imaginer que ces traits n'étaient pas les plus marqués, que se développèrent les théories du capitalisme managérial et de la technostructure⁶, qui saluèrent un peu hâtivement le crépuscule du pouvoir des capitalistes.

L'Allemagne fournit une illustration intéressante de ces dynamiques propres au compromis de l'après-guerre, une configuration quelquefois désignée comme le « capitalisme rhénan ». Cependant, une caractéristique du modèle allemand actuel est que ces institutions sont largement restées en place au cours des décennies néolibérales, même si les fonctionnements en ont été modifiés. Concernant la relation entre les cadres et les autres salariés, il faut rappeler que trois institutions sont impliquées dans le système de la codétermination : l'Assemblée des actionnaires, le Conseil d'administration et le Conseil de surveillance. C'est ce dernier conseil qui définit la particularité du dispositif. Dans les grandes entreprises, il est composé de représentants des actionnaires ainsi que d'élus des salariés de l'entreprise – un tiers ou la moitié des sièges selon la taille des entreprises. Les membres de ce conseil doivent prendre en compte les intérêts de l'entreprise mais aussi ceux des salariés, voire des intérêts plus généraux. On peut noter l'existence de processus similaires en Suède, où une loi de codétermination fut votée en 1976. Pourtant, dans ces dispositifs, la séparation des tâches d'organisation des cadres de celles des travailleurs de production était préservée.

On l'a dit en évoquant le système financier français, le compromis de l'après-guerre illustre également une seconde variante des formes institutionnelles et des attributs de la propriété : la nationalisation. La propriété est transférée à l'administration publique et le lien radicalement rompu avec la propriété privée. Cette modalité possède ses avantages et ses inconvénients. Elle place entre les mains du gouvernement un instrument direct de ses politiques. Par exemple, la nationalisation du secteur financier permet de peser sur les financements, leurs modalités et orientations, et donc sur la demande et la croissance ; la nationalisation des chemins de fer ou de l'énergie fournit un instrument dont la portée est évidente. Les risques sont connus, inhérents à ces grandes institutions : les dérives bureaucratiques.

D'une manière générale, le néolibéralisme désarticula ces configurations institutionnelles. Il en rompit les relations centrales : les liens établis entre les gestionnaires et les autres salariés, les réseaux gestionnaires et de propriété réciproque des entreprises non financières qui conféraient aux cadres une large autonomie, les prérogatives des cadres des administrations dans les nationalisations, et la possibilité de conduire des politiques macroéconomiques et industrielles. Cette dissolution s'accomplit parallèlement au rétablissement des hiérarchies entre les secteurs financier et non financier, le premier retrouvant sa fonction d'administrateur de la propriété capitaliste. On notera qu'elle ne se fit pas sans les cadres, mais en privilégiant les cadres financiers. Dans la plupart des cas, et avec une grande brutalité, la gestion des grandes entreprises fut soumise aux intérêts des actionnaires. La proportion des profits distribués en dividendes bondit – et donc celle conservée en vue de l'investissement diminua. Mieux, ou pire encore, les entreprises en vinrent à racheter leurs propres actions afin d'en faire monter le cours sur les marchés boursiers plutôt que d'utiliser les fonds

ENCADRÉ

3.1 LES RACHATS D' ACTIONS PAR LES SOCIÉTÉS
NON FINANCIÈRES AUX ÉTATS-UNIS

La première variable de la **FIGURE 3.3** (ci-dessous) décrit les rachats nets d'actions par les sociétés non financières des États-Unis (le solde des rachats diminué des nouvelles émissions d'actions) comme pourcentage de la valeur de leur stock de capital fixe. Le fait que cette variable soit positive indique que ces sociétés préfèrent racheter leurs propres actions plutôt que d'investir ; il s'agit donc d'un processus d'accumulation négatif. Le pourcentage fluctue à l'image du cycle conjoncturel (booms et récessions), mais le contraste est évident entre le néolibéralisme et la période de l'après-guerre où, paradoxalement, les sociétés avaient quelque peu recours à la Bourse pour se financer. À l'inverse, dans le néolibéralisme, les entreprises financent leurs actionnaires.

La seconde variable décrit les nouveaux emprunts (nets des remboursements). Le contraste est, encore une fois, frappant : dans le compromis de l'après-guerre, les entreprises avaient recours au crédit pour financer l'investissement ; dans le néolibéralisme, elles se servent du crédit, en grande partie et de plus en plus, pour racheter leurs propres actions et faire monter les cours de Bourse.

disponibles – crédits contractés et fonds collectés par émission d'actions – pour investir. Aux États-Unis, l'ampleur prise par ce mécanisme est difficilement imaginable (**ENCADRÉ 3.1**).

**Le gouvernement vecteur du compromis à gauche.
Les États de grande taille et la protection sociale**

Il est tout à fait frappant que le néolibéralisme n'ait pas réussi à réduire la taille des « gros » États hérités du passé. Aux États-Unis, les dépenses publiques – du gouvernement fédéral, des

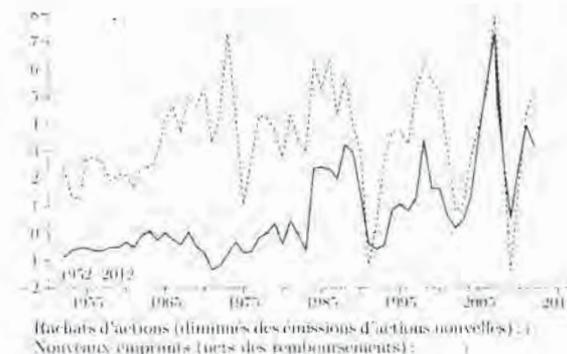


FIGURE 3.3 RACHATS NETS D' ACTIONS ET NOUVEAUX EMPRUNTS (% DES STOCKS DE CAPITAL FIXE) : SOCIÉTÉS NON FINANCIÈRES DES ÉTATS-UNIS

États et des municipalités – représentaient en moyenne 21 % du PIB au cours de la première décennie de l'après-guerre ; ce pourcentage atteignit 29 % dans les années 1970, 32 % dans les années 1990, et 35 % en 2012. Dans ce pays comme ailleurs, on a pu observer un ralentissement de la croissance des dépenses publiques dans le néolibéralisme, mais pas de régression. Les États se sont libérés de certains de leurs engagements – notamment par la réduction ou la disparition du secteur nationalisé là où il existait, ainsi que par l'abandon de certaines politiques industrielles –, mais ils restent très forts. Cette permanence des institutions étatiques témoigne de l'irréversibilité du processus de socialisation.

Un phénomène particulièrement significatif est la prise en charge des dépenses de protection sociale par des institutions centrales. En France, les dépenses sociales représentaient un peu moins de 15 % du PIB à la fin des années 1950. Elles augmentèrent rapidement jusqu'à plus de 25 % au début des années 1980, à l'image des options du compromis social de l'après-guerre. Depuis lors, la hausse s'est poursuivie, quoique beaucoup plus lentement.

Le surcroît de dépenses occasionné par la crise actuelle a poussé subitement ce pourcentage au-dessus de 30 %. En dépit de la différence des configurations institutionnelles, une évolution similaire peut être observée aux États-Unis.

Des économies nationales

Une différence majeure entre les deux ordres sociaux tient à l'échelle géographique du système productif : centré sur les territoires nationaux dans le compromis de l'après-guerre, et internationalisé dans le néolibéralisme. Plusieurs types de mécanismes sont impliqués dans cette discussion : 1/ le commerce extérieur ; 2/ les investissements directs à l'étranger ; 3/ les autres mouvements de capitaux – souvent dits « volatils » ou « spéculatifs », susceptibles de perturber gravement les économies ; 4/ les institutions financières globales.

La variable de la **FIGURE 3.4** mesure le total des exportations de tous les pays du monde – égal à celui des importations. Elle illustre très simplement la croissance du commerce international. De la Seconde Guerre mondiale jusqu'au début des années 1970, ce pourcentage s'établissait autour de 11,5 % ; la hausse du prix du pétrole explique la montée subite qui se produit ensuite. On observe enfin l'envolée du commerce extérieur dans les années 1990 jusqu'à la crise de 2008. Une image similaire apparaît à la **FIGURE 3.5** concernant les investissements directs à l'étranger réalisés par les pays dits « développés » au sens de l'ONU. On parle d'« investissements directs » – par opposition à « investissements de portefeuille » – dès lors qu'un investisseur prend possession d'une société étrangère ou crée une filiale en détenant une part significative de son capital. Ces flux annuels étaient de l'ordre de 0,5 % du PIB mondial avant 1985 ; en fin de période, ce pourcentage avait été multiplié par deux ou trois environ – on notera



FIGURE 3.4 EXPORTATIONS MONDIALES (% DU PIB MONDIAL)

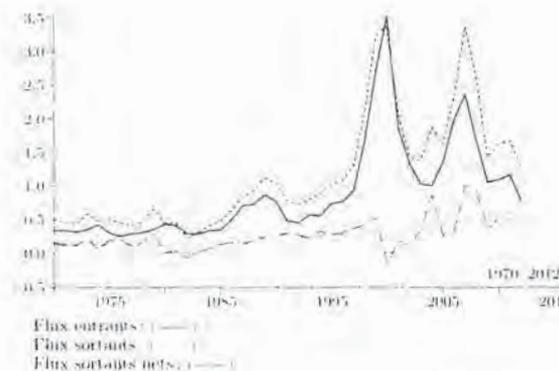


FIGURE 3.5 FLUX D'INVESTISSEMENTS DIRECTS (% DU PIB MONDIAL) : ÉCONOMIES DÉVELOPPÉES

l'ampleur des deux pics à la fin des années 1990 et avant la crise de 2008. Les pourcentages sont plus faibles que ceux concernant le commerce extérieur, mais il faut tenir compte du fait que ces flux s'accumulent, une année après l'autre, sous la forme de stocks. On notera la croissance des flux nets depuis le milieu des années 1980.

CHAPITRE 4

Continuités et ruptures

Le chapitre précédent a mis en lumière un ensemble de traits communs donnant aux économies et sociétés des premières décennies de l'après-guerre aux États-Unis et en Europe leur caractère de compromis social à gauche. Sans que les propriétaires capitalistes aient été éliminés, ce compromis peut s'analyser comme une alliance de fait entre les classes de cadres et les classes populaires. La société était moins inégalitaire, le secteur financier au service de la croissance, les entreprises gérées à une certaine distance des exigences des propriétaires capitalistes, les États se montraient forts et garants de la protection sociale, et les économies étaient encore centrées sur les territoires nationaux. Le contraste avec l'ordre social néolibéral apparaît globalement saisissant.

Pour distinguer les ordres sociaux, on pense spontanément aux gouvernements en définissant les formes paradigmatiques. Ainsi, dans l'entre-deux-guerres, on peut voir dans le New Deal de Roosevelt et le Front populaire de Léon Blum des incarnations du compromis social à gauche ; concernant le néolibéralisme, les ruptures furent marquées par l'arrivée au pouvoir des gouvernements de Margaret Thatcher en 1979 et de Ronald

Reagan en 1981 ; en France, le changement prit la forme du revirement de François Mitterrand en 1983. Il serait cependant erroné d'en déduire que le passage d'un ordre social à l'autre est commandé par l'élection d'un Président ou la formation d'une nouvelle majorité dans une assemblée. L'alternance politique – notamment de gouvernements se réclamant de la gauche et de la droite – peut aussi n'infléchir que très modérément les dynamiques.

L'émergence et la disparition des ordres sociaux sont des processus complexes, faits de crises, d'avancées, de retours en arrière et d'hybridités. On va en considérer deux illustrations qui n'épuisent pas la richesse des situations. La première est le lien unissant la voie réformiste du mouvement ouvrier au compromis de l'après-guerre. À des degrés divers selon les pays, les sociétés des premières décennies de l'après-guerre s'inscrivent dans la continuité de cette branche du socialisme. La deuxième a trait au cours insidieux de la mondialisation et aux volontés hégémoniques des États-Unis déjà inscrites dans les dynamiques de l'après-guerre et préparant la révolution néolibérale.

Le compromis social sur la lancée du mouvement ouvrier

Le compromis social de l'après-guerre ne fut pas recherché selon un plan délibéré qui en aurait défini les options. En Europe, il s'inscrit dans la voie réformiste amorcée par le mouvement ouvrier. Le tournant fut pris en France pendant le très éphémère Front populaire (1936-1938). Léon Blum déclara que le Front ne manifestait pas la victoire du courant « prolétarien » et reposait de manière significative sur des classes sociales moyennes non révolutionnaires : les orientations étaient donc « social-démocrates », garantissant le maintien de la propriété

capitaliste sous des formes maîtrisées. Outre les premières nationalisations, le Front populaire a à son actif d'importantes réformes sociales : les congés payés, la semaine de quarante heures, les conventions collectives, etc. Ce dispositif survécut à la guerre et fut même amplifié. On peut donc y voir la racine du compromis social de l'après-guerre en France : un secteur nationalisé, une planification indicative mais réelle, et des réformes sociales ambitieuses.

À l'origine, le vocabulaire opposant la classe « capitaliste » – les patrons – et la classe « ouvrière », propre au compromis de l'après-guerre en France, fut celui du mouvement ouvrier, la force sociale dont les luttes avaient provoqué le changement. Mais les classes populaires n'avaient pas le pouvoir. Le contexte économique de la crise de 1929 et de la guerre avait suscité l'intervention massive des cadres des administrations et l'affaiblissement de la Finance ; l'action des cadres des entreprises s'inscrivit dans le créneau ouvert par le recul de la Finance. Les cadres publics et privés, aux commandes des processus décisionnels, furent les chevilles ouvrières d'un compromis social originellement porté par d'autres.

Dans les premières décennies de l'après-guerre, en France, on parlait ainsi d'« économie mixte », une économie dans laquelle coexistent un secteur public important et un secteur privé. L'économie mixte s'accommodait de la propriété privée des moyens de production à laquelle elle mettait certaines limites. Cette économie était aussi « sociale », inscrite dans la continuité du projet socialiste d'émancipation. Certains théoriciens prédisaient même une convergence des systèmes capitaliste et socialiste.

En France comme ailleurs, ces dynamiques se doublèrent d'une composante proprement keynésienne. On peut utiliser la référence au keynésianisme dans une acception élargie susceptible de recouvrir les aspects précédents – économie mixte et

sociale, social-démocratie – mais, dans son sens plus technique et originel, le keynésianisme renvoie seulement aux politiques macroéconomiques, au contrôle du niveau et des fluctuations de la production et du chômage. Les décisions de production et d'investissement restent entre les mains des entreprises – c'est-à-dire des propriétaires et des cadres selon les pondérations de leurs pouvoirs respectifs –, comme ce fut fondamentalement le cas dans l'après-guerre.

La Suède occupe une place emblématique dans ces transformations. Le Parti social-démocrate suédois des travailleurs, le SAP^a, accéda au pouvoir en 1932 – et s'y maintint jusqu'en 1976 ; la Confédération suédoise des syndicats, LO^b, fut une pièce importante du dispositif. Dans un sens étroit, « social-démocratie » peut renvoyer à une telle collaboration entre un grand parti de gauche et un grand syndicat. La social-démocratie suédoise se présenta comme un pouvoir ouvrier, continuateur de la voie gradualiste, ayant pour but final le socialisme sans rupture brutale. Dans ce pays, de manière singulière, le compromis prit la forme d'un texte, l'Accord de Saltsjöbaden, qui fut signé entre syndicats ouvriers et syndicats patronaux en 1938. L'action de l'État dans les politiques macroéconomiques keynésiennes de protection sociale et de redistribution des revenus y occupait une place centrale¹.

La trace laissée par le mouvement ouvrier fut souvent plus ténue, prenant la forme de la création ou de l'extension des systèmes de protection sociale. En Grande Bretagne, les premières années de l'après-guerre furent celles de la mise en œuvre de l'État-providence dans la continuité des rapports Beveridge. En Allemagne, après l'élimination des forces de gauche par les

a Socialdemokratiska Arbetarparti.

b Landsorganisationen.

nazis, et dans le contexte de la division du pays, l'idéologie et la pratique de la collaboration entre les classes s'imposèrent, avec la mise en place de programmes sociaux dans l'« économie sociale de marché ».

Le cas des États-Unis est également distinct. Dans ce pays, les tendances les plus radicales du mouvement ouvrier avaient été largement défaites pendant la Première Guerre mondiale – une lutte sans merci qui se prolongea après la Seconde Guerre mondiale par la chasse aux sorcières communistes du maccarthysme. Pourtant, comme en Europe, l'ombre du mouvement ouvrier et le développement accéléré de l'URSS planaient sur l'entre-deux-guerres. C'est ce que comprit Roosevelt, qui chercha l'appui des syndicats et des classes populaires. On parle de « *New Deal coalition* ». Cette alliance électorale se maintint jusqu'aux années 1960 et permit le développement de divers programmes sociaux. L'ordre social qui se mit en place après la crise de 1929 dans ce pays peut donc également être qualifié, quoique un peu abusivement, de « social-démocrate ».

La brèche des relations internationales

L'importance des dominations et alliances de classes ne doit pas faire oublier le champ des relations et hiérarchies internationales. De ce point de vue, les continuités sont très fortes d'un ordre social à l'autre, car la volonté de préservation et d'accentuation de l'hégémonie internationale des États-Unis est un trait commun au compromis de l'après-guerre et au néolibéralisme. Cette volonté joua un rôle majeur dans l'affaiblissement du nouvel ordre social après la Seconde Guerre mondiale, ouvrant une brèche dans laquelle s'engouffra la Finance.

Les nouvelles relations internationales furent définies à la fin de la guerre par les accords signés dès 1944 à Bretton Woods, dont

les deux principaux protagonistes furent Harry Dexter White et John Maynard Keynes, respectivement chefs des délégations des États-Unis et de la Grande-Bretagne. Les principales dispositions incluaient : un système de parités fixes – ajustables – entre les monnaies, des facilités de crédit pour les États dont les réserves de change se réduiraient, la création du FMI, supposé présider à ce nouvel ordre économique mondial. À cela, il faut ajouter que les accords prévoyaient la possibilité pour tout pays de limiter les mouvements internationaux de capitaux – dont la forme était, au moins en France, le contrôle des changes (**ENCADRÉ 4.1**). Keynes y voyait une condition nécessaire à la conduite de politiques macroéconomiques. Par ailleurs, celui-ci souhaitait la création d'une monnaie internationale, le *bancor*, mais le projet fut abandonné sous la pression des États-Unis : le dollar, « aussi bon que l'or », devait jouer ce rôle. Il en découlait un ensemble d'avantages pour les États-Unis, pour leur secteur financier et pour leurs entreprises transnationales.

La prégnance de la domination des États-Unis se fit aussi sentir par d'autres voies, à commencer par la création de l'OECE (Organisation européenne de coopération économique) en 1948, qui devait assurer la gestion des fonds du Plan Marshall – en 1961, elle prit le nom d'OCDE (Organisation de coopération et de développement économiques). Dans les années 1980, cette institution devint le principal promoteur de la libéralisation au travers de son Code de libéralisation des mouvements de capitaux.

Au niveau du commerce international, les décennies néolibérales s'opposent à celles de l'après-guerre par le degré de liberté et le niveau des échanges commerciaux. Mais le libre-échange fut défini comme un enjeu majeur dès la fin de la guerre. Les protections – droits de douane, quotas... – allaient en effet à l'encontre des intérêts des grandes sociétés qui partaient à la

ENCADRÉ

4.1 AUX ANTIPODES DE LA LIBRE MOBILITÉ DES CAPITAUX :
LE CONTRÔLE DES CHANGES

Comme son nom l'indique, le contrôle des changes réglementait les opérations de change. Les devises étrangères ne pouvaient pas être détenues ou utilisées dans le pays ; les devises reçues devaient être changées en monnaie nationale ; les devises nécessaires devaient être demandées. Le change ne pouvait être réalisé que par des organismes agréés par le gouvernement.

En France, le contrôle des changes fut instauré après la Première Guerre mondiale de manière temporaire. Il fut réintroduit de 1939 à 1984, pour ne disparaître complètement qu'en 1989, avec une très brève interruption en 1967-1968. Le système encadrait toutes les opérations, notamment les paiements suscités par le commerce extérieur, le versement des revenus (par exemple, des intérêts payés ou reçus) et les mouvements de capitaux proprement dits, placements ou investissements directs à l'étranger, jusqu'aux devises nécessaires pour voyager dans d'autres pays. Il était donc beaucoup plus extensif que ce que suggère la référence au contrôle des mouvements de capitaux.

conquête du monde, dans le cadre d'un ordre international où les pays les plus avancés étaient les grands exportateurs de produits industriels et les principaux importateurs de matières premières et de denrées agricoles. Le cas des pays d'Amérique latine est exemplaire à ce propos. Avant la crise de 1929, ils exportaient, conformément à la « division internationale du travail » de l'époque, leurs denrées agricoles et leurs matières premières, et importaient des produits industriels. L'équilibre de leur commerce fut déstabilisé par la dépression. Après la guerre, la croissance rapide de certains de ces pays se fit à l'abri de

politiques protectionnistes de substitution d'importations, encourageant la production sur les territoires nationaux. Ces politiques se poursuivirent jusqu'aux années 1970, lorsque fut renforcée la lutte contre le protectionnisme. Celle-ci s'amorça dès la fin de la guerre, dans le cadre de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (le GATT, General Agreement on Tariffs and Trade), plus tard remplacé par l'OMC. Sept des neuf grands *rounds* de négociations, dont le premier intervint dès 1947, furent organisés avant l'entrée dans le néolibéralisme. La libéralisation du commerce international ouvrit donc la voie à la mondialisation néolibérale.

Au plan financier, dès la fin des années 1950, une étrange dynamique, qui devait conduire au retour en force de la Finance, fut enclenchée au niveau international, sur l'axe New York-Londres. Le terrain en fut fourni par ce qu'il était convenu d'appeler les « euromarchés » – terme qui servit à désigner l'activité de banques situées, réellement ou fictivement, hors de leur territoire national. Les premiers pas furent accomplis à Londres à l'occasion d'une crise des paiements internationaux en 1957. Les grandes banques des États-Unis échappaient de la sorte aux réglementations (la nécessité de détenir certains niveaux de réserves à la Banque centrale et l'existence de plafonds sur les taux d'intérêt). Ces marchés devinrent vite un outil essentiel dans la conduite des transactions commerciales et internationales. Le gouvernement des États-Unis, qui aurait pu s'alarmer de ces développements, était préoccupé par l'accumulation de dollars à l'étranger ; il vit dans les euromarchés un moyen de stabiliser ces masses de dollars dans le reste du monde. Le développement de ces nouvelles pratiques par les institutions financières internationales rendit graduellement de plus en plus difficile le contrôle des mouvements de capitaux. Le libre-échange trouvait ainsi son complément dans la libre circulation

des capitaux et la reconstruction d'institutions financières internationales privées.

Tant que la balance commerciale des États-Unis resta équilibrée, les accords de Bretton Woods gouvernèrent l'économie mondiale. Les pays ajustaient le cours des changes de leur propre monnaie en la dévaluant – ou en la réévaluant – contre le dollar. Les difficultés apparurent pourtant dès la fin des années 1960, lorsque les États-Unis souhaitèrent dévaluer leur propre monnaie, ou, plus précisément, voulurent pousser leurs partenaires commerciaux à réévaluer les leurs. Face à l'imminence d'une crise, la multiplication des conversions de dollars en or ou en d'autres devises conduisit à la suspension de la convertibilité du dollar en or au mois d'août 1971. Le cadre défini à Bretton Woods fut abandonné et remplacé par le flottement des monnaies, déconnectant ainsi le dollar de l'or. La nouvelle doctrine fut définie dans le Rapport économique du Président en 1973 : les mouvements internationaux des capitaux devaient être libérés. La Réserve fédérale manifesta une certaine opposition au nouveau dispositif, mais elle fut sans lendemain. Au lieu de la réforme du système de Bretton Woods, qui aurait pu en prolonger les objectifs stabilisateurs originels au-delà de la crise du dollar, les forces néolibérales s'engagèrent dans la brèche. La fluctuation des cours de change des monnaies sur les « marchés » – dans les transactions internationales entre les grandes institutions financières – fut officialisée en 1973 ; les États-Unis amorcèrent la marche vers la libéralisation des mouvements de capitaux dès 1974, suivis par le Royaume-Uni en 1979^a. La

a La limitation de l'exportation des capitaux aux États-Unis passait, entre autres mécanismes, par l'imposition de taxes, dans le dispositif de l'*Interest Equalization Tax*, qui tendait à diminuer la rentabilité des investissements financiers à l'étranger.

Finance – classes et institutions – redevenait le pilier de l'économie mondiale, au terme d'un processus de reconquête graduelle, amorcé dès la fin de la guerre.

La dissolution du compromis de l'après-guerre

En parallèle à ce rétablissement de la Finance au niveau international, les premiers symptômes de la crise économique des années 1970 se dessinaient aux États-Unis, en Europe et dans le monde. Les logiques de la mondialisation-financiarisation s'étaient imposées avec une vigueur toute particulière dans les deux grands pays anglo-saxons, le Royaume-Uni et les États-Unis. Le premier, qui avait perdu depuis longtemps sa prédominance industrielle, se projeta dans l'image du rétablissement du statut de grande base financière qu'il possédait encore au début du *xx^e* siècle, centrée sur la City de Londres. Les seconds, qui étaient devenus la puissance industrielle et financière dominante, s'engouffrèrent dans la brèche ouverte par la Finance au niveau international. Partout, le compromis se fissurait. En France, les dirigeants des entreprises ne résistèrent pas longtemps aux sirènes de la mondialisation. Au plan politique, ils trouvèrent un écho favorable parmi les dirigeants des grands partis, y compris le Parti socialiste, identifiant la mondialisation – à laquelle la Finance travaillait hardiment – à la modernité : la France devait prendre place au rang des grandes nations dans le réseau des sociétés transnationales². Le pas décisif fut franchi au début des années 1980. Le compromis avait perdu son âme faute de renouveler son projet.

CHAPITRE 5

Du « coup de 1979 » à la crise de 2008

Le néolibéralisme a une histoire. Depuis les dictatures en Amérique latine, notamment celles de Pinochet au Chili en 1973 et de Videla en Argentine en 1976, et les élections de Margaret Thatcher et de Ronald Reagan, respectivement en 1979 et 1981, un processus se mit en marche visant à l'établissement du nouvel ordre social et à son extension au plus grand nombre de pays. Cette dynamique est inséparable de l'ambition du pays dominant, les États-Unis, de prolonger et d'accroître son hégémonie au niveau international : un néolibéralisme sous hégémonie des États-Unis.

Le « coup de 1979 » et la déréglementation des années 1980. La crise de la dette dans les périphéries et la crise financière au centre

Aux États-Unis, la décision d'augmenter les taux d'intérêt en vue de freiner le cours de l'inflation – dont les taux dépassaient 10 % – fut prise à la fin de l'année 1979 par Paul Volcker, alors président de la Réserve fédérale, et donc avant même l'arrivée au pouvoir de Reagan¹. Au plan économique,

cette décision permet de dater symboliquement l'entrée dans le nouvel ordre social. Elle s'inscrivait bien en effet dans les logiques néolibérales : l'inflation dévalorisait les créances et les revenus financiers étaient au plus bas. Depuis les années 1950, les taux d'intérêt corrigés de l'inflation avaient oscillé autour de 2 % ou 3 % – ils furent même négatifs en 1975. À la suite de la hausse de 1979, ils bondirent jusqu'à un taux annuel moyen de 6,6 % au cours des années 1980 pour les crédits à dix ans aux entreprises les mieux cotées, ou de 7,9 % pour les crédits hypothécaires à trente ans. Cette décision s'accompagna de tout un ensemble de réformes. Certaines d'entre elles, comme le renforcement des pouvoirs de la Réserve fédérale dans la conduite de sa politique monétaire, s'inscrivaient dans la volonté d'en finir avec la hausse des prix ; d'autres faisaient écho au contexte général de déréglementation.

