Olivier Besancenot

LE VÉRITABLE COÛT DU CAPITAL

autrement

Le véritable coût du capital

Olivier Besancenot

CARTOGRAPHIE
Dario Ingiusto

Collection Angles & Reliefs
Éditions Autrement

2015

Avant-propos

Lorsque, le 6 mai 2012, François Hollande est élu président de la République, le palais de l'Élysée ouvre ses portes à un responsable politique dont la campagne désigne un adversaire de taille : la finance.

Cet ambitieux défi n'ayant jamais eu d'autre vocation que de vivre le temps d'une représentation électorale, la réalité a vite repris ses droits, et, dès le 11 juillet 2012, la trotteuse sociale-libérale s'est remise à l'heure de l'alternance. Ce jour-là, la « compétitivité économique », déjà familière du candidat Sarkozy, a ressurgi sur la place publique comme invitée surprise du programme socialiste. Jean-Marc Ayrault, Premier ministre dûment mandaté par l'Élysée, a déployé beaucoup de peine pour annoncer à l'opinion qu'il venait d'être investi d'une lettre de mission à « caractère hautement stratégique » afin de « lever les freins » qui obstruent « notre compétitivité ». Si l'annonce est passée, de prime abord, inaperçue dans la société française, les institutions de la finance internationale, elles, se sont montrées très réceptives à ses avances. Le 18 juillet 2012, le Fonds monétaire international (FMI) rédigea une première ébauche de la missive d'État en émettant ces directives : « La réforme du marché du travail est nécessaire pour réduire les coûts de la main-d'œuvre, doper la productivité. Pour promouvoir la compétitivité, il faut abaisser les coûts, mettre en œuvre des réformes et ainsi faciliter l'accès aux marchés pour les entreprises. » Encouragé par cet élan, le grand patronat n'avait plus qu'à s'engouffrer dans la brèche ouverte par le politique, en entonnant, à son tour, l'éternel refrain de « l'entrepreneuriat incompris, bridé, maltraité ». C'est ce que firent en octobre 2012 les patrons des 98 sociétés les plus importantes de l'Hexagone en lançant un vibrant appel à baisser le coût du travail : « Nous, dirigeants des plus grandes entreprises françaises… » Cette pétition de principe fut immédiatement relayée par la presse et défendue bec et ongles par la cohorte habituelle des porte-parole politiques.

Si les clameurs du monde du travail sont souvent englouties par les sables institutionnels, les commandes du capital, elles, ne souffrent pas l'attente. Confiée au commissaire général à l'investissement Louis Gallois, la copie du rapport a été rendue *manu militari* et en fanfare, le 5 novembre 2012, à un Premier ministre d'ordinaire apathique, qui parut subitement ranimé, électrisé même, par l'expertise ; comme touché par la grâce de ce document de 67 pages proposant un « pacte de responsabilité » en 22 mesures sur l'emploi, le coût du travail, l'énergie, l'éducation, le financement des entreprises ou encore le dialogue social. Le verdict du juge Gallois a été lu, comme il se doit, dans tout le pays, telle une sentence implacable : la France n'a plus de perspectives et plonge inexorablement dans l'abîme. La « cote d'alerte est atteinte », le « décrochage » économique est saillant, un « choc de compétitivité » s'impose. Condamnés en comparution immédiate, nous n'avons d'autre choix que d'accepter les travaux d'intérêt général.

Le tableau se veut sombre et sans appel : « La part de marché des exportations françaises en Europe a basculé de 12,7 % en 2000 à 9,3 % en 2011 », « Le solde de la balance commerciale est passé d'un excédent de 3,5 milliards d'euros en 2002 à un déficit de 71,2 milliards d'euros en 2013. » Le cheminement politique se rétrécit dangereusement sur une seule voie, balisée de panneaux de signalisation qui nous disent : « Attention rigueur ». Ce nouveau code de la route a banni le terme « austérité » de la communication officielle comme pour effacer le mauvais souvenir de l'expérience des gouvernements européens qui ont eu le tort de l'assumer. Une offensive sans précédent contre le coût du travail venait de commencer.

Le travail serait un coût, le capital notre salut. Depuis quelques mois, au titre de la compétitivité, bien des sacrifices nous sont demandés. Ce livre est une contribution pour tenter de cerner les enjeux de cette campagne menée dans un consensus troublant. Il n'a pas la prétention d'être la réponse à ces attaques que seul un grand mouvement de résistance sociale serait apte à donner. Il n'a pas d'autre ambition que de

prendre, l'espace d'un instant, le temps de la réflexion, afin de s'arrêter sur les mots, chiffres et arguments qui nous sont présentés comme d'incontestables vérités. Vouloir les rediscuter est peut-être le premier pas vers la subversion. Laisser dire que le domaine de l'économie est affaire d'experts revient déjà à se laisser voler une part de notre destin. Car derrière la complexité des données comptables se nichent les constats qui alimentent les politiques menées. S'accorder le droit de questionner les arguments, rapports et verdicts qui nous sont assenés au quotidien est une urgente nécessité. Il n'en va pas seulement du ressort de la bataille sociale et politique en cours. Il s'agit surtout de savoir jusqu'à quel point nous acceptons que d'autres décident à notre place ce qui nous définit. Nous ne serions qu'un « coût » ? Faudrait-il accepter une telle désignation, couchée sur le papier par la plume pétitionnaire des plus grands patrons, dont une part croissante gagne, en moyenne, plus de 250 fois le smic ? Le « coût » pour « coût » serait cocasse en la matière.

L'obsession politique de l'allègement du coût du travail à tout prix prétend ouvrir la voie à des jours meilleurs où croissance rimera avec bonne santé financière des investisseurs, seuls à posséder la clé de la création d'emplois. Ce raisonnement éculé est devenu, petit à petit, la marque de fabrique de l'orientation des gouvernements successifs. Or, si l'envolée des revenus des plus riches, facilitée par les mesures qui découlent de cette thèse, s'est effectivement opérée, la croissance, elle, n'est toujours pas au rendez-vous. D'après l'OCDE (Organisation de coopération et développement économiques) et le FMI, la part des revenus détenus par les 1 % les plus riches a explosé partout, ces trente-cinq dernières années, aux États-Unis, au Japon, au Royaume-Uni, en Allemagne et en France, où elle est passée de 7 à 12 % entre 1980 et 2010. Certains économistes officiels en sont venus à s'interroger sur l'effet néfaste sur la croissance de cette tendance à l'enrichissement d'une minorité. Dans son numéro du mercredi 17 juin 2015[1], le quotidien *Le Monde* rapporte ces critiques émises contre l'hypothèse libérale du « ruissellement » qui voudrait que les revenus des plus riches contribuent à la croissance, suivant le principe d'une cascade de richesses qui s'écoulerait du sommet vers la base. Ces doutes exprimés laissent songeurs, surtout à l'heure où les institutions internationales tentent de mettre à genoux la Grèce, qui plie sous le poids du capital de sa dette et non pas sous celui du coût de son travail. C'est bien le remboursement, sans fin, des intérêts extravagants de 5, 6 ou 7 % en moyenne, et non le niveau trop élevé des salaires dramatiquement amputés par des plans d'austérité successifs qui a fait chuter l'économie grecque.

Alors, quelle est cette compétitivité qui impose à nos vies quotidiennes des objectifs de rendement toujours plus inaccessibles ? Sur quels fondements et quelles réalités repose-t-elle ? Derrière les courbes, les graphiques, se cachent bien souvent une batterie d'analyses tronquées, voire mensongères, toutes à l'avantage de la rigueur que les gouvernants exigent de nous. Les différentiels de « coûts » du travail entre pays sont-ils vraiment ceux que l'on nous expose ? Et quel est leur véritable influence sur la « compétitivité » économique des nations concernées ? Les réponses sont parfois surprenantes, à rebours des idées reçues. Quels sont, par exemple, les vices cachés de la rivalité franco-allemande tant médiatisée ? Les donneurs de leçons qui s'activent pour nous faire comprendre que le travail est un poids pour la société tentent de nous imposer l'angle mort de leur dogme, en oubliant de parler de ce que le travail génère. Quels sont donc les gains de ce travail au XXIe siècle, à l'heure où la crise financière et économique s'enlise ? Où est en la productivité – l'apport en valeur ajoutée par salarié, selon les secteurs ? Est-ce que le travail apporte plus qu'il ne « coûte » ? Et d'ailleurs, quelle est l'évolution salariale réelle, ainsi que sa part socialisée, c'est-à-dire les cotisations sociales, décriées comme autant de « charges » par la vulgate libérale ?

Le simple fait de sortir ces questions légitimes du silence brise l'état d'esprit consensuel du moment. Contribuer à y répondre, c'est déjà envisager le monde du travail sous un jour nouveau. Car la classe politique renvoie à des millions de travailleurs, avec ou sans emploi, un reflet volontairement déformé. Au point que nous peinons parfois à nous regarder en face. Derrière ce miroir sans tain, le capital se fait discret et tente de se protéger d'un vis-à-vis dont il a horreur. Il en viendrait même à se faire oublier.

Pourtant, son coût est terrible, économiquement, socialement, écologiquement. Quel est finalement le vrai coût du capital ? J'avais, bien entendu, un avis plutôt tranché sur le sujet avant d'écrire ces lignes. Mais, en rassemblant les nombreuses données que plusieurs économistes, en divergence avec la pensée libérale, ou des syndicalistes ont pu produire, ou en retravaillant certaines d'entre elles, j'ai appris bien des choses encore. La réalité était plus saisissante que je ne l'imaginais.

I
La course aux coûts tordus : une concurrence mondiale entre les salariés

Mais pourquoi tu cours ? Dans un de ses sketches, Jamel Debbouze met en scène deux jeunes gens qui courent l'un à côté de l'autre dans les rues de leur cité. Le premier demande à l'autre : « Mais pourquoi tu cours ? » Le second lui répond : « Ben, parce que tu cours ! » « Mais moi, je cours parce que tu cours », rétorque le premier. « On a qu'à arrêter de courir alors ? », lui propose son coéquipier, pragmatique. « Non, j'ai pas confiance… », réplique le second.

En l'absence de confiance en nous-mêmes, nous courons en effet ou, plus exactement, les dirigeants savent nous faire cavaler. Pour l'heure, ils ont même trouvé un chiffon magique pour nous faire galoper plus vite. Cette fois, c'est contre le risque de déclassement que les dirigeants entendent nous mobiliser activement. Dans une France « déclassée », la vie sera difficile mais dans un pays surclassé, il y en aura pour tout le monde. Simple, limpide, entraînant. La ritournelle du « déclin » permet d'entourer les politiques impopulaires d'une légitimé inespérée : si les autorités ponctionnent toujours plus les contribuables, c'est qu'elles n'ont guère d'autre choix pour extraire le pays des abysses. La course effrénée au secours du soldat France est savamment entretenue afin que chacun se retrouve, à un moment ou à un autre, happé par son sillage. Pour couper court à d'éventuelles tentatives de se soustraire à la compétition internationale, l'oligarchie tente de nous priver de nos capacités critiques. Afin d'éviter que le débat public ne s'empare de la question, elle déverse sur les ondes un flot incessant de contre vérités angoissantes. Pas question de nous laisser réfléchir trop longtemps. Chaque prise de parole gouvernementale, chaque analyse économique, chaque éditorial nous rappelle à notre mauvais classement.Les exposés continus d'une « France qui vit au-dessus de ses moyens » se veulent démonstratifs, unanimes, et inoculent un venin paralysant dans l'opinion. Ployant sous les bilans alarmants, tétanisée par la menace d'appauvrissement, la société finit par se murer dans un sentiment de culpabilité collective.

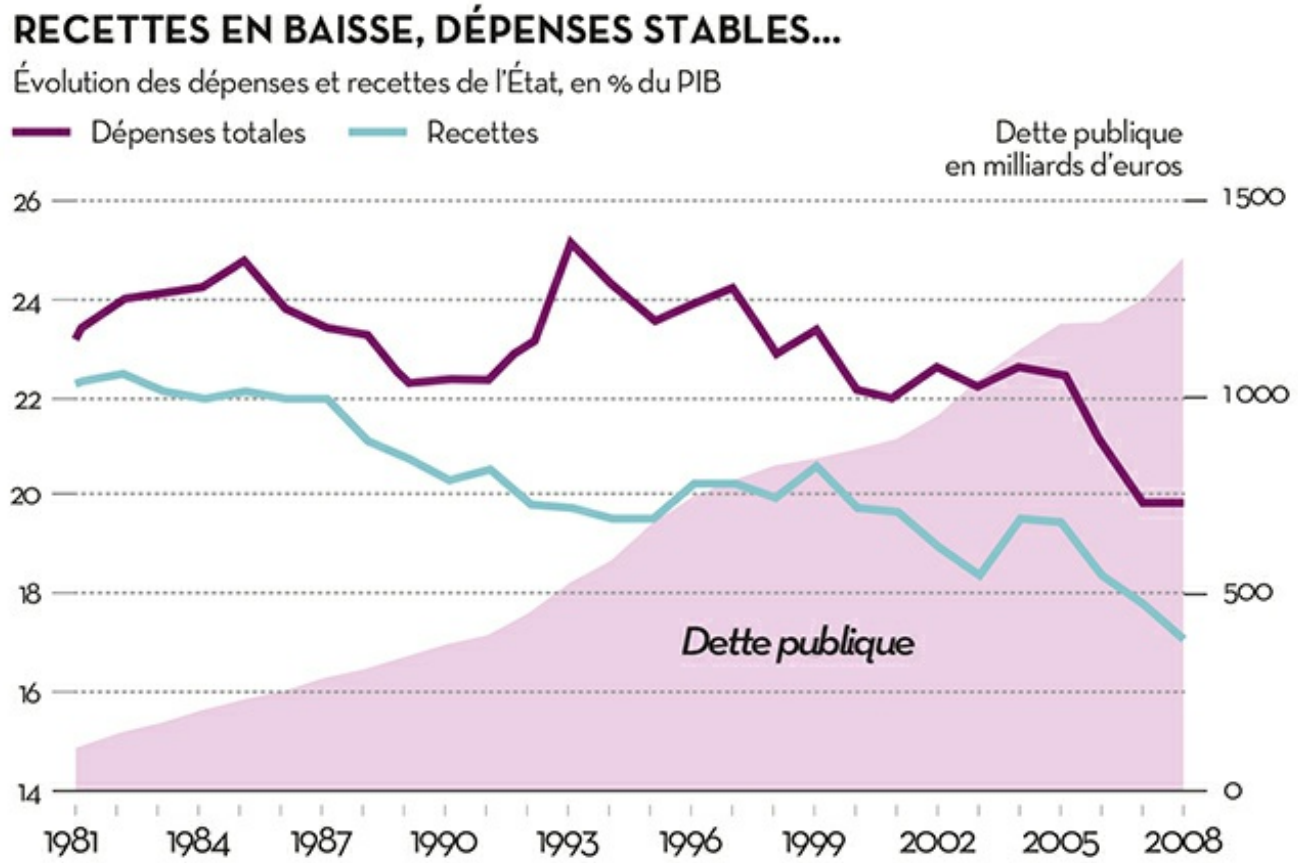
Cela fait quelque temps déjà que les dirigeants politiques et chefs d'entreprises abattent sur nos têtes une pluie de reproches quant à l'étendue des déficits publics « abyssaux » et autres endettements « historiques » de l'État. Ces tirades offrent l'occasion unique d'entendre des libéraux marteler que « l'État, c'est nous tous ». Les classes dominantes sont passées maîtres dans l'art de faire endosser à la population les conséquences brutales d'évolutions économiques dont elle n'a pas la maîtrise. Ce sont là des années d'analyses répétées par cœur et distillées au quotidien par une petite armée de « spécialistes ». De plateau télé en plateau télé, ce commando politique a su maquiller le dossier de la dette publique en vaste base de données comptable indéchiffrable, effaçant ainsi l'historique des sujets qui fâchent.

L'astuce consiste à passer soigneusement sous silence les origines des mutations qui s'imposent à tous. De fait, la seule question autorisée n'est ni comment ni pourquoi, mais *combien devons-nous ?* Débattre de l'origine de nos difficultés reviendrait à entrouvrir la possibilité – séditieuse – d'envisager nos problèmes sous un angle nouveau. Nous pourrions alors comprendre que le fléau dont on affuble la majorité n'est en réalité qu'une gigantesque machine à sous qui assure mécaniquement une rente lucrative à une poignée d'accapareurs.

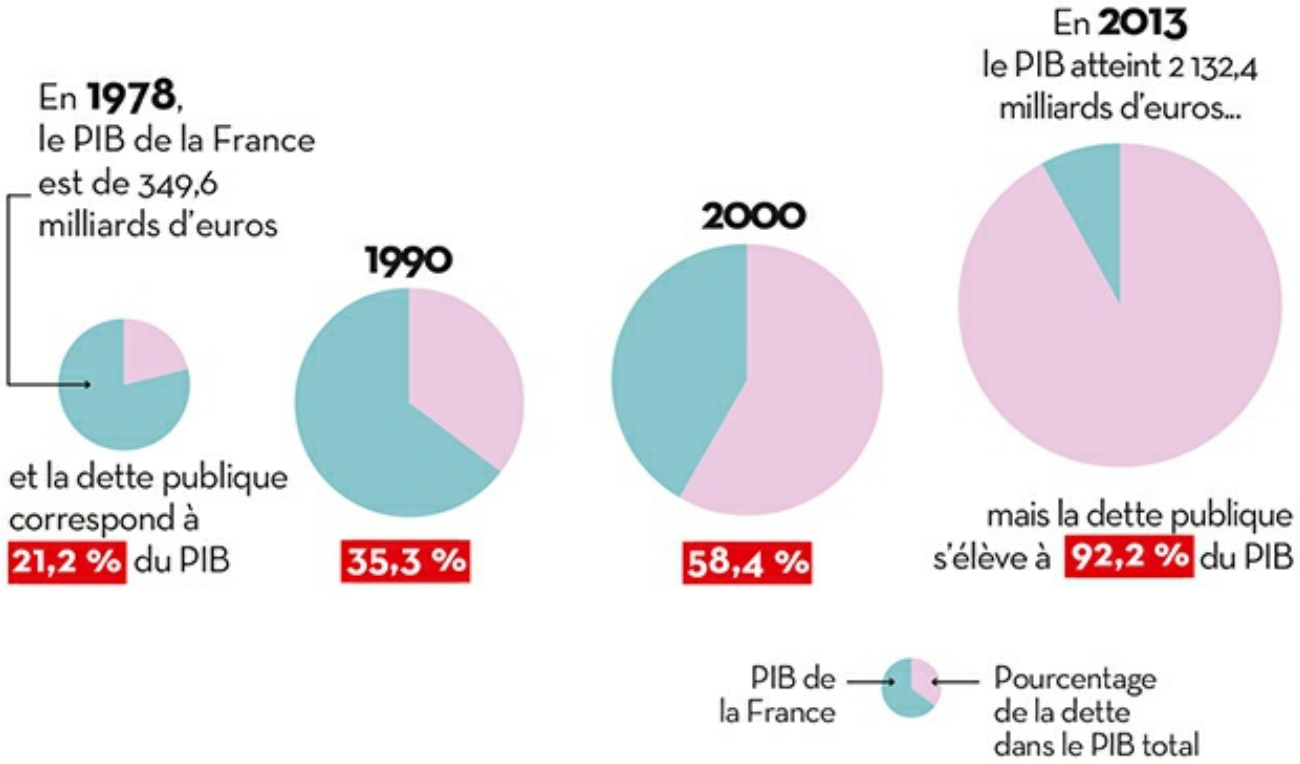
Comment trente années de défiscalisation, en faveur du capital et des plus fortunés, ont-elles fait exploser les déficits publics, puisque l'État s'est privé d'autant de recettes fiscales ? Pourquoi des lois, des réglementations, françaises ou européennes, ont-elles imposé des créanciers privés aux États, leur interdisant de recourir aux banques publiques et transformant ainsi les déficits en vaste marché aux taux d'intérêt aguicheurs ? Comment la dette privée des banques, en situation de faillite lors de la crise des subprimes en 2007, est-elle devenue une dette publique au moment de son « rachat » par les États via ses différents plans de sauvetage ?

Quantité de questions confisquées pour *une* réponse martelée : les peuples doivent se serrer la ceinture. Le remboursement des emprunts publics n'était qu'un premier « régime minceur ». Ce type de cure en appelle toujours une autre, tant l'appétit financier est insatiable. Lorsque le ventre bedonnant du capital crie famine, il se délecte par avance tant il connaît la capacité des gouvernements à satisfaire sa boulimie

endémique. Servis de la main droite ou de la main gauche, c'est égal, les plats sont toujours abondamment garnis, dûment épicés, et la « sauce Gallois » leur donne une saveur très particulière.



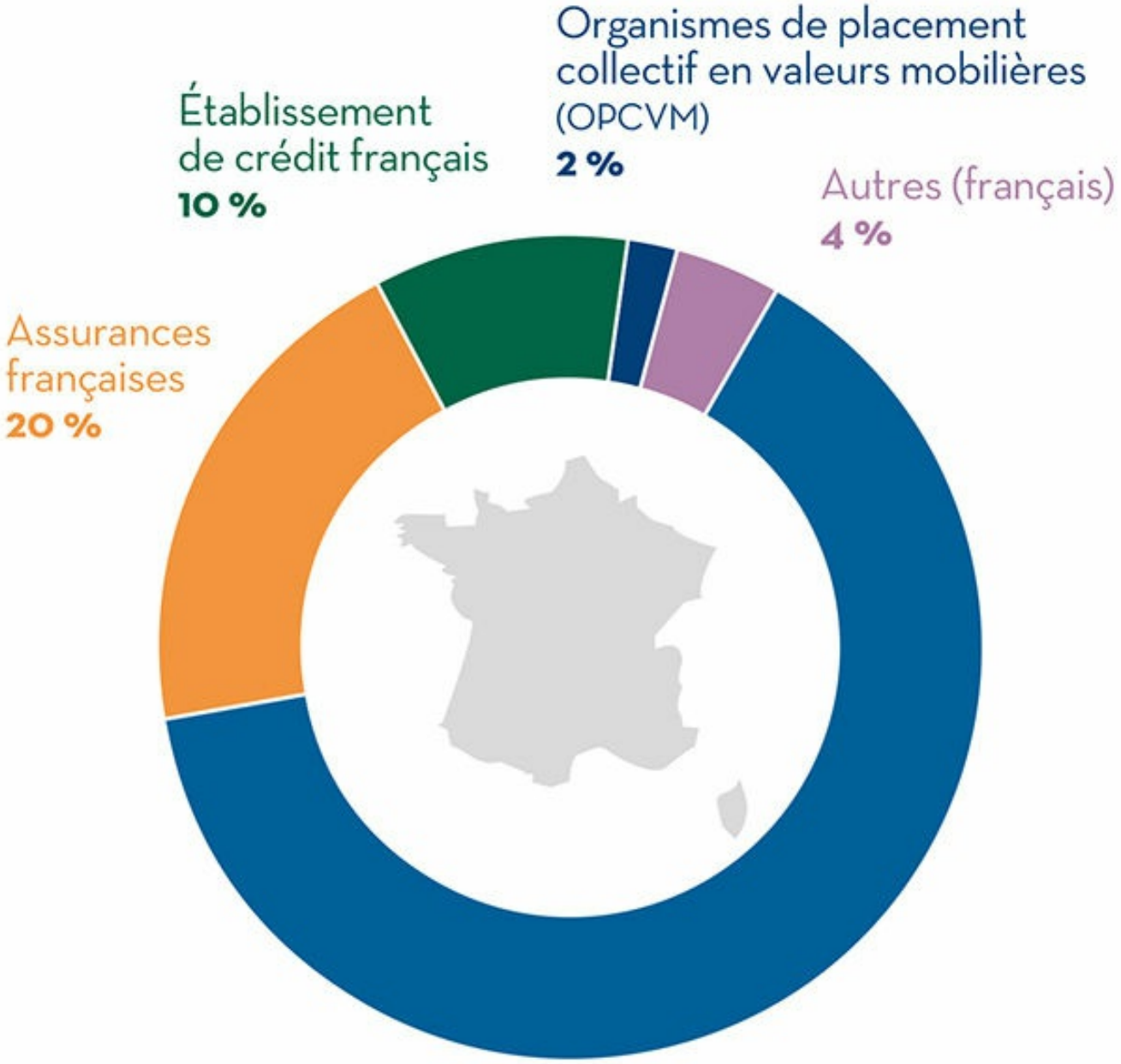
...UNE DETTE PUBLIQUE QUI EXPLOSE



Sources : Francois Chesnais, *Les dettes illégitimes*, Raisons d'agir ;
Muriel Pucci et Bruno Tinel ; Dette des administrations publiques, Insee.