Le « coup de 1979 » vint à bout de l'inflation mais eut des conséquences dramatiques. Son effet le plus redoutable fut la crise de la dette des pays du « tiers monde ». La dépendance de ces pays vis-à-vis du financement international avait commencé à s'amplifier dans les années 1970, à un moment où les taux d'intérêt étaient peu élevés mais ajustables, faisant peser un risque considérable sur les emprunteurs. L'augmentation de la fraction de ces dettes contractée à court terme manifestait déjà une détérioration de la situation. Au début des années 1980, ces pays entrèrent en récession, accompagnant le mouvement de l'économie des États-Unis. La hausse des taux d'intérêt conduisit le Mexique à déclarer dès 1982 son incapacité à payer ; il fut vite suivi par d'autres. En Amérique latine, on qualifie parfois les années 1980 de « décennie perdue ».

La montée des taux d'intérêt combina ses effets à la vague de déréglementations aux États-Unis, provoquant une crise financière majeure². À la fin des années 1980, sur les 14 500 banques

et 3 400 caisses d'épargne (Savings and Loans Associations), 1 400 banques et 1 200 caisses firent faillite ou furent sauvées par des aides publiques. La peur d'un scénario catastrophe, évocateur des années 1932 et 1933, contraignit les autorités à une intervention massive. Mais les États-Unis ne furent pas les seuls affectés. Dans le contexte général de déréglementation, une crise bancaire affecta les pays scandinaves ; ainsi, par exemple, au début des années 1990, la Finlande consacra des fonds équivalant à 8 % de son PIB pour sauver son système bancaire.

La grande vague d'exportation du néolibéralisme et les crises des années 1990

Outre les conditions sociopolitiques des dictatures et la diminution des pouvoirs d'achat des salariés en Amérique latine, l'entrée dans le néolibéralisme de certains pays de la périphérie fut souvent associée à des crises violentes, très douloureuses pour les populations. La première frappa le Mexique en 1994-1995. Après la très forte inflation des années 1980, ce pays avait suivi une politique néolibérale que le FMI avait qualifiée d'exemplaire : réduction du déficit budgétaire, privatisation, déréglementation, etc. À cela s'ajouta l'orientation vers l'économie mondiale qu'avait couronnée la signature de l'ALENA (Accord de libre-échange nord-américain) en 1992, associant l'économie mexicaine à celles des États-Unis et du Canada à partir de 1994, avec des conséquences catastrophiques pour le Mexique. La période fut caractérisée par un déficit croissant du commerce extérieur, accompagné de la menace de la fuite des capitaux étrangers, redoutant une dévaluation de la monnaie mexicaine. En 1994, l'économie mexicaine plongea. La crise entraîna un exode rural massif et l'augmentation de la pauvreté, désarticulant la société sans espoir de retour en arrière. On

connaît les conséquences désastreuses de ces événements : la montée inexorable du trafic de drogue et de la corruption.

Des crises similaires allaient affecter de nombreux pays du Sud-Est asiatique à partir de juillet 1997 – Thaïlande, Philippines, Malaisie, Indonésie, Corée du Sud, Taïwan, Singapour et Hong Kong. Puis la vague se propagea à d'autres pays émergents : Russie, Argentine, Inde et Brésil. La crise argentine fut particulièrement violente et révélatrice de la nature du processus de diffusion du néolibéralisme. Un trait majeur des années 1990 dans ce pays fut la collaboration des classes capitalistes à l'entreprise hégémonique des puissances centrales, qui entraîna la vente à des entreprises étrangères de l'industrie nationale et le placement des fonds aux États-Unis. Le gouvernement abandonna toute politique macroéconomique active par l'indexation du peso au dollar – au taux fixe et élevé de 1 pour 1. Le dispositif explosa en 2001, provoquant une crise et une confrontation sociales majeures.

La transformation néolibérale de l'économie japonaise est également riche d'enseignements. À l'origine, l'économie japonaise souffrit peu du coup de 1979, bien que les taux d'intérêt dans ce pays eussent augmenté comme partout ailleurs. Le changement se produisit au cours de la seconde moitié des années 1980, sous le double effet de la réorientation des sources de financement des entreprises non financières depuis le crédit bancaire vers l'appel aux marchés financiers – obligations et actions – et de la réorientation des modes de gestion des entreprises vers les objectifs néolibéraux. Une bulle se forma sur les marchés financiers. L'économie japonaise, malgré ses performances à l'exportation, en sortit déstabilisée, avec des taux de croissance faibles.

**La seconde moitié des années 1990 :
l'apothéose néolibérale sous hégémonie des États-Unis**

Les performances de l'économie des États-Unis dans les années 1980 furent peu brillantes ; la décennie se termina avec la crise des institutions financières et la récession de 1990, une contraction peu profonde mais durable. La croisade néolibérale aurait pu s'en trouver compromise mais un nouvel événement eut un impact déterminant : le grand boom des nouvelles technologies de la seconde moitié des années 1990. Ce boom, originellement centré aux États-Unis^a, se matérialisa dans une vague exceptionnelle d'investissements sur le territoire national. Des taux de croissance du PIB de l'ordre de 4 % furent enregistrés pendant quelques années ; le budget du gouvernement connut des excédents ; et la Bourse – et en particulier le Nasdaq, où sont cotées les entreprises les plus innovantes – s'envola.

Les économistes s'émerveillèrent de cette apothéose néolibérale sous hégémonie des États-Unis. Le contraste était en effet frappant entre la marche en avant de cette économie et la répétition des crises dans les périphéries et la stagnation du Japon. Restait aux autres à suivre les voies ouvertes par le leader vers les sommets. Mais le boom s'arrêta brutalement en 2000. L'économie des États-Unis entra en récession et la Bourse connut son premier effondrement grave depuis le début du néolibéralisme, interrompant le cours de son ascension vertigineuse.

Au total, la prospérité retrouvée des États-Unis dans la seconde moitié des années 1990 eut l'effet d'un écran de fumée, cachant la réalité des tendances sous-jacentes. La crise de

a Bill Clinton eut la chance d'être Président de janvier 1993 à janvier 2001, précisément au cours de cette période de prospérité.

2000-2001 fit rétrospectivement ressortir aux yeux du reste du monde la violence et le bilan peu flatteur des années 1980 et 1990 dans de nombreux pays. Certains doutes et résistances virent alors le jour.

**La mondialisation en expansion continue.
La mondialisation du néolibéralisme en question**

Le néolibéralisme, issu des pays avancés, accéléra le cours de la mondialisation, permettant à de nombreux pays de s'intégrer dans des positions plus favorables au sein de l'économie mondiale – souvent après avoir durement souffert. Ils bénéficièrent notamment de la redistribution géographique des productions à l'avantage des zones à bas coût du travail, ainsi que de la vente – pour ceux qui en possèdent – de leurs matières premières.

Pourtant, un ensemble de pays prirent alors leurs distances vis-à-vis des options néolibérales et de la puissance dominante : l'Équateur, la Bolivie, le Venezuela et, de manière plus ambiguë, l'Argentine et le Brésil. La grande initiative des États-Unis visant à faire subir au continent le sort réservé au Mexique antérieurement échoua en 2005 au Sommet des Amériques, à Mar del Plata, en Argentine, où George W. Bush dut faire face au refus du projet de l'ALCA (la zone de libre-échange des Amériques). En 2006, certains pays des périphéries s'opposèrent au cycle de Doha, qui visait à une encore plus grande libéralisation des échanges commerciaux. Les résistances s'exprimèrent également dans certaines limitations à l'action du FMI, agent zélé de la mondialisation néolibérale.

L'exemple majeur de cette dissociation entre intégration dans la mondialisation et stratégies néolibérales est, cependant, celui de la Chine. Ce pays a su tirer parti de l'attractivité de son

territoire pour les investisseurs internationaux compte tenu du faible coût de sa main-d'œuvre et de l'« ordre » qui y règne. Simultanément des stratégies de développement propres sont mises en place, et le pays se lance désormais à vive allure dans l'investissement international au lieu d'en être simplement le destinataire. Les méthodes de gouvernement économique et social du pays demeurent fort peu libérales. On peut citer : 1/ le contrôle du taux de change du renminbi et des transactions sur cette monnaie ; 2/ le contrôle des mouvements de capitaux ; 3/ un système bancaire largement possédé par l'État, mis au service du développement ; 4/ l'encadrement des marchés financiers ; et 5/ une politique industrielle qui s'appuie sur le secteur des entreprises publiques. Resterait à déterminer ce qu'il adviendra de ces configurations.

**Financiarisation, déréglementation et mondialisation.
Les déséquilibres croissants de l'économie
des États-Unis**

Le néolibéralisme s'est construit sur trois piliers : financiarisation, déréglementation et mondialisation. La pyramide financière qui en résulta était d'une grande fragilité, sans instance régulatrice – au niveau mondial comme à l'échelle nationale – susceptible d'imposer des règles minimales.

Par ailleurs, les déséquilibres croissants de l'économie des États-Unis faisaient peser de graves menaces sur l'économie du pays et l'économie mondiale. Au centre de ces tendances se trouvait la décroissance graduelle de l'investissement et donc du taux de croissance du stock de capital fixe – les constructions et matériels utilisés dans la production. Entre 1965 et 1978, ce taux oscillait autour de 3 % ; depuis, il diminue – à travers les fluctuations marquant l'impact du cycle conjoncturel, surchauffes et

récessions – jusqu'à atteindre à peine plus de 1 % aujourd'hui (cette tendance à la réduction de l'investissement est décrite dans la figure 9.3). Cette baisse s'accompagna d'un accroissement de la consommation, porté par les hauts revenus.

L'ouverture de l'économie et la relocalisation de la production industrielle à l'étranger furent à l'origine de la croissance régulière du déficit du commerce extérieur états-unien, qui atteignit 5,6 % du PIB en 2006, à la veille de la crise de 2008. La dépendance de l'économie des États-Unis vis-à-vis du reste du monde allait croissant, avec des flux de dollars dirigés vers l'étranger. Ces dollars n'étant pas convertibles en or, les étrangers qui en étaient détenteurs n'eurent pas d'autre choix que d'effectuer des placements dans cette monnaie pour obtenir une rémunération. Avant 2008, ces placements se firent principalement en direction du secteur privé : ainsi, le reste du monde finançait indirectement la consommation du pays. En 2007, l'ensemble de ces avoirs des étrangers atteignit 110 % du PIB des États-Unis, contre 60 % pour les avoirs états-uniens dans le reste du monde. Au lieu de percevoir les menaces inhérentes à ces déséquilibres, les économistes soulignaient l'attractivité de l'économie des États-Unis, si merveilleuse que le monde entier souhaitait y placer ses fonds.

Le caractère insoutenable de cette trajectoire tenait à un mécanisme macroéconomique simple³ : 1/ quand un pays possède un déficit durable du commerce extérieur, les sommes versées en revenus – salaires, dividendes et intérêts – par les entreprises ne reviennent pas complètement à ces entreprises sous la forme d'achats – car la fraction de ce revenu dépensée en biens importés n'est compensée que partiellement par les exportations ; 2/ il en résulte une insuffisance structurelle de la demande aux entreprises produisant sur le territoire national ; 3/ pour éviter l'effet récessif correspondant, la banque centrale

doit avoir une politique monétaire souple qui permette aux agents nationaux d'augmenter leur endettement afin d'accroître leur demande au-delà de leur revenu – sachant qu'une partie de cette demande est détournée vers l'étranger ; 4/ dans les années 2000, aux États-Unis, les politiques néolibérales tendirent à limiter les déficits budgétaires – donc à stabiliser l'endettement de l'État – et à favoriser par une déréglementation folle l'endettement des ménages, permettant le maintien de la demande ; 5/ la tendance à l'accroissement du déficit du commerce extérieur fit que cet endettement des ménages des États-Unis dut lui-même s'accroître année après année.

2008 : le dénouement

L'explication d'un phénomène de l'ampleur de la crise qui commença en 2008 est nécessairement controversée. Chaque école tente d'y trouver la justification de ses référents théoriques, eux-mêmes l'expression d'options politiques (ENCADRÉ 5.1). Il n'y eut pas de cause simple et unique à la crise de 2008, mais un faisceau de déterminants qui n'ont pas convergé par un simple effet du hasard : leur unité procède de celle du néolibéralisme sous hégémonie des États-Unis. C'est cette aventure qui a mal tourné.

Reste ici à faire se rejoindre les observations précédentes. Est d'abord en cause le cadre général néolibéral, hors contrôle, de la financiarisation et de la mondialisation. Ce premier aspect est commun à tous les pays néolibéraux, à des degrés divers reflétant les niveaux d'avancement de ces mécanismes et leurs formes. Tôt ou tard, ce cadre était voué à l'effondrement.

Le choc vint cependant des États-Unis pour deux raisons. D'une part, le néolibéralisme y avait atteint le plus haut degré

ENCADRÉ

5.1 CE QUE NE FURENT PAS LES CAUSES DE LA CRISE

L'économie dominante met en avant l'imperfection des marchés, les interventions de l'État et des prises de risque inconsidérées ; politiquement, le remède consiste à perfectionner ce qui fait l'essence du capitalisme néolibéral, à savoir la liberté d'action des capitalistes et des entreprises, en espérant que l'autodiscipline évite les crises dans le futur. Certains keynésiens mettent l'accent sur les débordements des mécanismes financiers et la déréglementation, qui ont conduit à des excès ; au plan politique, l'enjeu est la promotion d'un capitalisme contrôlé par les instances centrales et d'orientation plus industrielle que financière. Certains marxistes prolongent l'explication de la crise des années 1970, une crise de rentabilité, sur celle de 2008 ; la baisse finalement irrémédiable du taux de profit doit condamner le capitalisme à disparaître. À la frontière du keynésianisme et du marxisme, certains mettent en avant l'insuffisance de la demande résultant de la stagnation des pouvoirs d'achat, ce qui aurait conduit les travailleurs à s'endetter. D'autres expliquent que la baisse du taux de profit a redirigé l'investissement vers le secteur financier, où les profits auraient été supérieurs, suscitant la croissance excessive du secteur et sa crise. Nous avons discuté ces théories dans d'autres contextes⁴.

d'avancement ; d'autre part, le maintien de l'activité économique sur le territoire national par l'endettement des ménages prit des proportions critiques. Cet endettement aurait éventuellement pu être supporté par des institutions de refinancement du crédit immobilier, encore en partie placées sous tutelle de l'État (c'était le cas des grandes agences comme Fannie Mae) ; mais la titrisation – la transformation des crédits en titres qui sont ensuite vendus – fut réalisée de plus en plus par des sociétés

privées dans des conditions douteuses, ce qui entraîna une chaîne de transactions dangereuses sur les marchés dérivés. La crise des crédits *subprime* fut le résultat de ces opérations non maîtrisées. Elle joua le rôle de facteur déclenchant, révélant le caractère insoutenable du néolibéralisme états-unien.

En raison des fortes interrelations des économies mondiales, la crise fut exportée au reste du monde, notamment à l'Europe, déjà engagée sur la même voie, mais également, de manière temporaire, aux pays dont le commerce extérieur dépendait de la santé des vieux centres. Une partie importante des « produits toxiques » de la titrisation avait d'ailleurs été vendue un peu partout dans le monde, où leur dévalorisation mit le feu aux poudres.

CHAPITRE 6

L'Europe à l'épreuve du néolibéralisme

L'Union européenne est l'un des trois grands territoires économiques mondiaux (ENCADRÉ 6.1). Elle est à l'évidence partie prenante des dynamiques néolibérales, et l'attention qu'on lui a accordée n'est pas à la mesure de son importance. Les questions sont nombreuses. Que signifiait le projet d'unification européenne tel qu'il s'ébaucha au sortir de la Seconde Guerre mondiale ? Comment le cours de la construction européenne fut-il modifié par l'entrée dans le néolibéralisme ? Et surtout, quels furent les déterminants de la crise sur ce continent, en particulier dans les pays du Sud ? Plus généralement, est-ce l'unité européenne ou le néolibéralisme qui est en cause ?

Le chapitre est composé de trois parties relativement autonomes. Il soutient deux thèses et pose un problème :

1/ On peut dire d'abord que le projet initial du traité de Rome – celui d'une Europe faisant écho au compromis de l'après-guerre – fut graduellement dissous dans la mondialisation néolibérale, les principes néolibéraux étant finalement érigés en dogmes à Maastricht. Cette transformation a profondément dénaturé le projet de construction européenne. Une des tâches

de toute alternative politique progressiste, telle que nous la concevons, sera la redéfinition de ce programme européen.

2/ L'analyse de la situation des pays où la crise actuelle est la plus vive souligne simultanément les traits favorables de la construction européenne, qui a fourni un cadre propice à leur développement, et les perversions néolibérales – les voies de la financiarisation à outrance, la confiance aveugle dans les marchés, ainsi que les insuffisances des politiques. L'Espagne fournit une bonne illustration de ces tendances.

3/ Le chapitre ouvre enfin la discussion des performances allemandes concernant la croissance de l'industrie et le commerce extérieur. Cette étude est menée par comparaison avec l'économie française. Les clés de résolution de l'énigme posée par la divergence récente des deux économies ne seront cependant données qu'à la troisième partie.

De Rome à Maastricht : un projet dissous dans la mondialisation néolibérale

Le traité instituant la CEE (Communauté économique européenne) fut signé à Rome en 1957 entre six pays : la République fédérale d'Allemagne, la Belgique, la France, l'Italie, le Luxembourg et les Pays-Bas. Il visait à la création d'un marché commun – la suppression graduelle des barrières douanières – et à la libre circulation des capitaux et des travailleurs au sein de la zone. Il définissait par ailleurs trois domaines de compétence des instances de la CEE : les politiques de transport, les politiques agricoles et les droits de douane extérieurs communs. Après une première série d'élargissements à de nouveaux pays, l'Acte unique européen de 1986-1987 est supposé avoir couronné l'achèvement du projet.

ENCADRE

6.1 L'UNION EUROPÉENNE DANS LE MONDE. LES PARITÉS DE POUVOIR D'ACHAT

Les comparaisons internationales sont rendues difficiles par l'existence de taux de change qui sous-estiment ou surestiment la valeur des monnaies. De là découle le nécessaire usage de taux de change virtuels, dits « parités de pouvoir d'achat » (PPA). On peut imaginer un voyageur européen possédant une certaine somme en euros. Selon les pays, les taux de change pratiqués lui donneraient des pouvoirs d'achat inégaux sur un ensemble de biens et services « moyens ». Par exemple, en Chine, il se sentirait plus riche. Les PPA sont des taux qui, s'ils prévalaient, donneraient à ce voyageur le même pouvoir d'achat dans les différents pays. Les effets quantitatifs peuvent être significatifs. Par exemple, utilisant les taux de change courants, la production des États-Unis en 2012 apparaît 1,91 fois plus importante que celle de la Chine ; en PPA, elle n'est plus que 1,26 fois supérieure. Dans cette métrique, l'Union européenne est à l'origine de 19,4 % du PIB mondial, contre 18,9 % pour les États-Unis et 14,9 % pour la Chine (données de 2012).

Tous les traités sont révisables. Le traité sur l'Union européenne de 1992-1993, dit « traité de Maastricht », opéra une grande révision du traité de Rome, avec l'introduction de nouveaux articles ou la substitution d'anciens. Le traité de Maastricht fut, à son tour, révisé à Amsterdam (1997), Nice (2002) et Lisbonne (2007), sans compter le raté du projet de Traité constitutionnel européen en 2004-2005 (avec des ajustements portant principalement sur les institutions).

La question est parfois soulevée des principes qui présidèrent à la rédaction du traité de Rome, et notamment de ses orientations libérales ou néolibérales. Le traité de Rome reflétait, en

fait, les options politiques et économiques du compromis de l'après-guerre :

1/ Le choix était clairement celui de l'économie de marché, en opposition à la planification autoritaire ; rien n'empêchait, cependant, la planification indicative à la française ni des politiques économiques fortes^a. Le contraste est grand avec le ton triomphal du traité de Maastricht mettant en avant « le respect du principe d'une économie de marché ouverte où la concurrence est libre » (article 3A). On notera l'épithète « ouverte », dont on voit mal ce qu'il pourrait signifier d'autre que « mondialisée ».

2/ Pour le reste, le vrai traité de Rome, celui de 1957, non révisé, était très tolérant vis-à-vis des pratiques fort peu néolibérales de l'époque. L'exigence de libre mobilité des capitaux était limitée aux pays de la Communauté (article 67) et certaines restrictions étaient même envisagées en cas de nécessité ; l'article 68 acceptait le contrôle des changes (voir l'encadré 4.1) dans la mesure où il n'entraînait pas en contradiction avec le libre commerce et les mouvements de capitaux au sein de la Communauté, une évidente restriction. Cette tolérance vola en éclats dans le traité de Maastricht : « Dans le cadre des dispositions du présent chapitre, toutes les restrictions aux mouvements de capitaux entre les États membres et entre les États membres et les pays tiers sont interdites » (article 73). Les quatre mots « et les pays tiers » pèsent ici de tout leur poids : le traité de Maastricht avait pour objectif l'insertion de l'Europe dans la mondialisation financière – la France emboîta immédiatement le pas.

Ainsi, le traité de Rome définissait une zone où les échanges commerciaux – de biens et services – et les mouvements des

a On rappelle que Jean Monnet, un des artisans de la Communauté européenne, fut commissaire au plan de 1945 à 1952 et est considéré comme le père de la planification à la française.

capitaux et des travailleurs étaient libérés. Les limitations antérieurement établies par chaque pays avec le reste du monde étaient repoussées aux frontières de la zone. Il s'agissait de construire une entité économique proprement européenne. Quant au traité de Maastricht, inutile de s'attarder sur la signification d'un « marché commun » fondu dans une économie de plus en plus mondialisée. Dans les années 1990, l'Europe était partie prenante des courants mondiaux du commerce international et de la mobilité des capitaux, manifestant la montée du nouvel ordre social. Ces transformations furent bien perçues par les dirigeants des grandes entreprises, dont les débats reflétèrent les tensions sous-jacentes (ENCADRÉ 6.2).

L'Europe des débuts s'élargit peu à peu et devint plus hétérogène. La multiplicité des monnaies au sein de la zone ne pouvait manquer à terme de poser problème. Sur un continent composé de pays aux structures socio-économiques, aux niveaux de développement et aux taux d'inflation structurels très différents, les effets potentiels de la concurrence internationale étaient très inégaux. La nécessité de corriger les taux de change, qui se faisait sentir de manière récurrente, et l'incertitude que cela faisait peser sur leur niveau futur, perturbaient les plans des entreprises en matière de commerce intra-européen, d'investissement et de crédit dans d'autres pays de la Communauté, faisant donc obstacle à l'unification à laquelle celle-ci tendait. Ces difficultés suscitérent la mise en place de dispositifs susceptibles d'y remédier : le Serpent monétaire européen (1972-1978) et le Système monétaire européen (1979-1993). Ces mécanismes visaient à l'établissement de taux de change approximativement constants. Dans le contexte du projet originel, l'instauration d'une monnaie unique – amorcée par le traité de Maastricht et réalisée en 1999-2002 – apparaissait comme un complément naturel.

ENCADRÉ

6.2 LA TABLE RONDE DES INDUSTRIELS EUROPÉENS

La Table ronde des industriels européens (European Round Table of Industrialists, ERT) est une organisation regroupant aujourd'hui les dirigeants d'une cinquantaine de grandes entreprises non financières européennes. Elle fut créée au début des années 1980, et comptait alors dix-sept membres. Son histoire reflète très bien la transformation néolibérale de l'Europe.

La création de l'ERT répondait à la conviction que les entreprises du continent n'étaient pas à la hauteur des défis posés par les économies des États-Unis et du Japon. Deux tendances coexistaient. Une étude les désigne respectivement comme « européeniste » (ou « néomercantiliste ») et « mondialiste »¹. Le premier groupe revendiquait la mise en œuvre d'une politique industrielle européenne (comparable à la politique agricole commune), temporairement à l'abri de la concurrence mondiale grâce à l'instauration de protections aux frontières. Dans les années 1990, le second groupe gagna du terrain à la suite de l'arrivée de membres mondialistes et de la conversion de certains membres européenistes aux nouvelles tendances néolibérales dans l'esprit des évolutions qui conduisirent à Maastricht.

Les dispositions qui accompagnèrent la création de l'euro verrouillaient les options néolibérales des périphéries européennes. Elles imposaient les disciplines des critères de Maastricht, mais trop peu était fait pour adapter les politiques macroéconomiques (monétaires ou budgétaires) aux situations hétérogènes des divers pays, avec les conséquences dramatiques qui conduisirent à la crise. On peut enfin ajouter qu'au nom de la sacrosainte libre concurrence, l'espace ouvert aux politiques de développement, notamment aux politiques industrielles, se trouva considérablement réduit. Une fraction des crédits

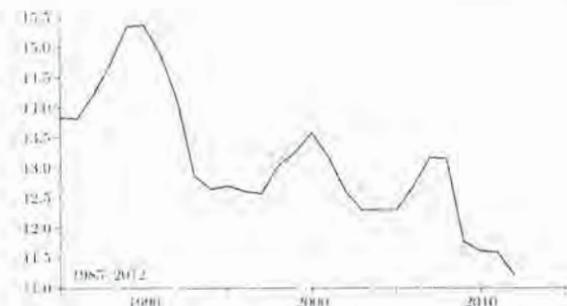


FIGURE 6.1 INVESTISSEMENT EN CAPITAL FIXE (% DU PIB) : UNION EUROPÉENNE

L'investissement est la somme de l'investissement en matériels et en bâtiments non résidentiels pour toute l'économie.

européens contribuèrent cependant à divers programmes, dont le FEDER (Fonds européen de développement régional) est le plus important.

Considérée globalement, à un haut niveau de généralité, l'Europe est bien prise aujourd'hui dans les dynamiques économiques néolibérales, notamment concernant les rythmes de croissance. Comme aux États-Unis, l'investissement sur le territoire de l'Union européenne manifeste une tendance à la baisse. La FIGURE 6.1 montre l'investissement brut en capital fixe non résidentiel de l'Union européenne entre 1985 et 2012, comme pourcentage du PIB. On y observe une perte de l'ordre de trois points de pourcentage – trois grands cycles sont apparents.

Avant la crise et vers la crise. L'exemple de l'Espagne

On ne tentera pas de dresser un tableau synthétique des trajectoires suivies par les différents pays du sud de l'Europe. On s'intéressera ici au cas, riche d'enseignements, de l'Espagne.

Il permet d'illustrer à la fois les réalisations remarquables accomplies dans les décennies qui précéderent la crise de 2008, et la montée des tensions et déséquilibres qui conduisirent à cette crise et expliquent sa gravité. On ne respectera pas la chronologie des événements – avant la crise puis la crise elle-même –, car certains caractères de la crise actuelle apportent rétrospectivement des informations importantes concernant le cours antérieur des événements.

Tout n'allait pas mal en Espagne avant 2008. La **FIGURE 6.2** montre le profil des PIB de quatre pays européens depuis 1980 : l'Allemagne, la France, l'Espagne et la Grèce. La croissance économique de l'Espagne était comparativement forte, sensiblement plus rapide que celle des deux pays les plus avancés, l'Allemagne et la France (les performances de la Grèce étaient comparables à celles de l'Espagne). On notera que les rythmes de croissance et les écarts entre les pays ne furent pas sensiblement modifiés par l'établissement de l'euro. L'Espagne est un pays industriel : en 2007, le secteur industriel espagnol représentait 17,3 % du PIB du pays, soit davantage qu'en France. Même en excluant la construction de logements, le pays possédait un taux d'investissement – l'investissement en parts du PIB – beaucoup plus fort que l'Allemagne ou la France. Le gouvernement espagnol était peu endetté et surtout allait en se désendettant – avec une dette publique particulièrement faible, de l'ordre de 40 % du PIB avant la crise. Le bilan concernant les salaires réels est plus complexe ; ils augmentèrent rapidement de 1985 à 1991 (bien avant l'euro), mais ils stagnèrent ensuite jusqu'en 2006, avant de connaître finalement une hausse sensible au cours des trois années du boom qui précéda la crise.

Dans les conditions plutôt favorables qu'on vient de retracer, la sévérité de la crise en Espagne – par comparaison avec l'Allemagne et même la France – apparaît surprenante. La profondeur

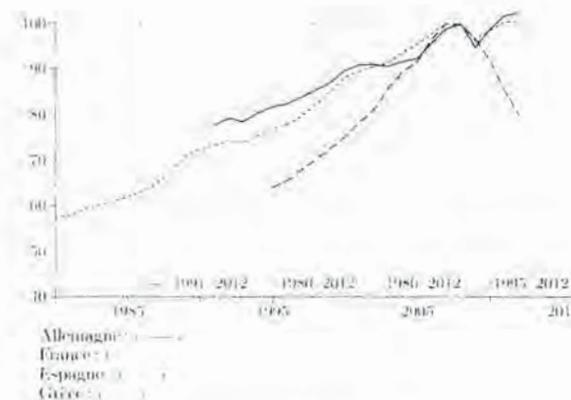


FIGURE 6.2 PIB DE QUATRE PAYS EUROPÉENS (INDICE, 2007 = 100) : ALLEMAGNE, FRANCE, ESPAGNE ET GRÈCE

de la crise est particulièrement manifeste dans l'effondrement qu'y a connu l'industrie, comme dans d'autres pays européens (et pas seulement des pays du Sud). La **FIGURE 6.3** montre les indices de la production industrielle dans quatre pays du sud de l'Europe. On y observe des chutes de 20 % à 30 %.

Notre diagnostic est qu'il existe un lien entre la rapidité de la croissance avant la crise et la violence de la chute, notamment dans l'industrie. Quand une économie se développe très rapidement, comme ce fut le cas en Espagne, toutes les entreprises ne se modernisent pas au même rythme : dans une même branche industrielle, certaines investissent dans les technologies les plus modernes et sont compétitives, alors que d'autres continuent d'utiliser des procédés dépassés. L'ampleur de la chute de la production industrielle est liée selon nous à l'importance relative des secteurs peu compétitifs et à leur effondrement, expression d'une forte hétérogénéité à l'intérieur des branches industrielles avant la crise. Cette caractérisation s'intègre bien dans le tableau

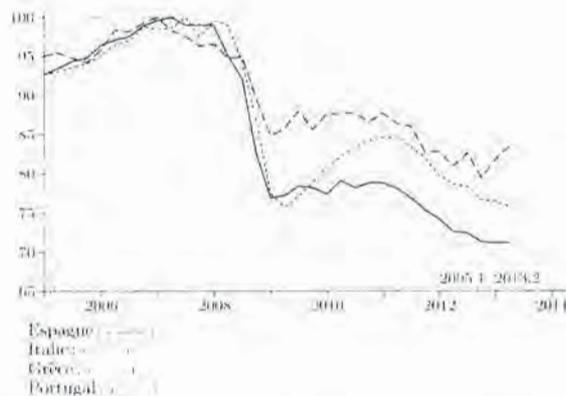


FIGURE 6.3 PRODUCTION INDUSTRIELLE DE QUATRE PAYS DU SUD DE L'EUROPE (MAX 2007-2008 = 100) : ESPAGNE, ITALIE, GRÈCE ET PORTUGAL

L'industrie regroupe l'industrie manufacturière, les industries extractives et la production et la distribution d'électricité et de gaz, mais pas la construction.

d'une économie espagnole en rapide mutation depuis son intégration à l'Europe.

Cette lecture des événements est confirmée par trois types d'observations. En premier lieu, la productivité du travail dans l'industrie espagnole augmenta régulièrement avant la crise. Paradoxalement, on constate dans la récession une accélération de cette croissance. Il va sans dire qu'on ne peut pas imputer ce sursaut à une transformation rapide des conditions de production : elle reflète en réalité la chute du segment peu compétitif de l'économie, dont la productivité était plus faible. La disparition au moins partielle de ce secteur donne davantage de place au secteur plus avancé dans la mesure globale de la productivité, d'où la hausse – c'est comme élever le niveau moyen d'une classe en éliminant les mauvais élèves, un procédé plus rapide que les transformations des méthodes pédagogiques. En second

lieu, le nombre de faillites d'entreprises, quasiment nul avant la crise, bondit de manière spectaculaire à partir de 2008. On comprendra aisément les conséquences de cet effondrement sur l'emploi, avec l'explosion du taux de chômage. En dernier lieu, l'étude du commerce extérieur du pays révèle que ses exportations, non seulement n'ont pas chuté après 2008, mais ont même fortement augmenté : un accroissement équivalant à plus de 4 % du PIB, de 17,6 % du PIB en 2008 à 21,8 % en 2012. Cet accroissement se répartit à peu près à égalité entre les produits industriels (qui ont gagné 2,5 % de PIB) et les matières premières (1,8 %), ce qui semble indiquer que le secteur exportateur, probablement le plus dynamique, développe son activité malgré la crise.

Cette relation entre rapidité d'une mutation, hétérogénéité et gravité de la crise évoque l'interprétation que nous avons donnée de la crise de 1929 aux États-Unis, dont un facteur fondamental fut la coexistence d'un secteur traditionnel et du nouveau secteur des grandes sociétés qui se développa puissamment dans la foulée des trois révolutions de la fin du XIX^e siècle et du début du XX^e. Lorsque survint la récession, le secteur traditionnel, qui survivait dans la prospérité (protégé par la législation antitrust), s'effondra. En l'absence d'une stimulation macroéconomique vigoureuse et de mesures d'aide spécifiques, l'économie s'enfonça dans la dépression. On retiendra la coexistence des deux facteurs qui semblent également réunis dans la crise espagnole actuelle : 1/ la forte hétérogénéité liée à la rapidité du changement technico-organisationnel ; et 2/ la faiblesse des soutiens à l'économie. L'importance de la chute de la production industrielle et la durée de cette chute dans de nombreux autres pays européens, y compris la France, suggèrent que le même type d'explication est susceptible d'un champ d'application plus étendu.

On en vient maintenant aux faiblesses de l'économie espagnole, que nous imputons aux lacunes de la construction européenne et aux orientations néolibérales – notamment la forte financiarisation de l'économie du pays :

1/ L'Espagne a connu des taux d'inflation comparativement élevés. Depuis la création de l'euro, ces taux fluctuent aux alentours de 4 % – contre environ 2 % en France et 1 % en Allemagne. Les salaires nominaux ont augmenté parallèlement et les prix des exportations ont connu une hausse plus importante qu'en Allemagne et en France – quoique plus faible que la hausse générale des prix espagnols. Entre 2000 et 2007, les prix à l'exportation augmentèrent de 16 % – contre 1 % ou 2 % en Allemagne et en France –, et la balance du commerce extérieur en biens et services enregistra une sérieuse détérioration. Compte tenu de la dégradation des autres flux financiers internationaux, on aboutit à un déficit de la balance courante de 10 % du PIB en 2007, une situation évidemment insoutenable. Du fait de l'existence de l'euro, l'Espagne ne fut pas confrontée à la fonte de ses réserves en devises qui se serait ensuivie si elle avait conservé une monnaie nationale. La dévaluation étant impossible, d'autres politiques fortes auraient dû être mises en œuvre, mais elles étaient étrangères aux modalités de la construction européenne, fondée sur la conviction que les marchés sont capables de résoudre tous les problèmes.

2/ Corrélativement, durant les années précédant la crise, l'Espagne fut balayée par une vague d'endettement et soumise aux courants de la mondialisation néolibérale. La **FIGURE 6.4** montre les emprunts des sociétés non financières et des ménages en pourcentage du PIB. L'envolée commença à la fin des années 1990. Ces stocks de dettes culminèrent en 2009-2010, à respectivement 125 % et 86 % du PIB. Une proportion importante des crédits reçus par les sociétés non financières

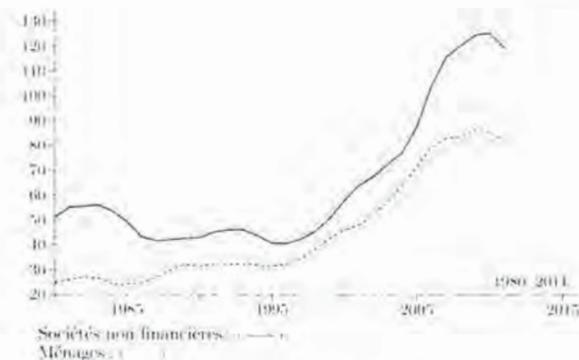


FIGURE 6.4 EMPRUNTS (% DU PIB) : SOCIÉTÉS NON FINANCIÈRES ET MÉNAGES ESPAGNOLS

Les sociétés s'endettent également en émettant des obligations, mais ces montants sont faibles.

sert à financer des achats d'actions, y compris le rachat de leurs propres actions par les sociétés, à la mode néolibérale. Il s'agissait là d'une seconde tendance insoutenable venant s'ajouter au déficit du commerce extérieur. Les risques de non-remboursement de ces emprunts sont aujourd'hui une menace pour les institutions financières à l'origine de ces prêts, en Espagne et en Europe – risques qui inquiètent particulièrement les autorités européennes (davantage que le chômage ou les fermetures d'entreprises).

3/ L'Espagne a reçu d'importants flux d'investissements directs provenant d'autres pays, qui contribuèrent certainement à la croissance et à la mutation de l'économie ; mais elle pratiqua elle-même très largement de tels investissements à l'étranger, ces derniers dépassant les premiers depuis la fin des années 1990. On retrouve donc ici la tendance générale, signalée antérieurement pour l'ensemble des pays développés,

d'un flux d'investissements directs sortants nets (sortants moins entrants) en accroissement jusqu'à la crise. Qu'il s'agisse ou non d'investissements directs, les sociétés non financières espagnoles acquièrent d'importants volumes d'actions étrangères.

Les aspects positifs de ce bilan sont les suivants : 1/ une croissance rapide soutenue par un fort investissement ; 2/ une modération salariale ; et 3/ un faible endettement de l'État. Côté passif : 1/ une inflation trop forte insuffisamment contrôlée ; 2/ une détérioration de la balance courante ; 3/ un endettement débridé des agents privés ; et 4/ un bilan défavorable des flux d'investissements directs. Ainsi, l'économie espagnole est actuellement immobilisée par un double blocage : 1/ le surendettement des agents privés – dont la correction commence à peine ; et 2/ l'effondrement d'un vaste secteur peu compétitif, l'expression d'une forte hétérogénéité ; le lien est d'ailleurs étroit entre ces deux observations car le surendettement est souvent le facteur direct des faillites. L'avenir est compromis par le fait que le secteur financier espagnol est particulièrement fragile ; l'existence d'un secteur productif performant ouvre cependant des perspectives favorables à plus long terme.

Comment remédier à la situation actuelle ? On peut distinguer, d'une part, les politiques structurelles qui auraient dû éviter à l'Espagne la catastrophe où elle se trouve actuellement et, d'autre part, les mesures immédiates qui pourraient mettre fin à la contraction de l'activité. Au plan structurel, il s'agit de « vivre avec l'hétérogénéité » et de la surmonter graduellement. À court terme, diverses politiques s'imposent : 1/ il faut d'abord prendre les mesures keynésiennes usuelles de soutien de la demande afin de ralentir l'écroulement de la production, ce qui implique de ne pas chercher à couper les déficits ; 2/ le diagnostic porté ci-dessus sur l'économie espagnole souligne l'importance de mesures différentielles – fort peu conformes aux

dogmes néolibéraux – visant à l'allègement des coûts du secteur actuellement en chute libre, afin de faciliter son désendettement (des baisses d'impôts – dont l'inconvénient est d'aggraver les déficits publics – et la diminution des dettes – un moratoire ou une annulation des dettes pure et simple) ; 3/ puisqu'un facteur du blocage est aussi le surendettement des ménages, il faut alléger leurs dettes – en particulier celles liées à l'immobilier. Il va sans dire que ces mesures sont susceptibles de déstabiliser les créanciers. On peut s'inspirer des politiques mises en œuvre aux États-Unis en 1933 qui conduisirent à une prise en charge des créances douteuses par des institutions parapubliques. Rien n'exclut la nationalisation d'institutions particulièrement menacées. Toutes ces mesures ne sont concevables qu'à la condition d'un soutien important de la part des instances européennes centrales – l'achat par la BCE (Banque centrale européenne) de titres du trésor espagnol, la recapitalisation des banques, des transferts de ressources budgétaires... –, ce qui impliquerait des changements politiques radicaux.

On notera que nous ne mettons pas en avant la dépréciation de la monnaie – la dévaluation –, qui suppose une sortie de l'euro sous une forme ou sous une autre. Nous n'y voyons pas un remède à l'écroulement du secteur peu compétitif : le problème de ces entreprises n'est pas de trouver des marchés à l'international, mais de survivre à court terme. Une dévaluation aurait sans doute quelques effets positifs et aiderait le secteur compétitif à augmenter ses exportations, mais elle aurait également des effets négatifs sur la balance commerciale du fait du renchérissement des importations – notamment de matières premières ou des biens de consommation produits ailleurs qu'en Espagne. L'exemple du Royaume-Uni est éclairant sur ce point : la livre sterling a chuté d'environ 20 % dans la crise de 2008-2009 sans que la situation de la balance commerciale du pays ait clairement

bénéficié de cet ajustement ; le Royaume-Uni est, après les États-Unis, le pays qui a le plus grand déficit de la balance commerciale en biens sur la planète, avant l'Inde ou la France. À cela, on peut ajouter le fait bien connu que la dévaluation augmente les dettes extérieures – libellées en dollars ou en euros. Si l'Espagne fait défaut sur une partie de ses dettes vis-à-vis des pays tiers, ou même si seulement les « marchés financiers » estiment qu'il y a un risque de défaut, il faut se demander qui achètera les titres de la dette espagnole et à quel taux d'intérêt. Une thérapie de choc redoutable serait alors requise, qui viserait à refinancer les institutions financières par les instances publiques européennes ou espagnoles, et nécessiterait l'aide du FMI, *via* un des programmes d'ajustement structurel dont il a le secret.

Les voles allemande et française

Venir au secours des économies du sud de l'Europe est une tâche d'extrême urgence. Derrière toutes les controverses actuelles, se profile pourtant la référence permanente au modèle allemand qu'il faudrait imiter. Ce pays aurait fait la démonstration que la mondialisation néolibérale est soutenable par les vieux pays du centre – contre l'exemple des États-Unis et d'une large fraction de l'Europe. Ce jugement, évidemment juste dans sa formulation la plus abrupte, est d'autant plus grave que l'Allemagne s'est engagée sur une trajectoire antisociale prononcée. Cette question complexe – d'autant plus délicate que la réunification allemande complique toujours les comparaisons – peut être éclairée par l'étude des données macroéconomiques allemandes et françaises fondamentales.

D'abord, contrairement à ce que l'on croit, l'Allemagne n'est pas un pays de croissance élevée, largement supérieure à la croissance française. Comme le montre la **FIGURE 6.2**, l'Allemagne et la

France sont très proches sur la période considérée. Depuis la Seconde Guerre mondiale, ce pays a joui de taux de croissance très légèrement supérieurs aux taux français. Entre 1950 et 2008, les taux de croissance annuels moyens furent de 3,6 % pour l'Allemagne et de 3,4 % pour la France. Malgré des situations démographiques très distinctes – en 2008, un taux de fécondité de 1,4 enfant par femme en Allemagne et de 2 en France –, les taux de chômage ne sont pas systématiquement inférieurs en Allemagne. Ces derniers y ont fortement augmenté dans les années 1990, culminant à 11,4 % de la population active en 2005, alors qu'ils atteignaient 9,4 % en France. Ce n'est qu'après la crise de 2008 que les taux ont fortement divergé en défaveur de la France, mais au prix, en Allemagne, de la multiplication des « petits boulots ».

L'Allemagne est un grand pays industriel. La part du PIB total fournie par l'industrie y est de longue date supérieure à celle de la France. En 2012, les pourcentages étaient de 26,2 % en Allemagne et de 12,6 % en France. L'extraordinaire capacité à exporter de l'Allemagne, qui se traduit par un excédent du commerce extérieur, définit une seconde différence majeure entre les deux pays. Cet excédent s'annula presque pendant les années 1990 en raison de la réunification allemande ; c'est précisément pendant cette période que la France connut un excédent. Ce surplus français se réduisit ensuite et se transforma en déficit de 2 % ou 3 % du PIB en 2011-2012 alors que l'Allemagne rétablissait ses excédents antérieurs – de l'ordre de 5 % à 6 % du PIB dès 2004.

L'Allemagne jouirait de circonstances favorables, de structures locales marquées par ce caractère industriel et l'ordolibéralisme définirait un tissu social propice à l'industrie. C'est sans doute vrai, mais il faut souligner que la divergence dans la croissance de l'industrie des deux pays est un phénomène récent, et

qu'il est donc nécessairement d'une autre nature. La **FIGURE 6.5** montre les indices de la production industrielle depuis 1970. Deux observations en ressortent : 1/ la superposition des deux courbes depuis le début de la période – mais qui commence même antérieurement – jusqu'à 2002 ; et 2/ la divergence depuis 2003. À partir de cette date, la production industrielle allemande s'est envolée alors que celle de la France a enregistré une quasi-stagnation jusqu'à la récession de 2008-2009, suivie d'une baisse. C'est cette divergence, relativement récente, qu'il convient d'interpréter.

Pour expliquer ces différences, on peut d'abord invoquer des formes et des rythmes du changement technique différents, plus favorables en Allemagne qu'en France. L'examen des données ne semble pas confirmer ce diagnostic. Le second facteur, fréquemment mis en avant, est le coût du travail. La **FIGURE 6.6** montre les coûts salariaux nominaux dans divers pays, dont l'Allemagne et la France : on voit clairement l'écart se creuser entre les deux pays à partir de 1994^a. Nous pensons cependant que la divergence des salaires ne suffit pas à expliquer l'écart récent. Il faut s'enfoncer plus en profondeur dans les rouages des configurations socio-économiques propres aux ordres sociaux pour en trouver les déterminants. Sont en jeu les configurations spécifiques du néolibéralisme en Allemagne et en France, l'objet de la troisième partie.

a En ce qui concerne la compétitivité internationale, ce sont les salaires nominaux de la figure qui importent. En corrigeant pour la hausse des prix à la consommation dans chaque pays, on trouve que le pouvoir d'achat des salaires resta constant en Allemagne entre 1994 et 2001, alors qu'il continuait à croître en France. À partir de 2003, ce pouvoir d'achat baissa en Allemagne : on entra dans une grande période de régression sociale dans ce pays alors que le salariat français résistait à ces pressions.

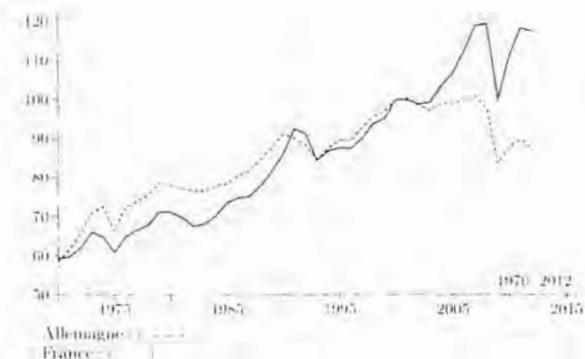


FIGURE 6.5 PRODUCTION INDUSTRIELLE (2000 = 100) : ALLEMAGNE ET FRANCE

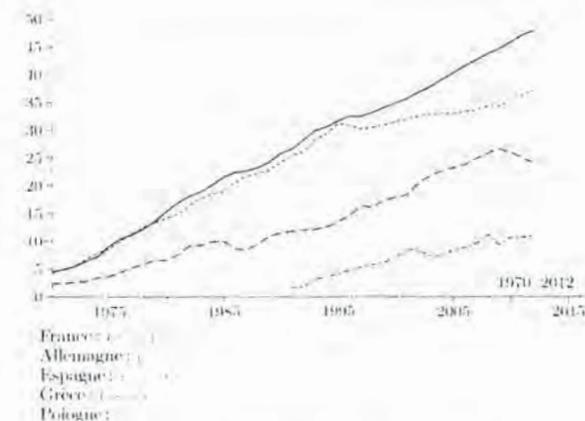


FIGURE 6.6 COÛTS SALARIAUX NOMINAUX ANNUELS PAR TRAVAILLEUR (MILLIERS D'EUROS) : ALLEMAGNE, ESPAGNE, FRANCE, GRÈCE ET POLOGNE

La Finance anglo-saxonne : un modèle et un empire

Parlant du « néolibéralisme » en termes généraux, nous faisons jusqu'alors abstraction d'un degré supplémentaire de complexité, dans lequel pénètre cette troisième partie : il existe diverses variantes du néolibéralisme et non une configuration unique. Au cœur de cette analyse se trouve la notion de néolibéralisme anglo-saxon¹.

Propriété et gestion dans les secteurs financier et non financier. Le cas du néolibéralisme anglo-saxon

Propriétaires du capital et gestionnaires supérieurs se rencontrent au sein d'un système d'institutions qu'on a qualifié d'interface propriété-gestion. Au centre du dispositif se trouvent les conseils d'administration qui, avec les assemblées des actionnaires, sont les lieux de rencontre privilégiés entre les actionnaires et les gestionnaires. Les individus ou sociétés propriétaires sont présents ou représentés par leurs cadres financiers dans les conseils d'administration et ainsi placés face aux gestionnaires. Les dirigeants gestionnaires, également présents dans les conseils d'administration ou représentés par certains

d'entre eux, sont symétriquement confrontés aux propriétaires ou à leurs représentants².

Les deux pôles – propriété/gestion – sont organisés en réseaux. Les réseaux de la propriété – définis par la détention d'actions – relient les sociétés entre elles. Ils sont particulièrement denses entre les sociétés financières. On aurait tort d'imaginer le monde de la propriété comme la juxtaposition d'unités capitalistes autonomes : c'est un vaste système dont le degré d'interconnexion et de centralisation est très élevé et d'ampleur internationale. Les gestionnaires peuvent, eux aussi, être organisés en réseaux par le croisement des postes de direction – *interlocking directorates* –, une pratique de direction dans laquelle les mêmes administrateurs liés à la gestion – les *insiders* – siègent dans les conseils d'administration de diverses sociétés. On peut caractériser ces réseaux de la gestion comme des réseaux horizontaux, pour mieux les distinguer de la relation hiérarchique allant des propriétaires aux gestionnaires dans le néolibéralisme. L'horizontalité est celle des positions croisées, la gestion ayant elle-même ses échelons internes.

Il existe une dissymétrie entre les sociétés financières et non financières concernant la propriété. Bien que les sociétés non financières puissent détenir des actions, certaines sociétés financières ont une vocation particulière à posséder d'autres sociétés. On voit donc surgir ici les fondements d'une relation de contrôle plaçant les sociétés du secteur financier dans une position supérieure. Affirmer que cette hiérarchie est bien établie revient à dire que les représentants des propriétaires jouissent d'une position plus forte dans les conseils d'administration.

On peut ainsi en venir à la définition du néolibéralisme anglo-saxon. Son caractère distinctif majeur est la très forte domination des propriétaires – leurs représentants, leurs réseaux institutionnels – sur les gestionnaires, domination qui vise à l'imposition d'un « gouvernement d'entreprise » conforme à

l'intérêt des propriétaires. Certaines composantes du système des institutions financières sont, plus particulièrement, les vecteurs de ces dominations.

Les transformations des réseaux de la gestion et de la propriété. Les enjeux de pouvoir

L'ordre social de l'après-guerre et le néolibéralisme se caractérisent par des combinaisons distinctes de ces deux réseaux, propriétaire et gestionnaire. Il s'agit en fait de l'aboutissement d'une longue histoire (ENCADRÉ 7.1).

Dans la configuration de l'après-guerre, on trouve le réseau non hiérarchique de propriété réciproque des entreprises, doublé du réseau horizontal des postes de direction croisés. On imagine aisément les avantages du croisement des postes de gestionnaires impliqués directement dans la gestion de chaque société – les *insiders* – dans divers conseils d'administration, quant au partage des informations et des expériences, et à la coordination des décisions. Cette pratique renforce les pouvoirs et capacités des dirigeants face aux propriétaires et aux autres salariés. Les membres des réseaux gestionnaires horizontaux mesurent les performances de la gestion et définissent les stratégies selon leurs critères. Le pouvoir des gestionnaires est au plus haut et, corrélativement, celui des propriétaires, au plus bas.

Avec le néolibéralisme, un double phénomène apparut. D'une part, aux États-Unis, le croisement des postes d'administrateurs connut une régression. D'autre part, de plus en plus d'administrateurs vinrent des institutions financières – les *outsiders* – veillant aux intérêts des propriétaires³. Dans la configuration

a Une étude concernant le Canada révèle le même amenuisement des réseaux d'*insiders*, mais elle met également en avant une autre caracté-

ENCADRÉ

7.1 LES POSITIONS D'ADMINISTRATION CROISÉES
AUX ÉTATS-UNIS. UN BREF HISTORIQUE

Au XIX^e siècle, avant la séparation de la propriété et de la gestion, les positions d'administration croisées étaient occupées par les propriétaires capitalistes eux-mêmes. En 1836, à New York, les principales banques et compagnies d'assurances étaient ainsi liées – les vingt plus grandes banques, les dix plus grandes compagnies d'assurances et les dix plus grandes sociétés de chemins de fer.

Au début du XX^e siècle, de plus en plus de dirigeants salariés apparurent dans les conseils d'administration sous l'effet de la révolution managériale, alors même que certaines familles capitalistes – par exemple les Kennedy – n'y siégeaient plus directement et que des représentants des banques y occupaient une position de pouvoir, sous l'effet de la révolution financière. Une loi fut passée qui interdisait les participations croisées dans un même secteur, car elles faussaient la concurrence ; c'était un aspect de la législation antitrust de l'époque (le *Clayton Antitrust Act* de 1914). Après la Seconde Guerre mondiale, les dirigeants industriels firent leur apparition dans les conseils d'administration des banques alors que le rôle dominant de celles-ci s'estompait, la relation devenant plus égalitaire, conformément à la nature du nouvel ordre social. Allait enfin se mettre en place la configuration hiérarchique propre au néolibéralisme.

ristique dont on comprendra aisément l'impact potentiel : la perte de la référence territoriale dans un processus de financiarisation et d'internationalisation. Voir W. K. CARROLL, « The corporate elite and the transformation of finance capital. A view from Canada », *Sociological Review*, vol. 56, 2008, p. 44-63.

anglo-saxonne du néolibéralisme, la propriété est concentrée dans des institutions financières placées en position dominante. Enfin, ultime audace : les réseaux gestionnaires horizontaux sont largement démantelés, avec des réseaux moins denses et moins concentrés. Le pouvoir des propriétaires est au plus haut. Les représentants des propriétaires jugent les résultats de la gestion à l'aune des intérêts des propriétaires de manière comparative : ces intérêts sont-ils mieux servis dans d'autres sociétés par des taux de profit supérieurs ? Des taux de profit – les *returns on equity*, ROE – de 15 % sont considérés comme la norme en matière d'exigence de la part des actionnaires.