À QUI APPARTIENT LA DETTE SOCIALE ?

en %, au quatrième trimestre 2014



Non résidents * **64 %**

* Fonds de pensions (notamment fonds d'assurance) , fonds d'investissements souverains, de banques, voire de fonds spéculatifs. Il n'existe pas d'information publique détaillée à ce sujet.

Sources : Banque de France.

Déjà coupables d'alimenter l'endettement public, nous sommes maintenant soupçonnés de plomber la compétitivité des entreprises. Consommateurs médiocres, responsables des mauvais comptes de la nation, nous aurions pris, en outre, la mauvaise habitude de suivre un niveau de vie professionnel trop élevé, qui repousserait les velléités bienfaitrices des « investisseurs ». Consommateurs inadaptés, nous sommes aussi des producteurs inefficaces, peu performants, trop gâtés par nos employeurs. En un mot, non contents de jeter l'argent par les fenêtres, nous n'en rapportons pas assez. D'un bout à l'autre du processus économique, nous sommes l'obstacle principal à la croissance. Désignés, il y a encore peu de temps, comme « force de travail » par la terminologie officielle, nous sommes à présent affublés du sobriquet cinglant de « coût du travail ». En imposant cette nouvelle définition, les politiciens cherchent à nous marquer au fer rouge pour que nous ne puissions plus jamais nous méprendre sur l'attribution logique des places dans la société. Cette formule méprisante a d'abord la fonction de souligner notre situation de domination en nous renvoyant brutalement à un statut qui nous relègue au second plan.

Nous ne *faisons* plus le travail, nous le *gâchons*. Notre labeur, manuel ou intellectuel, ne produit plus, ne crée plus, il coûte. Nous ne sommes plus une mine de richesses, mais une source de problèmes. Et voilà des millions de producteurs de biens, de richesses, de services, avec ou sans emploi, reconfigurés, en un clic, par le logiciel dominant. Paramétrés dans le fichier « éléments compétitifs », nous n'avons pas accès à l'application « agents compétiteurs ». Nous devons concourir sans prétendre au titre, prendre part à l'épreuve mais pas au butin. Telles des marchandises, nous avons à offrir à nos employeurs des avantages concurrentiels susceptibles de leur permettre de surpasser les autres entreprises sur le marché. Là s'arrête notre implication dans la compétition où nous avons été sélectionnés d'office. Nous sommes les secondes mains du système, celles que la classe capitaliste trouve aujourd'hui trop lentes et usées. Alors, elle ne veut plus simplement mordre cette main qui la nourrit, elle cherche à lui signifier qu'elle n'est rien. Non contente de nous dessaisir de nos richesses, et de nos moyens de production, elle souhaite nous *renommer*, comme pour nous priver d'une part de notre identité. Une survivance d'humanité que l'on voudrait nous prendre en plus du reste.

Jusqu'à la première moitié du XIXe siècle, une tradition esclavagiste voulait que les maîtres imposent leur nom à leurs esclaves afin de les marquer comme leur possession. Bien sûr, la comparaison s'arrête là car la traite négrière a eu pour conséquence l'extermination systématique de millions de personnes. Mais la volonté de déposséder un sujet de son nom est une constante du rapport de domination. « Coût du travail » n'est pas notre nom d'esclave, il est celui de l'aliénation salariale, la désignation brutale de notre statut de « producteurs » dénigrés. Le stade lexical ultime de notre subordination.

Renommer ne suffit pas. Pour *nous* inclure dans cette compétition, et nous caler dans les starting-blocks d'une course que nous n'avons pas choisie, les sphères dirigeantes tentent d'obstruer notre champ de vision vers cette seule finalité, sans nous laisser respirer, ou nous donner le temps de regarder dans une autre direction. On se souvient du slogan politique de Margaret Thatcher, Premier ministre de la Grande-Bretagne dans les années 1980 : *« There is no alternative »* – il n'y a pas d'autre choix. Le capitalisme mondialisé était alors l'horizon indépassable de l'humanité. Le portrait de la Dame de fer aurait pu être le logo officiel du rapport Gallois. Aucune autre possibilité de s'en sortir. Le travail doit faire preuve d'abnégation. « Il faut avoir le courage de l'impopularité en réformant la France », déclare-t-on fermement. De Thatcher à Gallois, derrière l'absence de choix orchestrée, la motivation est la même : aider le capital à prendre le pas sur le travail en revenant sur les acquis sociaux concédés par le passé, et en permettant au marché d'étendre son filet sur les activités publiques qui lui échappaient jusqu'alors. Objectif inavouable.

Dans son livre, *Brève histoire du néo libéralisme*[2], le chef de file de la géographie radicale, David Harvey, revient sur les tactiques des politiques libérales, notamment ce qu'il appelle la stratégie de « construction du consentement » au sein de l'opinion. Telle est la condition préalable pour légitimer leur aspiration secrète : « restaurer le pouvoir de classe ». Il évoque les différentes méthodes utilisées dans ce seul but : le recours à la force, à la menace, l'invocation des valeurs culturelles ou traditionnelles

communément admises comme les « libertés individuelles » ou encore l'influence idéologique qui crée ce « climat dans lequel le néolibéralisme apparaît comme le seul garant possible de la liberté ». C'est ainsi qu'a déferlé l'offensive libérale pendant les années 1980, menée par Margaret Thatcher en Grande-Bretagne, Ronald Reagan aux États-Unis, ou Deng Xiaoping en Chine. Depuis, les gouvernements successifs ont su perfectionner leurs méthodes.

En France, la stratégie contemporaine consiste à créer une ambiance anxiogène permanente qui est, par nature, rétive à la réflexion et propice à l'acceptation. Pour étouffer les solutions alternatives, les pouvoirs en place savent parfaitement saturer le débat public en multipliant à dessein les constats alarmistes. Nous tentons d'avancer dans ce décor où la seule voie ouverte est une piste instable au bord d'un gouffre artificiel. Sans élan, sans perspective possible, nous égrenons les jours et les années du drame économique, accablés par l'imminence d'un désastre dont nous serions l'origine. Amarrés à l'urgence quotidienne, à l'immédiateté, nous croyons courir mais nous stagnons. Le scénario catastrophiste savamment agencé ne laisse pas ou peu d'espace à la contradiction.

La société en arrive à tenir pour vrai ce qui est indiscutablement faux, opérant un renversement de la charge en preuve. Dans le box des accusés, les coupables ont déserté en nous cédant une place que nous occupons machinalement, telles des victimes hagardes. Dans cette mascarade, les fautifs instruisent dorénavant notre procès en réclamant justice et réparations. Il s'agit d'un raisonnement à front renversé, un sophisme, une argumentation fallacieuse. Alors, mieux vaut la présenter comme une vérité qui s'impose d'elle-même, promue par des lois qui échappent à l'entendement du commun des mortels. Le président de la République, lui-même, n'a plus qu'à simuler l'impuissance face à un état de fait implacable qu'il a pourtant amplement cultivé. Pendant sa conférence de presse à l'Élysée, le 18 septembre 2014, François Hollande mime l'abdication : « Il y a un peu plus de deux ans, je suis arrivé aux responsabilités du pays en pleine crise de la zone euro, avec une croissance nulle, une compétitivité effondrée, des déficits partout et un " État en faillite ". Ce constat, je ne l'ai pas inventé, il a été établi par la Cour des comptes, par le rapport Gallois et tous les instituts. […] C'est pourquoi, j'ai fait des choix. […] Quels sont ces choix ? Celui de la compétitivité […]. C'est un choix irrévocable ». La messe est dite, les maux de notre société sont analysés, cernés et indiscutables. Notre économie ne tient pas, ou plus, son rang et il est nécessaire de faire les efforts qui nous permettront de nous hisser au premier plan.

Pour gagner, il nous faut accepter les règles du jeu de cette compétition mondiale, qui se résument au sacro-saint principe de « concurrence libre et non faussée », gravé dans le marbre de nombreux traités internationaux ou européens. Or, cette concurrence universelle qui nous entraîne au quotidien dans un tourbillon de sacrifices est tout sauf un jeu. Nous connaissons ses conséquences dramatiques pour des millions de vies broyées par les inégalités, la misère, le chômage ou la précarité. Concourir dans cette catégorie induit d'accepter sa logique intrinsèque : l'injustice, l'inégalité. Au fond, seule notre résignation nous oblige à devenir les meilleurs vendeurs au monde, à arracher plus de parts de marché et attirer plus de capitaux. « La compétitivité est une dangereuse obsession », a dit Paul Krugman, prix Nobel d'économie en 2008.

Le bon sens voudrait plutôt que notre économie, notre production de biens, de richesses ou de services, cherche à combler la satisfaction des besoins de nos populations et que nos échanges s'effectuent en bonne entente avec les autres économies dans une relation librement consentie. Cette perspective semble avoir disparu des radars politiques, même lorsque la « gauche » est au pouvoir. Puisque le monde est un vaste marché, nous devons nous y plier et prendre place dans la compétition globale.

À la version culpabilisante s'ajoute, les jours de fête, une version stimulante, promettant de gagner en qualité, en efficacité et en performance. Or, la compétitivité sur le terrain économique n'est pas une abstraction. Une entreprise, une multinationale ou une économie nationale n'est pas compétitive en elle-même, en fonction de ses capacités ou de ses qualités propres. Elle ne le devient qu'à travers le bras de fer qu'elle établit avec ses concurrents. Dans cette course, il n'y a pas simplement des gagnants et des perdants, des compétitifs et des moins compétitifs, ou non compétitifs. Ici, la victoire ne se nourrit que de la défaite des autres. Il n'est pas seulement question de courir plus vite, il faut faire trébucher ses

concurrents. Concentrée sur sa course, l'entreprise ne voit que son propre horizon. Il lui faut réduire les coûts et les impôts qu'elle paie. Quitte à fragiliser les services publics qui lui sont pourtant utiles, comme l'éducation. Sur le long terme, un enseignement de qualité apporte, en effet, des savoirs favorables non seulement à l'épanouissement des individus, mais aussi à leurs capacités à intégrer de nouvelles techniques très utiles à la compétitivité globale de l'économie.

Mais peu importe ce type de calculs qui tentent une projection au-delà de vingt-quatre heures, le sablier du temps s'écoule vite dans cette bataille titanesque des entités économiques. Au sein d'une société régie par la concurrence, les grandes entreprises supplantent les plus petites qui disposent de moins de moyens et ne peuvent plus suivre la cadence.

Ironie de l'histoire, le Medef, lorsqu'il mène campagne contre le « coût du travail », aime laisser parler les patrons des plus petites entreprises, celles qui ont le plus de mal à compenser ce fameux coût du travail par des gains sur valeur ajoutée. Ces PME, pourtant bien plus nombreuses que les trusts, ont rarement accès au marché direct. Très souvent, il s'agit de sous-traitants qui travaillent pour un donneur d'ordre, généralement unique. Ainsi, les grands groupes assoient leur suprématie en s'octroyant près de 60 % de la valeur ajoutée de l'univers entrepreneurial. Comment, dans un tel rapport de domination, plaider pour une cause commune alors que la « compétitivité » est synonyme de la disparition de tant d'entreprises ?

La vie économique est jalonnée de fusions-acquisitions qui restructurent les groupes en permanence, concentrant toujours plus de capital entre quelques mains au point de créer, parfois, des situations de quasi-monopole dans certaines activités. L'économie capitaliste ne suppose pas seulement de battre la concurrence pour maintenir ou accroître son taux de profit, elle signifie l'écraser, l'engloutir pour la posséder. Par essence, la compétitivité économique est excluante et génère un développement contradictoire avec le fait de vivre ensemble. Curieuse vision du monde où seuls les *coûts bas* sont autorisés.

La compétitivité ne se borne pas à être une logique économique, elle est aussi une arme idéologique qui place les travailleurs en concurrence entre eux. Au terme de cette rivalité continue, pas un travailleur, quelle que soit sa nationalité, ne sort gagnant. Les institutions financières internationales – Banque mondiale, Fonds monétaire international –, et les économistes libéraux sont les premiers à savoir que les dés sont pipés dans cette compétition jouée d'avance. Partout se répandent la libéralisation du marché du travail, la remise en cause des droits des salariés, le démantèlement de la couverture sociale et une répartition toujours plus inégalitaire des richesses. Partout dans le monde, un seul gagnant : la classe qui détient les capitaux. Les « équipes » de la grande compétition de la mondialisation ne sont pas tant « nationales » que « transnationales ». Dans chaque pays, une minorité s'enrichit au détriment d'une majorité flouée. La vraie frontière est sociale et fracture chaque nation.

Cette compétitivité nous est présentée comme un effort national, partagé justement, une contribution de « tous les acteurs de la société » censée souder le capital et le travail vers un projet commun. Les élites qui sont au pouvoir raffolent de ce discours. La guerre en Irak en 2003, le krach de 2007, les interventions militaires récurrentes contre le terrorisme, les attentats de 2015, ont été autant d'opportunités politiques instrumentalisées pour nous vendre les mérites de « l'unité nationale ». N'a-t-on pas vu le gouvernement français invoquer « l'esprit Charlie » pour promouvoir le « dialogue social » ? Et réclamer ainsi le consensus afin de mieux entériner des attaques sociales majeures contre le travail du dimanche, les horaires de nuit, l'inspection du travail, les prud'hommes, le code du travail ou encore la représentation salariale au sein des entreprises. Ou l'art de draper le monologue patronal dans une marinière. Les écoles politiques de tous bords aiment cultiver l'idée que l'enjeu national pourrait supplanter la question sociale, et imaginer ainsi résorber les fractures de classes à la glu nationaliste. Forts de cet engouement patriotique, nous devrions peser de tout notre poids pour équilibrer la balance commerciale.

La balance commerciale d'une nation est la différence, en termes de valeur monétaire, entre les exportations et les importations de biens et de services. Elle est considérée comme l'un des indices de bonne santé économique d'un pays par rapport au reste du monde. En France, depuis une dizaine d'années,

nous serions dans le rouge. Un mal pour un bien qui sert la propagande en cours : rien de tel pour nous contraindre à redoubler d'efforts. Certes, la situation économique n'est pas rose, mais l'interprétation des statistiques économiques peut aider les gouvernants à plaider leur cause. Quitte à forcer le trait ou à mentir par omission. À titre d'exemple, d'après une récente enquête de la Banque de France publiée par l'hebdomadaire *Marianne*, le 28 juin 2015, la fraude fiscale, qui optimise l'impôt des multinationales françaises, en sous-estimant la valeur des biens produits en France, gonfle artificiellement le déficit commercial de 14 %, soit entre 5 et 10 milliards d'euros. Par ailleurs, plus des deux tiers du déficit commercial, hors services, sont liés à une facture énergétique française particulièrement élevée. Hors énergie, notre balance commerciale n'est donc pas si déséquilibrée. Si elle était largement diffusée, cette fausse note altérerait la partition des chefs d'État qui aiment tant parader sur le perron présidentiel, en reprenant le couplet mensonger de « l'indépendance énergétique de la France » sur l'air de la *Marseillaise*. En fait, notre facture énergétique est tellement lourde qu'à elle seules, elle met en évidence notre dépendance à l'importation d'hydrocarbures (pétrole, gaz naturel et charbon) et à l'uranium, matière hautement dangereuse que nous importons pour la production du nucléaire. Contrairement aux idées reçues, le nucléaire français est loin d'être un gage d'indépendance énergétique. Mais peu importe ces petits arrangements avec la réalité, l'essentiel pour nos maîtres-penseurs est ailleurs. Ces approximations ou ces représentations falsifiées cherchent à nous inculquer une logique sans faille : nous sommes à la traîne car nous vendons moins que d'autres pays.

LE COÛT DE L'ÉNERGIE DANS LA BALANCE ÉCONOMIQUE FRANÇAISE

Dégradation du solde commercial entre 2004 et 2012 par produit, en milliards d'euros

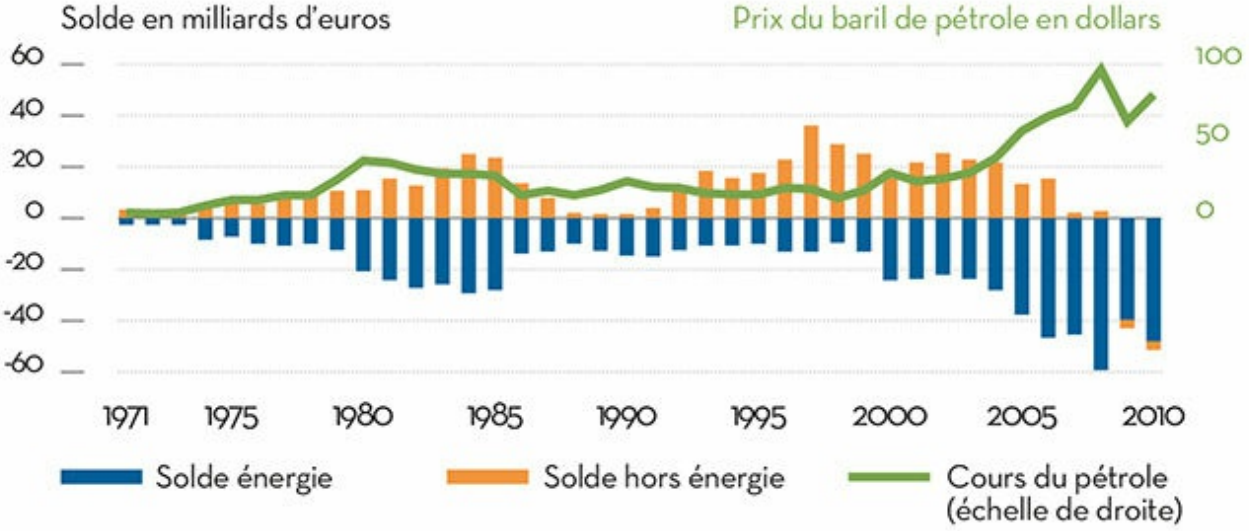
Agriculture : **+ 2**

Industrie manufacturière : **- 9**
(hors pétroles raffinés et automobile)

Industrie automobile : **- 16**

Énergie : **- 41**

Évolution de la facture énergetique, du solde hors énergie, et du prix du baril de pétrole



Sources : Nicolas Meilhan, *Comment sauver notre industrie automobile grâce à la transition énergétique*, Les Econoclastes, 28 mai 2015 ; lekiosque.finance.gouv.fr ; Douanes françaises ; INSEE

Notamment notre grand rival allemand, dont on aime rappeler que son ascendant sur la France est historiquement insupportable. L'exportation allemande se porte bien, il faudrait la dépasser en allégeant les coûts de fabrication. Pourtant, même en adoptant ce point de vue tronqué, les choses ne sont pas si simples. Dans le domaine de l'automobile par exemple, secteur dramatiquement sinistré pour les travailleurs en France, le comparatif franco-allemand montre qu'en moyenne les produits allemands sont plus chers que les produits français, de 7 à 8 %. Pourtant, ils se vendent mieux car ils bénéficient d'une bonne image de marque et d'une solide réputation de qualité de fabrication. Bref, un savoir-faire haut de gamme. Or, ces compétences ont un prix en termes de salaires : les travailleurs sont payés plus cher parce qu'ils sont plus qualifiés. Ici, les bonnes ventes sont contradictoires avec les bas coûts.

En France, les « performances » de l'industrie aéronautique ou du secteur du luxe répondent à la même logique en contredisant également l'idée selon laquelle bas salaires et exportation seraient indissociables. Dans le principal secteur exportateur, celui de l'industrie manufacturière, les coûts horaires en France et en Allemagne sont semblables : 33,16 euros outre-Rhin et 33,37 euros dans l'Hexagone. Dans le secteur automobile, le salaire allemand est même largement supérieur au salaire français d'environ 30 %, soit le plus élevé d'Europe. Visiblement, cela ne gâche pas sa « compétitivité ».

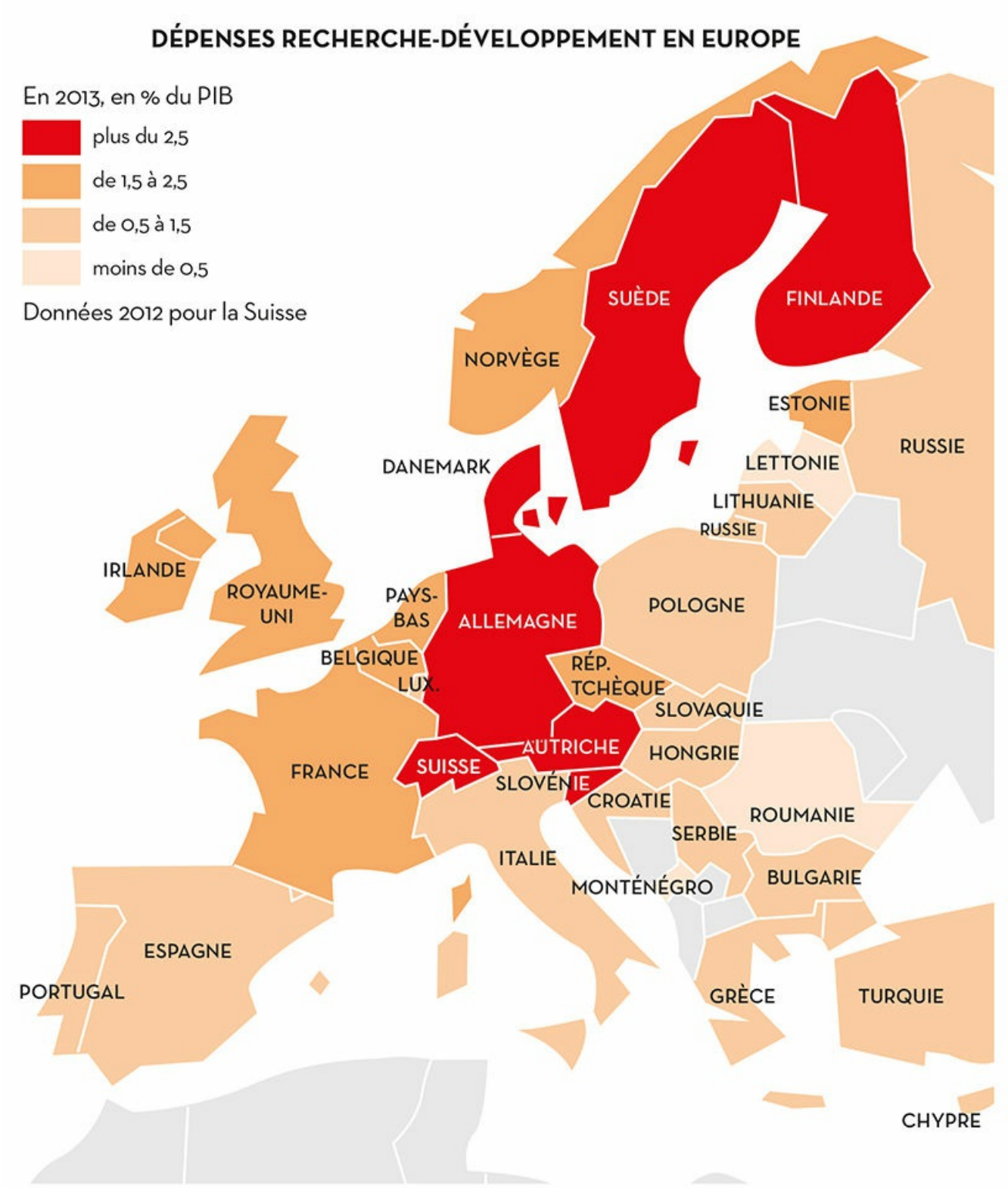
Mais les idées reçues sont tenaces. Difficile d'imaginer que la productivité horaire puisse être plus forte en France qu'en Allemagne. Pourtant, les chiffres sont là : 45,40 euros de valeur ajoutée par heure en France contre 42,30 euros en Allemagne en 2014. Qui pourrait croire aujourd'hui que les salariés français travaillent autant que leurs collègues allemands ? Selon la direction du Trésor public[3], les durées annuelles moyennes de travail effectif sont très proches, même si elles cachent un plus faible temps de travail pour les salariés à temps plein en France et un nombre plus important d'emplois salariés à temps partiel en Allemagne. Selon l'institut statistique européen Eurostat, la durée effective annuelle de travail de l'ensemble des salariés, temps pleins et temps partiels compris, était, en 2014, de 1 531 heures pour les Français et de 1 584 heures pour les Allemands. Soit seulement 3,4 % de plus pour ces derniers. L'évolution de la comparaison entre les deux pays depuis dix ans montre qu'ils se rapprochent de façon incontestable. La différence de durée du temps de travail est passée de 177 heures en 2003 à 53 heures en 2014, soit une réduction de plus d'un tiers sur une décennie. Telles sont, entre autres, les conséquences des « réformes » du marché du travail allemand appliquées à partir de 2003 sous le mandat du chancelier Gerhard Schröder et tant vantées en France ces derniers temps. En effet, les réformes Hartz, du nom de leur promoteur, Peter Hartz, directeur du personnel de Volkswagen, ont généralisé la flexibilité du temps de travail. Pour s'adapter aux contraintes du marché et satisfaire les exigences immédiates en main-d'œuvre du patronat, l'organisation traditionnelle du travail, reposant sur les contrats stables et à plein-temps, a été profondément remise en question. La précarisation du salariat, l'augmentation des contrats à durée déterminée et des temps partiels, ont fait baisser la durée de travail hebdomadaire effective à une moyenne de 35,7 heures. À la même période en France, au contraire, le temps de travail effectif a eu tendance à augmenter pour se stabiliser autour de 38 heures. Tous ces éléments sont étrangement absents du débat public français, sans doute parce qu'ils remettraient en cause l'équation « compétitivité = baisse du coût du travail ».