On a désigné ces institutions comme un « centre économique institutionnel », où se déterminent les grandes options en matière économique – la seconde face des institutions étatiques, dans une conception étendue de l'État. Ce centre « gouverne » à sa manière. Son pouvoir est énorme. On saisit donc les enjeux de ces configurations dans les divers ordres sociaux. Derrière les hiérarchies qui s'établissent dans ces institutions, on voit se profiler des pouvoirs de classe alternatifs, capitalistes et cadristes, propres aux ordres sociaux. On ne sera pas surpris de constater que l'activité de ces hauts dirigeants dépasse les limites de la gestion au sens strict. Ils sont également des membres influents de divers groupes de réflexion (*think tanks*), de pression (*lobbying*) et sont présents dans les grandes écoles et universités. Ils sont mieux placés que d'autres pour conseiller les gouvernements ou y participer directement. La relation est donc directement établie avec le « centre politique institutionnel ».

L'activisme actionnarial. Les fonds spéculatifs, bras armés du gouvernement d'entreprise néolibéral

La modification de la relation entre la propriété et la gestion dans le néolibéralisme s'est opérée sous l'effet de l'action d'institutions financières, propriétaires stables ou éphémères, qui visait à garantir la prééminence des propriétaires. Apparut ainsi la pratique qualifiée d'activisme actionnarial (*shareholder activism*). Une forme de division du travail s'établit entre ces activistes et les actionnaires en général, dont la plupart restaient passifs. Toutes les méthodes devenaient bonnes pour faire pression sur les conseils d'administration : vente des actions (« voter avec ses pieds »), discussions directes avec les intéressés (les autres actionnaires ou gestionnaires), convocation de réunions, déclarations publiques, campagnes de presse, procès, mise à l'écart des membres du conseil d'administration, etc.

Du point de vue des actionnaires, le résultat est, de manière générale, largement positif : distribution de dividendes, hausse des cours, rachat d'actions stimulant ces hausses. En revanche, on s'en doutera, le bilan des effets de ces actions sur les entreprises est très controversé. Certains soulignent la stimulation qui en résulte ; d'autres les méfaits du court-termisme – « prendre l'argent et partir ». Et, du point de vue de la très grande majorité des salariés, le bilan est clairement négatif. Ces pratiques sont à l'origine des restructurations d'entreprises et des licenciements dits « boursiers » – la fermeture d'unités de production jugées pas assez rentables.

Au début de la période néolibérale, ces actionnaires activistes étaient des investisseurs institutionnels – fonds mutuels, fonds de retraite et compagnies d'assurances –, mais la situation se transforma encore dans les années 1990 : les fonds spéculatifs (*hedge*

funds) en devinrent les principaux agents³. Il s'agit, en vérité, d'une minorité de ces fonds spéculatifs, peu nombreux mais très actifs et très rentables. Leur « efficacité » résulte des énormes masses de capitaux qu'ils peuvent mobiliser rapidement et du fait qu'ils ne sont pas soumis aux mêmes réglementations que les investisseurs institutionnels. Le *Wall Street Journal* les a qualifiés d'« ogres hantant les conseils d'administration ».

Les réseaux de la propriété et du contrôle. L'hégémonie des États-Unis

Face aux réseaux de la gestion se trouvent ceux de la propriété et du contrôle, reliant les actionnaires – des sociétés ou des capitalistes individuels – à des sociétés. Des études quantitatives permettent d'analyser ces relations avant la crise actuelle⁴. Celle-ci a provoqué certains changements, faillites, fusions ou restructurations, mais la configuration générale demeure.

Dans ces études, la notion de réseau est utilisée de manière très formalisée : les nœuds sont les agents – individus et sociétés – et les liens entre ces nœuds, les relations de propriété – un lien orienté représente la détention d'actions d'une société par un propriétaire. La base de données (Orbis 2007 marketing database) regroupe environ 37 millions d'agents, individus et entreprises, appartenant à 194 pays – soit la quasi-totalité des pays du monde – et environ 13 millions de liens de propriété – les détentions d'actions. Sont prises en compte les 43 000 sociétés transnationales et toutes les sociétés et individus ayant un rapport de propriété direct ou indirect avec ces sociétés, soit 77 500 actionnaires individuels et près de 500 000 autres sociétés – possédées ou détenant des actions.

Ces études apportent un ensemble d'informations du plus grand intérêt. Les premières ont trait à la structure de ce grand

réseau du capital mondial. La **FIGURE 7.1** en donne une représentation schématique. Les sociétés liées par des relations de propriété sont regroupées dans des « composantes connexes ». Trois caractéristiques essentielles en ressortent. La première est la très forte interconnexion entre ces agents. Il existe évidemment de petits réseaux autonomes périphériques – en bas à gauche du schéma –, mais la plus vaste composante connexe réunit les plus grandes sociétés transnationales – et presque 80 % de l'ensemble des sociétés prises en compte dans l'étude –, qui fournissent 94 % de l'excédent brut d'exploitation (EBE) de tout le réseau. Le second résultat est que cette grande composante a une structure en nœud papillon – incliné et dont les deux ailes sont dissymétriques⁵. Enfin, une composante fortement connectée, le « cœur du réseau » – la sphère au centre du diagramme –, est constituée de seulement 1 347 sociétés, qui se possèdent mutuellement – les trois quarts des actions des sociétés de ce cœur sont possédées par d'autres sociétés de ce cœur.

Ces études apportent un second ensemble d'informations relatives au contrôle. Si l'on définit le contrôle par la possession d'au moins 50 % des actions, on peut singulariser dans le réseau un sous-ensemble d'agents : les « plus grands détenteurs de contrôle » (*top control-holders*), qui regroupent 737 propriétaires. S'ils agissaient comme un seul agent, ceux-ci contrôlèrent un ensemble de sociétés transnationales représentant 80 % de la valeur de toutes les sociétés transnationales du monde. *A priori*, ces grands détenteurs de contrôle peuvent être aussi bien des sociétés ou des individus – comme Liliane Bettencourt ou Bill Gates.

Ces recherches permettent également de connaître le secteur d'activité et la nationalité de ces agents qui exercent le plus grand contrôle au plan mondial. Parmi les cinquante premiers,

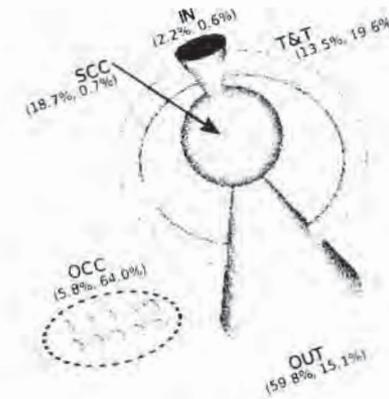


FIGURE 7.1 LA CONFIGURATION DU GRAND RÉSEAU DU CAPITAL MONDIAL

Les « composantes connexes » regroupent tous les agents qui sont reliés, directement ou indirectement, par des liens de propriété. On distingue une très grande composante connexe et de nombreuses petites unités, les « autres composantes connexes » (OCC, *Other Connected Components*).

La très grande composante connexe en « nœud papillon » est formée des quatre éléments suivants :

- Dans la composante fortement connectée (SCC pour *Strongly Connected Component*), n'importe quelle société possède des actions de n'importe quelle autre société de la composante, de manière directe ou indirecte, c'est-à-dire possède des actions d'une autre société qui possède des actions... qui possède des actions de l'autre société.
- Un deuxième ensemble, IN, est composé de sociétés et d'individus qui ont des liens de propriété vers l'ensemble du SCC, sachant qu'aucune société du SCC n'a de lien direct ou indirect avec ces agents du IN.
- Un troisième ensemble, OUT, est composé à l'inverse de sociétés qui sont possédées directement ou indirectement par des sociétés appartenant au SCC, mais qui n'ont aucun lien de propriété, direct ou indirect, avec des sociétés du SCC.
- Les autres sociétés sont marginales et liées dans des tubes et des vrilles (T&T pour *Tubes and Tendrils*).

Les chiffres entre parenthèses indiquent les pourcentages de l'EBE total et du nombre de TNC que représente chaque composante.

Source : Figure 2B de S. VITALI, J. GLATTFELDER et S. BATTISTON, 2011, « The network of global corporate control », *PLOS ONE*, vol. 6, n° 10, 2011.

quarante-cinq appartiennent au secteur financier et quatre sont des holdings – de manière très étonnante, aucun capitaliste individuel n'apparaît dans cette liste. À l'inverse, les sociétés transnationales non financières jouent un rôle secondaire dans la constitution du réseau mondial. Par ailleurs, la domination des États-Unis est très forte (vingt-quatre sociétés sur cinquante). Viennent ensuite le Royaume-Uni (huit sociétés), puis la France (cinq sociétés), qui devancent le Japon et tous les autres pays européens, y compris l'Allemagne^a. Les sociétés des pays « émergents » sont absentes, à l'exception d'une société chinoise qui arrive en cinquantième position. La place des sociétés financières ainsi que des sociétés états-uniennes et britanniques au sein de ces cinquante plus grandes sociétés est une très bonne illustration de ce qu'est le néolibéralisme dans sa version anglo-saxonne.

En combinant l'analyse de la structure du réseau avec le classement concernant le contrôle, on parvient à la caractérisation la plus complète du cœur du capitalisme. On y trouve les acteurs les plus puissants. Si l'on se restreint aux agents qui 1/ appartiennent au cœur, 2/ font partie des grands détenteurs de contrôle, et 3/ sont des sociétés transnationales, on isole un groupe de seulement 147 sociétés. Celles-ci contrôlent 40 % de la valeur de toutes les sociétés transnationales et possèdent un contrôle réciproque presque exclusif sur elles-mêmes : une « superentité », dans le vocabulaire des auteurs de ces études, une grande « Internationale » du capital, dont le degré de centralisation est difficilement imaginable. Finalement, la **FIGURE 7.2** représente le « cœur du cœur du capitalisme », soit dix-huit

a Les cinq sociétés françaises étaient (suivies de leur rang) : Axa (4) ; Natixis (17) ; Société générale (24) ; CNCE, Caisse nationale des caisses d'épargne (37) ; BNP Paribas (46). Aujourd'hui, par exemple, Axa est présent dans cinquante-sept pays, avec 102 millions de clients.

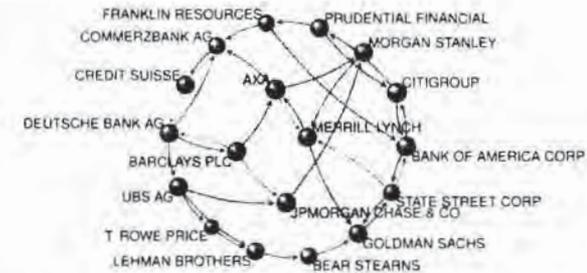


FIGURE 7.2 LE NOYAU FINANCIER DU CAPITALISME (EN 2007, AVANT LA CRISE)

Source : Figure 2D de S. VITALI, J. GLATTFELDER ET S. BATTISTON, « The network of global corporate control », *PLOS ONE*, vol. 6, n° 10, 2011.

sociétés transnationales du secteur financier et leurs liens réciproques – un réseau très dense –, avec une très forte prééminence de la finance anglo-saxonne, mais une certaine présence de l'Europe continentale.

Ce grand réseau global est structuré en sous-réseaux, appelés « communautés », des ensembles de sociétés – n'appartenant pas forcément aux noyaux – qui sont fortement liées entre elles. Il apparaît que les sociétés d'un même pays ont tendance à se posséder mutuellement – il y a comparativement moins de liens entre les sociétés qui ont la même activité économique mais n'appartiennent pas au même pays –, ce qui permet de désigner ces communautés par la nationalité la plus représentée. Comme on peut s'en douter, la plus grande communauté est celle des États-Unis et la seconde celle du Royaume-Uni. Viennent ensuite des communautés de moindre envergure, dominées par un pays européen (Espagne, France, Allemagne, Pays-Bas et Italie), mais aucune communauté japonaise n'existe parmi les huit plus grandes. Un trait particulier de l'Allemagne est la coexistence de deux communautés distinctes.

Les deux communautés anglo-saxonnes sont largement ouvertes sur le reste du monde. Pour les États-Unis, 57 % des sociétés possédées sont états-uniennes, et donc 43 % sont étrangères. Encore mieux : pour le Royaume-Uni, seulement 39 % sont nationales et toutes les autres sont étrangères. À l'exception des Pays-Bas – le pays le plus ouvert sur le reste du monde parmi les « grands » –, la situation est différente en Europe continentale. Les sociétés possédées au sein de chaque communauté y sont très majoritairement nationales. Les pourcentages sont de 79 % pour la France et de 74 % pour l'Espagne ; de même, les deux communautés allemandes sont peu ouvertes sur le reste du monde. Les relations entre communautés sont dissymétriques. Certains pays n'ont pas de communauté nationale et sont largement contrôlés par les pays dominants. Un exemple très frappant est le Japon, dont 75 % des sociétés retenues dans l'étude appartiennent au réseau des États-Unis ; on peut également citer la proportion de 53 % pour Israël. On précisera enfin que près de la moitié des sociétés des îles Caïmans sont possédées par les États-Unis, ce qui en dit long sur l'usage des paradis fiscaux.

La domination anglo-saxonne apparaît également très nettement lorsqu'on considère seulement le nombre de liens de propriété d'une communauté vers une autre – en laissant de côté l'intensité de ces liens. Des États-Unis vers l'Europe, on dénombre 31 967 de ces liens de propriété – la grande majorité vers le Royaume-Uni – contre 2 552 dans la direction inverse, de l'Europe vers les États-Unis – soit douze fois moins. À une moindre échelle, il y a davantage de liens du Royaume-Uni vers l'Europe continentale que dans l'autre sens.

Ainsi, trois traits s'imposent : 1/ les liens entre les États-Unis et l'Europe continentale sont importants mais relativement plus faibles que les liens entre les États-Unis et le Japon, par exemple ; 2/ les divers pays d'Europe continentale sont relativement peu

liés entre eux – une entreprise française a plus de chances d'être reliée à une autre entreprise française qu'à une entreprise d'un autre pays européen ; 3/ les institutions financières jouent un grand rôle dans l'établissement de liens, en particulier entre les communautés. Au total, quant à la nationalité des sociétés propriétaires, cette notion de réseaux de la propriété possède bien une portée internationale, mais il s'agit surtout d'une réalité de la finance anglo-saxonne.

On peut rapprocher ces résultats de ceux obtenus pour les conseils d'administration, où sont présents les représentants des grandes sociétés financières mondialisées, à l'image du grand réseau de la propriété et à la mesure de son extension : « La conclusion qui découle de ces constatations est claire. Le niveau de mobilité transfrontalière nécessaire à la formation d'une classe ou d'une élite internationale ou transnationale est encore loin d'être atteint [les membres des conseils d'administration ou de surveillance ne forment pas une élite internationale]. Si une telle tendance existe, on ne la relève qu'au sein des membres externes des conseils d'administration ou conseils de surveillance [les *outsiders*] appartenant généralement à des réseaux transnationaux de grande envergure [les réseaux de propriété qu'on vient de décrire], c'est-à-dire chez des personnes qui n'assument que des fonctions de supervision [de contrôle, pas de gestion directe]. Dans ce cercle, le nombre des étrangers augmente réellement⁶. »

CHAPITRE 8

Particularismes européens :
industrialisme à l'allemande
et financiarisation à la française

L'Europe possède de nombreux traits singuliers, à tel point qu'il faut s'interroger sur la pertinence de qualifier l'ordre social prévalant en Europe continentale de néolibéral. La distance est grande vis-à-vis du néolibéralisme anglo-saxon. Ces constats sont pourtant compliqués par le fait que l'Europe est un continent hétérogène ; la situation est loin d'y être uniforme.

Singularités européennes et européanisation

L'image qui se dégage des études consacrées aux institutions de la relation propriété-gestion en Europe continentale est différente de celle qui ressort de l'analyse des États-Unis. En plus des résultats du chapitre précédent concernant la structuration en « communautés » du grand réseau global, deux traits s'en dégagent. En premier lieu, les réseaux horizontaux européens de la gestion n'ont pas été détruits comme aux États-Unis et continuent de jouer un grand rôle. En second lieu, les sociétés financières n'occupent pas, en Europe, la position hiérarchique supérieure caractéristique du modèle anglo-saxon : les relations s'y établissent plus directement entre les sociétés non financières¹.

À ces constats, il faut ajouter un processus d'« européanisation » :

1/ Les réseaux gestionnaires horizontaux en Europe conservent un caractère national significatif, notamment en Allemagne et en France, mais ils tendent à s'étendre à l'échelle continentale. Ce mouvement est conduit par les entreprises dominantes du nord-ouest de l'Europe. Les membres de l'ERT ont joué un rôle important d'intermédiaire entre les entreprises européennes, assurant des coordinations à l'échelle du continent (voir l'encadré 6.1).

2/ Les liens transatlantiques sont relativement ténus – par comparaison aux liens internes aux États-Unis ou intra-européens. Dans le contexte créé par l'amenuisement des réseaux de la gestion aux États-Unis et leur permanence en Europe, les croisements des positions des directeurs entre les deux régions sont peu nombreux. En 2006, la probabilité de trouver les mêmes directeurs dans les conseils d'administration de deux entreprises états-uniennes – malgré l'amenuisement de ces croisements – était sept fois plus forte qu'entre une entreprise états-uniennne et une entreprise européenne ; les chances d'identifier des positions croisées entre deux entreprises européennes étaient neuf fois plus grandes qu'entre des entreprises des deux régions. De ce point de vue, les relations transatlantiques apparaissent limitées.

Concernant la position relative du secteur financier, la situation n'est pas uniforme sur le continent. L'Allemagne a su préserver en partie sur son propre territoire la relation privilégiée entre banques et sociétés non financières, héritée de l'après-guerre – et caractéristique du capitalisme rhénan –, où les banques jouaient le rôle de financeurs stables au sein d'un groupe de sociétés non financières. En revanche, au niveau européen, le réseau non financier – industriel et de services – ne s'est pas construit sur ce modèle. Les banquiers ne jouent plus le

rôle pivot propre au modèle antérieur, maintenant assuré par les représentants des sociétés non financières. Il s'agit d'un système particulier, ni rhénan ni néolibéral.

On parvient ainsi à une importante conclusion. Ces observations témoignent de l'existence d'une Europe industrielle – et de services – relativement indépendante de la Finance en général et de la Finance états-unienne en particulier.

**Hors des sentiers du néolibéralisme anglo-saxon :
une hybridité néolibérale-néomanagériale**

Ces résultats, s'ajoutant à ceux du chapitre précédent, conduisent à s'interroger sur la nature de l'ordre social prévalant en Europe. Clairement, celle-ci ne réunit pas les traits achevés du néolibéralisme anglo-saxon. Caractériser le continent comme une entité « non néolibérale » serait cependant abusif. L'ordre social européen associe aux aspects néolibéraux des aspects néomanagériaux, dont témoignent principalement la permanence des réseaux de la gestion et la faiblesse comparative de la domination financière.

Ces traits se combinent aux options financières et industrielles. Aux deux réseaux européens, respectivement de la propriété-contrôle et de la gestion, on peut assez naturellement faire correspondre les deux orientations : financière-néolibérale et industrielle-néomanagériale. La dualité des projets s'exprime clairement dans l'existence d'une seconde table ronde, l'EFR (*European Financial Services Roundtable*), qui double l'ERT. Dans la liste des cinquante-trois membres de l'ERT en 2013, il n'y a pas une seule institution financière représentée (à l'exception d'une holding regroupant les entreprises d'une famille d'industriels suédois). En revanche, les vingt et un membres de l'EFR sont tous des leaders de grandes banques ou compagnies

d'assurances européennes. C'est dans l'EFR qu'on trouve les vrais néolibéraux européens : elle se préoccupe, comme l'ERT, de l'intégration du continent, mais son action n'a pas pour but de développer l'économie européenne ; elle vise à la « promotion de marchés libres et ouverts dans le monde » et à un « marché vraiment unique de gros et de détail des services financiers en Europe »².

Il est important de remarquer que ces spécificités européennes, néomanagériales et industrialistes, semblent aller en se renforçant depuis la crise de 2008³ :

1/ Non seulement les réseaux européens de la gestion ne se sont pas dissous, mais ils se sont encore consolidés dans la crise actuelle.

2/ Les liens qui existaient entre les conseils d'administration des sociétés européennes et ceux du monde anglo-saxon se sont distendus, témoignant d'une accentuation de la disjonction.

3/ L'EFR n'a pas obtenu la libéralisation des services financiers pour laquelle elle milite. Cette libéralisation faisait partie de la rédaction initiale de la directive Bolkenstein, mais elle fut supprimée de la version finalement adoptée.

Notre interprétation générale doit se comprendre dans la continuité des mécanismes analysés dans les chapitres antérieurs. Le processus de néolibéralisation avance par étapes depuis plusieurs décennies. Cette progression fut plus lente en Europe que dans les pays anglo-saxons. La Finance n'a jamais réussi à détruire définitivement les anciennes structures institutionnelles en Europe, qui y ont connu certaines évolutions propres et où le rôle des cadres restait déterminant. En outre, un processus inverse de « dé-néolibéralisation » et de « néomanagériation » non négligeable semble se mettre en place. À ce titre les cadres dirigeants industriels européens n'ont pas pleinement

renoncé à leur leadership dans l'alliance qui les unit aux capitalistes au-delà du compromis de l'après-guerre.

Il faut signaler à ce propos que certaines tendances se manifestent au Japon, pourtant très dépendant du réseau anglo-saxon de la propriété, qui entretiennent des rapports évidents avec les traits européens (ENCADRÉ 8.1). Ces observations renforcent l'image de la domination partielle, peut-être en voie de régression, du néolibéralisme dans ses formes les plus achevées.

France : les gouvernements bâtisseurs de châteaux de cartes financiers

Au constat qu'on vient de faire des limites ou de la régression du modèle anglo-saxon, il semble y avoir une exception majeure : l'engagement de la France sur une voie financière. Face à la mondialisation néolibérale, les dirigeants français ont choisi de développer leurs institutions financières alors que l'Allemagne restait attachée à la défense de son industrie⁶.

Au sommet du système bancaire français actuel, on trouve un cocktail assez surprenant de sociétés aux statuts divers : des institutions mutualistes, des sociétés privées et une société publique. Les trois plus grosses institutions sont mutualistes. La première est le groupe Crédit agricole, constitué du Crédit agricole et de LCL (ex-Crédit lyonnais) ; le second ensemble réunit les Banques populaires et les Caisses d'épargne (les deux réunies forment la BPCE) ; la troisième est le Crédit mutuel. Vient ensuite la Banque postale, une banque publique, et enfin deux banques privées, la Société générale et BNP-Paribas.

On ne va pas rentrer ici dans l'analyse de ce qui fut probablement la plus grande catastrophe de l'histoire financière française, la quasi-faillite du Crédit lyonnais en 1993 et qui aboutit à son rachat par le Crédit agricole. Les déboires de cette banque

ENCADRÉ

8.1 LE JAPON EN RÉSISTANCE ?

On a souligné la forte dépendance des sociétés japonaises vis-à-vis de la Finance anglo-saxonne – 75 % des sociétés japonaises appartenant à la « communauté » états-unienne. On ne sera donc pas surpris de vérifier que les pratiques de l'activisme actionnarial firent fureur au Japon et que les fonds spéculatifs des États-Unis en étaient les maîtres d'œuvre. Une étude consacrée à cet activisme souligne la responsabilité des investisseurs états-unien dans l'importation du gouvernement d'entreprise anglo-saxon dans un pays étranger⁴. Cet activisme y est décrit comme ayant forcé les sociétés attaquées à distribuer leurs liquidités aux actionnaires – par les méthodes habituelles, distribution de dividendes ou rachat d'actions faisant monter les cours. Une vague d'attaques sans précédent fut menée contre les entreprises japonaises entre 1998 et 2006. Les sociétés visées commencèrent cependant à développer des stratégies de défense efficaces, aboutissant au ralentissement de l'offensive.

Une autre étude soutient que les résistances se multiplièrent dès le début des années 2000⁵. Alors que tout annonçait la généralisation des normes anglo-saxonnes, les auteurs découvrirent que l'opposé se produisait : les sociétés amorcèrent un processus de restauration de pratiques antérieures, renforçant les pouvoirs des gestionnaires face aux propriétaires – y compris la stabilisation des carrières et les emplois à vie –, évocateur de l'après-guerre quoique dans des formes renouvelées. Ce mouvement fut soutenu par la transformation du cadre législatif, qui a agi comme un catalyseur.

nationalisée ne s'expliquent pas seulement par les imprudences de ses directeurs ; ils sont les conséquences de politiques systématiques des gouvernements successifs. On s'en tiendra ici à

trois histoires – celle du Crédit agricole, celle de la Caisse des dépôts et consignations et de Dexia, et celle des Caisses d'épargne, des Banques populaires et de Natixis – faisant intervenir un ensemble d'institutions issues des secteurs public et mutualiste. Les mêmes épisodes s'y succèdent, convergeant vers le même dénouement dramatique : l'après-guerre, l'ouverture vers la « modernité », la mondialisation et la révolution néolibérale, puis la chute.

Le système financier français des années 1990 est le résultat de la « réforme » des institutions financières, originellement des instruments de politique de l'État dans le compromis de l'après-guerre. Le Crédit agricole avait vocation à combler les retards du monde agricole sur le reste de l'économie – en finançant l'effort de reconstruction et la mécanisation. Il devait soutenir le programme inscrit dans les lois d'orientation agricole de 1960 et 1962 préparant le secteur à affronter le marché commun européen. La Caisse des dépôts et consignations servait les objectifs de la politique industrielle et supportait des missions d'intérêt général – de l'État et des collectivités locales – en matière économique et de logement social. À la fin des années 1980, elle détenait des participations dans la Compagnie du Midi (futur Axa), Air liquide, la Générale des eaux (devenue Vivendi), BSN (devenu Danone), Peugeot, Total (devenu TotalFinaElf), Lafarge, etc. Les Caisses d'épargne assuraient des fonctions d'intérêt général dans le domaine du logement, de la prévoyance, de l'hygiène sociale, de l'assistance...

Les transformations survenues dans les années 1980 et 1990 furent spectaculaires. Vint d'abord, après 1983, une vague de dérèglementations. Le volume des transactions boursières fut ainsi multiplié par vingt-cinq entre 1980 et 1987, marquant l'entrée triomphale de la France dans le néolibéralisme. Le livre de Michel Albert publié en 1991 peut être considéré comme un

manifeste visant à l'interruption de cette dérive financière vers le modèle « néo-américain », prônant un capitalisme « rhénan » plus performant et plus juste ⁷.

Le grand virage fut pris par le gouvernement d'Édouard Balladur en 1993 et poursuivi par Alain Juppé après 1995, au nom de la privatisation – en l'occurrence, la privatisation des institutions financières publiques et parapubliques – et de l'insertion dans la mondialisation financière :

1/ Commençons par le cas Dexia. La CAECL (Caisse d'aide à l'équipement des collectivités) était une division de la Caisse des dépôts et consignations finançant les collectivités locales, alors dirigée par Pierre Richard. Elle changea son nom pour devenir le Crédit local de France, qui fut privatisé en 1993 et qui s'allia en 1996 au Crédit communal de Belgique pour créer Dexia. Leur objectif, qui fut atteint, était de devenir leader mondial dans le financement des collectivités locales. Les « marchés financiers » poussaient à la roue, la banque étant accusée de manquer de dynamisme et de verser de trop faibles dividendes aux propriétaires. Dexia passa donc à la vitesse supérieure. Le procédé utilisé pour croître très rapidement est bien connu : la banque emprunte à court terme à des taux faibles et prête à long terme à des taux plus élevés, une activité d'abord très lucrative. La banque se lança ensuite dans une stratégie d'acquisitions, en Espagne, Italie, Israël, Turquie, Japon ou États-Unis.

2/ L'histoire de Natixis est plus complexe. La grande valse des privatisations-restructurations se poursuivit, toujours sous la conduite des gouvernements. De nouveaux acteurs venus du secteur public ou parapublic firent alors leur apparition : la BFCE (Banque française du commerce extérieur), une société possédée par les banques publiques, et le Crédit national, à mi-chemin des sphères privée et publique, qui racheta la BFCE. La banque qui naquit de cette fusion en 1996 porte le nom de

Natexis. Deux ans plus tard, celle-ci fut rachetée par les Banques populaires. De leur côté, en 1995, les Caisses d'épargne se dotèrent d'une caisse centrale (la Caisse nationale des caisses d'épargne, ou CNCE) visant à assurer les fonctions d'une banque d'affaires – le financement des émissions de titres, opérations sur les marchés, notamment les marchés dérivés, et les services d'accès aux marchés internationaux pour les entreprises. En 2004, la CNCE racheta Ixis, la banque d'investissement de la Caisse des dépôts. Finalement, Natixis fut créé en 2006 par la fusion de Natexis et d'Ixis. Les pièces de ce puzzle étaient de tailles considérables. En 2007, Natixis et la CNCE figuraient au rang des cinquante plus grandes entreprises du monde classées par leur degré de contrôle sur l'économie mondiale, respectivement aux rangs dix-sept et trente-sept.

3/ La croissance du Crédit agricole est plus facile à relater. Elle se fit par rachats successifs de banques, et notamment, d'Indosuez en 1996, et du Crédit lyonnais en 2003. L'acquisition qui fit le plus de bruit fut celle de la banque grecque Emporiki. En 2010, le Crédit agricole était présent dans soixante-dix pays.

Le dénouement tient en deux mots : la crise. Avec la crise financière, les pertes de ces institutions furent colossales et les cours des actions s'effondrèrent – pour l'heure, sans espoir de retour. La **FIGURE B.1** donne un raccourci visuel saisissant des dernières étapes.

Dexia, terrassée, fit l'objet fin 2008 d'un plan de sauvetage financé par les États de Belgique, de France et du Luxembourg, pour un montant de 6 milliards d'euros. La crise de la zone euro à la fin 2011 vint à bout du groupe, qui est actuellement soumis à un plan de démantèlement impliquant l'injection de nouveaux fonds publics. Les pertes se poursuivent : 11,6 milliards d'euros en 2011, 2,9 en 2012 et presque 1 milliard au premier semestre 2013. En moins de deux ans, l'action de Natixis a



FIGURE B.1 COURS DE BOURSE DE TROIS BANQUES (INDICES, MAX = 100) :
DEXIA, NATIXIS ET CRÉDIT AGRICOLE

perdu près de 95 % de sa valeur, et est passée sous le seuil d'un euro en mars 2009. Face à la crise, François Pérol – un proche de Nicolas Sarkozy, venu de la banque Rothschild et devenu son grand conseiller économique – organisa la fusion des Caisses d'épargne et des Banques populaires pour former la BPCE – l'État devrait contribuer à hauteur de 4 à 5 milliards d'euros et détenir 20 % du capital. Pérol fut nommé à la présidence du directoire de ce groupe et de Natixis. Quant au Crédit agricole, il n'a cessé de connaître des pertes avec Emporiki, qui fut revendue pour un euro symbolique – le coût total de cette seule opération est évalué à près de 9 milliards.

Abstraction faite du résultat désastreux, on saisit les caractères distinctifs de la construction de ce grand secteur financier français à l'initiative des gouvernements et des cadres du secteur public. Il semble inutile de souligner la différence avec le système financier des États-Unis. Ces institutions financières françaises forment un secteur financier beaucoup moins intégré

dans ce que nous appelons la « Finance » (les classes capitalistes et leurs institutions financières) : elles réalisent les opérations financières usuelles, mais elles sont à un bien moindre degré les prolongements institutionnels de la propriété capitaliste. Il y a eu tentative d'imitation, mais non reproduction. Cela n'empêche pas certaines composantes du système financier français de siéger en bonne place parmi les grandes institutions financières mondiales.

Allemagne et France : deux formes d'insertion distinctes dans la mondialisation néolibérale

Les pratiques des économies française et allemande en matière d'investissements directs à l'étranger constituent un second élément à verser au dossier de leurs trajectoires divergentes. D'abord, depuis 1990, les stocks d'investissements directs, formés par l'accumulation des flux sortants et entrants, sont plus forts en France. La **FIGURE 8.2** montre les stocks « sortants » pour les deux pays, en pourcentage du PIB. On y observe une très forte croissance dans les années 1990, conséquence de l'emballement des flux sortants, surtout en France – postérieurement, le stock est à peine maintenu pour ce pays. Depuis 2000, les niveaux des stocks sont à peu près stabilisés en France et en Allemagne : en moyenne 57 % du PIB contre 37 % pour les stocks sortants, et 38 % contre 18 % pour les stocks entrants. Si l'on fait la différence des deux stocks – sortants moins entrants –, les deux pourcentages sont, cependant, approximativement égaux dans les deux pays – environ 19 % du PIB.

Le plus intéressant se trouve toutefois dans les « détails » de la destination de ces investissements (**TABLEAU 8.1**). La grande différence entre les deux pays est que, contrairement à l'Allemagne,

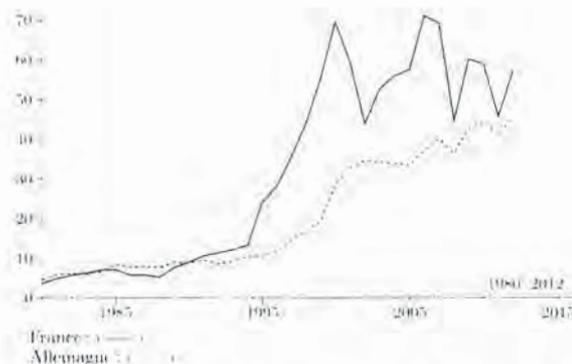


FIGURE 8.2 LES STOCKS D'INVESTISSEMENTS DIRECTS À L'ÉTRANGER (% DU PIB) : FRANCE ET ALLEMAGNE

la France fait massivement des investissements directs dans le secteur financier. Pour l'année 2010, dans les stocks de l'Allemagne à l'étranger, 78 milliards d'euros correspondaient à ce secteur, contre 533 milliards pour la France. En dehors de ce secteur, les investissements des deux pays à l'étranger concernent l'industrie manufacturière et les holdings gestionnaires^a. Ce sont là les champs privilégiés de l'investissement extérieur de l'Allemagne. On voit donc se dessiner les traits des stratégies d'investissements directs des deux pays : industrielle et gestionnaire pour l'Allemagne, financière pour la France.

Ces stratégies se distinguent aussi par leurs destinations géographiques, la France étant plutôt tournée vers l'Europe du Sud, et l'Allemagne vers l'Est européen (les anciens pays du bloc

^a Ces holdings effectuent des activités de sièges sociaux, recouvrant « le contrôle et la gestion d'autres unités des mêmes entreprises (ou groupes) ». Voir European Commission, « Statistical classification of economic activity in the European Community », *Working Paper*, European Communities, 2008.

TABLEAU 8.1 STOCKS SORTANTS D'INVESTISSEMENTS DIRECTS À L'ÉTRANGER EN 2010 (EN MILLIARDS D'EUROS). ALLEMAGNE ET FRANCE Vers tous les pays tiers

	Industries manufacturières	Activités des sièges sociaux [†]	Activités financières*
Allemagne	142,6	421,4	77,8
France	108,2	242,1	532,8

[†] ou holdings gestionnaires. * y compris assurance.

Source : Eurostat.

soviétique). L'image est saisissante (TABLEAU 8.2). En 2010, les stocks d'investissements dans l'industrie manufacturière de l'Allemagne vers l'Europe de l'Est étaient de plus de 25 milliards d'euros ; le chiffre pour la France était de moins de 4 milliards. Symétriquement, les investissements dans les activités financières de la France en Europe du Sud – Espagne, Grèce et Portugal – s'élevaient à plus de 23 milliards d'euros, contre moins de 2 milliards pour l'Allemagne. En réunissant les deux zones (est et sud), le stock d'investissements directs de la France dans les activités financières était presque sept fois supérieur au stock allemand.

Ces observations indiquent que les deux pays sont inscrits dans la même dynamique d'extériorisation de l'activité mais sous des formes très spécifiques. L'Allemagne opère dans un champ industriel dont on sait qu'il est directement lié à sa propre industrie sur son territoire national, et tourné vers l'est ; la France a privilégié le secteur financier, ses flux se dirigeant dans de multiples directions.

Nous pensons trouver ici la clé de la divergence du cours de la production industrielle dans les deux pays durant les années 2000. Les conséquences de ces stratégies se sont encore peu fait

TABLEAU 8.2 STOCKS SORTANTS D'INVESTISSEMENTS DIRECTS À L'ÉTRANGER EN 2010 (MILLIARDS D'EUROS) : ALLEMAGNE ET FRANCE Vers l'Europe de l'Est et l'Europe du Sud

	Industries manufacturières	Activités financières
Allemagne vers :		
l'Europe de l'Est	25,6	4,5
l'Europe du Sud	4,6	1,9
France vers :		
l'Europe de l'Est	3,6	18,6
l'Europe du Sud	5,5	23,3

Source : Eurostat.

sentir concernant la croissance relative de leur PIB respectif – apparue seulement récemment en défaveur de la France –, mais on trouve là, à n'en pas douter, l'origine du rétablissement du surplus croissant du commerce extérieur allemand et de l'augmentation du déficit français.

Plus généralement, indépendamment de ses politiques antisociales, l'Allemagne a su largement se préserver de la configuration propre au néolibéralisme anglo-saxon, alors que la France a joué la carte de l'entrée dans le grand jeu en privilégiant le secteur financier. On en a vu les conséquences catastrophiques...

CHAPITRE 9

L'arène internationale

Des deux chapitres précédents, il ressort que la relation entre actionnaires et gestionnaires est déterminante. Les pratiques du néolibéralisme anglo-saxon tendent à garantir la domination des propriétaires du capital ; cette hégémonie n'est pas sans limites et est même en voie d'érosion, notamment depuis la crise de 2008. Ces rapports de classes sont inséparables des hiérarchies internationales. L'expression même de « modèle anglo-saxon » est porteuse d'une référence territoriale : on a parlé à son propos d'un « empire ». Ces hiérarchies internationales sont au centre du présent chapitre.

L'érosion de l'hégémonie des vieux centres

Les vieux pays avancés constituent encore le centre économique du monde, mais leur puissance est menacée, comme en témoignent un certain nombre d'indicateurs, à commencer par la taille des PIB (dans la métrique des PPA ; voir l'encadré 6.2). En 2012, les États-Unis réalisaient 18,9 % de la production mondiale et la Chine 14,9 %. Ces niveaux sont l'aboutissement d'importantes transformations, qui se sont

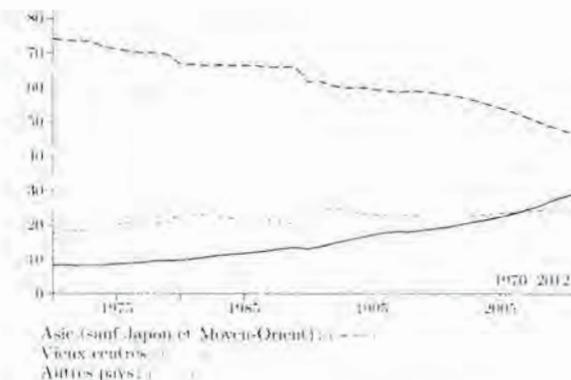


FIGURE 9.1 PARTS DE TROIS GROUPES DE PAYS DANS LE PAYS MONDIAL (%)

Les ruptures correspondent à l'arrivée de certains pays dans la base de données.

accélérées au cours des années 2000. La **FIGURE 9.1** décrit les parts dans le PIB mondial de différents groupes de pays : 1/ les vieux centres – États-Unis et Canada, les vieux pays capitalistes européens, l'Australie, la Nouvelle-Zélande, et le Japon ; 2/ l'Asie – à l'exclusion du Japon et du Moyen-Orient ; et 3/ les autres pays – les pays producteurs de pétrole du Moyen-Orient, les anciens pays du bloc soviétique, l'Amérique latine et l'Afrique.

On retrouve ici l'expression de la surcroissance relative de l'Asie – notamment de la Chine et de l'Inde : + 10,7 points de pourcentage gagnés en trente ans, entre 1970 et 2000 (de 8,3 % à 19 %), et + 11,1 nouveaux points en douze ans, depuis 2000. Dans le même temps, les centres ont régressé, passant de 74,1 % du PIB mondial en 1970 à 45,6 % en 2012 (– 15,8 points entre 1970 et 2000 et – 12,8 points depuis 2000). Les autres pays ont aussi augmenté, en particulier les pays producteurs de pétrole. La part de l'Amérique latine est restée stable – de l'ordre de 9 %.

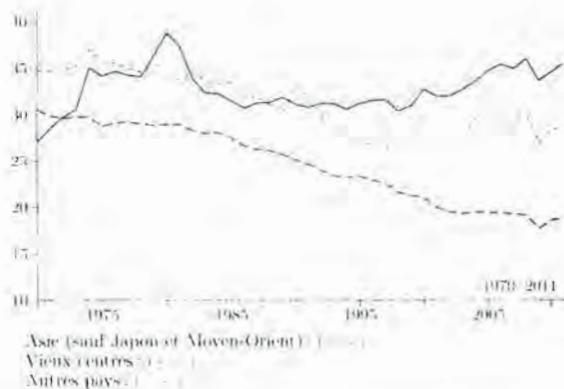


FIGURE 9.2 INDICATEUR D'INDUSTRIALISATION DE TROIS GROUPES DE PAYS (%)

La variable est la part de la valeur ajoutée par l'industrie (définie à la figure 6.5) dans la valeur ajoutée totale de la zone. *Valeur ajoutée totale* renvoie à la production de tous les secteurs : industrie, construction, services, gouvernement, agriculture...

La nouvelle localisation des productions industrielles est un autre symptôme de l'érosion relative des centres. La **FIGURE 9.2** montre le niveau d'industrialisation pour les mêmes groupes de pays. La désindustrialisation des centres est notable, l'industrie passant d'environ 30 % à 18 % de l'économie de la zone. Depuis la seconde moitié des années 1990, au contraire, les pays d'Asie – hors Japon – s'industrialisent, ainsi que les « autres pays », mais dans une moindre mesure.

L'érosion de la prépondérance des centres est également apparente dans nombre de grandes entreprises dans chaque groupe de pays. Le **TABLEAU 9.1** dénombre les entreprises classées en 2013 parmi les 2 000 plus grandes selon le classement Forbes. Les entreprises des centres restent les plus nombreuses. En 2013, elles représentaient 68,7 % des 2 000 plus grosses entreprises, réalisant 64,7 % de leurs profits. Concernant les 420 entreprises

TABLEAU 9.1 NOMBRE ET RÉPARTITION DES 2 000 PLUS GROSSES ENTREPRISES EN 2013

Vieux centres	1 374	68,7 %
Asie (sauf Japon et Moyen-Orient)	420	21,0 %
Autres pays	206	10,3 %
Total	2 000	100 %

Source : Forbes, Global 2000 Leading Companies. Le classement Forbes est un classement qui fait la synthèse de quatre indicateurs (profit, capitalisation boursière, chiffre d'affaires, actifs).

asiatiques, cent quatre-vingt-deux d'entre elles étaient chinoises – y compris Hong Kong – en 2013, à comparer à cinquante-neuf en 2004 ; simultanément, les entreprises indiennes sont passées de vingt-sept à cinquante-six.

Forbes donne aussi une liste de tous les milliardaires en dollars ainsi que leur nationalité (et leur richesse). Le résultat est impressionnant. Comme le montre le **TABLEAU 9.2**, en 2000, plus de 80 % des milliardaires appartenaient aux centres ; en 2012, la convergence a été pratiquement réalisée, moitié pour les centres, moitié pour le reste du monde. Les records sont battus par la Chine (**TABLEAU 9.3**), qui a dans ce domaine effectué un autre « grand bond en avant » en à peine plus d'une décennie : en 2000, il n'y avait aucun milliardaire dans ce pays, en 2013, ils étaient cent vingt-deux. En Corée aussi, la progression fut spectaculaire : un seul milliardaire en 2000, vingt-quatre en 2013.

L'importance grandissante des pays « émergents et en développement » – au sens de l'ONU – apparaît aussi dans leur position renforcée au sein du réseau des investissements directs à l'étranger. Ces pays en recevaient environ 25 % au cours des années 1970 ; une tendance à la hausse s'affirma dans les années 2000, culminant aujourd'hui à la moitié du total de ces investissements. Il faut aussi souligner la progression très récente des

TABLEAU 9.2 NOMBRE ET RÉPARTITION DES MILLIARDAIRES EN 2000 ET 2013
DANS TROIS GROUPES DE PAYS

	2000		2013	
Vieux centres	482	83,7 %	767	53,8 %
Asie (sauf Japon, et Moyen-Orient)	47	8,2 %	339	23,8 %
Autres pays	47	8,2 %	320	22,4 %
Total	576	100 %	1 426	100 %

Source : *Forbes*, « The World's billionaires ».

TABLEAU 9.3 NOMBRE DE MILLIARDAIRES EN 2000 ET 2013 : CINQ PAYS ASIATIQUES

	2000	2013
Chine	0	122
Inde	9	55
Indonésie	2	25
Corée du Sud	1	24
Taiwan	6	26

Source : *Forbes*, « The World's billionaires ».

investissements provenant de ces pays, atteignant en fin de période plus du quart du total mondial. Les investissements directs de la Chine à l'étranger représentaient encore peu de choses en 2003 ; ils s'envolèrent ensuite pour atteindre en 2012 des niveaux supérieurs à ceux de la France ou de l'Allemagne^a.

On peut enfin ajouter que ces centres sont non seulement encerclés, mais aussi contournés, suite à la mise en place de circuits périphériques de commerce ou d'investissement. Bien que les flux restent principalement orientés vers les centres, les autres pays développent des échanges réciproques. L'exemple le

^a Il en va de même pour Hong Kong, mais l'agrégation est impossible avec la Chine sans double comptage.

plus fréquemment cité est celui du Brésil, dont le commerce extérieur s'est de plus en plus tourné vers la Chine. Alors qu'à la fin des années 1990, les exportations du Brésil se faisaient à 60 % avec les États-Unis et l'Europe, ce pourcentage n'était plus que de 37 % en 2012 ; les exportations de ce pays vers la Chine dépassent maintenant celles dirigées vers les États-Unis. Des tendances similaires se font jour concernant les investissements directs à l'étranger. La Corée du Sud en fournit un exemple intéressant. Ce pays investit aux États-Unis et en Europe mais, au cours des années 2000, les flux à destination de l'Asie – et surtout de la Chine – atteignirent des niveaux égaux au total de ceux réalisés vers les centres.

Les désordres de l'accumulation du capital et les déséquilibres des échanges internationaux

La géographie des croissances et des flux d'investissements directs vers les périphéries montre que l'accumulation du capital abandonne graduellement les territoires des centres. Il y a deux sources à l'accumulation dans les périphéries. La première est nationale : de même que partout ailleurs, les entreprises y financent l'investissement par leurs profits et l'épargne des ménages peut être mobilisée. Comme en témoigne le développement très rapide des sociétés transnationales de ces régions du monde, cette source nationale est la plus importante. La seconde provient des flux d'investissements directs provenant des vieux centres. Outre les effets collatéraux – le transfert de technologies pour la production ou la gestion –, ces flux contribuent à l'accumulation dans leurs pays de destination. Du point de vue des centres, le processus est symétrique. Les investissements directs à l'étranger manifestent une préférence en faveur de l'accumulation sur d'autres territoires.



FIGURE 9.3 FLUX SORTANTS NETS D'INVESTISSEMENTS DIRECTS À L'ÉTRANGER ET INVESTISSEMENTS NETS EN CAPITAL FIXE (% DU PIB) : SOCIÉTÉS NON FINANCIÈRES DES ÉTATS-UNIS

Les flux sortants nets d'investissements directs sont égaux aux flux sortants diminués des flux entrants.

Aux États-Unis, les choses évoluent de manière dramatique. La **FIGURE 9.3** illustre la tendance à la baisse du taux d'investissement en capital fixe – investissement physique – des sociétés non financières que commandent les pratiques néolibérales ; elle ajoute à cette mesure les flux des investissements directs nets sortants – sortants moins entrants – vers l'étranger. Ces flux augmentent depuis les années 1990, jusqu'à croiser la ligne de tendance des investissements nets physiques sur le territoire national^a. La **FIGURE 9.4** montre les mêmes variables pour l'Union européenne. Les investissements en capital fixe – nets de l'amortissement – des sociétés non financières de l'Union sont en

a Les flux d'investissements directs devinrent négatifs par deux fois, d'abord du fait de l'afflux de capitaux aux États-Unis à la fin du boom des nouvelles technologies avant 2000, puis à la veille de la crise de 2008.



FIGURE 9.4 MÊMES VARIABLES : UNION EUROPÉENNE

La série d'investissements nets en capital fixe n'est pas disponible avant 1999.

rapide diminution, comme aux États-Unis. Comparées aux valeurs observées pour les États-Unis, les valeurs des flux nets sortants d'investissements directs sont un peu plus faibles ; aucune tendance à la hausse n'est apparente, malgré deux forts emballements. On observe que les sorties de capitaux équivalent à une fraction considérable des investissements en capital fixe sur le territoire européen durant les pics de l'activité.

Une des manifestations de la déterritorialisation de la production de biens est la montée des déséquilibres du commerce extérieur. La **FIGURE 9.5** compare les balances commerciales en biens des quatre pays jouissant en 2012 des excédents les plus élevés – Arabie saoudite, Allemagne, Russie et Chine, y compris Hong Kong –, ainsi que des quatre pays les plus déficitaires – États-Unis, Royaume-Uni, Inde et France –, toutes mesurées en pourcentage du PIB mondial. Apparaît en premier lieu, de manière frappante, l'ampleur du déficit des États-Unis. Pour le reste, la séparation ne se fait pas clairement entre pays du centre

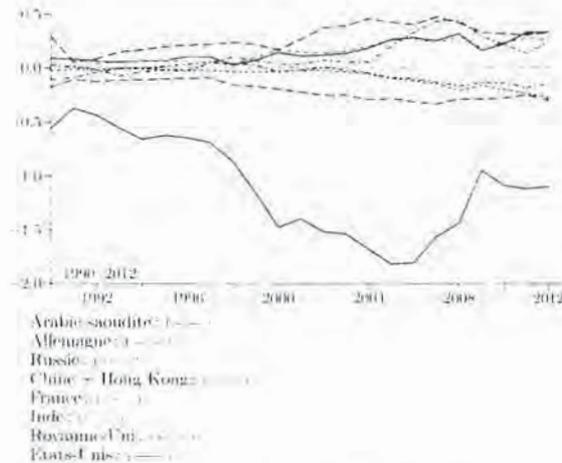


FIGURE 9.5 BALANCES COMMERCIALES EN BIENS (% DU PIB MONDIAL) :
 LES QUATRE PAYS POSSÉDANT, EN 2012, LES PLUS FORTS EXCÉDENTS
 ET LES QUATRE PAYS POSSÉDANT LES PLUS FORTS DÉFICITS

Dans la liste ci-dessus les pays sont classés du plus excédentaire au plus déficitaire.
 Les identificateurs se répètent pour les deux groupes de pays, à leur position en 2012.

et périphéries, et ne singularise pas les BRIC (Brésil, Russie, Inde, Chine). L'Inde est déficitaire, alors que la Chine et la Russie sont excédentaires (le Brésil n'est pas représenté, mais son commerce international était approximativement équilibré en fin de période). On retrouve par ailleurs, pour les années 2000, les effets de la divergence entre la France et l'Allemagne. Tout ne tient pourtant pas à la localisation de la production industrielle. Parmi les pays excédentaires, la possession d'hydrocarbures est un facteur déterminant. Par ailleurs, aux échanges commerciaux internationaux en biens, il faudrait ajouter les échanges de services et les flux de revenus. Les investissements et crédits à l'étranger rapportent des dividendes et des intérêts

payés par les pays récepteurs. Mais, à quelques exceptions près, la prise en compte de ces flux ne modifie pas sensiblement le tableau général.

Les pratiques néolibérales, qui tendent à favoriser la valeur boursière des sociétés par la distribution de dividendes et les rachats d'actions (plutôt que l'accumulation sur les territoires nationaux), encouragent également la migration vers les périphéries des capitaux à la recherche de plus forts taux de profit. Ces pratiques sont les plus accentuées dans les pays où prévalent les formes avancées du néolibéralisme, celles de la configuration anglo-saxonne :

1/ Le choix de Margaret Thatcher pour le Royaume-Uni fut radical, à savoir sacrifier l'industrie au bénéfice des activités financières : la City comme place financière mondiale. Les comptes extérieurs du pays reflètent cette option. Les flux de revenus rémunérant les placements, aussi bien entrants que sortants, sont très élevés. On pourrait penser que les flux entrants vers le Royaume-Uni sont nettement supérieurs aux flux sortants, ce qui aurait pour vertu de corriger les effets du déficit commercial. Ce déficit s'est effectivement trouvé compensé environ de moitié, mais la balance courante, qui réunit les deux types d'opérations, reste fortement négative. Conclusion : le Royaume-Uni ne peut pas être la banque du monde et maintenir ses équilibres, car la demande de biens pour la consommation ou la production reste forte. Le pari thatchérien est en train d'échouer. Seuls de petits pays, comme le Luxembourg, qui est devenu récemment une place financière, ont pu s'engager sur les voies extrêmes de la financiarisation tout en maintenant l'équilibre de leur balance courante. Le Luxembourg est le deuxième centre de fonds d'investissement du monde derrière les États-Unis et le plus grand centre de banques privées dans la

zone euro. Dans ce pays, 46 % du PIB dépend de l'activité financière.

2/ La situation des États-Unis est plus ambiguë. Tout en manifestant les mêmes tendances au développement des institutions financières et à l'exportation des capitaux, ce pays a su maintenir un niveau d'excellence en matière de recherche et de production dans certains secteurs de pointe. En témoignent le nombre de brevets qui y sont déposés et celui des prix Nobel décernés à ses ressortissants. L'économie du pays domine encore certains secteurs. Ces choix se sont cependant faits au détriment de vieilles industries ou d'activités de main-d'œuvre. En définitive, les États-Unis sont de loin le pays dont le commerce extérieur est le plus déficitaire.

3/ La situation est variée en Europe continentale. L'Allemagne est l'expression la plus évidente des limites de la diffusion du modèle anglo-saxon – comme la Corée en Asie. On a décrit dans le précédent chapitre les stratégies de ce pays en matière d'investissements directs. Les conséquences de ces choix sont claires concernant le commerce extérieur : l'Allemagne possède un excédent structurel de grande ampleur. Ce pays n'a pas d'endettement massif vis-à-vis du reste du monde et ne souffre pas de la croissance des dettes internes – des agents privés ou de l'État. On l'a dit, depuis les années 1990, la France s'est engagée sur la voie de la mondialisation financière. Le résultat ne s'est pas fait attendre : son commerce extérieur a plongé.

La montée du protectionnisme

Comme on peut s'en douter, malgré les grands discours défendant le libre-échange, la volonté de préserver les industries nationales a provoqué le recours à diverses mesures

de protection. Cette tendance n'est pas le fait des seules périphéries ni des seuls pays déficitaires ; les centres entrent aussi dans la danse. La crise de 2008 a encouragé la montée du protectionnisme, mais le mouvement semble s'être encore accéléré depuis la fin 2012. Ces comportements mettent à mal les principes de la mondialisation néolibérale.