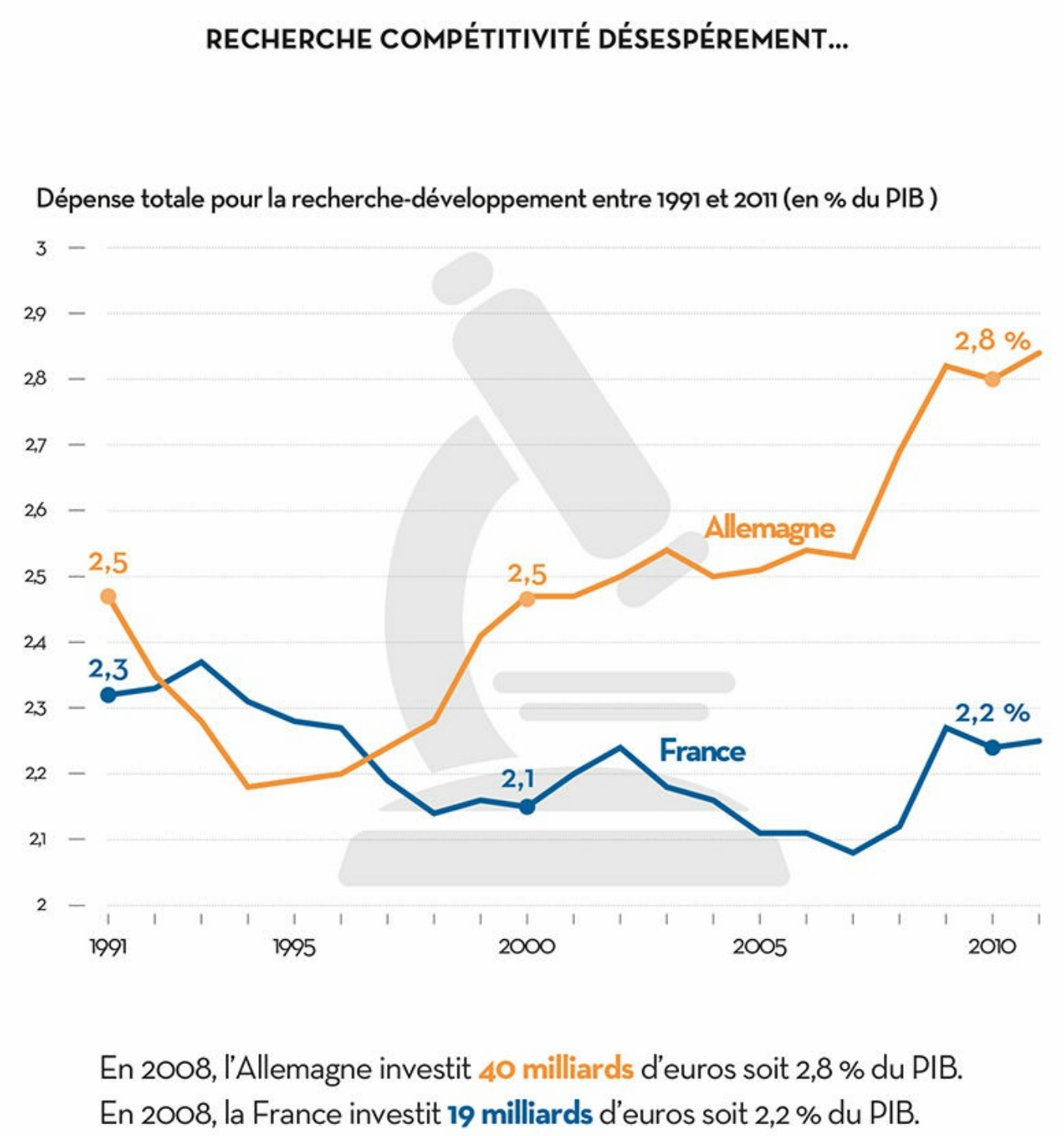
Ces angles morts de la comparaison franco-allemande posent un second problème aux théories libérales. Ils orientent, implicitement, les questions de compétitivité, si tant est qu'il faille les adopter, vers d'autres pistes que celles strictement liées au coût du travail. Si les exportations allemandes surpassent les françaises, la cause n'est pas à chercher dans un quelconque différentiel entre coûts du travail. Les « retards » de la France par rapport à l'Allemagne s'expliquent surtout par des facteurs « hors coûts » et « hors prix ». Contrairement à la compétition sur les prix ou sur les coûts de production, la compétitivité « hors prix » mesure des avantages tout aussi décisifs pour l'acheteur ou le consommateur potentiel : la qualité, l'innovation, l'image de marque, le design, la réputation, la fiabilité des réseaux de distribution, les délais de livraison, etc. Ces critères sont certes plus difficiles à quantifier que les prix de vente et les coûts de production, pourtant, la qualité des produits est à l'origine de beaucoup de décalages économiques entre les deux rives du Rhin.

Selon la direction du Trésor, même si le positionnement « hors prix » de la France est dans la bonne moyenne, il reste nettement distancé par celui de l'Allemagne. Alors comment expliquer cet écart ? C'est l'occasion de se demander, notamment, si les politiques menées pour la recherche-développement n'auraient pas d'autres incidences autrement plus importantes que la question salariale[4]. Le ministère des Finances et des Comptes publics rappelle l'évolution des dépenses pour la recherche-développement des différents pays en proportion de leur PIB (produit intérieur brut). Entre 1995 et 2010, les États-Unis ont choisi d'augmenter cette part, qui est passée de 2,5 % du PIB à 2,8 %. L'Allemagne en a fait autant avec une marge de progression de 2,2 à 2,8 %.

Mais sur cette même période, la France, elle, a vu son contingent « recherche-développement » baisser et diminuer de 2,3 à 2,2 %. En 2008, les montants consacrés à cette activité dans le secteur privé étaient estimés à 19 milliards d'euros en France contre 40 milliards en Allemagne. Ceci explique peut-être en partie cela. Bien entendu, l'opacité sur la comptabilité exacte des entreprises reste un obstacle à toute précision statistique irréfutable.

Les grandes tendances révélées ici parlent d'elles-mêmes : les capitalistes français ont fait un choix, celui de ne pas investir dans le qualitatif. Cette option pèse aujourd'hui sur les capacités à écouler les produits hexagonaux sur le marché international. En France, les mesures gouvernementales prises en vingt ans se sont résumées à asphyxier la recherche publique en la privant de moyens, préférant dilapider ces sommes, sous forme de subventions et autres crédits recherche, à des firmes privées.


DÉPENSES RECHERCHE-DÉVELOPPEMENT EN EUROPE
En 2013, en % du PIB
plus du 2,5
de 1,5 à 2,5
de 0,5 à 1,5
moins de 0,5
Données 2012 pour la Suisse
SUÈDE
FINLANDE
NORVÈGE
ESTONIE
RUSSIE
DANEMARK
LETTONIE
LITHUANIE
RUSSIE
IRLANDE
ROYAUME-UNI
PAYS-BAS
ALLEMAGNE
POLOGNE
BELGIQUE
LUX.
RÉP. TCHÈQUE
SLOVAQUIE
AUTRICHE
HONGRIE
FRANCE
SUISSE
SLOVÉNIE
CROATIE
ROUMANIE
SERBIE
ITALIE
MONTÉNÉGRO
BULGARIE
ESPAGNE
PORTUGAL
GRÈCE
TURQUIE
CHYPRE



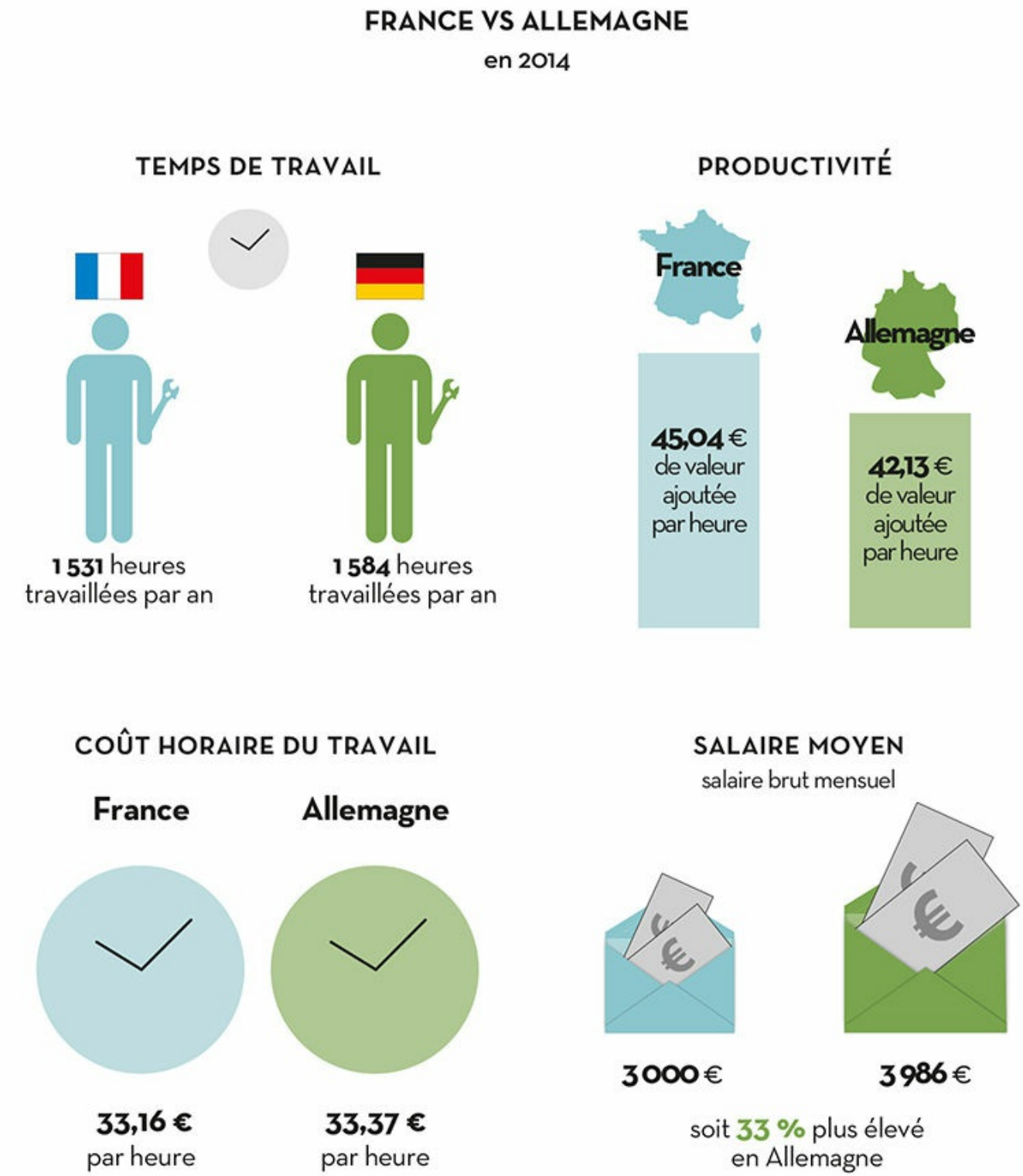
Hors de tout contrôle, les deniers du contribuable ont ainsi été dilapidés ou proposés comme un jackpot illimité, selon le point de vue d'où l'on se place. Les grandes entreprises qui ont bénéficié de ces aides n'ont rien perdu : elles ont permis à leurs actionnaires de s'enrichir à outrance, privilégiant, comme à l'accoutumée, le temps court du retour immédiat sur investissement plutôt que le temps long de la recherche. Perfectionner la qualité des productions demande de la patience et n'offre aucune garantie de profit financier. Alors à quoi bon ? Parier sur un avenir commun n'a jamais été le point fort des capitalistes des Français. Qu'importe la réalité des retards économiques. Pour les classes possédantes, l'économie appelle à des ajustements répondant à leurs intérêts immédiats. L'obsession française de la compétitivité des prix et des coûts est la seule manière d'atteindre le résultat escompté par les hautes sphères du patronat : stimuler les rivalités pour niveler vers le bas les droits sociaux.

Alors, tout est bon à prendre, même les arguments les plus cyniques. Ainsi, les licenciements ou les fermetures d'usines qui amputent tel ou tel secteur d'activité sont systématiquement commentés, non pas du

point de vue du drame humain qu'ils engendrent, mais d'abord sous l'angle d'un défaut de compétitivité. Au cours de l'année 2013, en Bretagne, de nombreuses entreprises de l'agroalimentaire (Poulets Doux, abattoirs Gad, saumons Marin Harvey…) ont mis la clé sous la porte en détruisant des centaines d'emplois. Au moment de la reprise partielle de l'une de ces sociétés par le groupe Gad, les salariés ont même été triés dans une grande salle, en deux files indiennes, l'une réservée aux « repris », l'autre aux futurs chômeurs. Un ancien salarié a témoigné devant les caméras, décrivant sa colère face à cette mise en scène humiliante, mais dans ce système, les sentiments ne comptent pas. Ce soir-là encore, les « experts » étaient chargés de détourner notre attention et se relayaient sur le petit écran pour vanter l'exemplarité de l'Allemagne, promue numéro un européen d'exportation de viande grâce à sa compétitivité remarquable.

En effet, en 2012, l'Allemagne a exporté 20 milliards d'euros de produits agroalimentaires de plus que la France. En multipliant par dix ses échanges internationaux en à peine vingt ans, l'Allemagne est devenue le premier producteur de porc en Europe et le troisième dans le monde. Mais à quel prix ? Celui d'une exploitation abjecte des travailleurs qui, depuis, a fait scandale dans la presse allemande au point d'obliger le gouvernement à réviser partiellement sa politique en instituant un salaire minimum dans cette branche. La face cachée de cette compétitivité a révélé un secteur qui a eu recours massivement aux « travailleurs détachés » venus de l'Est de 2005 à 2012. Jusqu'à quatre employés sur cinq. L'Allemagne abusait alors de la directive européenne Bolkestein de 1996 qui autorise un pays de l'UE à envoyer ses salariés travailler dans un autre pays européen de façon temporaire, en étant payés et indemnisés selon les normes sociales de leur pays d'origine. En 2011, cette main-d'œuvre, rémunérée au lance-pierre – entre 3 et 6 euros de l'heure –, travaillait douze heures par jour, et ce sans aucune assurance maladie. C'est au prix de cette exploitation sordide que les abattoirs allemands ont pu grappiller près de 10 centimes par kilogramme de viande bovine découpée. Une compétitivité augmentée, cette fois par un « coût du travail » scandaleusement bas, fruit de ces « délocalisations sur place ». Pas vraiment la *« Deutsche Qualität »* vantée par la publicité d'une marque automobile allemande de renommée internationale.

COÛT HORAIRE DU TRAVAIL DANS L'UNION EUROPÉENNE
par pays et en euros, en 2012
plus de 30 €
de 20 à 29 €
de 10 à 19 €
moins de 10 €
SUÈDE
FINLANDE
ESTONIE
LETTONIE
LITHUANIE
DANEMARK
IRLANDE
ROYAUME-UNI
PAYS-BAS
ALLEMAGNE
POLOGNE
BELGIQUE
LUX.
RÉP. TCHÈQUE
SLOVAQUIE
AUTRICHE
HONGRIE
FRANCE
SLOVENIE
CROATIE
ROUMANIE
ITALIE
BULGARIE
ESPAGNE
PORTUGAL
GRÈCE
CHYPRE



Au final, la compétitivité repose sur une version cynique du jeu des sept différences. Entre deux législations sociales, chacun s'inspire de l'inventivité du pays voisin et concurrent, en matière de rentabilisation des coûts du travail. Il en va de l'Allemagne et de la France comme des autres pays, car cette course-poursuite est, par principe, extensive et permanente. Chaque nation doit viser le haut du tableau du classement économique en renonçant à ses acquis sociaux. Le pays leader n'a pas le droit de se retourner et préfère justifier les sacrifices intérieurs par crainte d'être détrôné. Un éternel chantage guide désormais la marche du monde. Ce dumping social exacerbe une rivalité sans précédent entre les travailleurs de la planète.

La logique du moins-disant social est aussi un alibi politique derrière lequel se retranchent bien des gouvernements pour imposer des mesures injustes. Leurs choix seraient dictés par les exigences cruelles de la guerre commerciale. Or, le terrain de la rivalité économique mondiale n'est plus celui d'échanges commerciaux où chaque pays mesure sa capacité à écouler sa production nationale sur le marché international. Le capitalisme contemporain a troqué, depuis quelque temps déjà, ce volet de la compétition économique contre une nouvelle console de jeux, celle de la mondialisation financière. Dès le début des années 1980, le capital a changé son mode de développement, créant un nouvel espace mondial nettement dominé par le règne des sociétés transnationales.

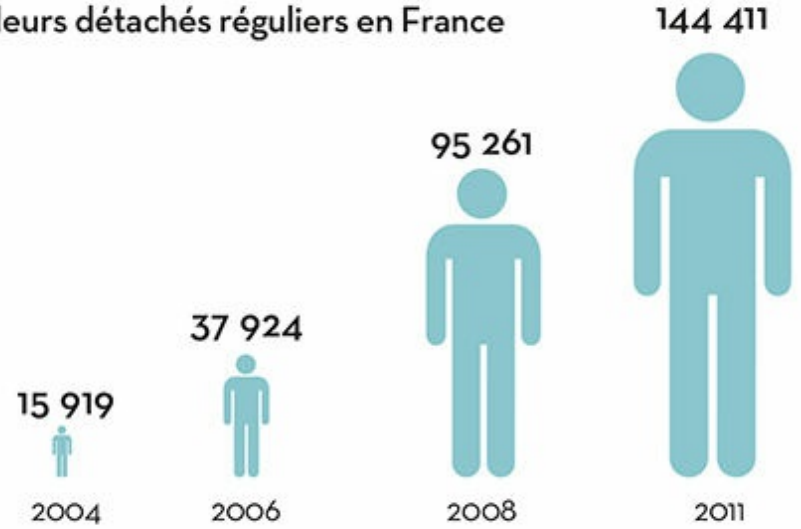
Les rapports annuels de la Cnuced – Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement – confirment, à chaque étape, cette évolution profonde du capitalisme. Il ne s'agit pas de la première phase de *mondialisation* dans l'histoire du capital. D'autres l'ont précédée, notamment à la fin du XIXe siècle. Mais, à cette époque, les relations étaient essentiellement commerciales. Aujourd'hui, c'est la nature même de l'internationalisation des rapports économiques qui a muté. Elle se cristallise dorénavant dans des cycles de mouvements de capitaux perpétuels, qui circulent aux quatre coins du globe, parfois plusieurs fois dans la même journée. Ces nouveaux circuits de l'argent ne sont pas réservés à la Bourse et à la finance. Les firmes industrielles ou financières cherchent également à acquérir directement les intérêts d'un groupe concurrent domicilié dans une autre nation. Elles vont créer, développer ou maintenir une filiale à l'étranger et tenter d'exercer le contrôle sur la gestion de cette entreprise étrangère. C'est le jeu de fusions-acquisitions incessantes et ramifications de filiales en tout genre.

Telle est la nouvelle version du capitalisme, basée sur la multinationalisation des entreprises. Une part importante de l'économie mondiale s'effectue maintenant au sein même de ces nouveaux trusts, par une multitude d'échanges, de prêts et d'emprunts intra-groupes. Ces flux incessants – entrants et sortants – sont mesurés par les investissements directs à l'étranger (IDE). Ils mesurent les biens durables que ces sociétés vont acquérir dans d'autres pays. Et ceux-ci ont littéralement explosé pendant ce dernier quart de siècle. D'après la Cnuced, ces flux représentaient 55 milliards de dollars en 1980, 240 milliards en 1990, 374 milliards en 1996, 1 200 milliards en 2000 et atteignent 1 524 milliards en 2011. Ces chiffres donnent une idée des effets de la mondialisation. Bien que ces données fassent l'objet de polémiques récurrentes selon les méthodes utilisées. Les organismes de recensement sont nombreux : la Cnuced, l'Afii – Agence française pour les investissements internationaux –, l'indice A.T. Kearney du *Foreign Investment Confidence*, le baromètre annuel Ernst &Young… Ici, encore, une règle d'or du capitalisme s'oppose à toute précision irréfutable : l'opacité et l'absence de contrôle public sur les mouvements de capitaux.

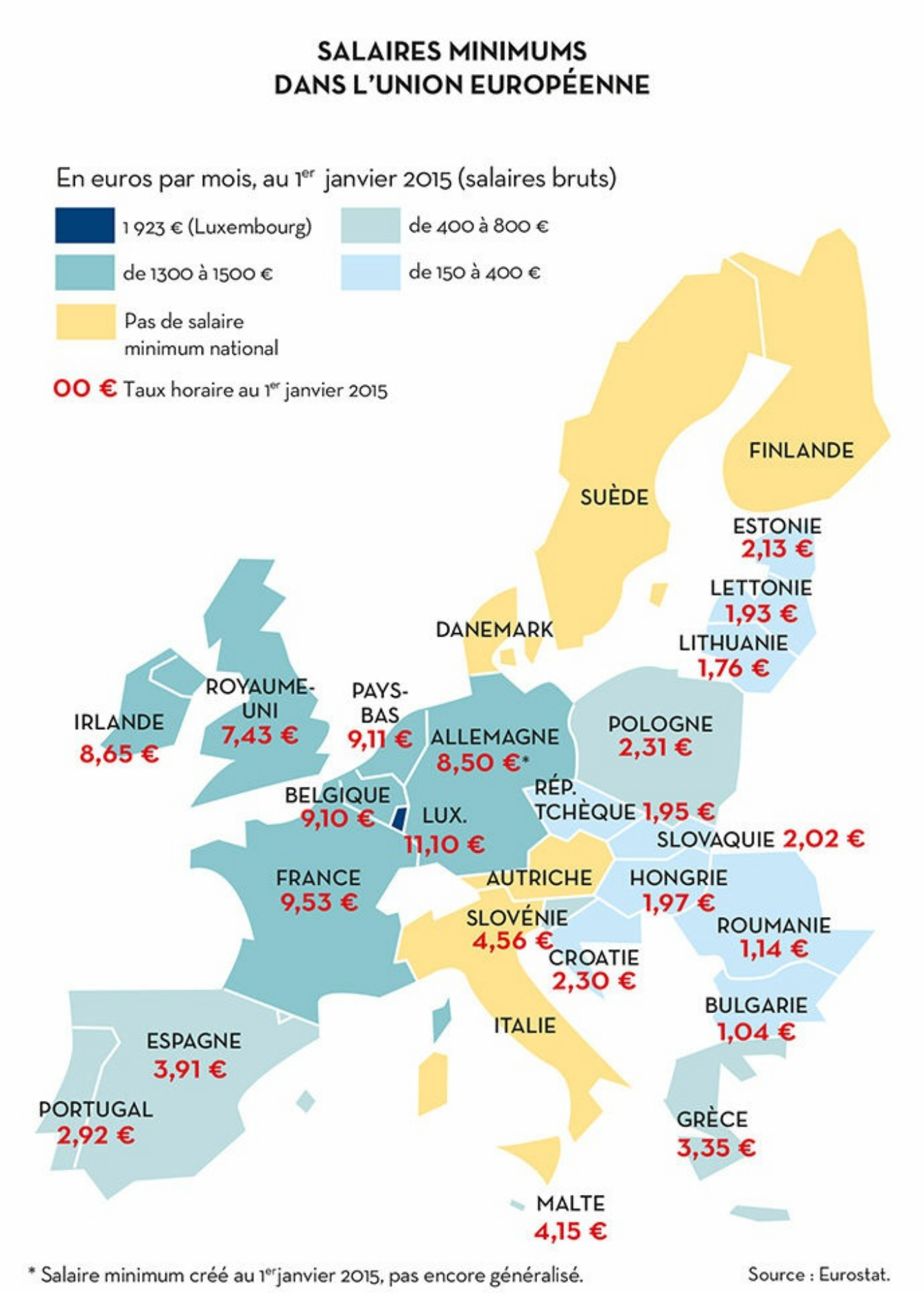
LES TRAVAILLEURS DÉTACHÉS, NOMADES DU CAPITAL

Salariés détachés déclarés dans l'Union Européenne, flux principaux en 2010

Les travailleurs détachés réguliers en France



Sources : Direction générale du Travail ; Commission européenne.

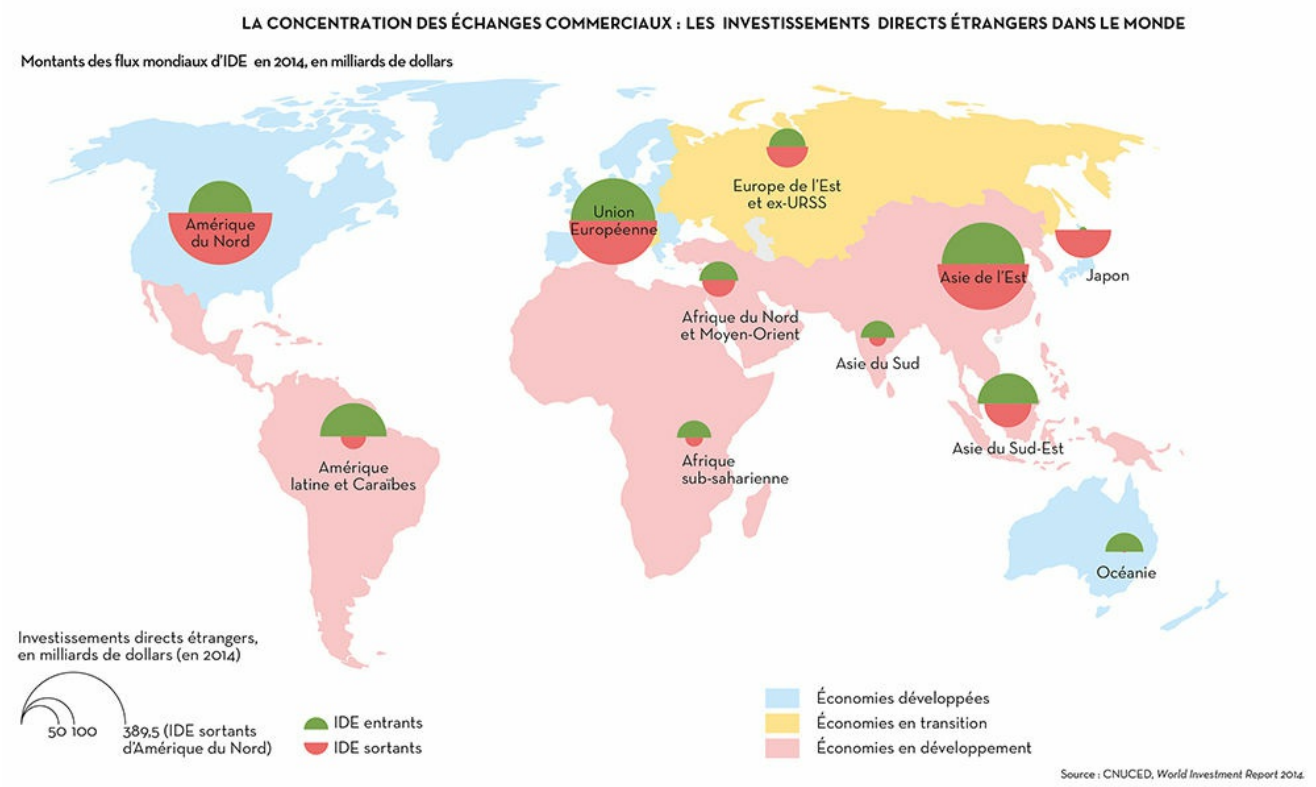


Fin janvier 2014, l'annonce faite par la Cnuced d'une chute spectaculaire de 77 % des investissements

directs à l'étranger en France, sur l'année 2013, a fait les gros titres. Cette nouvelle fut, bien entendu, commentée par tous les *pères la rigueur* de la politique. Pourtant, ce chiffre a ensuite été largement relativisé par d'autres méthodes statistiques effectuées par la Banque de France, mais cet erratum, publié quelques mois plus tard, est passé totalement inaperçu. Dire que la France se porte plutôt bien dans « la grande compétition mondiale des IDE » ne colle pas vraiment avec les efforts exigés par les gouvernements successifs de gauche ou de droite. Certes, les estimations varient selon les publications comptables des groupes en fonction de l'aval de leurs directions, mais sur plusieurs années, l'analyse des grandes tendances de la santé économique de la France est sans équivoque. En moyenne, la France se situe dans les cinq meilleurs flux mondiaux d'IDE entrants et sortants et se retrouve toujours sur le podium européen. Pas de quoi se morfondre, loin de là. Les capitaux français savent s'exporter et investir au-delà des frontières. Au-delà des fluctuations temporaires mises en avant par les politiciens, tout prouve que la France capitaliste ne se porte pas si mal. Elle appartient aux quelques pays privilégiés dont les sociétés transnationales contrôlent la majeure partie des flux de capitaux mondiaux.

En trente ans, l'envergure de ces sociétés transnationales, pour la plupart occidentales, s'est développée dans des proportions considérables. La Cnuced estime que les filiales étrangères des sociétés transnationales employaient, en 2011, près de 69 millions de salariés, soit trois fois plus qu'en 1990. Parmi les 100 premières multinationales, environ 25 viennent des États-Unis, 16 du Royaume-Uni, 15 de la France et 12 de l'Allemagne. Les exportations de ces 100 sociétés transnationales pèsent plus du tiers des exportations mondiales. Leur richesse dépasse 10 % du PIB de la planète. Les pays ne se livrent plus bataille en sortant des tranchées nationales pour partir au front d'une guerre commerciale internationale. Désormais, le capitalisme mondialisé est un système particulièrement imbriqué où quelques firmes trustent le marché en investissant directement dans l'économie de différents pays. D'où ce processus inédit de concentration des richesses qui crée au final des mastodontes de l'industrie, des services ou de la finance.

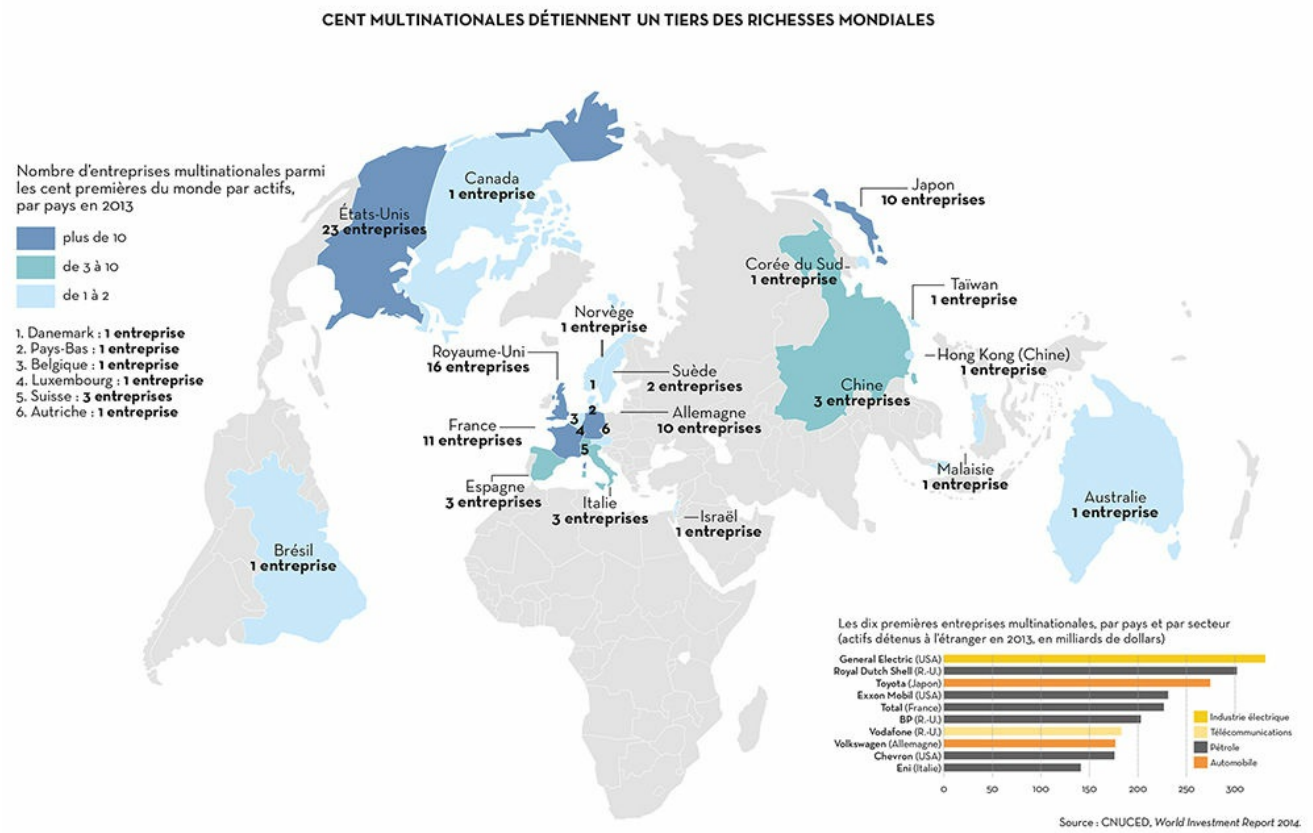
Loin de fuir vers les pays à bas coûts, les processus de fabrication et de production sont monopolisés par des multinationales qui restent reliées aux pays les plus riches, dont la France. Les pays développés contrôlent plus de 75 % des flux d'IDE en 2011. Les dernières projections de la Cnuced estiment ces flux IDE à 54 % en 2016, 59 % pour les pays du G20, ce qui reste tout de même substantiel. Les capitalistes aiment simuler la fugue, sur le thème « Retiens-moi, ou je fais un malheur » et menacent de quitter le foyer, attirés par les charmes prometteurs des coûts du travail à l'étranger. Mais pourquoi délaisseraient-ils avantages productifs, infrastructures, capacités économiques, richesses et autres facilités politiques dont regorgent les pays qui concentrent les fonctions les plus importantes et continuent à former le quartier général de la mondialisation ? Si l'ascension des pays émergents et la crise structurelle des économies occidentales modifient les équilibres et les rapports de force, le centre de l'économie mondiale reste globalement le même et sa périphérie est tenue à bonne distance, à l'exception peut-être de la Chine.



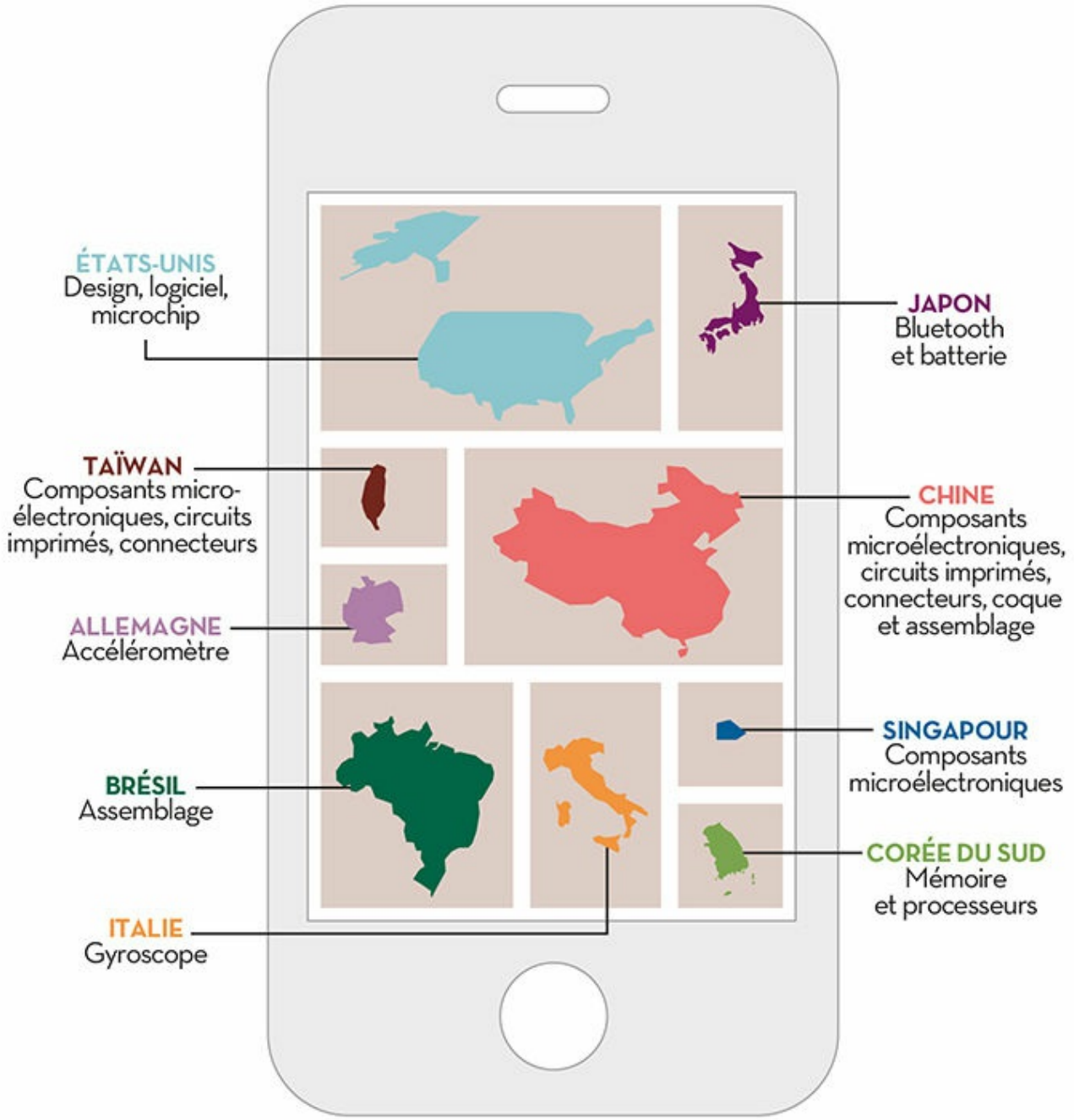
Le coffre-fort est gardé sous l'étroite surveillance des États qui siègent au conseil permanent de l'Onu et qui se retrouvent régulièrement au G8. Et si le capital circule, sort et entre plus souvent qu'auparavant, cela ne signifie pas pour autant qu'il ait vraiment changé de domicile. La globalisation financière ne rime avec volatilité du capital que pour évoquer les variations du cours des actifs du marché. Ses mouvements sont incessants et frénétiques. Il cherche à se valoriser partout, tout le temps, toujours et encore. En d'autres termes, si le capital se ventile à travers les canaux d'échanges internationaux de la mondialisation financière, son contrôle, lui, ne se disperse pas.

Au sein des conseils d'administration des firmes qui dirigent l'économie mondiale où l'on parle anglais, allemand, mais aussi français, l'économie s'est déployée comme jamais et centralise ses décisions et ses biens dans les pays les plus riches. En France, les multinationales sont souvent dirigées par quelques dynasties familiales nationales qui siègent les unes chez les autres et monopolisent tout. Cet entre-soi assure à chacun des rentes à vie. Pourquoi ces foyers de richesses, iraient-ils migrer ailleurs ? Les *bas coûts* pèsent peu au regard des *hauts bénéfices* que leur réserve la maison mère du capitalisme, gardée par des États qui ont toujours su se montrer protecteurs.

Dans un monde où plus d'un tiers des flux de capitaux s'effectue au sein des firmes elles-mêmes, la stratégie des groupes ne consiste pas tant à délocaliser la production qu'à la mondialiser. La fabrication est organisée à l'échelle planétaire, à tous les niveaux de la production, afin d'optimiser tous les *coûts* et tous les *gains*. Dans ce puzzle mondial de la fabrication, les critères d'établissement de telle ou telle pièce productive au sein d'un État sont donc multiples et ne se restreignent pas au seul coût du travail. Selon le type de production, d'autres aspects tout aussi déterminants peuvent entrer en compte : la qualification ou la productivité de la main-d'œuvre, l'envergure du marché solvable localement, les facilités offertes par le pays (ressources naturelles, qualité des infrastructures…), les enjeux stratégiques (concurrence…). Cette mondialisation ne court donc pas seulement après les bas salaires mais cherche aussi à étendre le champ de fabrication d'un même produit à l'ensemble de la planète. Piochant dans les innombrables zones franches de production, et bénéficiant de l'exonération des droits de douane, le capital industriel fait construire aux quatre coins du globe à partir de l'assemblage de pièces importées du monde entier.



La Terre est devenue un atelier géant. L'Apple 100% américain, la voiture 100 % française ou 100 % allemande ne signifie plus rien. Dans tous les types de production, au moins une pièce vient d'un autre pays. Plus cocasses encore, les accords de coopération passés entre deux pays, comme la France et l'Allemagne, qui ne jurent pourtant que par les « bienfaits de la compétitivité ». Renault et Mercedes ont ainsi décidé de développer une plate-forme commune pour la construction de deux modèles cousins, la nouvelle Renault Twingo et la nouvelle Mercedes Smart, qui auront dorénavant des caractéristiques similaires de fabrication. Nous sommes loin d'une concurrence « libre et non faussée ». L'implantation industrielle dans un pays répond donc à un choix multiple. De ce point de vue, « l'eldorado des bas salaires » n'existe pas. Il est partout et nulle part à la fois. Chaque maillon de la chaîne de production trouve sa place la plus rentable sur la mappemonde selon les spécificités de son marché, de sa production, de ses coûts ou de sa fiscalité. Déconnecter un aspect de la globalité du processus de création est un non-sens économique. Dans les faits, les capitalistes appliquent depuis longtemps l'adage que Tony Montana reprend à son compte dans le film de Brian De Palma, *Scarface : « The world is yours ! »* Et en effet, le monde est bien à eux.



Sources : *Libre-échange, la déferlante*, Manière de Voir N° 141, Le Monde diplomatique, juin-juillet 2015 ; *The iPhone supply chain*, Thegatewayonline.com ; Reuters.com

Les pays « à bas coûts » ne forment pas le « trou noir » de l'emploi occidental, comme le suggèrent tant de responsables politiques. La concurrence de ces régions n'explique qu'une faible partie des suppressions d'emplois. Nous subissons une restructuration globale du capital où quelques grandes multinationales ont une influence à chaque étape stratégique de l'appareil productif et économique

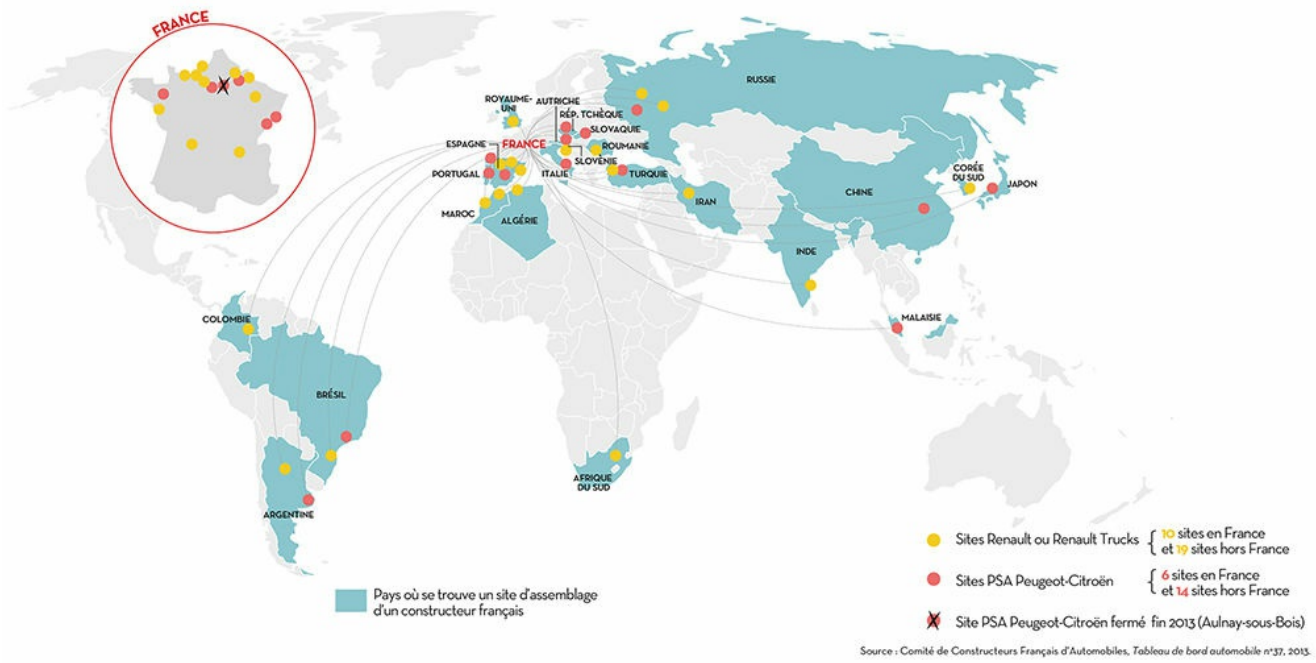
occidental. En France, dans les deux tiers des cas, ce sont plutôt l'intensification au travail et les gains de productivité qui sont la cause de ce phénomène. Dans son ouvrage *Un pur capitalisme*[5], Michel Husson cite une étude menée en 2005 par l'Insee soulignant que les réductions d'effectifs liées aux délocalisations s'effectuent pour une petite moitié vers des pays à bas salaires, mais qu'une large partie se destine aux pays développés. Selon le Boston Consulting Group, aux États-Unis, le départ des productions vers des zones du globe plus « compétitives » ne représenterait qu'un tiers de la totalité des suppressions d'emplois. En outre, ces pays à bas coûts, en attirant les investissements, finissent par gagner à leur tour en autonomie et développent leurs propres ressources, leurs savoir-faire, leur recherche, et une meilleure qualification. L'amélioration des qualifications de la main-d'œuvre est rarement gratuite : les salaires suivent généralement le mouvement. La pression de la concurrence est d'autant plus forte que, pour la bonne marche de l'industrialisation, les capitalistes ont eux aussi intérêt à ce qu'un marché intérieur composé de consommateurs locaux se développe pour absorber une partie de la production. Il s'agit d'une condition *sine qua non* au développement capitaliste : pour vendre, il faut des acheteurs. Encore faut-il disposer du pouvoir d'achat adéquat. Dans son ouvrage *Karl Marx à Pékin*[6], Mylène Gaulard explique qu'en Chine, sous la pression inédite de nombreux mouvements sociaux, les autorités du Parti communiste chinois ont été obligées d'augmenter le salaire minimum. Depuis 2009, celui-ci aurait progressé de plus de 40 % dans différentes provinces. Les ouvriers de la ville-usine de Shenzhen ont obtenu une hausse de 13 % pour 2014 et ceux de Yangzhou de plus de 15 %. Les salaires chinois auraient ainsi progressé de 181 % depuis 2004, ce qui explique une certaine perte de « compétitivité ». Le coût moyen du travailleur chinois, qui ne représentait que 22 % de celui d'un ouvrier américain en 2005, atteint 31 % en 2010, et même 40 % si l'on intègre la productivité. Les pays occidentaux rapatrient alors une partie de leur production au bercail, tout en percevant les nouvelles subventions publiques attribuées pour encourager la « relocalisation ». Pendant ce temps, de nombreuses entreprises chinoises délocalisent à leur tour vers le Vietnam, la Thaïlande, le Bangladesh ou l'Égypte. Autant dire que cette logique d'industrialisation à marche forcée produira, à terme, les mêmes effets là-bas. Plus près de nous, les pays présentés, un temps, comme la « Chine de l'Europe » ont été secoués par de grandes grèves sur les salaires, souvent victorieuses, comme ce fut le cas pour Dacia en Roumanie en 2008 et en 2013, ou encore pour Renault dans le nord-ouest de la Turquie en 2015. Car il existe toujours plus bas coût ailleurs et la planète est vaste en « ressources humaines » qui crèvent la faim. À condition que ces pays disposent d'infrastructures économiques et politiques suffisantes, aptes à accueillir des investissements exigeants.