Dans les études qui lui sont consacrées, une définition assez large est généralement donnée du protectionnisme – plus généralement, des obstacles au libre-échange. Le terme recouvre notamment l'imposition de quotas sur les importations, l'imposition de droits de douane, l'imposition de normes techniques ou environnementales, le versement de subventions aux entreprises qui exportent, des restrictions sur les exportations de certaines matières premières, des mesures favorisant l'industrie nationale dans les marchés publics... Ces pratiques ne sont pas limitées aux seuls flux commerciaux ; elles affectent également les investissements directs. Un rapport du Centre de recherche pour la politique économique (Center for Economic Policy Research, CEPR) s'est attaché à dénombrer les mesures actuellement prises qui visent à biaiser les règles du libre-échange¹. Les chiffres présentés pour le dernier trimestre de 2012 et les deux premiers trimestres de 2013 témoignent d'un fort accroissement de ces mesures.

Les droits de douane sont désormais faibles et fixés par l'OMC. Une nouvelle manière de se protéger est de multiplier les normes techniques et environnementales – comme des taux maximum d'émission de CO₂ pour certains véhicules, par exemple –, ce qui conduit à la nécessité pour les exportateurs de produire des marchandises répondant spécifiquement à ces normes. Une autre évolution importante consiste à substituer des négociations bilatérales aux négociations multilatérales – on peut citer les accords entre les États-Unis et la Corée, les

négociations menées actuellement par les États-Unis avec l'Union européenne et le Japon... On connaît l'échec du *round* de Doha mené par l'OMC, au cours duquel l'organisation a réuni 159 membres qui défendaient des intérêts divergents.

Des flux financiers volatils.

Les périphéries en résistance

La Finance anglo-saxonne a toujours œuvré en faveur de la libre mobilité internationale de ses capitaux. Cette aversion vis-à-vis des barrières aux mouvements de capitaux concerne tous les types d'opérations : les investissements directs à l'étranger ou les flux de capitaux plus volatils. Ces flux financiers contribuent simultanément à la collecte de capitaux – notamment des emprunts à bon marché dans certains pays – et à la réalisation d'opérations financières en tout genre ; les premiers peuvent, évidemment, servir au financement des secondes, souvent avec de très forts taux d'endettement. Étant donné le caractère international de ces mécanismes, d'importantes masses de capitaux sont converties d'une monnaie à une autre. L'action des fonds spéculatifs visant à discipliner les dirigeants des sociétés en fournit un exemple, mais des placements, notamment sur les marchés boursiers, sont également en jeu. On peut mentionner ici les opérations dites de « *carry trade* » : les fonds spéculatifs empruntent dans des pays où les taux d'intérêt sont faibles pour effectuer des placements dans d'autres pays où les taux sont forts ou dont les Bourses laissent espérer des gains importants. Les effets perturbateurs de ces mouvements sont majeurs. Lorsque ces masses de capitaux sont converties d'une monnaie à l'autre, elles causent de fortes fluctuations des taux de change, et les cours des Bourses des pays visés connaissent des emballements et des effondrements². Les

crises des périphéries dans les années 1990 ont amplement démontré le caractère déstabilisant de ces pratiques. Dans la crise actuelle, les expériences de l'Islande, de Chypre, de l'Irlande ou du Brésil ont fait la même démonstration.

Dans les périphéries, la conscience de ces risques est désormais élevée et va croissant. En témoigne l'histoire du FMI, qui dicte les règles en cette matière. La charte initiale de cette institution – qui date de 1944 – autorisait le contrôle des capitaux. On a rappelé les étapes de la libéralisation dans les années 1970, qui s'opéra sous la pression des États-Unis et de l'OCDE – avec la pleine adhésion de la direction du Fonds. Les effets nocifs de ces mouvements dans les crises des années 1990 ne pouvaient, cependant, que susciter des réactions. Sous la pression de certains de ses pays membres, le FMI dut accepter le principe du contrôle des capitaux en cas de crise³. Mais le recul des défenseurs de la libre circulation des capitaux, ainsi amorcé, se poursuit aujourd'hui dans une fronde à la tête de laquelle on trouve le Brésil, un pays particulièrement visé par les opérations spéculatives de *carry trade*. Ce pays est suivi par d'autres, comme la Thaïlande et la Corée du Sud, qui utilisèrent des procédures de limitation dans le passé. Il en résulte que le contrôle des capitaux est maintenant reconnu par le FMI comme étant une pratique légitime, même en dehors des périodes de crise. Les réactions à la crise de la roupie indienne, en 2013, confirment l'importance croissante de ces résistances ; les BRIC, auxquels on peut ajouter l'Afrique du Sud, auraient pour projet de créer un fonds de défense commune contre les mouvements intempestifs de capitaux. Il faut enfin signaler la relation étroite entre ces mouvements de capitaux et l'évasion fiscale. Les cocotiers des îles Caïmans cachent la forêt de la mondialisation financière.

États-Unis – Europe : ambitions, convergences et divergences des droites

Quand on les décrit à grands traits, les programmes des droites européennes et états-uniennes se ressemblent : elles cherchent à faire peser sur les classes populaires le poids de la crise. Pourtant, il y a peu de chances que le néolibéralisme survive à sa crise sans avoir à subir des aménagements significatifs ; on perçoit déjà les signes de tels ajustements. Un examen plus minutieux fait à ce titre ressortir certaines différences entre les États-Unis et l'Europe. Ainsi notre pronostic diffère-t-il quelque peu concernant les deux régions du mode.

La prolongation des voles du néolibéralisme aux États-Unis

On va prendre ici comme hypothèse de travail la continuation d'une trajectoire fondamentalement néolibérale aux États-Unis. Un premier argument est le constat que ce pays a poussé les logiques de cet ordre social au plus haut niveau de développement. Sans sous-estimer les luttes de ceux qui tentent de résister, le contrôle social y est si fort – dans les domaines policier, politique et idéologique, dans ceux de l'information et de

l'enseignement, et jusqu'au consumérisme érigé en religion... sans parler de la religion elle-même – que les chances de luttes sociales radicales apparaissent très limitées. Un second ensemble de raisons, également fortes, donne au néolibéralisme toutes ses chances dans ce pays : elles tiennent à la puissance extraordinaire de l'empire anglo-saxon. Les institutions financières – derrière lesquelles se trouvent les fractions supérieures des classes capitalistes – contrôlent une partie importante du système productif mondial. On peut exprimer la même idée dans un langage plus familier, en rappelant que l'hégémonie économique du pays repose sur l'énorme machine de ses sociétés transnationales financières et non financières. On imagine mal la mise en place de mesures qui pourraient compromettre ce déploiement mondial au bénéfice d'une reterritorialisation de la production.

À l'encontre de ce diagnostic, on peut émettre l'hypothèse que la crise financière et économique et le déclin de l'hégémonie internationale des États-Unis pourraient susciter un réveil patriotique ou nationaliste allant à contresens des options néolibérales (ce que l'on a appelé ailleurs le « facteur national »). Ces déterminants sont porteurs d'un énorme potentiel de changement. Leurs effets sont pourtant différés par les symptômes actuels d'une certaine renaissance de l'économie nationale, ouvrant la perspective d'une sortie de crise sans grands bouleversements : pourquoi changer si tout va moins mal ?

**L'embelle états-unienne :
une sortie partielle de la récession**

Vue d'Europe, la situation économique des États-Unis apparaît relativement favorable. Comme le montre la **FIGURE 10.1**, la récession de 2008-2009 fut profonde et durable mais, depuis le milieu de l'année 2009, une croissance stable a été rétablie,

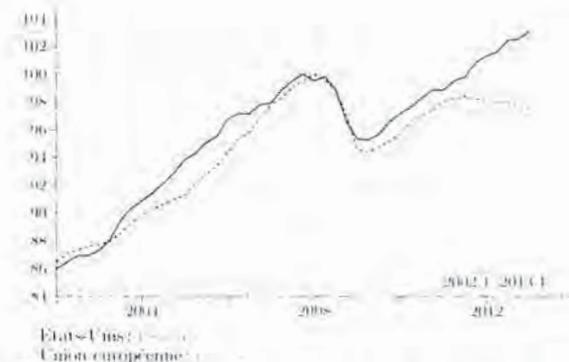


FIGURE 10.1 PRODUITS INTÉRIEURS BRUTS (INDICES, MAX 2007-2008 = 100) :
ÉTATS-UNIS ET UNION EUROPÉENNE

bien qu'à des taux assez faibles. D'autres indicateurs confirment ce rebond : par exemple, la nouvelle progression des ventes aux ménages, qui avaient fortement chuté – même les ventes de voitures ont dépassé leur niveau d'avant la récession. Tout ne va pourtant pas pour le mieux. La production industrielle n'a pas retrouvé son niveau d'avant la crise de 2008. En juillet 2013, cette production était encore inférieure de 2 % au sommet de décembre 2007. Tel qu'on peut en juger en 2013, les contours se dessinent d'un nouveau cycle conjoncturel, l'économie des États-Unis se trouvant dans la phase ascendante (la succession de tels cycles apparaît très nettement dans le profil de l'investissement que décrit la figure 9.3). La reprise des investissements en fin de période suggère une sortie de la récession, mais seule la moitié du chemin a, pour l'heure, été parcourue.

Un problème bien connu est celui du niveau d'endettement des ménages, qui fut le facteur déclenchant de la crise de 2008. Après un plateau à 66 % de leur revenu disponible – revenu après impôts – entre 1964 et 1984, la dette des ménages s'était

envolée jusqu'à 134 % de ce revenu à la veille de la crise. Au premier trimestre 2013, le pourcentage était encore de 112 %. Il est surtout frappant de constater que les défauts de paiement des ménages ne pouvant acquitter leurs dettes et les intérêts correspondants restent à des niveaux à peine inférieurs à leur point culminant, à l'acmé de la crise des crédits *subprime*. Le gouvernement des États-Unis – par l'intermédiaire des grandes agences, Fannie Mae et Freddie Mac, et avec le soutien de la Réserve fédérale – refinance abondamment les institutions financières à l'origine de ces crédits hypothécaires, mais les liquidités ainsi obtenues sont déposées par ces institutions sur leurs comptes à la Réserve fédérale – il vaut mieux posséder un compte à la banque centrale que des crédits douteux aux ménages. Ce circuit, qui va de la Réserve fédérale à la Réserve fédérale, assainit les bilans des prêteurs mais n'alimente pas des crédits à l'économie et ne stimule pas la demande.

Cette reprise continue donc à bénéficier de politiques de soutien très actives. Au-delà du sauvetage des institutions financières au pire de la crise et des refinancements des crédits hypothécaires, le déficit public atteignit des taux de 12 % du PIB en 2009, et la dette publique s'envola. La **FIGURE 10.2** montre qu'au creux de la récession, le taux de croissance de la dette publique culmina à 36 % au second trimestre de 2009 – par rapport au même trimestre de l'année précédente. On voit également que ce taux reste, en fin de période, beaucoup plus élevé que les taux de croissance de la production. L'endettement crût moins vite au second trimestre 2013, du fait de l'imposition d'un plafond de dépense publique, contraignant le gouvernement à l'économie. La Réserve fédérale continue, cependant, à injecter des sommes considérables. Elle le fait en rachetant les titres antérieurement émis par le Trésor.

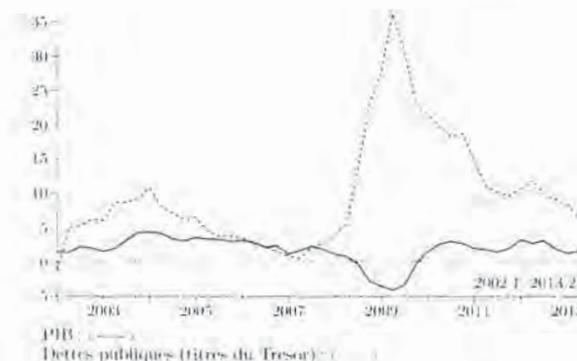


FIGURE 10.2 TAUX DE CROISSANCE DU PIB ET DES DETTES PUBLIQUES (%) : ÉTATS-UNIS

Taux de croissance par rapport au même trimestre de l'année précédente.

Les États-Unis peuvent-ils relever le défi de la mondialisation ?

Le contraste est fort entre les actions centrales vigoureuses et la ténacité des dynamiques néolibérales. Rien ne laisse présager que la gestion des entreprises visant à la maximisation des cours de Bourse pourrait être remise en question. Les profits sont toujours « généreusement » distribués en dividendes, et les rachats d'actions se poursuivent : si l'on considère globalement le secteur des sociétés non financières, tous les capitaux collectés – par émission d'actions ou emprunts – sont utilisés pour acheter des actions. Ces observations laissent présager la poursuite de la baisse du taux d'investissement. Comment retrouver une croissance satisfaisante dans de telles conditions ?

Cette gestion néolibérale et les politiques tournées vers l'exportation des capitaux ont entraîné l'économie états-unienne sur une trajectoire de déficit structurel du commerce extérieur. Ce

déficit avait augmenté jusqu'à 5,6 % du PIB en 2006 avant la crise ; il a ensuite diminué mais représentait toujours 3,4 % du PIB en 2012. Corrélativement, la dépendance de l'économie américaine vis-à-vis des financements provenant du reste du monde poursuit sa progression. Pour soutenir la demande et maintenir l'activité de l'économie nationale, les effets déflationnistes de ce déficit extérieur doivent être compensés par des crédits, comme on l'a vu au chapitre 5. Mais qui, aux États-Unis, est désormais susceptible d'emprunter ? L'État ? Ses dépenses sont limitées par la loi ou la menace que l'envolée de la dette fait planer sur le dollar. Les ménages ? Ils sont déjà surendettés. Les entreprises non financières ? Leurs crédits ne stimulent guère les investissements mais financent leurs rachats d'actions.

Il y a cependant une autre face de la médaille, pas très reluisante quant au sort des travailleurs ou aux perspectives écologiques, mais certainement favorable sur le plan économique. Trois caractéristiques s'en détachent : les bas salaires, la flexibilité du travail et les gaz de schiste. Aux États-Unis, les coûts du travail et de l'énergie ont baissé relativement à ceux des autres vieux pays du centre, améliorant significativement la compétitivité des entreprises industrielles et les exportations. Le Boston Consulting Group (BCG), une des plus grandes institutions de conseil aux entreprises, estime qu'en 2015 les coûts de production aux États-Unis seront de 8 % à 18 % inférieurs à ceux de leurs rivaux européens et japonais. Outre des salaires faibles, les entreprises états-uniennes bénéficient de la forte flexibilité du travail : il y est beaucoup moins coûteux de licencier les travailleurs que dans la plupart des pays développés^a. Un autre facteur,

a Le rapport du BCG explique que les lois allemandes permettent, par exemple, aux travailleurs licenciés de demeurer quelques mois, voire plus d'un an, en formation dans l'entreprise, à plein salaire.

et non des moindres, est l'énergie à bon marché : « Les progrès techniques rapides réalisés en matière de fracturation hydraulique ont permis d'exploiter de vastes dépôts de gaz naturel. Depuis 2003, la production de gaz de schiste aux États-Unis a été multipliée par plus de dix. Cela a contribué à diviser par deux le prix du gaz naturel depuis 2005¹. » Ces avantages, nous dit-on, devraient permettre aux États-Unis de jouir de coûts du gaz environ trois fois inférieurs aux coûts européens et japonais, et d'une électricité – qu'on peut produire à partir de ce gaz – entre deux et quatre fois moins chère. Le pronostic est donc très optimiste, laissant augurer une reterritorialisation de la production aux États-Unis et une diminution importante du déficit du commerce extérieur. Le pari de la mondialisation serait ainsi gagné !

Quel bilan dresser de ces tendances ? La société états-unienne, comme celles d'Amérique latine après l'instauration des dictatures, a joué de l'arme absolue et nullement secrète de toutes les droites : la pression sur les travailleurs, y compris ceux des classes moyennes. Peut-on soutenir que les États-Unis bénéficieront durablement d'une main-d'œuvre moins coûteuse et plus flexible que celle de leurs concurrents ainsi que de gaz de schiste facilement exploitable ? Le reste du monde restera-t-il passif dans cette course à la baisse des coûts ? Les États-Unis disposent, certes, d'une avance, mais pour combien de temps ? Au final, on notera surtout que le rapport du BCG ne semble pas identifier le poids considérable que les pratiques inhérentes au néolibéralisme font peser sur l'économie des États-Unis. N'est pas uniquement en jeu la compétitivité, mais un gouvernement d'entreprise dont les objectifs ne sont pas l'accumulation en général, ni surtout l'accumulation sur le territoire national.

Il semble donc possible que le néolibéralisme états-unien ait encore quelques beaux jours devant lui, mais la poursuite de son

hégémonie à plus long terme est loin d'être assurée. La conscience de ces menaces reste encore faible. S'il existe aujourd'hui un acteur social tirant la sonnette d'alarme dans ce pays, c'est du côté de l'armée qu'il faut chercher. On comprendra en effet aisément que les milieux militaires s'inquiètent du déclin relatif de l'industrie états-unienne, en particulier des industries d'armement. Les appels à sortir des mécanismes strictement « de marché » se font explicites. Les auteurs d'un rapport de l'université de la défense nationale, visiblement préoccupés par les avancées observées dans d'autres pays, n'hésitent pas à remettre en question les options néolibérales les plus fondamentales : « Durant de nombreuses années, la position des États-Unis comme parangon de l'industrie financière resta sans rivale. L'effet conjugué de défaillances récentes du système financier des États-Unis, ainsi que de la part d'autres pays d'importance économique et financière croissante, met en question l'avenir du leadership des États-Unis. [...] Des pays beaucoup plus lents à adopter le système économique de l'Amérique ont bien mieux supporté la crise. La Chine et le Brésil, qui ont plus strictement contrôlé les systèmes financiers furent dans une bien meilleure position pour faire face à la crise. [...] Les hautes performances de systèmes plus contrôlés et les nouvelles faiblesses récemment révélées du système américain peuvent conduire à s'interroger sur son caractère optimal². » Le patriotisme – ou le nationalisme – en viendrait-il donc à entrer en conflit avec les intérêts des classes dirigeantes ?

Au centre de l'empire : faire beaucoup, sauf changer l'ordre social

Que la poursuite du néolibéralisme requière l'extension de l'intervention étatique aux États-Unis est facile à

comprendre. Déjà, durant la crise, les institutions centrales ont joué un rôle déterminant, sauvant l'économie de l'effondrement. Le parallèle avec le New Deal vient immédiatement à l'esprit. Mais, au cours de ce grand précédent historique, la force du mouvement ouvrier au niveau mondial faisait peser une forte menace sur les classes capitalistes, ouvrant les voies du compromis à gauche. Les circonstances présentes sont évidemment très différentes. L'hypothèse de la continuation du néolibéralisme est beaucoup plus vraisemblable que ne l'était la poursuite de la première hégémonie financière après la crise de 1929. L'incertitude quant à la situation actuelle touche à la réversibilité des transformations observées. Les mesures prises témoignent-elles d'un traitement éphémère de la crise ? Signalent-elles l'entrée du néolibéralisme dans une nouvelle étape marquée par le renforcement de l'encadrement étatique – toujours au service de la perpétuation des privilèges des classes supérieures ? Si tel était le cas, on pourrait la désigner comme un « néolibéralisme administré ».

Ces nouvelles tendances à l'intervention semblent bien engagées. Au lendemain de la crise de 2008, une loi relativement ambitieuse fut votée pour mettre un frein aux excès du secteur financier, le *Dodd-Frank Act*. Sa mise en œuvre fut partiellement bloquée par les Républicains, mais le dispositif est révélateur des nouvelles tendances. Depuis 2012, les distributions de dividendes ou les rachats de leurs actions par les grandes banques sont soumis à l'autorisation préalable de la Réserve fédérale (c'est un premier petit pas) ; les pratiques de titrisation privée ont pratiquement disparu, et le refinancement des banques qui accordent des crédits immobiliers est revenu entre les mains des grandes agences créées à cette fin – soutenues par la Réserve fédérale ; on peut aussi apporter au dossier

le renforcement des règles de prudence régissant les banques dans les accords dits de Bâle III.

Il faut également prendre en compte la multiplication, aux États-Unis comme ailleurs, des entorses aux règles de la libre concurrence. Outre les nouvelles réglementations, les allègements de l'impôt sont utilisés pour stimuler la relocalisation de l'industrie. C'est là, d'ailleurs, une revendication fondamentale des industriels telle qu'elle s'exprime dans leur association professionnelle. Dans la discussion du budget de 2013, Barack Obama multiplia les propositions visant à encourager cette reterritorialisation, poussant à la construction de véhicules utilisant des énergies alternatives, à la recherche et à l'innovation ; mais il faut aussi rappeler que les crédits sont bloqués et que ces projets ne peuvent pour l'heure pas être financés.

Le bilan est facile à dresser. Si l'économie états-unienne doit être soutenue par des interventions de sa banque centrale, ces actions seront entreprises ; si de nouvelles sources d'énergie faisant courir des risques à l'environnement sont nécessaires, les autorisations seront accordées ; si le « marché du travail » doit être encore davantage déréglementé, les mesures seront prises. Plus généralement, si la Finance ou les industriels ont besoin de réglementations, de déréglementations ou d'aides pour maintenir leurs privilèges, celles-ci seront décidées. Ainsi se dessinent les contours de ce nouveau néolibéralisme administré, pas si « libéral », mais dont les objectifs de classe sont préservés. L'avenir dira si ces interventions suffiront à assurer des trajectoires de croissance suffisante et à éviter la survenue de nouvelles crises.

Du fait du rôle conféré aux cadres des instances centrales, plus ces tendances s'accroîtront et se consolideront, plus ce néolibéralisme amendé se rapprochera du néomanagérisme. C'est une option ouverte dans un avenir plus ou moins proche

ou éloigné mais, pour l'heure, concentrée dans l'intervention gouvernementale.

Europe : une situation difficile et une issue déterminante pour l'avenir de l'unité du continent

Vue de cette fin de l'année 2013, l'économie européenne partage avec celle des États-Unis de nombreux traits communs : la tendance à la baisse des investissements et, dans de nombreux pays européens, le haut niveau des endettements publics et privés, ainsi que des déséquilibres de la balance courante – malgré son équilibre pour l'ensemble du continent.

Dans ces deux régions du monde, la crise de 2008-2009 a provoqué d'importants déficits des budgets gouvernementaux. Bien que les États-Unis aient battu tous les records européens en cette matière, ces déficits y ont été beaucoup mieux supportés par la puissance publique ; en Europe, « rigueur » est vite devenu un maître mot. C'est une des raisons expliquant les cours distincts des économies : la reprise suivant la récession de 2008-2009 fut éphémère en Europe.

Le jeu de l'austérité européenne est dangereux. La compression de la demande qui en résulte pèse sur la croissance et risque surtout de faire basculer subitement l'économie dans la récession puis la dépression. La **FIGURE 10.3** montre les taux de croissance du PIB et des dettes publiques dans l'Union européenne (à l'image de la **FIGURE 10.2**). De 2000 à 2008, les deux taux de croissance oscillèrent autour d'une tendance horizontale – ils étaient donc égaux en moyenne – et les endettements des États augmentaient au même rythme que les PIB. L'entrée dans la récession s'accompagna de l'augmentation rapide des dettes, culminant au troisième trimestre 2009. Ce qui nous intéresse ici au premier chef est le parallélisme des descentes des deux variables : les politiques

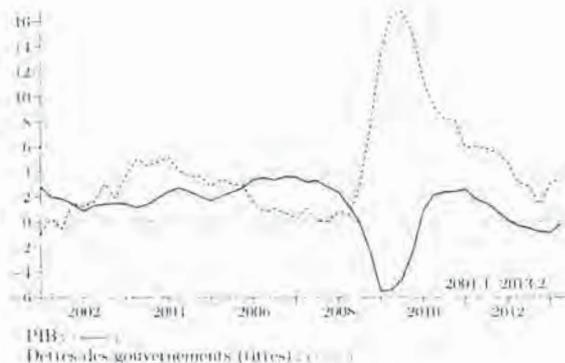


FIGURE 10.3 TAUX DE CROISSANCE DU PIB ET DES DETTES PUBLIQUES (%) : UNION EUROPÉENNE

Taux de croissance par rapport au même trimestre de l'année précédente.

visant à ralentir la croissance des dettes se sont accompagnées de la diminution des taux de croissance de la production, conduisant à l'entrée en récession – avec un taux de croissance négatif pour les cinq derniers trimestres. Il est difficile de nier la relation de cause à effet entre les déficits publics et la croissance : à moins d'un miracle, les gouvernements européens vont devoir modérer leurs politiques d'austérité, ce qui apparaît déjà dans les dernières observations ; mais comment juguler, alors, la croissance de leurs dettes, comment les financer sans violer les orthodoxies de droite ? On rappellera que, du fait du poids considérable de l'endettement privé et public dans certains pays, cette entrée en récession pourrait se doubler d'une crise financière. La création d'une Union bancaire européenne est une tentative, émanant des institutions européennes, pour limiter ces risques.

La comparaison des économies allemande et française et l'analyse de la crise en Espagne, aux chapitres 6 et 8, ont montré

les importantes divergences entre pays européens. Le contraste est particulièrement frappant entre les productions industrielles allemande et française depuis 2003, ainsi qu'entre les taux de chômage des deux pays, chutant à 5 % en Allemagne et s'envolant à 11 % en France (et à 26 % en Espagne) en 2012. Les différences s'accumulaient depuis la fin des années 1990 dans les choix de trajectoires privilégiant, à des degrés divers, les secteurs financier ou industriel. Dans la crise, ces mouvements revêtirent des formes spectaculaires, manifestes dans la chute des secteurs les plus fragiles des économies. On a décrit ces enchaînements pour le secteur industriel en Espagne, tout en soulignant que l'économie française subissait dans la crise un apurement de même nature – quoique de moindre ampleur. Dans le cas français, et c'est un comble, l'aboutissement de la voie financière fut un double échec, industriel et financier.

Au total, le processus de convergence qu'avait connu l'Europe depuis sa création et ses élargissements successifs semblent s'être non seulement arrêtés mais inversés. Les politiques actuelles ne font qu'accentuer ces tendances ou, du moins, révèlent une indifférence ou une impuissance face à ce phénomène complètement nouveau dans l'histoire de la construction européenne. Si ces politiques sont prolongées, le risque d'explosion de la zone euro est évident.

Le consensus des droites en Europe : une sortie néomanagériale ?

En dépit des contradictions objectives entre propriétaires et gestionnaires, ce qui réunit les deux composantes des classes supérieures européennes est le front commun contre les classes populaires, et notamment la pression exercée sur la majorité des salariés – malgré les luttes qui ont ralenti cette

offensive sur le continent. On connaît la statistique favorite d'Angela Merkel : « 7 %, 25 % et 50 %. » La population européenne représente 7 % de la population mondiale ; l'Europe produit 25 % du PIB mondial (en termes nominaux) ; elle cumule 50 % des dépenses sociales mondiales. On voit où le bât blesse, selon la Chancelière, et on perçoit la dimension de ce que les classes populaires européennes ont encore à défendre.

Les politiques des droites européennes et états-unienne se rejoignent. Aux États-Unis, la désindustrialisation de régions industrielles traditionnelles – la faillite de Detroit en est la figure emblématique – a conduit au recul des syndicats, à la baisse des salaires et à la diminution des droits des travailleurs. En Europe, les politiques sont les mêmes, mais avec un certain retard sur les États-Unis, prenant également la forme de pressions exercées sur les pays qui souffrent de déficits : les secteurs les plus exposés aux effets de la crise et leurs salariés sont abandonnés à leur triste sort – comme aux États-Unis. Outre qu'elles prônent l'équilibre budgétaire, les autorités allemandes répètent à l'envi leur recette préférée : la compétitivité à tout prix. Cette recommandation est clairement une incitation non déguisée à la réduction du coût du travail. Des analyses plus poussées pourraient suggérer que cet appel à la compétitivité est aussi une invitation à changer de modèle – en passant d'une stratégie « financière » à une stratégie « industrialiste ». Au-delà de la grande convergence des droites, on verrait ainsi se dessiner une grille de lecture des divergences entre la France et l'Allemagne renvoyant aux options des différents pays. Mais, sur ce terrain, les intérêts de la Finance sont directement en jeu.