De nombreuses zones de repli encore inexplorées laissent présager de fructueuses années à venir, mais la réserve de ressources n'est pas inépuisable. Le profit reste contraint par les conditions objectives de l'humanité et de l'environnement : la population et la nature ne sont pas extensibles à l'infini.

Les capitalistes savent aussi que le développement d'une nouvelle classe ouvrière mondiale, même décentrée du berceau historique du mouvement ouvrier, est un risque politique pouvant devenir une véritable bombe à retardement. Ce nouveau « sujet social » exploité est susceptible de prendre conscience de sa force et de se rebeller d'une manière ou d'une autre en exigeant une meilleure rémunération. Or, une augmentation significative des salaires de cette nouvelle classe travailleuse, en Chine ou ailleurs, est antinomique avec le taux de marge attendu par ces mêmes entreprises. Les contradictions sont trop fortes pour que cette spirale soit sans fin. Le capital a conscience de cette limite, de cette ligne rouge, et pour la contourner, il a trouvé une stratégie : mener une campagne politique et idéologique sans précédent contre le coût du travail, contre nos acquis, contre nous.

LA DÉLOCALISATION : L'EXEMPLE DE L'INDUSTRIE AUTOMOBILE FRANÇAISE

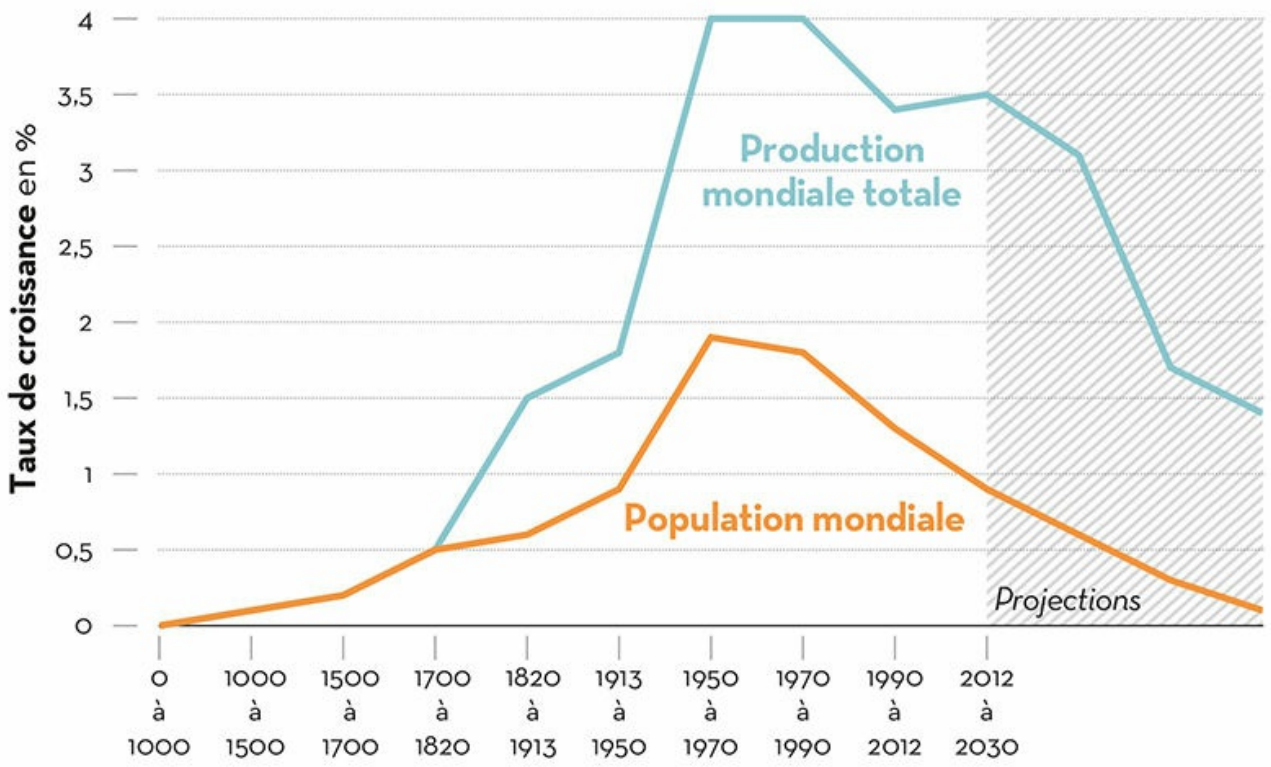
Sites d'assemblage des constructeurs automobiles français en 2013



Source : Comité de Constructeurs Français d'Automobiles, *Tableau de bord automobile* n°37, 2013.

II
Productifs coûte que coûte : un travail fort en valeur ajoutée

Les salariés seraient donc l'obstacle majeur à la bonne marche de l'économie. Pourtant, crise ou pas crise, la société continue inlassablement d'augmenter son PIB, le produit intérieur brut, et donc d'accroître ses richesses nationales. Elles sont le fruit de notre labeur, en l'occurrence des activités que nous monnayons à nos employeurs. Les travailleurs vendent leur force de travail manuel ou intellectuel à une classe qui possède les capitaux, les machines, les installations, les entreprises, et ce contrat, appelé le salariat, s'est développé à un stade inégalé aujourd'hui. En nous attribuant une paie, les capitalistes nous rétrocèdent une infime part de la valeur de notre production quotidienne. L'ère du salariat ne désigne rien d'autre que le règne sans partage du capital sur le travail, le domptant au point d'en faire *son* gain, en réduisant son coût. Le capital tire de nous une mine de richesses en nous salariant depuis plusieurs siècles. À partir de l'industrialisation du XVIIIe siècle, ce mode de production est devenu prédominant dans l'économie lorsqu'il a supplanté le servage qui prévalait depuis le MoyenÂge. Jusqu'alors, l'économie avait offert des ressources de développement nettement plus limitées, voire inexistantes, du point de vue de la croissance mondiale. L'économiste Thomas Piketty, dans son ouvrage *Le Capital au XXIe siècle*, constate que le taux annuel de croissance de la production mondiale était, jusqu'en 1700, de l'ordre de 0,1 % et celui de la production par habitant quasi nul. De 1700 à nos jours, ces deux indicateurs ont ensuite progressé autour de 1,6 % par an pour le premier et de 0,8 % pour le second. Il s'agit d'une moyenne car, entre 1913 et 2012, en pleine expansion du salariat, les chiffres augmentent pour atteindre respectivement 3 % et 1,6 %. Entre 1950 et 1990, le taux de croissance mondiale s'envole même à 4 %. Ce pic étalé sur plusieurs décennies n'en demeure pas moins exceptionnel. Il est lié à une mutation des sociétés occidentales : un exode rural massif qui s'est traduit par le basculement de la paysannerie vers le monde ouvrier.



Source : Thomas Piketty, *Le capital au XXIe siècle*, Le Seuil, 2012.

Ce phénomène s'est doublé d'un spectaculaire accroissement de la population. Thomas Piketty souligne à quel point les courbes du PIB et de l'évolution démographique se suivent et s'épousent. D'un certain point de vue, la population qui se démultiplie en autant de « bras » supplémentaires entraîne un effet quasi mécanique de croissance, et ce en dépit des fluctuations économiques. Mais, à l'exception de l'Afrique, cette explosion démographique a désormais atteint sa limite car la chute de la natalité n'est plus compensée par l'augmentation de l'espérance de vie. Les Nations unies prévoient une progression démographique mondiale inférieure à 0,4 % dès 2030. Le développement du salariat a tendance, lui aussi, à stagner dans les pays développés.

Bien entendu, les croissances en berne, les récessions, voire les dépressions économiques de ces dernières années, sont d'abord les conséquences de la crise économique qui combine deux maux inhérents au développement capitaliste : l'évolution du taux de profit et la surproduction. En ce sens, la rupture de croissance est fondamentalement liée à cette crise systémique, elle-même aggravée par les politiques des gouvernements libéraux qui, pour faire remonter le taux de profit, imposent l'austérité et privent le peuple

des moyens de consommer en aggravant ainsi la récession.

Dans un article pour l'institut de recherches de la FSU[7], l'économiste Michel Husson retrace l'histoire de cette phase récente du capitalisme en pistant pour nous l'évolution du PIB. Il distingue quatre étapes. De 1960 à 1974, le taux de croissance culmine à 5 %. Nous sommes alors à l'apogée du modèle fordiste caractérisé par une production de masse standardisée, une certaine forme de régulation sociale marquée par une intervention de l'État et l'apparition de lois favorables au monde du travail. De 1974 à 1982, la récession déclenchée par la crise pétrolière de 1974 constitue une première rupture dans l'accumulation du capital. L'évolution du PIB ralentit alors pour plafonner à 2 %. De 1982 à 1989, le grand patronat fait baisser la part des salaires dans la répartition des richesses afin de rétablir un taux de profit plus élevé. L'élan est coupé durablement, c'est la stagnation. De 1989 à 2007, la fuite en avant néolibérale amplifie cette politique : elle restreint les acquis sociaux, bloque les salaires, privatise les services publics et pratique une déréglementation sauvage. Le chômage de masse s'installe, la machine se grippe et, à cette période, le taux évolue en moyenne autour de 1,3 %. Avec la crise financière des subprimes en 2007, le système capitaliste s'est enfoncé dans des contradictions inextricables. L'économie s'enlise dans une croissance « molle » proche de zéro. Les dirigeants, dont la préoccupation principale est de casser le « modèle social européen », ont beau crier victoire au moindre décile positif de croissance annoncé, personne n'est dupe. Les crises financières, elles, courent toujours : marchés russes qui s'effondrent, déflagrations de la crise de la zone euro, menace d'une bulle immobilière en Chine…

Le capital est seul responsable des désordres qui l'affectent et le coût du travail représente bien peu de chose comparé au coût économique du système libéral qui s'affole. Pour gagner de la plus-value, le capital accentue son exploitation sur le travail, mais, en réduisant les revenus, il asphyxie aussi la seule source de consommation, son principal moteur. Au point que certains économistes, américains en particulier, se montrent dubitatifs sur ce type de croissance dopée par les hypothétiques effets des nouvelles technologies sur les marchés. Mais le doute n'est pas de mise sur les places boursières. L'enjeu, essentiellement politique, vise à installer dans les consciences l'idée que la croissance nous attend au bout du tunnel et que nos efforts finiront par être récompensés. Or, nous savons qu'au bout de ce souterrain il n'y a rien d'autre que la galerie infinie de l'exploitation dans laquelle l'humanité est enfermée depuis trop longtemps. Cette diversion a un but : relancer la machine à générer du capital.

La pensée dominante a tout intérêt à nous laisser dans l'illusion d'un retour à une croissance de 4 ou 5 %. Ce miroir aux alouettes est le reflet d'un mirage profondément ancré dans les esprits, celui d'une croissance qui augmente mécaniquement, inéluctablement, grâce au progrès. Mais la roue dentée du progrès n'avance pas toute seule. Elle est liée aux rouages sociaux, politiques, humains, environnementaux, qui peuvent se bloquer si la pression exercée devient trop forte. Et à son paroxysme, le système spéculatif en vient à exiger des miracles. Tels ces fonds de pension qui imposent aux entreprises qu'ils rachètent des retours sur investissement de 12 ou 15 % en deux ans, alors que l'économie globale progresse péniblement au rythme d'une croissance qui flirte à peine avec les 2 %. Ces pratiques ne dépassent pas que l'entendement de milliers de salariés brisés par ces rachats agressifs, elles ont forcé le destin au-delà de ce qui est objectivement acceptable pour le système lui-même. Ces bénéfices mirifiques ont allumé la mèche de l'implosion économique actuelle.

L'histoire récente nous a enseigné que les retombées de telles secousses s'abattent rarement sur ceux qui les déclenchent. L'explosion de la bulle spéculative de 2008 a révélé une gestion politique pleine d'égards pour les banques et les fonds de pension en nous rappelant ce que nous avions peut-être oublié : l'État, qui mime la faillite permanente, sait trouver en quelques jours des sommes astronomiques pour les responsables du chaos financier. À force de trop tirer sur la corde, elle finit par craquer et l'appareil d'État joue les couturières express pour recoudre les grosses ficelles du système bancaire. À peine rafistolée, l'économie de marché renoue avec ses vieux démons et exige aussitôt que nous redoublions d'efforts pour repartir à l'assaut de sa croissance perdue. Dans ce jeu de dupes, les taux de croissance prometteurs des pays émergents occupent une place particulière et servent de leurres. Comme si nous devions ou pouvions les rattraper. Ces états, en grande partie dopés par les mutations industrielles et urbaines qui secouaient nos pays il y a plus de cinquante ans, réalisent aujourd'hui leur révolution

industrielle en un temps record. Ces vingt dernières années, par exemple, la part des paysans dans la population active a chuté de 29 à 19 % au Brésil et de 60 à 44 %, en Chine. Désormais, plus de la moitié de la population mondiale vit en ville contre à peine un tiers en 1950. Par nature, de telles transitions ne se présentent pas deux fois. Ces progressions fulgurantes brillent comme des objectifs à venir alors qu'elles devraient plutôt laisser dans nos rétines le reflet de notre passé. Les gouvernements préfèrent taire les raisons réelles de ces bonds en avant pour jouer de cette « concurrence » en mettant en évidence les différentiels censés nous projeter dans une saine émulation.

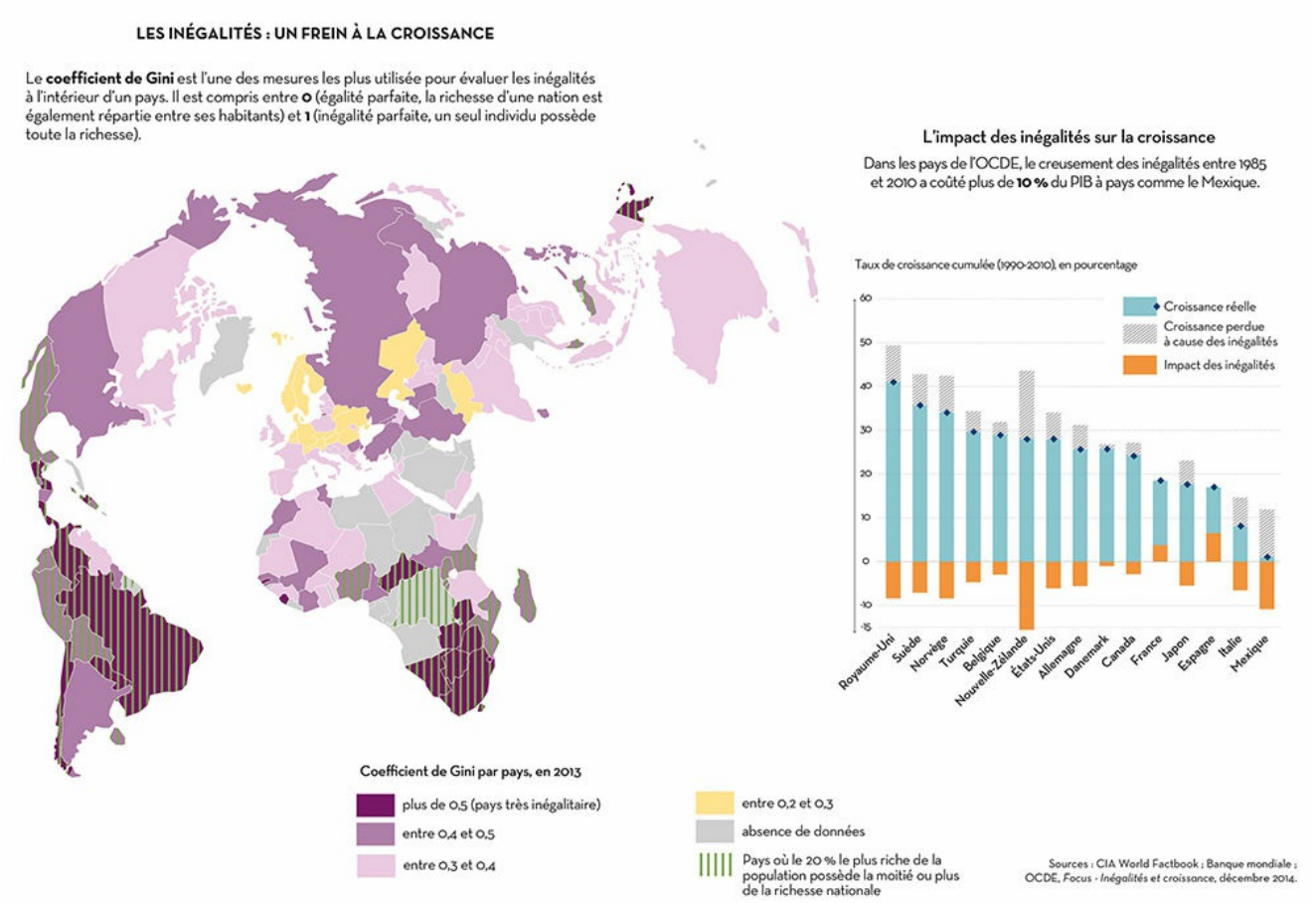
Pourtant, comme le rappelle Thomas Piketty, il est probablement nécessaire de s'habituer au fait que 1 à 2 % constituent la « norme » de croissance dans les économies développées. Les taux supérieurs restent exceptionnels, artificiellement dopés par les mutations industrielles singulières. Il démontre aussi qu'une économie qui croît de 1,5 % tous les ans reste prospère et offre de nombreux potentiels : « Sur trente ans, une croissance de 1 % par an correspond à une croissance cumulée de plus de 35 % et une croissance de 1,5 % par an à une croissance cumulée de plus de 50 %. » Ce qui n'est évidemment pas négligeable.

Annihilés par une ambiance morose savamment mise en scène, nous en viendrions presque à oublier que les biens, les produits ou les services dont nous nous acquittons par notre travail quotidien apportent énormément de richesses, même les années « fastes ». Les capitalistes le savent bien. Ils aiment répéter que nous coûtons, mais sans nous, la société ne produirait pas. D'ailleurs, les jours de grève, alors que la production est bloquée, les commentaires patronaux ne manquent pas de sel : « La grève coûte x milliers d'euros par jour à l'entreprise… » Ces sommes correspondent en effet à l'argent qui ne rentre plus dans les caisses pendant *l'arrêt* de travail. *A contrario*, lorsqu'il n'y a pas de grève, il est évident que le *coût* du travail est aussi celui qui permet de rapporter au moins autant que ces gains perdus lors des conflits sociaux. Pourtant, personne n'a jamais entendu un journaliste du 20 heures annoncer en souriant : « Bonsoir, le travail a fait gagner x milliers d'euros à l'entreprise aujourd'hui. » Il faut dire que les informations divergentes n'ont pas franchement voix au chapitre, même lorsqu'elles ne proviennent pas du monde du travail ou du mouvement ouvrier.

Ainsi, le numéro de décembre 2014 de l'OCDE, la Direction de l'emploi, du travail et des affaires sociales, « Focus-Inégalités et croissance », est-il passé inaperçu. Il attire pourtant l'attention sur le poids des inégalités de revenus quant à la croissance économique en révélant que : « Jamais en trente ans le fossé entre riches et pauvres n'a été aussi prononcé dans la plupart des pays de l'OCDE. » De plus, « les inégalités de revenus compromettent les possibilités de s'instruire pour les populations défavorisées, limitant ainsi la mobilité sociale et le développement des compétences ». Dans le domaine du travail, cela induit une perte de capacité productive. Cette analyse récente s'alarme de l'aggravation des inégalités observées – pour la moyenne des pays de l'OCDE –, qui « ferait perdre 0,35 point de croissance par an sur vingt-cinq ans, soit une perte cumulée de PIB de 8,5 % à terme ». Ce rapport n'a évidemment pas connu le succès du rapport Gallois. L'un est resté lettre morte, l'autre est arrivé directement sur le bureau de l'Élysée. Question de climat politique. Météo figée, temps maussade pour le plus grand nombre et soleil garanti pour une infime minorité. Ces nuages nous feraient presque oublier que la France est la sixième économie mondiale. Sur la planète 197 pays sont recensés, autant dire que nous sommes loin devant. Cette place nous est bien sûr léguée par notre histoire mais ne s'explique pas seulement par notre rayonnement culturel. Et heureusement pour nous, il n'est pas indexé sur le brio de nos têtes pensantes mais assuré par le labeur quotidien de millions d'anonymes que la loi du profit retient dans des ateliers, des bureaux, des chantiers ou des services. Il est l'œuvre du « coût du travail », c'est-à-dire des créateurs de richesses que nous sommes, nous, le monde du travail, qui ignorons notre force et rassemblons 85 à 90 % de la population.

En un mot, nous sommes bel et bien productifs, notre aptitude à travailler et notre efficacité génèrent du rendement, élément clé de la croissance. Productivité et croissance ne sont pas parfaitement symétriques mais leurs dynamiques interagissent et s'influencent. La fourchette du taux de croissance de la Chine, de 9 à 11 %, est par exemple supérieure à celle de sa productivité, qui est de l'ordre de 5 à 7 %. En France, la courbe de la productivité suit aussi celle de la croissance. Selon la Banque mondiale, la croissance du PIB en France était de 2 % en 2010, de 2,1 % en 2011, puis de 0,3 % en 2012 et de 0,3 % en 2013. Selon

l'Insee, la productivité était pour la même période de 1,4 % en 2010, 1,2 % en 2011, 1 % en 2012 puis 0,5 % en 2013. Les productivités globale et nationale sont suivies de près par les économistes et grands dirigeants d'entreprise, mais suscitent, étrangement, peu de discussions. Est-ce parce que notre travail, loin des récriminations en vogue, réalise des prouesses et a plutôt tendance à se perfectionner, même si son âge d'or est révolu ? Les données de l'Insee sur la période 1950-2013 en France donnent un aperçu d'ensemble du potentiel de notre travail. Même en faiblissant, la progression reste au rendez-vous. En dehors de secteurs précis comme l'industrie et la construction directement touchés par la crise financière majeure de 2007, la tendance de la productivité est nettement positive depuis des décennies et assure ainsi la dynamique de croissance économique de notre société. En France, elle se porte particulièrement bien. Le quotidien *Le Figaro* est bien isolé lorsque, le 18 novembre 2014, il titre : « Les Français restent parmi les plus productifs au monde ». S'appuyant sur une étude de l'Afii, cette analyse salue « une main-d'œuvre productive » qui permet à la France d'être « quatrième en termes de productivité horaire du travail » au sein des pays de l'OCDE – dont l'Allemagne, les États-Unis et le Japon. Comme quoi tout ne va pas si mal.



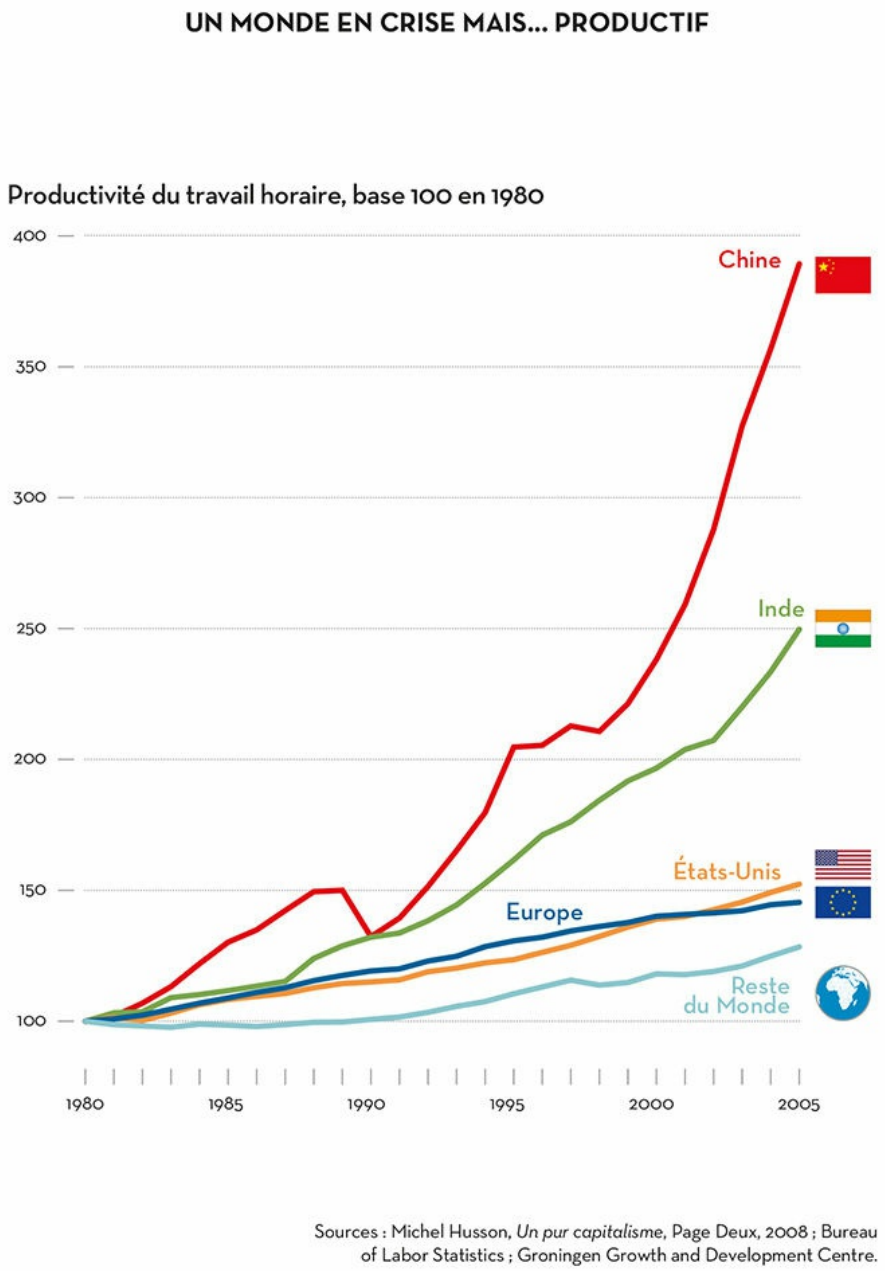
Ce type de classement donne une indication crédible mais il mérite, comme les autres, d'être relativisé car, à l'image de tous les domaines statistiques qui touchent à l'économie, il est nécessaire d'être prudent sur la précision des données qui dépend, en premier lieu, de la qualité des informations transmises par les employeurs. De plus, les critères de productivité peuvent différer selon les pays. Le temps de travail évolue constamment, comme les types de contrat avec la généralisation des statuts précaires, des stages ou des temps partiels imposés. À l'échelle des comparaisons mondiales, il est nécessaire d'ajouter que, dans certaines régions du globe, l'économie souterraine, non déclarée, est importante, au point de représenter parfois un tiers de l'activité d'un pays. Les classifications sont donc à utiliser avec précaution et à cerner de plus près.

De quelle productivité parlons-nous ? La productivité horaire est celle qui rapporte la production au nombre d'heures de travail effectuées. En France, entre 1896 et 1995, elle a étémultipliée par 13,4 %. De son côté, la productivité par tête établit ce ratio en fonction du nombre d'emplois et sur la même période,

elle a été multipliée par 7,5 %. La productivité horaire, qui tient compte de l'évolution du temps de travail, et donc des gains générés par les salariés sur un laps de temps précis, est sans aucun doute la plus significative. Même si dans les deux cas de figure, nous produisons plus vite et plus fort que par le passé, en résistant plutôt bien aux fluctuations chaotiques de l'économie.

Arrêtons-nous un instant sur les différences objectives de productivité qui peuvent exister selon les types d'activités. La productivité mesure la quantité de biens *et* de services qui ont été conçus sur un délai précis. Pour l'activité industrielle, par exemple, la production créée est facilement quantifiable selon le nombre d'actes nécessaires au processus de fabrication. En revanche, par nature, les services sont beaucoup plus difficiles à décompter. En outre, leur production souvent immatérielle et leur mécanisation difficile offrent un rendement potentiel plus limité. Cela n'a pas empêché les récentes mutations économiques de reléguer l'industrie et l'agriculture au second plan. Au XXe siècle, au fil de plusieurs décennies de croissance ininterrompue, l'évolution de nos sociétés a permis d'améliorer les revenus, les qualifications et le niveau de vie tout en augmentant les besoins en consommation. Pour répondre à cette demande, de nouvelles activités sont apparues ou se sont renforcées dans des domaines différents des biens industriels traditionnels : les services, qui occupent désormais plus des deux tiers du PIB. Cette tertiarisation de l'économie a tendance à freiner la productivité globale. Cependant, les services sont, eux aussi, féconds en valeur ajoutée et même le secteur non marchand de ces activités apporte sa part à l'édifice car, ne l'oublions pas, les salariés des services publics créent des richesses. La valeur de la production non marchande est calculée de manière conventionnelle, en fonction, entre autres, des coûts de production, de la rémunération des salariés, ainsi que de la consommation en énergie, en infrastructures ou en équipements. Ce secteur non marchand représente à lui seul un quart du PIB.

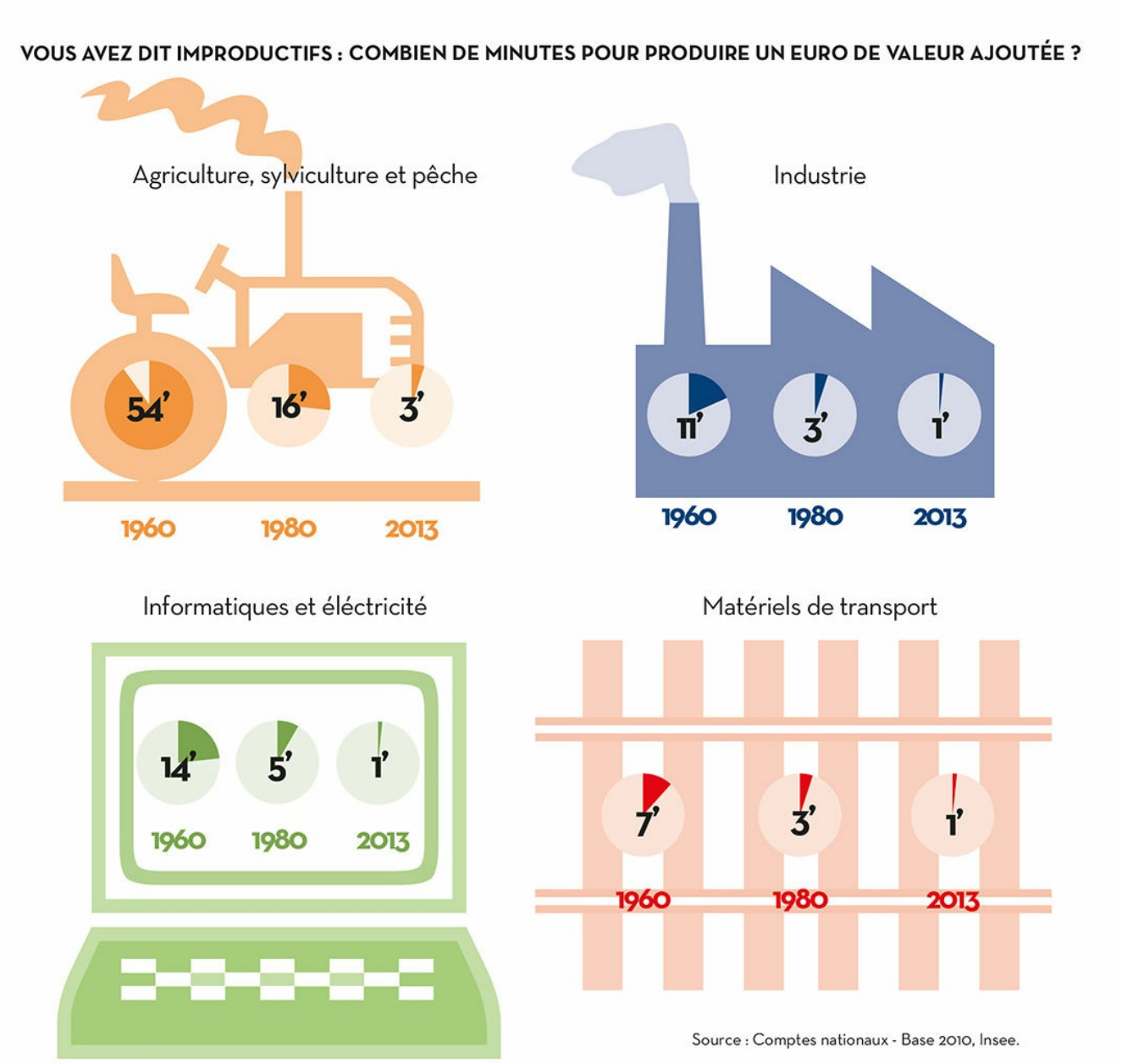
Dans les pays occidentaux, le modèle de productivité lié à l'industrialisation a donc vécu. Il est à présent supplanté par un nouveau cycle de création de richesses en phase avec la tertiarisation de l'économie. Ces changements ont eu une influence directe sur l'industrie, qui délègue désormais bon nombre des travaux logistiques à des sous-traitants, comptabilisés comme des services, alors qu'hier ils relevaient de l'usine. Ce mouvement qui accompagne le développement capitaliste est inéluctable. Les retours sur images sont illusoires, même lorsqu'ils sont guidés par la télécommande du progrès technique. La technologie ne peut à elle seule rétablir les dynamiques singulières des Trente Glorieuses, période d'expansion économique exceptionnelle qui a suivi la Seconde Guerre mondiale. Les innovations numériques et informatiques de la décennie 1990-2000, dont les libéraux vantaient les vertus productives intrinsèques, ne pouvaient objectivement pas suffire à cet improbable « retour vers le futur » en rétablissant une productivité basée sur un modèle économique ancien. La révolution numérique n'est qu'un aspect du processus de production, elle ne fait pas tout. L'économiste Jean-Marie Harribey[8] résume ainsi la situation et ses enjeux : « La productivité du travail augmente beaucoup plus lentement dans les services que dans l'industrie ou dans l'agriculture industrielle, et comme la part des services est devenue prépondérante dans la valeur ajoutée globale, l'augmentation de la productivité décline. » Et d'en déduire à juste titre : « S'il faut considérer que les progrès de la productivité du travail seront dorénavant vraisemblablement faibles, alors l'exigence de son partage équitable sera de plus en plus forte. » L'économiste Michel Husson[9] adopte ce raisonnement et voit dans les récentes baisses de gains de productivité une nouvelle forme d'accumulation du capital.



Nous pourrions enfin ajouter que tout n'est pas affaire comptable. En effet, les services de l'éducation ou de la santé offrent à l'humanité des richesses incalculables, certes coûteuses selon les tables de la loi marchande, mais inestimables pour le développement d'une société humanisée. Car l'aptitude à instruire ses enfants et à soigner ses habitants ne mesure-t-elle pas la richesse réelle d'un ordre social ?

Même par ces temps de marée basse de la croissance, le *coût du travail* n'a jamais été aussi rentable pour le capital. En France, la productivité horaire a été multipliée par 9 depuis 1950 selon l'Insee. Cela signifie qu'aujourd'hui une heure de travail permet de produire un bien, une richesse ou un service, là où 9 heures étaient indispensables pour le faire en 1950. Durant le débat sur la réforme des retraites en 2010, l'inspecteur du travail Gérard Filoche aimait rappeler que le rapport du Cor (Conseil d'orientation des retraites), base de travail pour le gouvernement, tablait dans ses calculs sur une productivité multipliée par deux d'ici à 2060. Autrement dit, dans cette hypothèse, une seule heure sera alors nécessaire pour produire ce qui l'est actuellement en deux. Cela signifie qu'au-delà des évolutions structurelles du capitalisme qui compriment effectivement les gains de productivité et malgré les discours apocalyptiques, les marges de manœuvre restent prometteuses. Et malgré tous leurs tralalas, les riches employeurs sont

mieux placés que quiconque pour savoir que les salariés sont la source de leurs gains.



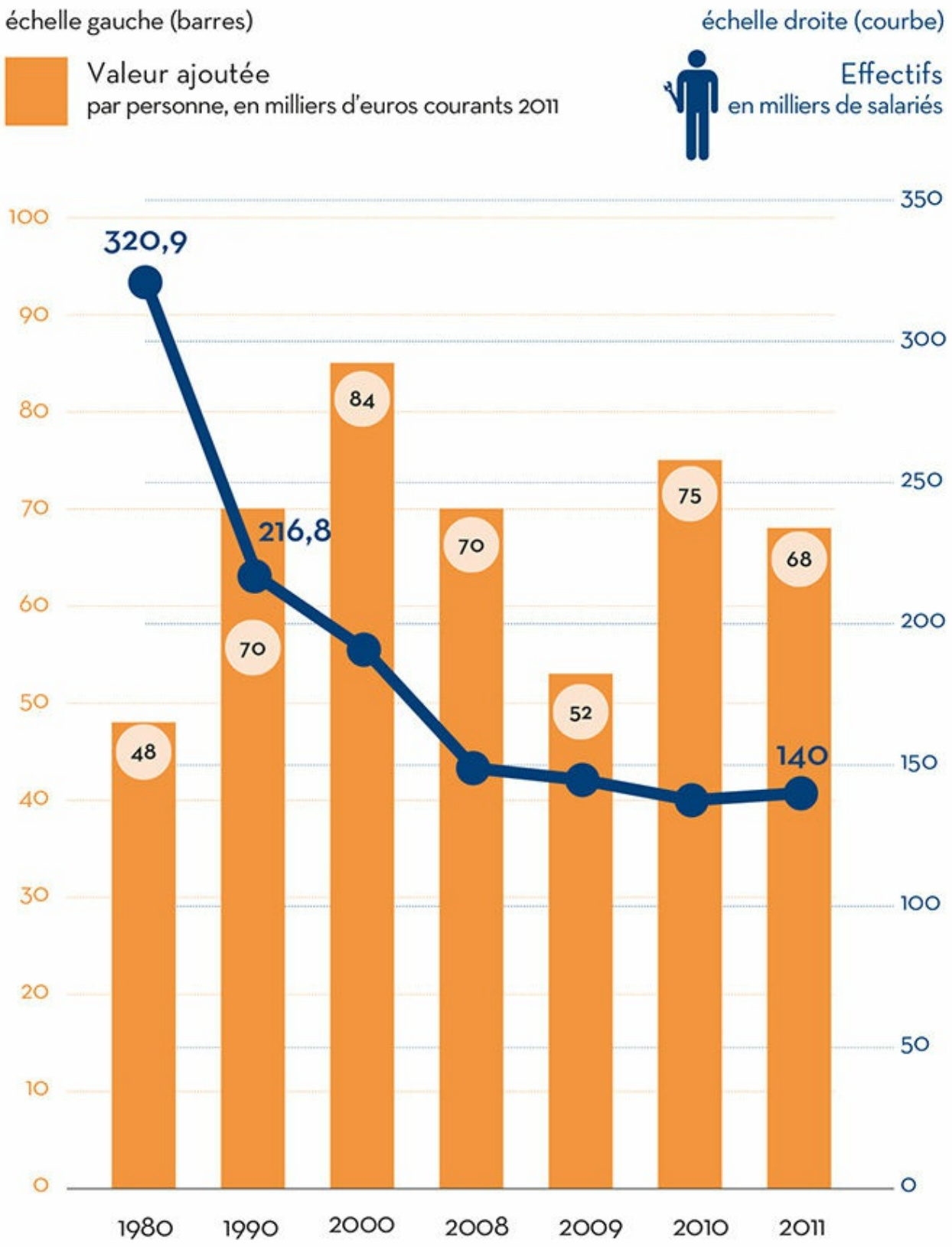
Les progressions sont même spectaculaires lorsqu'on les ramène au nombre de minutes nécessaires pour produire un euro de valeur ajoutée et prouvent à quel point le travail est de plus en plus productif. Le changement le plus impressionnant intervient pour l'agriculture où des révolutions techniques majeures ont fait basculer ce secteur de l'ère manuelle à l'ère mécanique en quelques années. Mais cette évolution est à relativiser en proportion de la réduction de la part de cette activité au sein de l'économie. La production agricole occupe 3 % des actifs de nos jours, alors qu'elle en représentait 30 % en 1949. L'industrie a également généré sa petite révolution en un demi-siècle. Dans l'ensemble de l'industrie, il fallait 19 minutes pour produire un euro de richesse en 1949 et 11 minutes en 1960. Aujourd'hui, il n'en faut plus qu'une seule. Des différences apparaissent entre les performances enregistrées pour la catégorie de la fabrication des autres produits industriels (textile, habillement, bois, imprimerie, pharmaceutique, chimie, plastique, caoutchouc…), qui passe de 28 minutes à 1 minute, ou des équipements électriques, informatiques, électroniques, où 21 minutes étaient nécessaires pour un euro de VA en 1949 et 14 minutes en 1960. Il ne faut plus qu'une minute désormais. Le gain de temps de production est moins important pour le matériel des transports (auto, matériel ferroviaire, aéronautique), ce qui n'empêche pas une évolution de 9 minutes en 1949 à 7 minutes en 1960 pour arriver à 1 minute en 2013. Dans ce secteur également, les progressions, moins nettes que les autres, prêtent pourtant à réfléchir. Un simple coup d'œil sur les

chiffres permet de constater qu'en incluant les décimales, on passe de 0,92 minute pour un euro en 2007 à 0,82 minute pour un euro en 2013, soit un gain de près de 10 % malgré la crise. De fait, les gains de productivité ont touché toutes les branches de l'économie. En moyenne, on observe un gain de 10 minutes pour la production d'un euro de valeur ajoutée pour l'ensemble des activités. Fait notable, dans les services principalement marchands, les progrès sont également significatifs, de 7 minutes à 1 minute. Preuve que les mutations des économies développées vers le tertiaire et les services se sont doublées de gains de productivité tout-terrain. La loi marchande ne délaisse finalement personne.

Pas assez selon le PDG de Renault-Nissan, Carlos Ghosn, roi de la formule, qui s'y connaît en caisses, surtout quand elles roulent sur l'or. Selon lui, l'industrie serait ralentie, voire stoppée, à cause du « frein du coût du travail ». Mais qui freine et qui accélère exactement ? Cette industrie traverse une phase radicale de restructuration et les coûts du travail ne sont pas la cause de tout, loin de là. Depuis 2008, une crise profonde secoue cette branche en Europe, principalement en Europe du Sud. Et même si les ventes et les productions semblent devoir redémarrer depuis 2014, elles sont insuffisantes pour rattraper le niveau d'avant-crise. Renault ou PSA, appuyés et subventionnés par l'État, conçoivent dorénavant leur production à l'échelle mondiale en se tournant vers la Chine, l'Asie, l'Afrique et l'Amérique latine, où de vastes marchés de consommation restent à conquérir. Les gains effectivement réalisés dans les « vieilles bases » européennes sont réinjectés au profit de cette marche mondiale de la fabrication. Mais l'espace de production européen s'est aussi élargi à l'Est, au Maghreb et à la Turquie. Car, si le marché occidental s'essouffle, il ne s'est jamais autant produit et vendu de voitures dans le monde. Au point de saturer le marché et d'accentuer la crise de surproduction, d'ailleurs à l'œuvre dans l'ensemble du système capitaliste.

En France, les années 2012 et 2013 ont été marquées par de substantielles réorganisations effectuées au titre de la compétitivité. L'unique objectif étant comme toujours de rétablir un taux de profit supérieur, comme l'année 2014 l'a d'ailleurs confirmé. Mais à quel prix ? La fermeture du site d'Aulnay a eu entre autres conséquences, celle de contraindre quatre usines à fabriquer ce qui l'était jusqu'alors par cinq, permettant encore des gains de productivité. Chez Renault puis PSA, les accords de compétitivité ont accru les cadences, ont bloqué les salaires et augmenté la durée effective du temps de travail. Carlos Ghosn, pris à partie par l'opinion sur ses revenus mirobolants, a daigné faire un « geste » afin de « contribuer » généreusement à l'effort collectif en différant le paiement d'une de ses primes exorbitantes. Ainsi, comme l'a rappelé un syndicaliste CGT de Renault Flins, il a temporairement baissé son « coût du travail » de « 36 000 euros à *seulement* 26 000… *par jour* ». Une attitude digne d'un gentleman que certains observateurs avisés n'ont pas hésité à saluer au titre du sacrifice consenti *(sic !)*.

MOINS DE SALARIÉS, PLUS DE VALEUR AJOUTÉE



Source : Comité des Constructeurs français de l'automobile.

5 FOIS PLUS DE VOITURES PRODUITES EN 45 ANS DANS L'INDUSTRIE AUTOMOBILE EN FRANCE

En 1960, Renault produisait **8** voitures par salarié.

En 2004, Renault produit **42** voitures par salarié.

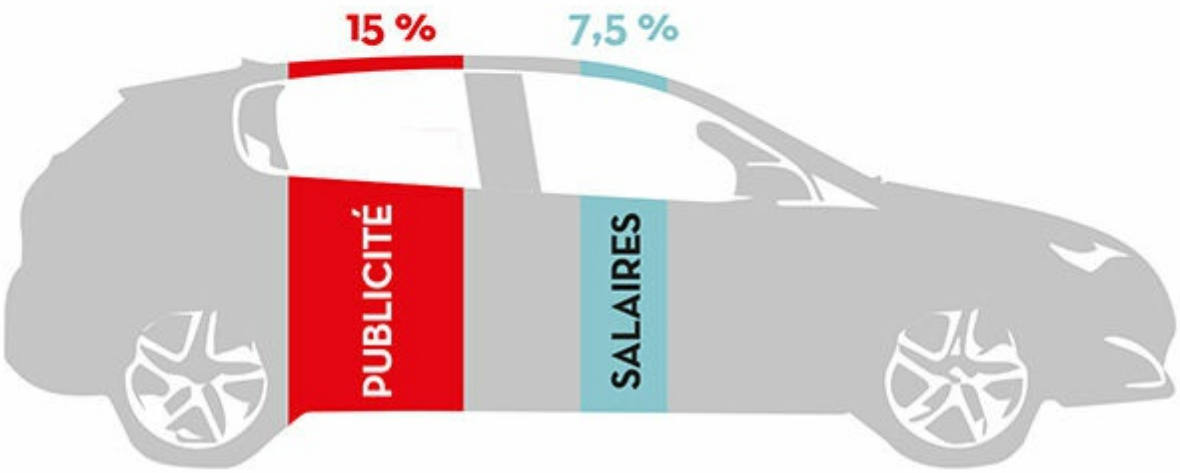
Source : Comité des Constructeurs français de l'automobile.