Le débat récent autour de l'Union bancaire témoigne des écarts considérables entre pays. S'y sont opposées, de manière non fortuite, l'Allemagne, d'une part, et la France et l'Espagne, d'autre part. L'Allemagne défend l'autonomie de ses banques

régionales (*Landesbanken*), qui occupent une place importante dans le financement de l'économie locale ; en revanche, elle soutient vigoureusement la nécessité du contrôle par la BCE des grandes banques qui font peser un risque dit « systémique » sur la stabilité financière du continent. En réaction à ces propositions allemandes, un banquier français aurait déclaré : « On ne veut pas d'un système où 100 % des banques françaises seraient contrôlées par la BCE, contre 10 % seulement des banques allemandes³. » Ce commentaire fait ressortir la différence des structures financières à l'image des configurations des ordres sociaux propres aux deux pays – le dosage différent des aspects néolibéraux et néomanagériaux. Les gouvernements sont l'expression de ces configurations distinctes. Les idées d'Angela Merkel cristallisent les diverses composantes de cette hybridation néolibérale/néomanagériale à l'allemande, avec ses intérêts industriels et financiers ; François Hollande, de son côté, n'a pas hésité à se faire le porte-parole des grandes banques françaises.

On comprend ainsi le caractère profondément ambigu de l'hybridité des ordres sociaux en Europe. D'une part, on peut voir dans la relative autonomie de l'Europe par rapport au néolibéralisme anglo-saxon – à la fois comme modèle et empire – et la survie de certains réseaux de la gestion en Europe, des facteurs de renouvellement qui pourraient contribuer au dépassement du néolibéralisme sur le continent. D'autre part, le clivage entre les voies néolibérales-néomanagériales-industrialistes (comme en Allemagne) et néolibérales-financières (comme en France) est si profond – et maintenant reflété dans les trajectoires macroéconomiques de manière spectaculaire – que les risques d'explosion du continent sont considérables. Et il ne faut pas oublier que ce clivage traverse l'économie allemande elle-même. Notre pronostic est que toutes ces droites, en l'absence d'un sursaut des luttes populaires, continueront leur

collaboration traversée de rivalités sans qu'émerge un nouveau modèle porteur d'avenir, ni pour les classes dominantes ni pour l'Europe, sans parler des conséquences catastrophiques pour les classes populaires.

CHAPITRE 11

Europe : réussir le compromis à gauche, le préserver et le dépasser

Parti du constat grimaçant de l'impasse historique du progrès social, encore renforcé par les observations du chapitre précédent, ce livre ne saurait tendre à sa fin sans s'ouvrir sur des perspectives plus souriantes que nous situerons en Europe. L'ambition n'est pas d'écrire le programme d'un parti mais de tirer avantage de ce qui a été dit et apparaît susceptible d'aider à rouvrir les voies du progrès social : partir vers la branche « de gauche » de la grande bifurcation. De manière équivalente, il s'agit d'interdire que l'aiguillage se fasse vers l'autre branche, celle de la consolidation des dominations, et cela quelle que soit la composante des classes supérieures assurant le leadership – dans la poursuite d'un néolibéralisme administré préservant le leadership capitaliste, ou dans l'ouverture d'une voie néomanagériale sous leadership cadriste. Dans cette interprétation des dynamiques historiques, la classe des cadres joue un rôle clé, non pas comme auxiliaire, mais comme acteur à part entière de la lutte des classes. Ce constat, au cœur de ce livre, ne change pas le fait que seules les classes populaires sont susceptibles d'assurer par leur lutte la prévalence d'une voie favorable, celle d'une vraie gauche.

La gauche existe et n'a pas à s'inventer : ses courants sont multiples, chacun mettant en avant des objectifs jugés prioritaires. Mais une des difficultés pour construire une alternative progressiste tient à ce que tout projet politique un peu élaboré sous-entend un choix de société. De quelle économie parlons-nous ? Quels sont les mécanismes politiques à mettre en place ? Ce livre prend clairement le parti du *compromis à gauche*, à l'image de celui qui prévalut dans l'après-guerre, mais en étant pénétré de la double nécessité de sa *préservation* et de son *dépassement*.

Il nous faut donc en préciser les méthodes et les contenus. Il convient d'abord d'ébranler le pouvoir de la Finance – les fractions supérieures des classes capitalistes et leurs institutions financières –, en particulier la domination de la Finance anglo-saxonne, et de créer un nouveau secteur financier européen au service de l'économie de production, toutes conditions préalables à la conduite d'autres politiques. Il faudra ensuite s'interroger sur les conditions de la préservation de la démocratie au sein du compromis, garantie de ses objectifs.

Les trois gauches face à la Finance

Par « gauche », nous entendons ici une gauche radicale, étrangère aux états-majors des grands partis qui se succèdent au gouvernement – ces partis ont aussi leurs gauches, dont les aspirations ne sont pas perverties, ou le sont moins, par la volonté d'accéder aux commandes. Ces voix s'expriment également dans les mouvements sociaux, dont on ne tentera pas de dresser un tableau ni surtout de faire une sociologie. Il est évident qu'entre un grand syndicat ouvrier et le mouvement altermondialiste, pour prendre deux exemples, la distance est grande. Pourtant, il existe bien un ensemble de thèmes plus ou moins communs à ces gauches qui se retrouvent périodiquement dans

les rues et dont les slogans expriment des intérêts partagés. Les manifestations réunissent les militant(e)s des organisations et les plus amples cohortes de ce qu'on a qualifié de « classes populaires » : ces rencontres se poursuivront aussi longtemps que ces classes reconnaîtront dans ces organisations leurs porte-parole.

Cette gauche radicale se divise en trois composantes. Au sein d'une première gauche, *économique et sociale*, l'accent est mis sur la détérioration du sort des classes populaires et des périphéries européennes dans la crise. Dans ses programmes implicites ou explicites, on peut distinguer des fins et des moyens. Parmi les fins, se trouvent les revendications du progrès social : la défense de l'emploi et du pouvoir d'achat, la préservation de la protection sociale sous toutes ses formes, l'éducation populaire, la défense des services publics, la solidarité internationale, etc. Au rayon des moyens, se trouvent les mesures phares de ce courant, singées par l'extrême droite : le protectionnisme, l'interdiction des licenciements boursiers (la prohibition de la fermeture d'usines bénéficiaires ne répondant pas aux critères des « marchés »), la réglementation financière (par exemple, la séparation des activités bancaires traditionnelle des opérations dites « spéculatives ») et, enfin, la taxation (la taxe Tobin, par exemple), l'interdiction pure et simple ou encore des restrictions spécifiques des mouvements de capitaux. Les grands mots sont vite lâchés : « démondialisation », « sortie de l'euro », « nationalisations », « fermeture de la Bourse ».

Face à l'épuisement des énergies fossiles et au réchauffement climatique, la *gauche écologiste* met l'accent sur la conservation de la planète : le développement des énergies renouvelables, la préservation de la biodiversité, la maîtrise des enjeux environnementaux et, tout particulièrement, l'arrêt du réchauffement climatique résultant des activités humaines. Ses mots d'ordre

sont l'« antiproductivisme », la « transition énergétique » et plus fort encore, la « décroissance ».

Il existe une troisième gauche, *transformatrice immédiate*, engagée dans l'action sans attendre un changement général venu d'en haut : l'économie sociale et solidaire, la finance solidaire et toutes les formes de luttes contre le centralisme. Il s'agit de prendre localement des initiatives visant à renforcer le lien social, notamment dans les quartiers populaires, et d'accepter les hétérogénéités – aussi bien dans les manières de produire que dans les modes de consommation et de vie.

Et, bien entendu, rien ne s'exclut ou presque, sachant, par exemple, qu'il est difficile d'augmenter les pouvoirs d'achat et de pratiquer la décroissance.

Définir son projet. Choisir sa société

Dans cet inventaire, bien des choses sont à reprendre. Il est facile de comprendre pourtant que, parmi ces projets, les degrés d'ambition diffèrent considérablement. Certaines mesures apparaissent presque susceptibles d'une application immédiate. Il semble même que, dans certains cas, le choix ait été commandé par cette préoccupation de « faisabilité » – ce qui n'exclut pas des arrière-pensées plus ambitieuses. Dans d'autres cas, les mesures envisagées supposent un bouleversement général, aux plans tant économique que politique.

On peut prendre comme exemple du premier type de mesures, celles visant à contrôler les activités financières, comme la taxe Tobin. Certes, une telle taxe rencontre l'opposition des intérêts financiers car elle vise à rendre plus coûteuse l'activité des « marchés financiers », mais elle ne prétend pas l'interdire. Il en va de même d'autres formes de réglementation financière qui se contentent de poser des limitations. On saisit

cependant que la multiplication de telles mesures rendrait progressivement impossibles les fonctionnements actuels de nos économies, sapant les fondements de l'hégémonie financière. Toute mesure de ce type susciterait des résistances et, prise isolément par un pays ou un groupe de pays, stimulerait l'évasion de capitaux. Outre le risque inévitable des rétorsions, ériger des barrières douanières, c'est faire obstacle à l'activité des sociétés transnationales ; réglementer les activités financières ou limiter les licenciements, c'est également pousser à la délocalisation vers des régions du monde moins regardantes ; traquer les entreprises ou individus à la recherche de procédés légaux ou illégaux visant à éviter l'impôt, c'est les pousser à se domicilier ailleurs... On part donc en affichant des ambitions modérées et on se prend à changer le monde.

À l'autre extrême, on peut citer la fermeture de la Bourse ou la décroissance. La première présuppose le dépassement de la production capitaliste. Resterait donc à préciser au profit de quelle société. S'agit-il d'un socialisme ? Si oui, lequel ? La « décroissance », si le terme signifie ce qu'il prétend dire, requiert le contrôle préalable de la production et de la formation des revenus^a. Comment, sinon, assurer que les restrictions nécessaires ne pèseront pas sur les seuls démunis, épargnant les nantis ? Quelle société gouvernerait ces processus ?

Derrière ce très simple constat se cache le fait que chaque projet implique un choix de société. La démarche ne peut pas

a À ce propos, il faut mettre de côté la thèse qui veut que la crise soit une chance pour la planète – récession signifiant contraction de la production et de la consommation, l'environnement en bénéficierait directement. Les politiques désespérées de correction des déséquilibres macroéconomiques conduisent certains pays à encourager le recours à des sources énergétiques peu recommandables comme, aujourd'hui, le gaz de schiste aux États-Unis.

être unidirectionnelle, allant d'une ou plusieurs mesures vers les implications économiques et politiques plus générales. La réciproque est tout aussi pertinente : il faut reconnaître quelle société on appelle de ses vœux et quelles possibilités elle ouvre, afin de passer au crible les mesures envisagées. Nous y venons.

Gradualisme ou révolution ? Une alliance interclasse

Il fallait s'en douter, les programmes des gauches se heurtent aux hiérarchies de classes. Les propriétaires capitalistes sont toujours là au cœur de la Finance, revigorés dans le capitalisme néolibéral. Et l'alliance est bien soudée avec les cadres, surtout ceux du haut des hiérarchies. La minimisation des coûts – coûts salariaux, directs et indirects, impôts et coûts entraînés par la préservation de l'environnement – et la maximisation des revenus pour les propriétaires capitalistes sont au cœur des dynamiques capitalistes. Bien peu paraît possible sans bouleversement radical. L'intérêt des initiatives de la gauche qui cherchent à transformer la société dès maintenant se trouve dans leur créativité et l'action sur les mentalités – la contre-propagande – mais, à moins de contrôler la grande économie, il sera difficile de dépasser les expériences locales.

Le problème est connu, même si sa solution n'est pas simple : il a pour nom la « question du pouvoir ». Comment donc prendre le pouvoir sur la Finance capitaliste et ses alliés ? Les réponses marxistes-léninistes traditionnelles tournaient autour de notions clés – « pouvoir populaire », « socialisme », « dictature du prolétariat » –, opposant à la violence capitaliste celle de la révolution prolétarienne. Mais l'histoire a montré que la difficulté n'est pas seulement la force de l'adversaire : elle est au cœur même du processus d'émancipation, dans les rapports de classes qui la sous-tendent. La barrière qui s'est dressée sur ces

voies peut être décrite dans un raccourci extrême : la dualité abstraite *organisation-émancipation* cache un conflit de classes. Il ne suffit pas aux leaders d'extrême gauche de clamer leurs bonnes intentions : « Nous sommes démocrates » ; sur la voie révolutionnaire, le substitutisme – les cadres politiques se plaçant au pouvoir en lieu et place du prolétariat – possède des bases objectives difficilement contournables.

Il n'y a selon nous pas d'autre option que de renouer avec les voies du gradualisme : un programme de dépassement du capitalisme par étapes, dont le pilier est la nouvelle alliance entre classes populaires et classes de cadres. Ce projet n'échappe pas aux ambiguïtés de classe inhérentes à la volonté d'émancipation : en témoigne le second échec du mouvement ouvrier, celui qui conduisit à la dégénérescence de ses voies réformistes. L'exigence est que les classes populaires construisent cette alliance avec les classes de cadres, délibérément et sciemment, en tant qu'alliance entre classes ayant des intérêts différents, et non pas comme alliance entre composantes d'une supposée grande classe de salariés. Il ne s'agit pas que de prise de conscience : l'important est que les pratiques de cette alliance soient définies en conséquence. Il doit être clair que s'y engager, c'est amorcer un processus de longue haleine dont il faut s'assurer la maîtrise. On peut résumer la difficulté en posant trois questions : 1/ Comment, *ici et maintenant* et compte tenu du rapport de forces défavorable, briser l'alliance entre les deux composantes des classes supérieures et l'hégémonie de la Finance ? 2/ Comment éviter que l'histoire se répète ? 3/ Comment mettre sur ses rails le grand train du dépassement de ce compromis ? La stratégie est clairement définie, à défaut d'être facile à mettre en œuvre : entrer de nouveau dans le grand jeu des luttes de classes, tirer parti des confrontations qui se jouent présentement au haut des hiérarchies sociales et internationales, et

imposer le basculement à gauche. En d'autres termes : briser les solidarités des droites, faire retourner les alliances vers la gauche, garantir la préservation du résultat, puis le dépasser. Ambitieux ? Moins que « tout, tout de suite ». Modéré ? Moins que de s'abandonner au pessimisme, au désespoir et à l'impuissance.

Malgré ses imperfections et son destin tragique, le fait qu'il y ait eu un précédent historique est encourageant. Avant le néolibéralisme, le monde existait, les entreprises produisaient, les enfants vivaient mieux que leurs parents, et les hommes et les femmes se soignaient et partaient en retraite. Certes, cet ordre social est entré en crise, mais rien n'était nécessaire dans la sortie qu'imposa le néolibéralisme. Le plus intéressant dans ce précédent est cependant la masse des enseignements qu'il a laissés, tant ceux qui concernent les mécanismes de sa formation que ceux de sa dissolution.

Quant aux moteurs du changement, ils doivent naître de la convergence des diverses composantes des forces populaires ; c'est une condition fondamentale à l'établissement d'un compromis à gauche. On en a souligné la diversité – les trois gauches. Il ne faut pas attendre la formation « du » parti – ou des partis dans les divers pays européens. Les gauches ont besoin de l'action pour se rassembler, comme on le constate dans la conduite de chaque grand mouvement social ; elles ont également besoin de se fixer des points de repère et de se reconnaître dans des organisations. L'interaction est permanente et inévitable entre les initiatives à la base et la délégation des initiatives aux états-majors.

De leur côté, les cadres ne sauraient rester passifs dans cette grande conjoncture historique. Les circonstances actuelles, surtout en Europe, sont celles d'une double crise économique et écologique, majeure et durable. De tels événements suscitent

nécessairement des doutes et des lassitudes. On a détecté sur le continent européen la survivance, et même le nouveau développement, de traits managériaux non complètement soumis aux logiques néolibérales, établissant une base sur laquelle les cadres peuvent s'appuyer pour reprendre une initiative politique. Deux options leur sont ouvertes : 1/ poursuivre leur alliance à droite avec les classes capitalistes en cherchant à modifier le rapport de forces en leur faveur jusqu'à l'imposition d'un nouveau leadership vers ce qu'on a qualifié de néomanagérialisme ; ou 2/ basculer dans un nouveau compromis à gauche avec les classes populaires.

On l'a dit : on ne saurait guère faire confiance aux classes de cadres quant à leur capacité à effectuer délibérément ce choix de la gauche, autrement que sous la pression de luttes populaires renouvelées. Il faut pourtant modérer ce jugement et tenir compte des hiérarchies internes à ces classes ainsi que de leurs divisions fonctionnelles – cadres administratifs, techniques, financiers... Plus bas dans les hiérarchies ou dans certaines de ces catégories, des fractions importantes de cadres ne seraient pas fermées au retour à un compromis à gauche : tous ne se sont pas enrichis et nombreux sont ceux qui souffrent de faire le « sale boulot », selon la formule de Christophe Dejours¹. La crise ébranle les certitudes et peut transformer les doutes en rébellion là où ils prévalent encore. Il y a bien des choses à attendre de cette rencontre entre classes populaires et cadres motivés à gauche. Ceux-ci, par leurs fonctions et leur participation aux systèmes de diffusion des idées – d'enseignement, d'information, de culture... –, sont susceptibles de contribuer à l'ouverture de brèches dans la muraille de l'idéologie néolibérale, où pourraient s'immiscer les revendications populaires. Mais il faut que la rencontre intervienne.

Hégémonie de classe et hégémonie internationale

En finir avec le néolibéralisme implique en priorité de renverser l'hégémonie de la Finance au sein de la relation entre les deux classes supérieures. Aux rapports de classes vient cependant se combiner la dimension internationale des dominations, où surgit la nécessité de s'affranchir de l'hégémonie des États-Unis. L'intersection entre les deux sphères, de classe et internationale, est explicite dans la notion de néolibéralisme anglo-saxon renvoyant principalement aux classes capitalistes d'un pays, les États-Unis, et au déploiement de ses institutions financières au plan mondial. Chacun des termes possède dans le néolibéralisme des traits bien particuliers qu'on s'est attaché à préciser et qu'on va brièvement rappeler :

1/ Dans les sociétés par actions, le lieu institutionnel central de la confrontation entre propriétaires et gestionnaires est le conseil d'administration, le cœur de ce que nous appelons l'interface propriété-gestion. Dans cette relation se combinent toujours la coopération – la complaisance étant obtenue par la distribution de hauts revenus – et la lutte, les menaces de licenciement. On en a décrit les formes et degrés distincts de part et d'autre de l'Atlantique. Le pouvoir des classes capitalistes sur les cadres a pour finalité l'imposition d'un gouvernement d'entreprise qui leur soit favorable. Les institutions financières y sont les instruments du maintien de la prééminence des actionnaires.

2/ Dans le monde contemporain, la grande économie de production est transnationale et ses propriétaires ont donné à l'édifice financier de gouvernance générale la dimension mondiale requise. Les ancrages nationaux des classes capitalistes et des institutions financières ne sont pas rompus, mais les champs

d'action débordent – ignorent – les limites territoriales. De ce fait, les institutions financières des pays avancés, d'où sont encore issues la majorité et les fractions les plus puissantes des classes capitalistes, sont également les instruments des dominations impérialistes.

Au final, le compromis à gauche doit s'émanciper de cette double structure de pouvoir. Cela signifie rendre aux *gestionnaires* et aux *gouvernements* des pays concernés les plus larges marges d'autonomie possibles. Ce sont les objets des deux sections suivantes.

Briser l'hégémonie financière et reconquérir l'autonomie de la gestion

Une des toutes premières tâches du compromis à gauche sera de s'attaquer aux instruments de la prééminence des capitalistes sur les cadres – le préalable évident à la formation de la nouvelle alliance. C'est une condition nécessaire à toute politique alternative. Il va sans dire qu'il ne s'agit pas d'émanciper les hauts gestionnaires en vue de la conduite des affaires pour leur propre compte. La notion de compromis implique des autonomies mais aussi des contraintes régies par d'autres intérêts que les intérêts propres de ces classes – surtout de leurs fractions supérieures. Les instances étatiques doivent jouer un rôle déterminant aussi bien dans la poursuite de cette émancipation que dans l'usage de la liberté ainsi retrouvée. Et ce n'est pas de manière fortuite que les deux centres de pouvoir « économique institutionnel » et « politique institutionnel » entrent ici en interaction.

S'en prendre aux pouvoirs des classes capitalistes peut sembler relever d'une ambition démesurée. Mais l'Europe possède certains atouts, qui expliquent en partie que le dépassement du

néolibéralisme soit davantage envisageable sur ce continent qu'aux États-Unis. Dans l'Europe d'aujourd'hui, et malgré la dissolution du projet de construction européenne dans la mondialisation, les cadres industriels conservent encore un degré d'autonomie par rapport au réseau de la propriété et du contrôle. Le chapitre 8 met en avant plusieurs de ces circonstances favorables : 1/ on observe, sur le continent, la perpétuation d'un réseau industrialiste-managérialiste en progression depuis la crise de 2008 ; 2/ les liens qui existaient entre ce réseau européen et le monde anglo-saxon se sont distendus ; 3/ il existe des éléments significatifs montrant l'existence d'un territoire économique européen. Ainsi, la crise du néolibéralisme a provoqué des transformations qui favorisent l'autonomisation de ces réseaux industrialistes-managérialistes au double plan de la Finance européenne et de l'emprise anglo-saxonne.

Sans pénétrer trop avant dans les rouages d'une telle transformation, on peut évoquer le rôle que pourra y jouer la loi. Un premier enjeu est la réduction du pouvoir des propriétaires dans le secteur non financier. Il incombera au pouvoir législatif de modifier les règles du fonctionnement des sociétés. Par exemple : limiter le pouvoir des actionnaires dans les conseils d'administration ; interdire le rachat de leurs actions par les sociétés ; limiter les distributions de dividendes ; redéfinir les règles de rémunération des cadres et en particulier supprimer l'indexation sur les performances boursières des sociétés ; interdire les relations avec les paradis fiscaux, etc. Des mesures encore plus fortes devraient être prises concernant les institutions financières. Un premier objectif prolonge les mesures ci-dessus visant à la limitation du pouvoir des actionnaires, puisque ce pouvoir passe en grande partie par les institutions financières – on pense notamment à l'interdiction des pratiques d'activisme actionnarial des fonds spéculatifs. Dans la foulée, un

second objectif sera de remettre le secteur financier au service de l'économie de production – plutôt que l'inverse –, ce qui suppose le retour à des exigences de rentabilité très modérées.

On imaginera aisément que cette diminution du pouvoir des propriétaires sera suivie par une vague de désengagement – la vente des actions –, notamment de la part des actionnaires extra-européens. C'est en effet un des résultats inévitables et recherchés, tant au plan des obstacles mis au leadership de la Finance en général que de la Finance anglo-saxonne en particulier. Il y a tout à gagner d'un renouveau de la propriété réciproque des entreprises non financières – détenant des actions les unes des autres, comme dans l'après-guerre. Elles pourront se racheter mutuellement face à la désertion de la Finance, ce mouvement se doublant d'un recentrage de la propriété sur le continent. L'État pourra également entrer dans les capitaux des sociétés financières ou non financières à des degrés ou pour des périodes à déterminer selon les circonstances ; la nationalisation pure et simple de certaines sociétés financières pourra être requise, notamment dans les pays qui ont privilégié le développement des institutions financières au mépris des stratégies industrielles – comme la France depuis les années 1990, où une action rapide et forte est nécessaire.

Briser l'hégémonie anglo-saxonne et reconquérir l'autonomie des politiques dans la mondialisation

Quelles seront les politiques du nouveau compromis ? On ne tentera pas ici d'en dresser un catalogue ou de donner des recettes ; on se bornera à souligner quelques implications découlant du choix de la gauche. Deux traits généraux en sont directement l'expression. Ces politiques rechercheront

l'efficience et seront *de gauche*. Le premier terme renvoie plus directement à la composante cadriste de l'alliance, et le second à la volonté des classes populaires de renouer avec les dynamiques du progrès social. Mais l'opposition est également formelle car, sans efficience, les potentialités du progrès social resteraient très limitées.

L'affrontement sera direct avec la Finance anglo-saxonne, autrement appelée les « marchés internationaux ». La nécessité de la reprise en main des institutions financières et leur mise au service de l'économie de production et de la politique sociale imposent, en premier lieu, la construction d'un système financier européen fort et autonome. En second lieu, vient la possession d'une monnaie également forte, pas au sens d'un taux de change élevé mais à celui de la capacité de cette monnaie à faire front face aux « marchés ». Très pratiquement, cela signifie pouvoir négocier d'égal à égal dans les transactions internationales, commerciales et financières ; ce qu'aurait dû permettre l'euro.

Il n'y a pas de salut dans la fermeture des frontières. L'Europe a besoin d'importer des produits manufacturiers, des matières premières et des produits pétroliers, ce qui implique d'exporter en conséquence. Tout pays ou région du monde doit viser aux équilibres de ses comptes extérieurs et, d'abord, de sa balance commerciale. Dans l'état actuel des choses, un pays ou une région du monde en déficit extérieur chronique et dont la dette extérieure augmente, se livre à ses créanciers – très souvent, les institutions financières anglo-saxonnes. La tâche est complexe car l'Europe du compromis à gauche sera sociale et écologique, ce qui a nécessairement un coût et met en question la compétitivité internationale du continent.

Il y a trois manières complémentaires de surmonter cette contradiction. La première est la recherche de l'efficience dans la production – ce qui implique de ne pas rejeter *a priori* le

progrès technique. La recherche de l'efficience n'est pas l'équivalent du principe capitaliste de quête du profit maximal. Au-delà des pressions exercées sur les salaires et les protections sociales et des choix réalisés au mépris de l'environnement, il y a beaucoup à apprendre des voies industrialistes en matière d'efficience. La deuxième manière est d'inverser la tendance actuelle à la désindustrialisation (reterritorialiser la production). La troisième est d'utiliser tous les leviers des politiques économiques : politique industrielle, protectionnisme et contrôle des mouvements de capitaux. Le libre-échange et la libre mobilité des capitaux, qui ont permis l'extension du néolibéralisme dans le monde, sont loin d'être des principes absolus et doivent être soumis aux objectifs sociaux et écologiques : l'Europe du compromis devra nécessairement protéger son commerce extérieur et s'abriter des mouvements de capitaux. L'existence d'un système financier européen fort et autonome par rapport à la Finance mondiale est une condition préalable à la conduite de telles politiques ; il permet aux entreprises de se gérer indépendamment des intérêts des actionnaires et interdit la fuite des capitaux – deux processus étroitement liés.

La mondialisation, dans toutes ses dimensions – économique, politique et culturelle –, est un objectif à poursuivre. Mais il ne s'agit pas de la mondialisation néolibérale, précipitée et extrême, dont l'effet fut de mettre tous les travailleurs du monde en concurrence pour le plus grand bénéfice des plus riches. Il faut reconnaître que les périphéries ont droit au développement, mais il existe d'autres voies que celle de l'immersion dans la mondialisation néolibérale – comme en témoignent les modèles de substitution d'importation de l'après-guerre. L'Europe du compromis devra, quoi qu'il arrive, rompre avec les pratiques impérialistes – telles que la dévalorisation du prix des matières premières dans l'après-guerre ou les

pratiques néolibérales expansionnistes. Cependant, et symétriquement, les classes populaires des centres ont droit à la préservation des niveaux de vie et des protections sociales qu'elles ont conquis à d'autres époques. Comment résoudre l'apparente contradiction ? Il n'y a pas d'autres itinéraires souhaitables vers la mondialisation que ceux de la coopération et du partage. Dans les circonstances actuelles, elles ne peuvent passer que par des accords bilatéraux entre régions du monde faisant leur place aux intérêts des uns et des autres, et manifestant des solidarités.