Pour mobiliser de telles sommes, des milliers de petites mains s'agitent en coulisses et, contrairement aux déclarations des dirigeants, la main-d'œuvre qui travaille, au prix de sa santé, dans les usines d'assemblage, de montage et de mécanique ne « freine » pas la production. À titre d'exemple, au sein du groupe Renault, on peut observer une multiplication par cinq de la production sur une période de quarante cinq ans. En fait de « frein » du travail, c'est un accélérateur. Pour être précis, cette multiplication par cinq ne renvoie pas exactement à l'augmentation de la productivité du travail car sur cette période, de nombreuses tâches ont été externalisées auprès des équipementiers. Cependant, en termes de capacité à produire, ce ratio a un sens. La baisse de la courbe de productivité observée depuis la crise de 2008 est à mettre en relation avec l'effondrement de la production et des ventes qui redémarrent progressivement depuis 2014. La crise n'inverse donc pas de manière structurelle la tendance de la productivité au travail. Même en se calant sur le pire moment du ressac économique, nous passons de 8 voitures produites par salarié et par an en 1960 à 25 voitures en 2013. Chacun peut constater l'étendue des progrès réalisés. Sur l'ensemble du secteur automobile, l'évolution est du même ordre, avec une multiplication par 3,3 du nombre de véhicules produits depuis 1960. L'écart entre les chiffres de ce secteur et ceux de l'entreprise Renault est dû à la place particulière qu'elle occupe dans cette activité. En 1975, Renault comptait 183 000 salariés, soit 60 % du total des effectifs qui assurait 50 % de la production automobile réalisée en France. En 2012, Renault ne salariait plus que 53 000 personnes, dont seulement 20 000 dans les usines d'assemblage et de mécanique. L'automobile est un exemple qui illustre à la perfection le sort que nous réservent les capitalistes. Ils nous prennent et nous jettent selon leur bon vouloir. Ils nous achètent et fixent notre « coût » au même titre que les autres « coûts » nécessaires à la fabrication. Et ce coût ne vaut pas cher si l'on en croit la décomposition des coûts de production automobile. Pour un véhicule vendu 20 000 euros, la part de la main-d'œuvre est de 1 600 euros, dont 1 200 pour le montage et la mécanique, 300 euros d'ingénierie et 100 de *corporate* (actions de communication visant à promouvoir l'image de l'entreprise). En ne pesant que 8 % des coûts de production et 16 % du prix de revient de fabrication, la part des salaires dans l'activité d'un constructeur automobile ne grimpe pas bien haut. Nous sommes loin du fardeau décrié par M. Ghosn. Surtout s'il nous prend l'idée saugrenue de comparer cette ligne budgétaire aux autres. Ainsi, avec 3 000 euros consacrés aux « coûts commerciaux, publicité, aux moyens commerciaux, à l'aide aux réseaux et aux frais de directions commerciales », la ligne publicitaire, elle, se porte bien. Deux fois plus pour la publicité que pour ceux qui fabriquent les véhicules. Tel est le montant de la « French touch » ? À quand un « choc écologique » contre le « coût de la publicité » ?

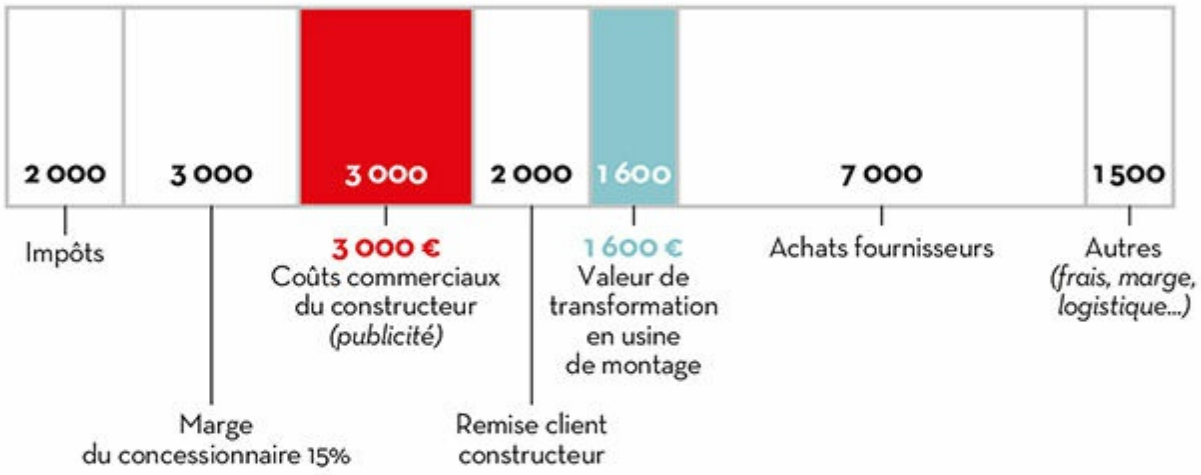
Une chose est sûre, la valeur ajoutée d'une entreprise représente sa source d'enrichissement et n'est pas créée *ex nihilo*. Celui qui possède le capital initial a parié sur une activité et une fois qu'il a financé les matières premières, l'énergie, les produits et les machines nécessaires à son projet, il veut rapidement valoriser sa mise de départ. Le capitaliste possède les bâtiments, les machines, l'entreprise et, bien sûr, la main-d'œuvre, c'est-à-dire nous. Nous vendons notre force de travail manuel ou intellectuel à l'employeur qui l'achète au même titre que d'autres marchandises. Pour arracher de bien maigres salaires, nous travaillons ainsi pour *leur* compte en nous activant dans des ateliers, des bureaux, des services, des centres, des chantiers, des plates-formes. Nous avons une matière à transformer, un produit à assembler, une prestation à effectuer, une mission à accomplir. Une tâche nous est confiée et nous devons la réaliser quotidiennement : assembler les pièces d'une voiture, d'un vêtement, souder des tuyaux, livrer une marchandise, distribuer du courrier, stocker des produits, conduire des trains, soigner des patients, réparer des machines, démarcher des clients, rédiger des articles, les imprimer, inventer un logiciel, etc. Quelle que soit la spécificité de nos métiers, un point commun nous relie secrètement à l'heure de prendre notre poste : nous nous mettons à l'œuvre, avec nos savoir-faire, nos têtes, nos corps, et après des heures de travail accumulées, nous donnons vie à un bien ou à un service. Et c'est seulement de cette manière qu'ils acquièrent une valeur nouvelle. Il n'y a donc aucun doute possible : les créateurs de la valeur qui s'est ajoutée à la valeur de production de départ sont les hommes et les femmes qui travaillent.

PLUS POUR LA PUBLICITÉ DES BAGNOLES QUE POUR LES SALAIRES DE CEUX ET CELLES QUI LE FABRIQUENT

Coûts de production pour un véhicule type Peugeot 308 ou Renault Mégane



COÛT TOTAL D'UNE VOITURE VENDUE 20 000 € TTC



Source : *Crise automobile - Stratégies des constructeurs et équipementiers et régulations publiques*, Cahier n°12, Ingénieurs et scientifiques de France, avril 2013.

La valeur ajoutée est produite par des travailleurs salariés et non salariés, mais les salariés sont, de loin, majoritaires dans toutes les branches, hormis l'agriculture. Les autres producteurs, artisans,

commerçants, paysans, indépendants, ont été marginalisés par le mode de production capitaliste contemporain. De fait, il n'y a rien d'illogique à lier les performances de la valeur ajoutée de notre société aux performances des salariés.

Or, le rapport salarial est la relation au travail qui, par excellence, repose sur le principe même de spoliation. Étudiant de près les origines de la grande crise économique de 1857, Karl Marx a été le premier à disséquer les rouages d'un tel mécanisme. Sa découverte part d'un constat : la valeur ajoutée que nous donnons aux choses ou aux services par notre travail est nettement supérieure au salaire que nous percevons. Alors où est passé l'argent ? La différence entre la valeur ajoutée et le salaire qui figure sur nos fiches de paie correspond à la plus-value du capitaliste, autrement dit son profit potentiel. Et l'écart est important. Si nous devions arrêter notre journée de travail là où s'arrête notre fiche de paie, nous finirions beaucoup plus tôt. Nous ne touchons qu'une partie réduite de ce que nous produisons. Cette plus-value, ce surplus de valeur, n'est due qu'au temps de travail que nous donnons gratuitement à notre employeur sans le savoir. L'étude des chiffres publiés par le Comité des constructeurs automobiles français, le CCFA, en donne une illustration contemporaine. Le constat est sans appel : chaque salarié rapporte à l'entreprise beaucoup plus qu'il ne gagne : 48 000 euros de valeur ajoutée par salarié en 1980, pour 10 000 de rémunération ; 70 000 pour 20 000 en 1990 ; 68 000 pour 40 000 en 2011. Vu sous cet angle, on a connu des « coûts » du travail moins valorisants.

.

III
Le coût allégé du travail : le gain du capital

Loin des clichés véhiculés par le Medef et ses émules, notre travail coûte de moins en moins aux capitalistes. Alors que nos activités professionnelles gagnent en productivité, les salaires, eux, sont bloqués. En proportion des richesses que nous créons, ils ont même spectaculairement baissé ces trente dernières années. Au point que certaines figures du monde économique ont fini par s'inquiéter de cette évolution, sans que l'on puisse pour autant les soupçonner d'anticapitalisme notoire.

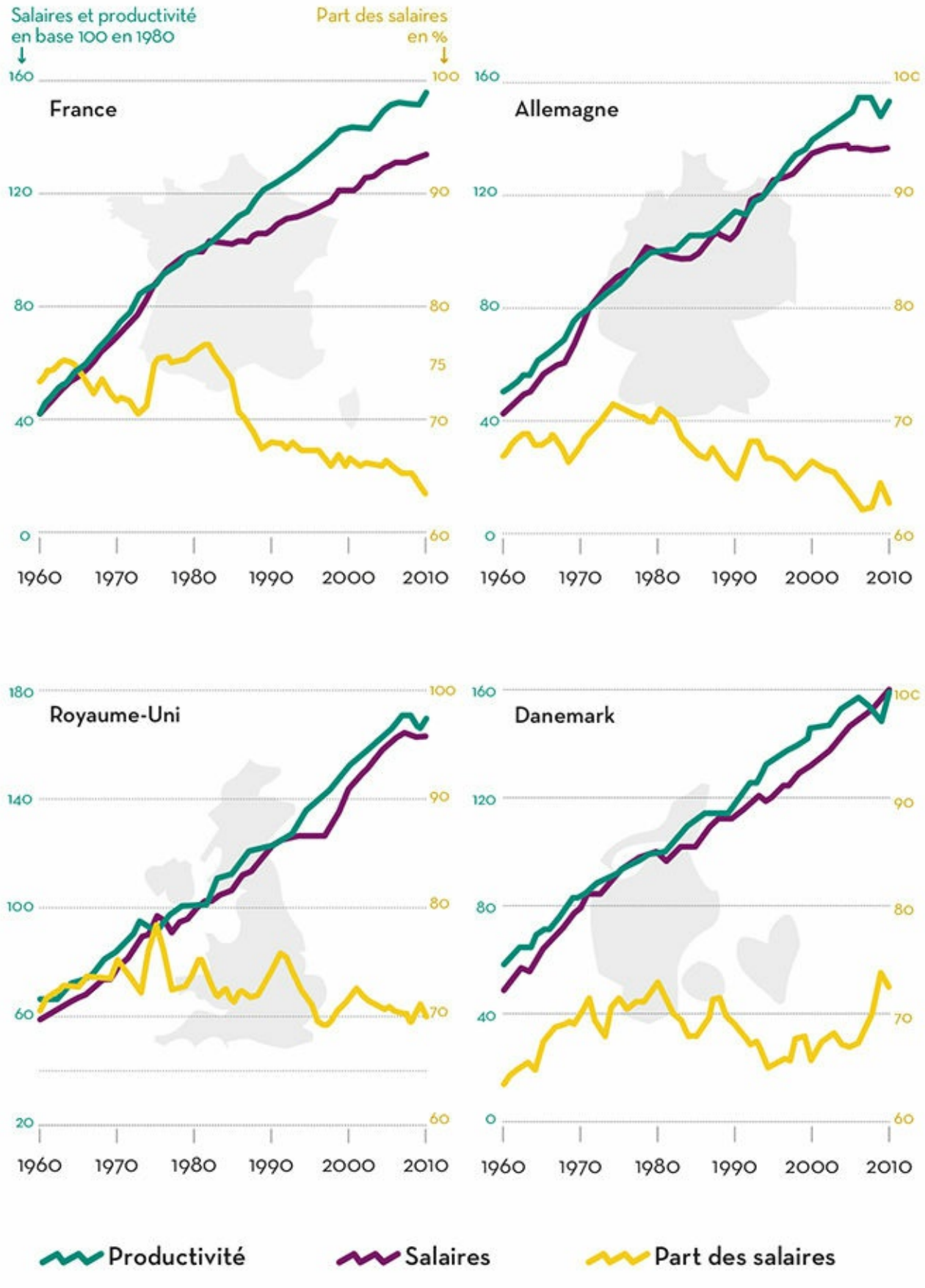
Au cours d'un entretien accordé au *Financial Times* en septembre 2007, Alan Greenspan, ancien président de la Federal Reserve Bank, s'est publiquement alarmé de cette tendance de fond, cette « caractéristique étrange » de l'économie contemporaine qui fait que la « part des salaires dans le revenu national des États-Unis et d'autres pays développés a atteint un niveau historiquement bas ». Il s'inquiète d'un « salaire réel qui n'évolue plus parallèlement à la productivité réelle » en nous mettant en garde contre une potentielle « perte de soutien politique aux marchés libres ». Ses craintes sont nos espoirs. D'autant que cette évolution semble effectivement s'être déployée aux quatre coins du monde capitaliste. Dans un article intitulé « Le partage de la valeur ajoutée en Europe »[10], l'économiste Michel Husson souligne l'ampleur internationale du phénomène. Qu'ils s'agissent des 7 ou 10 plus grandes puissances économiques du monde, au sein de l'UE ou de l'OCDE, le même phénomène est à l'œuvre. À chaque fois, la part des salaires chute brusquement au tournant des années 1980. Cette phase commune ne doit rien au hasard, elle correspond à la date butoir du triomphe des politiques libérales menées simultanément dans plusieurs pays occidentaux, France comprise. Nous étions pourtant alors au temps où les socialistes suscitaient encore un peu d'émoi chez les plus riches.

Le capital a largement pris le dessus sur le travail dans la répartition des richesses grâce à la complicité active des gouvernants. Dans un rapport intitulé « Partage de la valeur ajoutée, le partage des profits et les écarts de rémunération en France »[11], l'Insee livre des données édifiantes sur le partage de la valeur ajoutée. Après avoir stagné en France autour de 70 % de la valeur ajoutée de la fin des années 1950 jusqu'à la crise pétrolière de 1974, la part salariale croît à nouveau jusqu'au début des années 1980. L'économie, percutée par la crise, voit la croissance ralentir et les prix flamber. Paradoxalement, la part des salaires augmente grâce à leur indexation sur l'augmentation des prix, qui depuis 1952 permet à la population de stabiliser son pouvoir d'achat. Cette indexation des revenus sur les prix est un choix politique qui a pour conséquence de faire grimper mécaniquement les salaires. Cette mesure est finalement supprimée, en 1982 sous Jacques Delors. Le chômage de masse et la rigueur salariale s'installent alors durablement pendant les années 1980. Après avoir atteint 76 % en 1982, la part des salaires perd 10 points à l'approche des années 1990, avant de fluctuer autour de 67 % jusqu'à aujourd'hui. L'écart est de taille. Autrement dit, en 1982, sur 100 euros de richesses créés, 76 euros revenaient au monde du travail pour 24 euros au capital. En 1989, ce sont 66 euros pour les salariés et 34 euros pour le capital, 10 % du PIB perdus par le travail : 10 % gagnés par le capital. À l'échelle de l'ensemble de l'économie française, un rapport de la Commission européenne de 2007 estime que la part des salaires est passée de 66,5 % en 1982 à 57,2 % en 2006, soit plus de 9,3 points de perte. Au sein de l'UE, cette perte est estimée à 8,6 %.

Bien entendu, ces chiffres n'échappent pas à la polémique. Plusieurs voix de la sphère économique aiment critiquer le choix de la période étudiée, soit les trente dernières années, et la date charnière de l'année 1982, qu'ils considèrent comme arbitraire et faussée car elle est exceptionnellement haute par rapport à la période actuelle, particulièrement basse. Il est vrai qu'en étudiant une période plus longue, on obtient un différentiel de 5 % du PIB et non 10 %. Notons pour commencer qu'un transfert de revenus de 5 % reste très important et que selon cette estimation, le monde du travail serait déjà privé de 100 milliards d'euros par an, soit la moitié des 200 milliards, l'équivalent de 10 % du PIB. De plus, si l'année 1982 est en effet « hors norme », il n'empêche que son taux élevé ne saurait se résumer à une sorte d'anomalie économique liée à l'inflation galopante de l'après-crise économique de 1974. Sans indexation

des salaires sur les prix, ce ratio n'aurait rien eu d'exceptionnel en 1982. Or, ce type de mesure – l'échelle mobile des salaires – dépend des choix politiques. Que ce sujet soit maintenant tabou pour la classe politique n'y change rien. Le pic « anormalement » haut de la part des salaires en 1982 n'est pas la conséquence de mécanismes économiques qui seraient indépendants de la volonté humaine. Et des réformes utiles ne sont pas nécessairement englouties à jamais, même lorsque l'histoire des vainqueurs du moment décrète qu'elles sont désuètes. D'autant qu'aujourd'hui, chacun peut constater que tout augmente, tout… sauf nos salaires. Dans une courte vidéo[12], la CGT explique pourquoi l'Indice des prix à la consommation (IPC), utilisé comme référence par les employeurs et les pouvoirs publics dans le cadre des négociations salariales, ne reflète pas la réalité. Sur la base de données livrée par l'Insee tenant compte de plusieurs éléments occultés, comme la composition des foyers, les critères qualitatifs des produits, l'accès à la propriété ou encore le tabac, l'organisation syndicale démontre que l'augmentation du coût de la vie ne serait plus de 1,3 % mais de 2,8 % par an. Rétablir l'indexation des salaires sur les prix reste d'une brûlante actualité. Enfin, pour répondre aux détracteurs de l'année 1982 comme référentiel, ce pic n'est pas une excroissance exponentielle mais l'aboutissement d'une progression antérieure qui dépasse largement la décennie 1970-1980. De fait, c'est entre 1950 et 1982 que la part des salaires dans la valeur ajoutée a augmenté de 8 %. Il semble donc que le rapport prix/salaire n'explique pas tout.

DES SALAIRES DÉCONNECTÉS DE LA PRODUCTIVITÉ

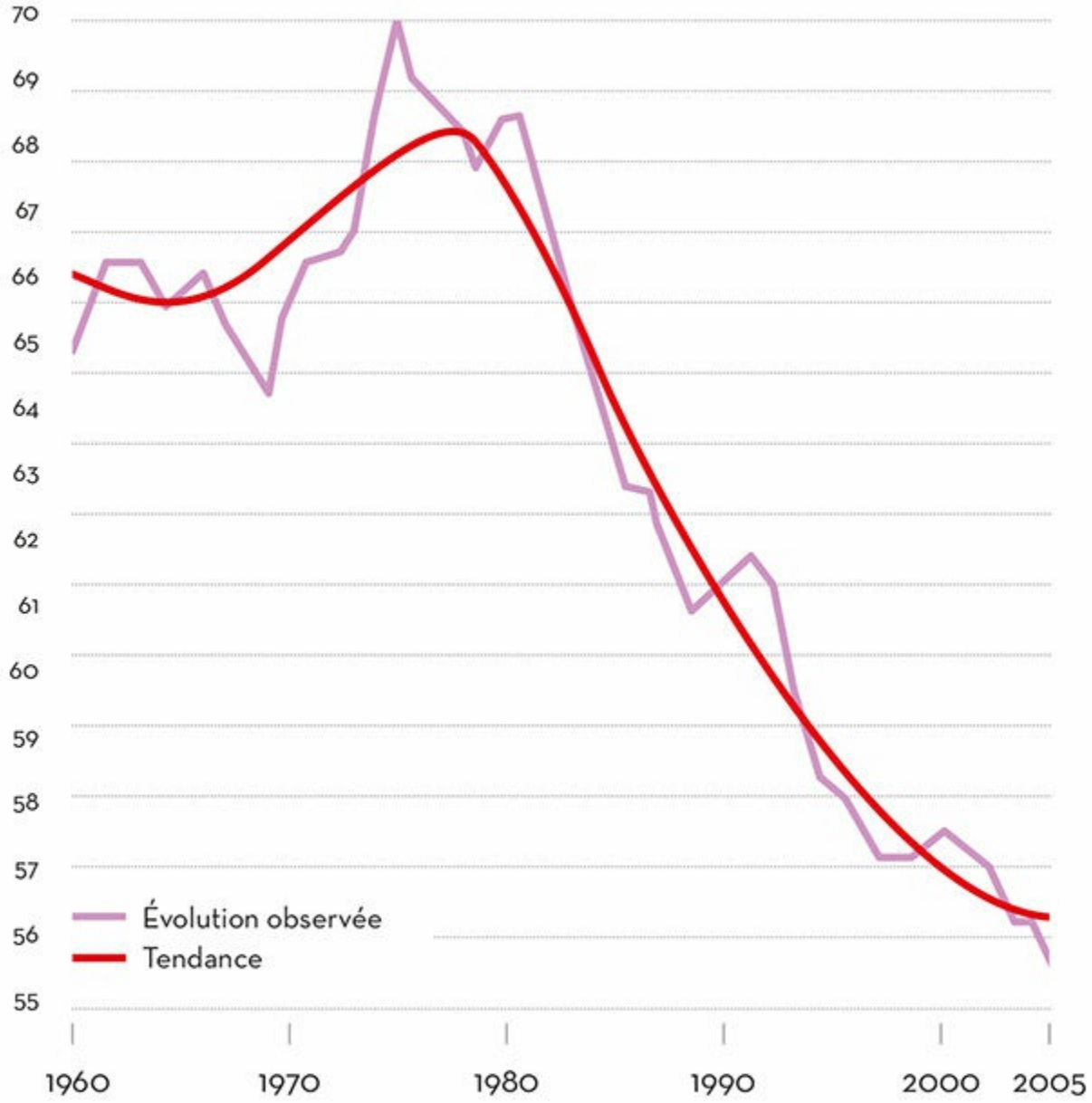


Dans sa note sur le partage de la valeur ajoutée, Michel Husson insiste sur l'importance du poids du chômage et sur celle de l'évolution de la productivité. Il souligne de façon convaincante à quel point cette tendance dépend du ralentissement de la progression des salaires. Ce décrochage accompagne fidèlement le mouvement à la baisse de la part des salaires dans la valeur ajoutée. Les salaires ont été sous-évalués par rapport aux gains de productivité. Les travailleurs ont donc tiré moins de profit des bénéfices de leurs propres productions durant ces années. Comprise ainsi, cette baisse n'est définitivement plus un accident de parcours lié aux vicissitudes économiques. Elle apparaît sous son vrai jour : celle d'une politique acharnée menée par le capital contre le travail pour le ponctionner drastiquement et ainsi atteindre les taux de profit souhaités. Les mutations à l'œuvre dans l'évolution du développement capitaliste et la contre-révolution libérale opérée au tournant des années 1980 sont à l'origine de cette spoliation salariale contemporaine.

Les répercussions sur le quotidien des classes populaires sont à la hauteur de l'offensive menée. Le sentiment de déclassement et l'idée communément admise selon laquelle les générations futures vivront moins bien que les précédentes naissent de cela. Ils sont le ressenti populaire de cette dépossession. Dans son livre *Un pur capitalisme*, Michel Husson donne une idée saisissante de l'ampleur du ralentissement de niveau de vie que cette stratégie entraîne. Il analyse sur la longue période de 1960 à nos jours la dynamique de ce déclin qui s'accélère dès 1970. Étrangement, ces données ont disparu des écrans télé. Le capital doit apprécier un tel discernement : vivre heureux, c'est vivre caché, inutile donc de rappeler à quel point *notre* travail *leur* coûte si peu. Hypnotisés par le flot d'informations que nous recevons, nous finissons par nous laisser berner. À nous d'éviter cet écueil en démontant les accusations malveillantes. Finalement, les contre argumentations ne sont pas si compliquées à trouver. Elles dorment souvent dans nos tiroirs, ou nos classeurs que l'on range machinalement au fond des placards mais se rappellent pourtant à nous tous les mois : ce sont nos fiches de paie. Si nous les observions avec plus d'attention, nous constaterions qu'elles sont des preuves suffisantes pour couper court à toutes les polémiques qui dénoncent la surcharge de la masse salariale en entreprise. Elles nous permettent en effet de prendre conscience des deux versants de notre salaire : le revenu net et le revenu socialisé.