Tant au point de vue des protections sociales que des enjeux écologiques, l'Europe – par l'avance qu'elle possède encore et ses traditions – a vocation à l'exemple. Il s'agit de faire la démonstration en grandeur réelle qu'un autre monde est possible, social et écologique, ce qui bénéficiera d'abord aux Européens et, finalement, à bien d'autres.

Gouverner en commun.

Comment éviter que l'histoire se répète ?

Le plus difficile se jouera sans doute au niveau politique, celui du « centre politique institutionnel ». C'est sur ce terrain que pourra se définir graduellement le projet du compromis à gauche. Ce qui est en jeu n'est rien d'autre que la démocratie. Deux points importants soulevés dans la première partie de ce livre ont trait à la nature des démocraties dans les sociétés de classes – sachant qu'elles le sont toutes. Le premier renvoie aux limites évidentes du jeu démocratique au-delà des frontières des classes supérieures – les difficultés d'une démocratie associant les classes populaires ; le second modère ce jugement négatif en faisant des institutions étatiques le « lieu » social de constitution des dominations et compromis propres à un ordre social, et l'instrument de ses actions collectives. Et c'est

le terme « compromis » qu'il faut prendre ici au sérieux. Dans le compromis à gauche, il ne s'agit pas de libérer les cadres dirigeants de la tutelle de la Finance pour les mettre au pouvoir, et les laisser mener l'économie et la société à leur guise ; symétriquement, il ne s'agit pas de se bercer de l'illusion de la prise du pouvoir pure et simple par les classes populaires, effaçant toutes les hiérarchies. Il s'agit de faire émerger d'institutions étatiques démocratiques les contenus d'un projet progressiste, où cadres et classes populaires trouvent leur part, et d'en garantir les moyens. L'État fixe les règles – on l'a vu concernant la haute gestion des entreprises – et définit les politiques. Le compromis s'exprimera dans ces règles et politiques telles qu'elles seront établies à chaque étape. Mais les classes populaires doivent simultanément imposer des orientations gouvernant un avenir plus éloigné, celui du dépassement du compromis lui-même au bénéfice d'une société encore plus démocratique et égalitaire.

Dans une alliance entre classes de cadres et classes populaires, l'évocation de la démocratie possède plusieurs dimensions. Un premier aspect est la démocratie interne aux classes de cadres. Les diverses composantes de ces classes sont impliquées. L'histoire montre que les risques de dégénérescence sont grands dès lors qu'une catégorie acquiert une prééminence trop accentuée et durable – dans cet équilibre, sont en jeu des pratiques sociales générales assurant des relations harmonieuses entre les différentes catégories, plutôt que des règles institutionnelles. Par exemple, dans le néolibéralisme, les cadres financiers, au service des propriétaires capitalistes, imposent les logiques d'une autre classe ; dans les pays qui se réclament du socialisme, les cadres des administrations publiques et les cadres politiques mirent en place des processus de contrôle central enfermant l'action des autres cadres dans des carcans – à tel point que la conquête d'une démocratie cadriste fut impossible.

Cette première démocratie, malgré ses limites, est un ingrédient indispensable du compromis à gauche, garant de sa stabilité. Un deuxième enjeu est la participation des classes populaires en tant que telles à la vie politique. Pour ne pas être purement formelle, celle-ci doit s'appuyer sur la force de structures et de pratiques garantissant des degrés suffisants de coordination des actions : au sein d'organisations traditionnelles – syndicats, partis, mouvements..., ou locales – dans les communes, entreprises, associations... –, mais aussi à travers des formes d'autonomie culturelle, idéologique et relative au contrôle de l'information. Un dernier aspect tient à la coexistence des deux classes dans l'alliance, sachant que l'alliance ne supprime évidemment pas la lutte. « Démocratie » s'entend alors comme la capacité à passer des compromis, c'est-à-dire à mettre en commun, et à pondérer les objectifs et intérêts dans une « démocratie étendue » au-delà de ses limites de classes.

Les trois éléments – démocratie interne aux classes de cadres, autonomie des classes populaires et démocratie étendue – sont les meilleurs garants les uns des autres. L'équilibre des pouvoirs aux mains des différentes fractions des cadres et l'autonomie des classes populaires créent l'espace d'une démocratie institutionnelle plus profonde. Symétriquement, la démocratie étendue, permettant à la pression populaire de se faire valoir en tant que telle, est sans doute le seul véritable contexte susceptible d'empêcher les dérives des ambitions des cadres.

La difficulté qu'il faut surmonter à ce dernier titre est considérable. La forme privilégiée de la démocratie politique est la démocratie représentative ; le terme lui-même en dénonce les pièges, car *représentation* implique *délégation* à des spécialistes en politique, des cadres politiques. Ainsi, pour les classes populaires, le compromis à gauche est aussi porteur de risques considérables. Du point de vue des classes de cadres, l'alliance à

gauche tend à être un *instrument* plutôt qu'un *objectif*. Dans les circonstances de la crise actuelle, le scénario d'une instrumentalisation des classes populaires par les cadres n'aurait rien d'in vraisemblable – si toutefois ceux-ci échappaient à leur immobilisme actuel. L'histoire de l'après-guerre illustre un tel revirement.

Plaider aujourd'hui en faveur d'un compromis à gauche a donc un corollaire : inscrire dans les pratiques de ce compromis la garantie que l'histoire ne se répète pas. Du point de vue des classes populaires, l'exigence est double. En premier lieu, susciter et conduire aussi loin que possible la séparation entre cadres et propriétaires capitalistes jusqu'à la suppression de la propriété capitaliste ; ensuite, mettre sur ses rails le dépassement du rapport cadriste lui-même. Et sans que les deux tâches ne se nuisent mutuellement. Les dynamiques du compromis doivent ainsi envahir les pratiques de la vie « citoyenne » à tous les niveaux, car la compétence et l'efficacité confisquent les initiatives et recréent continuellement les hiérarchies de pouvoir. Ainsi le compromis à gauche se devrait de favoriser toutes les expériences visant finalement au dépassement des hiérarchies propres à l'encadrement.

Politique-fiction

Il est facile de se laisser entraîner par l'enthousiasme que porte le projet de construire une autre société, un autre monde, au moins une autre Europe ; et l'urgence est grande face à la gravité de la crise et à la convergence des droites et extrêmes droites. Mais le risque est également grand de renoncer de manière indue. L'argument est souvent avancé que rien n'est possible en Europe. Quand bien même un pays comme la France serait susceptible de porter au pouvoir un gouvernement de

vraie gauche, quelle serait sa marge de manœuvre ? Tombe le couperet : « L'Allemagne s'y opposerait », « les traités l'interdisent » ou « les marchés y feraient obstacle ». Ou encore l'autre argument, qui y est fréquemment associé, des ancrages nationaux, si forts sur le vieux continent que les solidarités requises pour y conduire le changement seraient hors de portée.

Il faut tabler sur les options inverses. Prétexter les traités européens, c'est omettre que depuis le traité de Rome, ils n'ont jamais cessé d'être révisés : toujours dans le sens qu'on connaît. Que tout soit écrit n'est pas un obstacle ; aucun ordre supérieur n'interdit de réécrire. Enfin, à l'objection du poids des identités nationales – l'absence de sentiment d'appartenance européenne –, il faut répondre qu'on saisit mal, en effet, ce qui pourrait susciter un élan populaire de solidarité dans l'Europe désespérée et désespérante des droites, même de la part des plus jeunes, que la perspective européenne est la plus apte à motiver.

L'espace économique est nécessairement européen ; or il semble verrouillé politiquement ; que l'espace du politique soit donc, dans un premier temps, national. Il s'agit d'amorcer un processus. Qu'un pays européen porte donc au pouvoir un gouvernement vecteur d'un projet de renouveau et que celui-ci se rende dans les instances européennes, mettant en avant une exigence de changement à gauche ouvertement déclarée. On pourrait alors pronostiquer la levée d'un vaste mouvement social dans la plupart des pays du continent, même en Allemagne. Car le désespoir prend sa source dans l'immobilisme, et l'espoir, dans la lutte.

Notes

Notes de l'introduction

- 1 L. TROTSKI, *Nos tâches politiques*, Denöel-Gonthier, Paris, 1970 [1904]. Le terme fut repris par Roland LEW, *L'Intellectuel, l'État et la Révolution. Essais sur le communisme chinois et le socialisme réel*, L'Harmattan, Paris, 1997. Voir aussi G. DUMÉNIL, D. LÉVY et R. LEW, « Cadrisme et socialisme. Une comparaison URSS-Chine », *Transitions*, vol. 40, n° 1-2, 1999, p. 195-228.
- 2 M. LEWIN, *Le Siècle soviétique*, Fayard/Le Monde diplomatique, Paris, 2003.

Notes du chapitre 1

- 1 Ce chapitre et le suivant présentent les grandes lignes de ce que Jacques Bidet et Gérard Duménil ont appelé « néomarxisme ». Voir J. BIDEZ et G. DUMÉNIL, *Altermarxisme. Un autre marxisme pour un autre monde*, PUF, Paris, 2007. La version qui en est donnée ici est celle des auteurs du présent livre (en particulier dans G. DUMÉNIL et D. LÉVY, *Au-delà du capitalisme ?*, PUF, Paris, 1998).
- 2 J. BURNHAM, *The Managerial Revolution. What is Happening in the World*, John Day Co., New York, 1941 ; A. D. CHANDLER, *The Visible Hand. The Managerial Revolution in American Business*, Harvard University Press, Cambridge et Londres, 1977.
- 3 En témoignent les travaux de Rudolf HILFERDING, *Le Capital financier. Étude sur le développement récent du capitalisme*, Minuit, Paris, 1970

[1910]. Alfred Chandler donne une interprétation intéressante du retard économique enregistré par le Royaume-Uni ; il viendrait de la lenteur des transformations qui y eurent cours dans les domaines de la propriété et de la gestion. Voir A. D. CHANDLER, *Scale and Scope. The Dynamics of Industrial Capitalism*, Harvard University Press, Cambridge, Londres, 1990.

- 4 Ce dernier terme a été popularisé par l'ouvrage de M. ALBERT, *Capitalisme contre capitalisme*, Le Seuil, Paris, 1991.
- 5 G. DUMÉNIL, M. LÓWY et E. RENAULT, *Lire Marx*, PUF, Paris, 2009, troisième partie, chap. 1.
- 6 G. DUMÉNIL et D. LÉVY, « Coûts et avantages du néolibéralisme. Une analyse de classe », communication préparée pour le congrès Marx International II organisé par *Actuel Marx*, Paris, 1998. Consultable en ligne sur www.jourdan.ens.fr ; G. DUMÉNIL et D. LÉVY, *Capital Resurgent. Roots of the Neoliberal Revolution*, Harvard University Press, Cambridge, 2004.
- 7 A. BERLE, *Power without Property*, Harcourt, Brace, New York, 1960.

Notes du chapitre 2

- 1 P. MIROWSKI et D. PLEIWE, *The Road from Mont Pelerin. The Making of the Neoliberal Thought Collective*, Harvard University Press, Cambridge et Londres, 2009.
- 2 O. GODECHOT, « Is finance responsible for the rise in wage inequality in France ? », *Socio-Economic Review*, vol. 10, 2012, p. 447-470.

Notes du chapitre 3

- 1 T. PIKETTY et E. SAEZ, « Income inequality in the United States, 1913-1998 », *The Quarterly Journal of Economics*, vol. CXVIII, n° 1, 2003, p. 1-39 ; T. PIKETTY, *Le Capital au XXI^e siècle*, Le Seuil, Paris, 2013 ; F. ALVARADO, A. ATKINSON, T. PIKETTY et E. SAEZ, *World Top Incomes Database*, PSE, 2013. Consultable en ligne sur <http://topincomes.parisschoolofeconomics.eu>.
- 2 G. DUMÉNIL et D. LÉVY, *The Crisis of Neoliberalism*, Harvard University Press, Cambridge, 2011, première section du chap. 3.

- 3 C. LANDAIS, « Top incomes in France (1998-2006) : Booming inequalities ? », Paris School of Economics, juin 2008 ; O. GODECHOT, « Is finance responsible for the rise in wage inequality in France ? », *Socio-Economic Review*, vol. 10, 2012, p. 447-470.
- 4 On trouvera des indications générales utiles dans H. D. WHITTAKER et S. DEAKIN, « On a different path ? The managerial reshaping of Japanese corporate governance », in *Corporate Governance and Managerial Reform in Japan*, Oxford University Press, New York, 2009.
- 5 F. BLOCH-LAINÉ, *Pour une réforme de l'entreprise*, Le Seuil, Paris, 1963.
- 6 J. K. GALBRAITH, *Le Nouvel État industriel. Essai sur le système économique américain*, Gallimard, 1968, Paris.

Notes du chapitre 4

- 1 La combinaison des caractères sociaux-démocrates et keynésiens en Suède est bien décrite dans A. BERGOUNIOUX et B. MANIN, *Le Régime social-démocrate*, PUF, Paris, 1989.
- 2 R. ABDELAL, *Capital Rules. The Construction of Global Finance*, Harvard University Press, Cambridge, 2007.

Notes du chapitre 5

- 1 G. DUMÉNIL et D. LÉVY, *Crise et sortie de crise. Ordre et désordres néolibéraux*, PUF, Paris, 2000.
- 2 *Ibid.*, chap. 18.
- 3 G. DUMÉNIL et D. LÉVY, *The Crisis of Neoliberalism*, *op. cit.*, chap. 11.
- 4 G. DUMÉNIL et D. LÉVY, « The crisis of the early 21st century. A critical review of alternative interpretations », 2011. Consultable en ligne sur www.jourdan.ens.fr/levy ; G. DUMÉNIL et D. LÉVY, « The crisis of the early 21st century. Marxian perspectives », in R. BELLOFIORE et G. VERTOVA, *The Great Recession and the Contradictions of Contemporary Capitalism*, Edward Elgar, Aldershot, 2014.

Note du chapitre 6

- 1 B. APELDOORN, « Agency and European governance. The case of the European Round Table of Industrialists », *New Political Economy*, vol. 5, n° 2, 2000, p. 57-181.

Notes du chapitre 7

- 1 Certains auteurs font la différence entre une forme « anglo-saxonne » du capitalisme et d'autres formes (allemande, japonaise, scandinave, etc.), une distinction très pertinente. Voir M. ALBERT, *Capitalisme contre capitalisme*, op. cit. ; R. BOYER, *Une théorie du capitalisme est-elle possible ?*, Odile Jacob, Paris, 2004 ; B. AMABLE, *Les Cinq Capitalismes*, Le Seuil, Paris, 2005. Concernant l'analyse de la situation actuelle, nous pensons surtout à M. AGLIETTA et T. BRAND, *Un New Deal pour l'Europe*, Odile Jacob, Paris, 2013.
- 2 Cette section et la suivante se fondent sur les travaux de R. C. BARNES et E. R. RITTER, « Networks of corporate interlocking : 1962-1995 », *Critical Sociology*, vol. 27, n° 2, 2001, p. 192-220 ; D. BUNTING, « Origins of the American corporate network », *Social Science History*, vol. 7, 1983, p. 129-142 ; G. W. DOMHOFF, *A Quick History of Interlocks in the U.S. Interlocking Directorates in the Corporate Community*, University of California, Santa Cruz, 2005. Consultable en ligne sur http://whorulesamerica.net/power/corporate_community.html ; G. W. DOMHOFF, *Who Rules America ? Power, Politics, and Social Change*, McGraw-Hill, New York, 2006 ; M. S. MIZRUCHI, « What do interlocks do ? An analysis, critique, and assessment of research on interlocking directorates », *Annual Review of Sociology*, vol. 22, 1996, p. 271-298 ; W. G. ROY, « Interlocking directorates and the corporate revolution », *Social Science History*, vol. 7, 1983, p. 143-164 ; J. SCOTT, *The Sociology of Elites*, volume 3 : Interlocking Directorships and Corporate Networks, Oxford University Press, Oxford, 1990 ; M. USEEM, *The Inner Circle. Large Corporations and the Rise of Business Political Activity in the U.S. and U.K.*, Oxford University Press, Oxford, 1984.
- 3 M. KAHAN et E. B. ROCK, « Hedge Funds in corporate governance and corporate control », *University of Pennsylvania Law Review*, vol. 155, 2007, p. 1021-1093.
- 4 S. VITALI, J. GLATTFELDER et S. BATTISTON, « The network of global corporate control », *PLOS ONE*, vol. 6, n° 10, 2011 ; S. VITALI et S. BATTISTON, *The*

Community Structure of the Global Corporate Network, ETH, Università degli Studi, Zurich et Palerme, 2013.

- 5 Ce type de graphe a été popularisé dans un article qui étudiait la structure en graphe du Web : A. BRODER, R. KUMAR, F. MAGHOUL, P. RAGHAVAN, S. RAJAGOPALAN, R. STATA, A. TOMKINS et J. WIENER, « Graph structure in the Web », in Proceedings of the 9th international World Wide Web conference on Computer networks, *The International Journal of Computer and Telecommunications Networking*, North-Holland Publishing Co., Amsterdam, 2000, p. 309-320.
- 6 M. HARTMANN, « Internationalisation et spécificités nationales des élites économiques », *Actes de la recherche en sciences sociales*, n° 190, 2011, p. 10-23 (p. 23).

Notes du chapitre 8

- 1 Ces diagnostics font un large usage de W. K. CARROLL, M. FENNEMA et E. M. HEEMSKERK, « Constituting corporate Europe. A study of elite social organization », *Antipode*, vol. 42, n° 4, 2010, p. 811-843 ; et E. M. HEEMSKERK, « The rise of the European corporate elite. Evidence from the network of interlocking directorates in 2005 and 2010 », *Economy and Society*, vol. 42, n° 1, 2013, p. 74-101.
- 2 <http://www.efr.be>.
- 3 E. M. Heemskerck, 2013, « The rise of the European corporate elite », loc. cit. ; W. K. CARROLL, M. FENNEMA et E. M. HEEMSKERK, « Constituting corporate Europe », loc. cit. ; K. VAN DER PUIJL, O. HOLMAN et O. RAVIV, « The resurgence of German capital in Europe. EU integration and the restructuring of Atlantic networks of interlocking directorates after 1991 », *Review of International Political Economy*, vol. 18, n° 3, 2010, p. 384-408.
- 4 Y. HAMAQ, K. KUTSUNA et P. MATOS, « U.S.-style investor activism in Japan. The first ten years », Marshall School of Business, *Working Paper* n° FBE 06-10, 2010.
- 5 H. D. WHITTAKER et S. DEARIN, « On a different path ? », loc. cit.
- 6 Nous rejoignons Michel Aglietta et Thomas Brand sur ce point. Voir M. AGLIETTA et T. BRAND, *Un New Deal pour l'Europe*, op. cit., p. 172.
- 7 M. ALBERT, *Capitalisme contre capitalisme*, op. cit., p. 270 et 274.

Notes du chapitre 9

- 1 S. J. EVENETT, « Protectionism's quiet return », *GTA's G8 Pre-Summit Report*, Center for Economic Policy Research, Londres, 2013.
- 2 G. DUMÉNIL et D. LÉVY, *The Crisis of Neoliberalism*, *op. cit.*, p. 122-123.
- 3 R. ABDELAL, « The IMF and the capital account », in E. M. TRUMAN, *Reforming the IMF for the 21st Century*, Institute for International Economics, Washington, 2006, p. 186.

Notes du chapitre 10

- 1 H. S. SIRKIN, M. ZINSER et J. ROSE, « Behind the American export surge. The U.S. as one of the developed world's lowest-cost manufacturers », The Boston Consulting Group, 2013, p. 7. Consultable en ligne sur www.bcgperspectives.com/.
- 2 National Defense University, Financial Services Industry, The Industrial College of the Armed Force, Final Report, Spring, 2012, p. 3.
- 3 Selon *Le Figaro* du 10 octobre 2012.

Note du chapitre 11

- 1 C. DEJOURS, *Souffrance en France. La banalisation de l'injustice sociale*, Le Seuil, Paris, 1998.

TABLE

	INTRODUCTION. LES VOIES DU CHANGEMENT SOCIAL	5
PARTIE I	DYNAMIQUES HISTORIQUES	
CHAPITRE 1	LE CAPITALISME EST-IL LA FIN DE L'HISTOIRE ?	17
	Socialisation. Les institutions de la propriété capitaliste, 17	
	Les interventions étatiques et paraétatiques, 20	
	Les cadres comme classe sociale organisatrice du capitalisme, 22	
	La structure de classe tripolaire du capitalisme organisé, 25	
	La Finance capitaliste, 28	
	Le capitalisme du xx ^e siècle comme capitalisme managérial : le cadrisme, 29	
CHAPITRE 2	LUTTES ET COMPROMIS DANS LA DYNAMIQUE DU CHANGEMENT SOCIAL	32
	Les trois ordres sociaux du capitalisme managérial : la première hégémonie financière, le compromis de l'après-guerre et le néolibéralisme, 32	

État et démocratie, 40

Le destin de l'alliance révolutionnaire, 42

Alliances à droite ou à gauche – et leaderships.

Socialisme et néomanagérialisme, 45

Rapports de production et ordres sociaux :
une relation réciproque, 46

La grande bifurcation, 48

PARTIE II L'APRÈS-GUERRE ET LE NÉOLIBÉRALISME

CHAPITRE 3 LE COMPROMIS « À GAUCHE » 53

Revenus et patrimoines : une société
moins inégalitaire, 54

Un secteur financier au service de la croissance, 57

Dans l'entreprise : une gouvernance cadriste,
une alliance salariale, 59

Le gouvernement vecteur du compromis
à gauche. Les États de grande taille
et la protection sociale, 62

Des économies nationales, 64

CHAPITRE 4 CONTINUITÉS ET RUPTURES 66

Le compromis social sur la lancée
du mouvement ouvrier, 67

La brèche des relations internationales, 70

La dissolution du compromis de l'après-guerre, 75

CHAPITRE 5 DU « COUP DE 1979 » À LA CRISE DE 2008 76

Le « coup de 1979 » et la déréglementation
des années 1980. La crise de la dette dans
les périphéries et la crise financière au centre, 76

La grande vague d'exportation du néolibéralisme
et les crises des années 1990, 78

La seconde moitié des années 1990 : l'apothéose
néolibérale sous hégémonie des États-Unis, 80

La mondialisation en expansion continue.

La mondialisation du néolibéralisme
en question, 81

Financiarisation, déréglementation
et mondialisation. Les déséquilibres croissants
de l'économie des États-Unis, 82

2008 : le dénouement, 84

CHAPITRE 6 L'EUROPE À L'ÉPREUVE DU NÉOLIBÉRALISME 87

De Rome à Maastricht : un projet dissous
dans la mondialisation néolibérale, 88

Avant la crise et vers la crise. L'exemple
de l'Espagne, 93

Les voies allemande et française, 102

PARTIE III TENSIONS AUX SOMMETS

CHAPITRE 7 LA FINANCE ANGLO-SAXONNE : UN MODÈLE ET UN EMPIRE 109

Propriété et gestion dans les secteurs financier
et non financier. Le cas du néolibéralisme
anglo-saxon, 109

Les transformations des réseaux de la gestion
et de la propriété. Les enjeux de pouvoir, 111

L'activisme actionnarial. Les fonds spéculatifs,
bras armés du gouvernement d'entreprise
néolibéral, 114

Les réseaux de la propriété et du contrôle.
L'hégémonie des États-Unis, 115

CHAPITRE 8	PARTICULARISMES EUROPÉENS : INDUSTRIALISME À L'ALLEMANDE ET FINANCIARISATION À LA FRANÇAISE	122
	Singularités européennes et européanisation, 122	
	Hors des sentiers du néolibéralisme anglo-saxon : une hybridité néolibérale-néomanagériale, 124	
	France : les gouvernements bâtisseurs de châteaux de cartes financiers, 126	
	Allemagne et France : deux formes d'insertion distinctes dans la mondialisation néolibérale, 132	
CHAPITRE 9	L'ARÈNE INTERNATIONALE	136
	L'érosion de l'hégémonie des vieux centres, 136	
	Les désordres de l'accumulation du capital et les déséquilibres des échanges internationaux, 141	
	La montée du protectionnisme, 146	
	Des flux financiers volatils. Les périphéries en résistance, 148	
PARTIE IV	AFFRONTEMENTS	
CHAPITRE 10	ÉTATS-UNIS – EUROPE : AMBITIONS, CONVERGENCES ET DIVERGENCES DES DROITES	153
	La prolongation des voies du néolibéralisme aux États-Unis, 153	
	L'embellie états-unienne : une sortie partielle de la récession, 154	
	Les États-Unis peuvent-ils relever le défi de la mondialisation ? 157	
	Au centre de l'empire : faire beaucoup, sauf changer l'ordre social, 160	
	Europe : une situation difficile et une issue déterminante pour l'avenir de l'unité du continent, 163	
	Le consensus des droites en Europe : une sortie néomanagériale ? 165	

CHAPITRE 11	EUROPE : RÉUSSIR LE COMPROMIS À GAUCHE, LE PRÉSERVER ET LE DÉPASSER	169
	Les trois gauches face à la Finance, 170	
	Définir son projet. Choisir sa société, 172	
	Gradualisme ou révolution ?	
	Une alliance interclasse, 174	
	Hégémonie de classe et hégémonie internationale, 178	
	Briser l'hégémonie financière et reconquérir l'autonomie de la gestion, 179	
	Briser l'hégémonie anglo-saxonne et reconquérir l'autonomie des politiques dans la mondialisation, 181	
	Gouverner en commun. Comment éviter que l'histoire se répète ? 184	
	Politique-fiction, 187	
	Notes	189



CPI
FIRMIN-DIDOT

Composition Facompo, Lisieux.
Achevé d'imprimer en janvier 2014
par CPI Firmin Didot
à Mesnil-sur-l'Estrée.
Dépôt légal : janvier 2014
Numéro d'imprimeur : 121235
Imprimé en France.

Les économies et les sociétés des États-Unis et de l'Europe sont aujourd'hui au seuil d'une *grande bifurcation*. À droite, de nouvelles configurations sociales se dessinent sous nos yeux, prolongeant, en dépit de la crise, les voies néolibérales au bénéfice des plus favorisés. L'urgence est grande du basculement vers l'autre branche de l'alternative, à gauche cette fois. Tel est le constat de ce livre, nourri par une enquête sur la dynamique historique du capitalisme depuis un siècle.

Derrière l'évolution aujourd'hui bien documentée des inégalités entre revenus du capital et revenus du travail, et entre hauts et bas salaires, se cache une structure de classes non pas bipolaire mais tripolaire – comprenant capitalistes, cadres et classes populaires –, qui fut tout au long du siècle dernier le terrain de différentes coalitions politiques. L'alliance sociale et surtout politique entre capitalistes et cadres, typique du néolibéralisme, est le marqueur de la droite ; celle entre classes populaires et cadres, qui a caractérisé l'après-Seconde Guerre mondiale en Occident, fut celui de la gauche.

Dans ce livre documenté et engagé, issu de nombreuses années de recherches, Gérard Duménil et Dominique Lévy défendent dès lors une thèse simple reposant sur une idée centrale : la réouverture des voies du progrès social passe par la capacité politique d'ébranler les grands réseaux financiers de la propriété capitaliste et la connivence entre propriétaires et hauts gestionnaires. Telle est la condition pour enclencher un nouveau compromis à gauche entre classes populaires et cadres, et ouvrir les voies du dépassement graduel du capitalisme.

Gérard Duménil et Dominique Lévy sont des économistes « hétérodoxes », chercheurs au CNRS et auteurs de plusieurs ouvrages, dont le second livre publié chez Harvard University Press, *The Crisis of Neoliberalism* (2011), confirme leur position d'intellectuels d'envergure mondiale.

ISBN 978-2-7071-7816-2



9 782707 178152 15 €



La Découverte

www.editionsladecouverte.fr
9 bis, rue Abel-Hovavacque
75013 Paris