LA PART DE LA RÉMUNÉRATION DU TRAVAIL DANS LA RICHESSE CRÉÉE

Part des salaires en % de la valeur ajoutée dans l'UE à 15, de 1960 à 2005



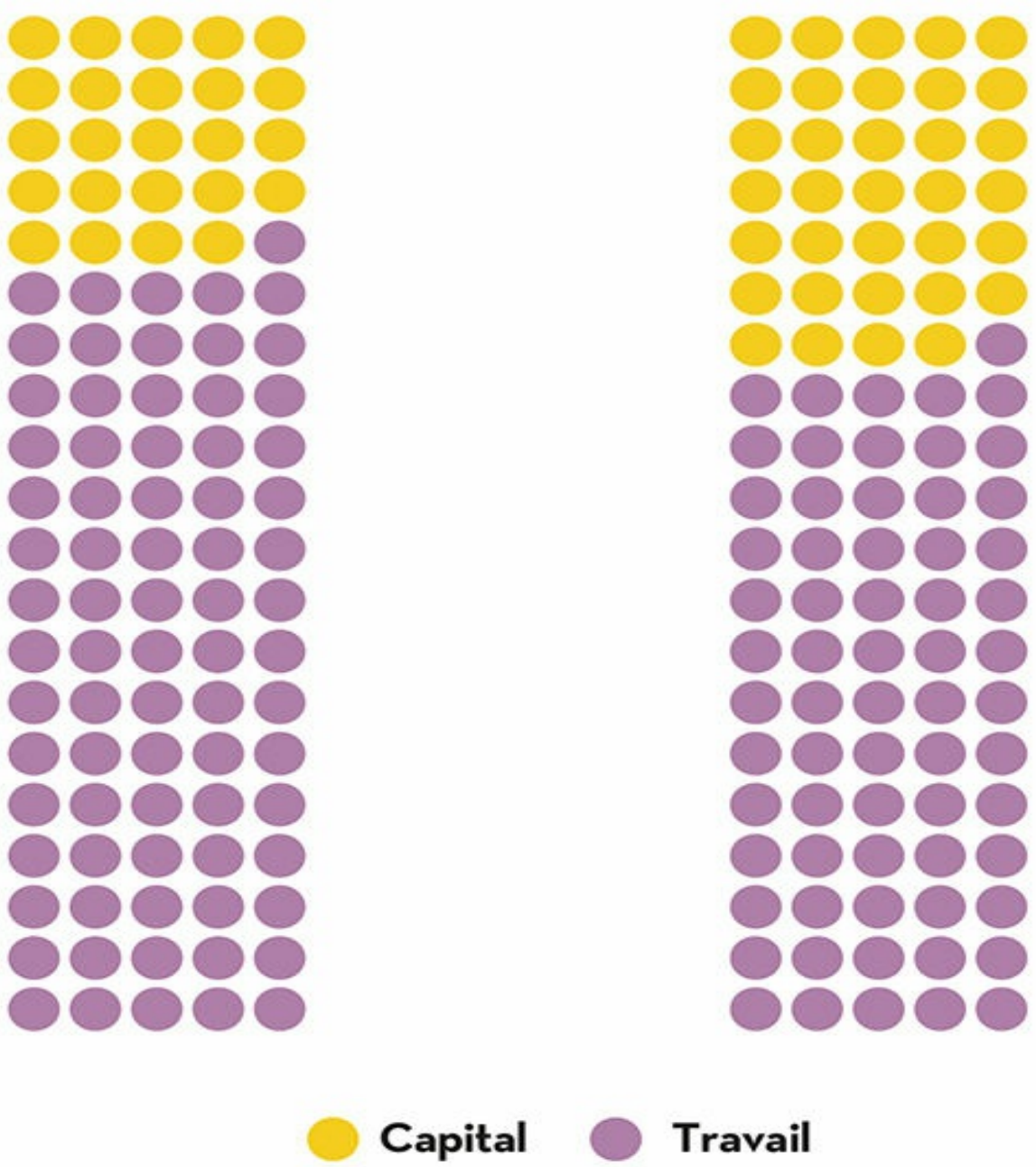
Source : Michel Husson, *Le partage de la valeur ajoutée en Europe*, la Revue de l'IRES n° 64 - 2010/1

PARTAGE DE LA VALEUR AJOUTÉE

Entre 1982 et 1989 les salariés ont perdu **10% du PIB** au profit du capital

1982
Pour 100 € de richesse créée : **76 €**/travail
24 €/capital

1989
Pour 100 € de richesse créée : **66 €**/travail
34 €/capital



Source : Insee, Comptes nationaux.

Notre salaire net, d'abord, correspond à la part de notre salaire que nous percevons concrètement tous les mois. C'est celle que nous connaissons le mieux. Comme nous venons de le constater, l'évolution du salaire net est à elle seule un vibrant plaidoyer qui suffirait à faire taire les accusations de ceux qui prétendent que nous sommes surclassés.

Mais nos fiches de paie plaident contre ce mensonge au-delà de la ligne « net à payer » qui apparaît en bas à droite de notre bulletin mensuel. Cette somme, vers laquelle notre regard se focalise immédiatement, ne comptabilise que notre salaire direct, celui qui nous permet, individuellement, de faire face aux dépenses du mois. Or, notre salaire inclut aussi ce que nous versons collectivement pour financer les différentes caisses de la protection sociale : maladie, accidents du travail, famille, retraite et assurance chômage. Chaque mois, nous versons cette part de salaire indirect qui nous revient sous la forme des prestations qui nous sont nécessaires, voire vitales, au fil des différentes étapes ou épreuves de la vie : maternité, charges familiales, retraite, chômage, accidents, maladies. Nous bénéficions alors d'allocations, de pensions, de remboursements ou d'indemnités. Observer de plus près les différentes composantes de notre rémunération redonne un sens et une place aux « cotisations » sociales. Notre salaire dans sa globalité apparaît comme un tiroir à double fond, avec une caisse directe et une caisse indirecte. Si nous avons parfois tendance à oublier la « face cachée » de notre bulletin de paie, le patronat, lui, en a saisi toute la portée. Il a assimilé, mieux que nous semble-t-il, la dimension *socialisée* de notre salaire.

Nous cotisons un pourcentage de notre salaire total, le salaire brut, dans un pot commun, destiné au bien-être du monde du travail et qui n'a pas vocation à être capté par les profits. Dans le match capital *vs* travail, les « cotisations » sponsorisent, sans ambiguïté, la seconde catégorie. Elles ne sont donc une « charge » que pour l'employeur, au même titre que notre salaire net d'ailleurs. Dans les deux cas, il débourse une somme pour acheter notre force de travail. Pour les grandes entreprises, ce montant total est bien dérisoire en proportion de ce que nous apportons en valeur ajoutée. Derrière l'usage systématique de la terminologie péjorative « charge », la pensée libérale cherche autant à dénigrer l'acquis des cotisations sociales qu'à rendre anecdotique un vol de salaire. Car en diminuant la part des salaires qui est dédiée aux droits sociaux, les capitalistes augmentent d'autant leurs profits, et cela en toute discrétion.

555055
SOCIETE DE LA PAYE
48 RUE CANTAGREL
75013 PARIS

Siret : 32599909900099 Code NAF : 8219Z
Urssaf : 117000000000000090 MONTREUIL CEDEX

BULLETIN DE SALAIRE

Période : Janvier 2015
Paiement le : 31/01/2015
Du : 01/01/2015 Au : 31/01/2015

	CP N-1	CP N
Acquis :	30.00 /	20.00 /
Total pris :	30.00 /	3.00 /
Solde :	0.00 /	17.00 /

Matricule : 4 NoSécu.: 258000000000000

MME [illegible]

Entré(e) le : 03/06/2013
Emploi : SECRETAIRE RECEPTIONNISTE Ancienneté : 03/06/2013
Qualif: NON CADRE Classif: Coeff: 204 SMIC horaire : 9.61 Plafond Sécu : 3170.00

Rubriques	Base	Taux salarial	Montant salarial	Taux patronal	Cot.Patronales
SALAIRE DE BASE	151.67	10.9492	1660.67		
H. supp majorées à 25 %	17.33	13.6865	[illegible]		
SALAIRE BRUT			1897,86		
EP01 URSSAF-Maladie-Matern.-Inval..	1897.86	0.7500	14.23	12.8000	242.93
EP02 URSSAF SOLIDARITE	1897.86			0.3000	5.69
EP03 URSSAF ACCIDENT DU TRAVAIL	1897.86			1.4000	26.57
EP11 URSSAF ALLOC FAMILIALES 2015	1897.86			3.4500	65.48
EP05 URSSAF ASS. VIEILLESSE PLAF.	1897.86	6.8500	130.00	8.5000	161.32
EP06 URSSAF ASS. VIEILLESSE DEPLAF	1897.86	0.3000	5.69	1.8000	34.16
EP07 URSSAF FNAL	1897.86			0.1000	1.90
EP16 URSSAF FINANC. ORG. PRO. SYND.	1897.86			0.0160	0.30
EFG2 REDUCTION FILLON 2015				-100.0000	-326.43
EP12 ASSEDIC Tr. A	1897.86	2.4000	45.55	4.0000	75.91
EP19 FONDS DE GARANTIE (AGS)	1897.86			0.3000	5.69
EP20 RETRAITE ARRCO NC T1	1897.86	3.1000	58.83	4.6500	88.25
EPR1 AGFF NC TRANCHE 1	1897.86	0.8000	15.18	1.2000	22.77
E901 PREV NC T1	1897.86	0.6680	12.68	1.0020	19.02
EX34 TAXE S/ SALAIRES T1	640.00			4.2500	27.20
EX35 TAXE S/ SALAIRES T2	634.80			9.3500	59.35
EX36 TAXE SALAIRES / BRUT	1916.88			4.2500	81.47
EP37 CSG DEDUCTIBLE	1883.67	5.1000	96.07		
EWZB REDUCT HEURES SUPPL. P.P.<= 20	17.33			-1.5000	-26.00
TOTAL DES RETENUES			376.23		565.58
NET IMPOSABLE			1519,63		
SP01 URSSAF CSG NON DEDUCTIBLE	1883.67	2.4000	45.21		
SP02 URSSAF CRDS	1883.67	0.5000	9.42		
SP00 REMBOURSEMENT TRANSPORT	35.00				
NET A PAYER			1500.00		

Heures période	169.00	Cumul bases	1897.86	Paiement	Total cot.patronales	565,58
Cumul heures	169.00	Cumul bruts	1897.86			
Cumul h.sup	17.33	Cumul imposable	1519.63	par Chèque	Total des retenues	
Solde rep.remp.					Coût global période	2498.44
Solde rep.récup.		Cum H.Majorées	0.00			

Cabinets médicaux (personnel)

NET A PAYER 1500,00 Euros

A défaut de Convention Collective : Code du travail - Durée des congés payés : art.L.3141-3,6,7,11,12 - Durée préavis : art.L.1237-1 et L.1234-1
Dans votre intérêt et pour vous aider à faire valoir vos droits, conservez ce bulletin de paie sans limitation de durée.

SALAIRE BRUT : avec cotisations salariales

SALAIRE NET : sans cotisations salariales

Dès lors, nous comprenons mieux pourquoi nos « cotisations » apparaissent aux yeux des grands employeurs comme la variable d'ajustement susceptible de faire bouger le curseur de la répartition des richesses en faveur du capital. Elles représentent tout de même 40 % de la masse salariale. D'où les complaintes répétitives des cercles patronaux, instrumentalisant au passage le mal-être des artisans et des commerçants, et ne sachant plus quoi inventer pour dénoncer cette « anomalie » française. Nous avons tous vu, au moins une fois, un riche entrepreneur tenter de faire oublier son statut, en prétendant parler au nom des plus petits, pour s'attrister du spectacle offert par la France dans le monde. Cette France qui se

déshonore en figurant en tête des pays européens où la proportion des cotisations patronales est la plus forte. Chiffres à l'appui pour 2013 : 11,3 % du PIB en France contre 6,7 % en Allemagne ou seulement 3,8 % en Grande-Bretagne selon l'OCDE. C'est dire. Seulement voilà, les charges patronales pèsent essentiellement sur les points de vue, au risque de déséquilibrer dangereusement la réalité. Cette lecture est parcellaire et tronquée. En septembre 2013, dans un article intitulé « Coût du travail : les vraies raisons du problème français[13] », le journal *La Tribune* revient, à juste titre, sur la globalité de la taxation des revenus du travail. S'appuyant sur une étude d'Eurostat, le quotidien économique rappelle qu'en France le taux global de taxation du travail est de 38,6 %, contre une moyenne européenne de 35,8 %, ce qui place le pays, non pas en première, mais en septième position des pays taxés. En effet, pour évaluer les prélèvements obligatoires, il est nécessaire de tenir compte également des cotisations salariales. En Allemagne, par exemple, celles-ci sont plus importantes qu'en France : 22 % des recettes du système social contre 17 % dans l'Hexagone. Et si l'on veut être complet, il faut intégrer dans ces calculs l'impôt sur le revenu. À ce propos, *La Tribune* ajoute « l'impôt sur le revenu est, contrairement à ce que croient encore beaucoup de Français, plus léger qu'ailleurs ». Effectivement, il s'élève à 7,3 % du PIB contre 10 % en Grande-Bretagne. Tout est relatif.

Analysées dans leur ensemble, les comparaisons ne sont plus aussi caricaturales. Et les mythes s'envolent. Tel le modèle danois, Terre promise du « zéro charges sociales », encensé par tout libéral qui se respecte, mais qui, pourtant, n'échappe pas à la complexité. Certes, au Danemark, salariés et entreprises ne paient pas de cotisations sociales, mais les employeurs doivent verser une rémunération nette beaucoup plus élevée qu'ailleurs à des salariés qui supportent un impôt sur le revenu très lourd et une TVA record. Selon Eurostat, le salaire annuel moyen y atteint 56 300 euros contre 42 900 euros en Allemagne. Comme « coût zéro » sur le travail, on peut trouver mieux. Pour le chroniqueur de *La Tribune*, les difficultés économiques françaises sont à déceler ailleurs : « l'absence de montée en gamme de son industrie ». Au royaume du libéralisme, les vertus comparatives sont sélectives et cachent souvent d'inavouables contreparties.

Il est utile de rappeler que de nombreux pays envient notre système social et ses « charges exorbitantes », et pas uniquement au titre d'une meilleure justice sociale, mais aussi pour sa rationalité économique. De fait, la thèse de l'excès de dépenses de santé en France ne tient pas la route. D'abord, pourquoi faudrait-il compter *absolument* quand il est question d'investissement social ? Dans un pays comme les États-Unis, où la part directe des salariés est effectivement plus élevée qu'en France, les habitants doivent payer eux-mêmes leurs prestations de santé et ont recours à des assurances privées coûteuses. Nous connaissons ces séries télévisées américaines recréant le décor des urgences à l'hôpital, où la première question posée au patient consiste à savoir s'il possède ou non une carte bancaire. Il ne s'agit pas de fiction. Mais, à rebours des idées établies, ce système ne coûte pas moins cher : la part des dépenses de santé dans le PIB aux États-Unis est de 17,9 % contre 11,6 % en France.

En France comme ailleurs, l'employeur sait d'emblée qu'il doit dépenser une certaine quantité d'argent pour acquérir les compétences d'un salarié. Cette somme, au-delà des particularités locales, varie finalement peu selon les pays au sein des économies développées. Ici, la spécificité française consiste à reverser cette rémunération sous la double forme d'un salaire direct et d'un salaire indirect, intégrant l'ensemble des cotisations patronales et salariales. Cette distinction est parfois bien utile pour les gouvernants qui veulent semer la confusion et favoriser la politique d'exonérations en cours. Les « anti-cotisations patronales » ont en effet compris que cette première portion pouvait être modulée à leur avantage sans que cela ne saute vraiment aux yeux. Une sorte d'entrée en matière avant de pouvoir s'attaquer ouvertement aux « cotisations sociales » dans leur ensemble. L'analyse des cotisations sociales employeurs en pourcentage de la valeur ajoutée donne un premier aperçu de cette spoliation. Les années 1990 marquent un tournant dans l'accroissement des cotisations « patronales » qui diminuent en passant de 17 % de la valeur ajoutée à 15 ou 16 % au milieu des années 1990. Cette involution est la conséquence

des choix politiques appliqués pendant cette période. L'État a décidé d'alléger le montant de ces cotisations au point de les faire chuter en proportion des richesses créées.

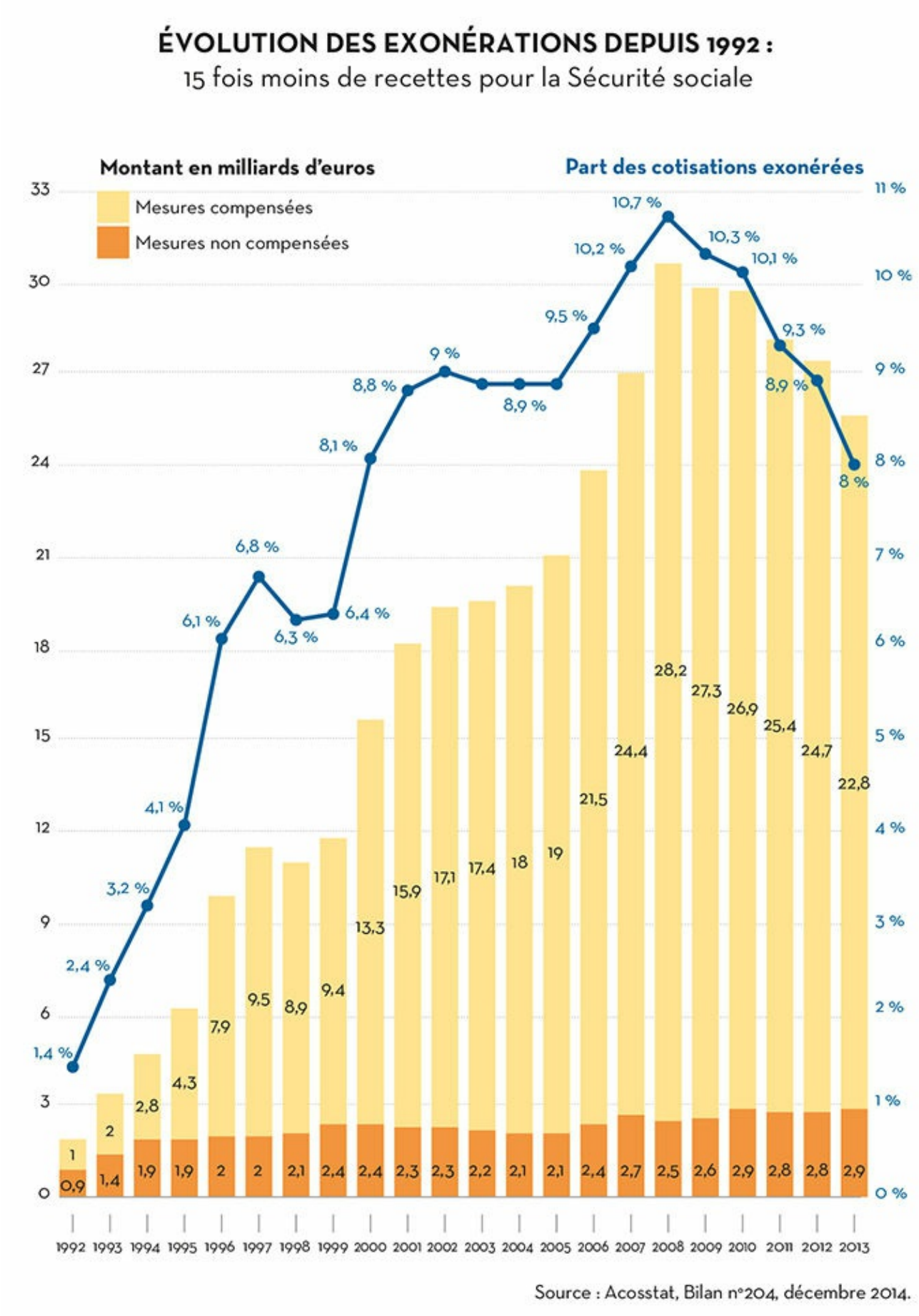
Et ce ne sont pas les choix faits aujourd'hui qui freineront ce mouvement, bien au contraire. La présidence Hollande et le gouvernement Valls ont agi, eux aussi, en ce sens. Ainsi, en 2014, contre toute attente, ils ont décidé de donner satisfaction à une vieille requête patronale : l'abolition des cotisations familiales. Le Medef venait de gagner un combat majeur contre des droits sociaux acquis à la Libération. Ce cadeau de la « gauche » a dû être apprécié à sa juste valeur, surtout lorsque l'on sait que la branche famille de la Sécurité sociale a la spécificité de n'être financée que par les cotisations « patronales ». Ce présent est d'autant plus estimable qu'il est doublé d'une augmentation de l'impôt indirect, la TVA, qui, à l'opposé de toute progressivité, touche injustement toute la population sans prendre en considération les différences de revenus. C'était sans compter sur le fait que le Medef n'a pas franchement la reconnaissance du ventre. Sans dire merci aux socialistes quelque peu vexés par cette inélégance assumée, il s'est empressé de réclamer la suite du programme, bien conscient qu'il ne faut jamais s'arrêter en si bon chemin. Depuis des années, les gouvernements se succèdent pour tirer, un à un, les verrous du financement par cotisations. Les ministres emboîtent le pas en rivalisant de conviction et d'enthousiasme pour multiplier les exonérations de cotisations sociales. Le bulletin de la caisse nationale du réseau des Urssaf donne la mesure de cette politique depuis 1992. Les chiffres sont sans appel. De 2 milliards d'euros d'exonérations de cotisations en 1992, nous sommes passés à une moyenne de 30 milliards depuis plusieurs années. Sur la période la plus récente, les exonérations ont progressé de 55 % en neuf ans.

Comment expliquer un tel gaspillage ? Depuis trente ans, ministres de droite et de gauche invitent à la patience les profanes en économie que nous sommes. Ils prennent sur eux, les bougres, et ne peuvent s'empêcher de manifester une certaine lassitude lorsqu'ils tentent de se mettre à notre niveau avec l'objectif incertain de nous faire comprendre la complexité des mécanismes du monde moderne. En désespoir de cause, ils en viennent à nous exhorter de leur faire, au moins, crédit du fait qu'un jour (c'est promis !) ces mesures porteront leurs fruits et favoriseront la création d'emplois. Trente ans que ces arguments d'autorité s'accumulent. Trente ans que ces dirigeants récitent, sans l'avouer, une version à peine recyclée du théorème de Schmidt. En 1974, ce chancelier « socialiste » ouest-allemand justifiait déjà l'injustifiable en proposant une politique qui favorisait le capital plutôt que le travail. Il décrétait que « les profits d'aujourd'hui étaient les investissements de demain et les emplois d'après-demain ». La prophétie ne s'est pas réalisée. Car, bien des « après-demain » plus tard, ni les emplois ni les investissements ne sont au rendez-vous. Le nombre de chômeurs a même atteint des niveaux inégalés. Le bilan laisse sans voix. Un chiffre peut résumer l'effet de cette réduction du coût du travail censée améliorer la compétitivité des entreprises et favoriser l'embauche. Selon l'Insee, le taux de chômage est passé de 8,6 % de la population active en 1992 à 10,4 % au quatrième trimestre 2014. Difficile de trouver pire preuve d'échec.

Même au sein de la sphère institutionnelle, l'inefficacité de ces largesses a fini par éveiller les soupçons. Dès 2006, la Cour des comptes émettait un constat critique, en s'autorisant à observer que « l'effet net sur l'emploi traduisait un ralentissement des destructions d'emplois plutôt qu'une augmentation des créations de postes ». Le montant des allègements n'était alors que de 20 milliards d'euros mais se révélait comme « un coût trop élevé » pour « une efficacité quantitative trop incertaine ». Était-ce suffisant pour freiner les ardeurs libérales ? Pas vraiment. Six années plus tard, en 2012, seule l'ampleur de cette politique a changé. Les exonérations de cotisations atteignent désormais 27,6 milliards d'euros dont 25,6 milliards de cotisations « patronales ». Toujours selon la Cour des comptes, les exonérations, réductions, abattements d'assiette et de taux applicables aux prélèvements finançant la Sécurité sociale représentent aujourd'hui une perte de 52 milliards.

La même année, la fraude patronale aux cotisations sociales aurait, à elle seule, privé la Sécurité sociale de 20 milliards d'euros et retiré 5 milliards d'euros au financement de l'Assurance chômage et des retraites complémentaires. Cette fraude, qui a quasiment doublé depuis 2004, correspond à 5 % de la totalité des cotisations et à 1 % du PIB. Contrairement aux chômeurs, ces fraudeurs, ne sont pas dans le collimateur gouvernemental ou médiatique.

Comparées aux 14,7 milliards de déficit de la Sécurité sociale, ces sommes colossales rendent presque dérisoire le « trou abyssal de la Sécu ». Ce déficit ne paraît finalement plus irrémédiable puisqu'il est moins la conséquence de dépenses excessives de santé que le résultat d'une suppression des financements, validée par les décrets politiques. Les encaissements, décaissements et variation de trésorerie de la Sécurité sociale depuis 1992 nous prouvent que le mouvement des déficits accompagne logiquement celui des allègements de cotisations.



Nous voilà donc triplement floués. Salariés, nous perdons une partie importante de notre rémunération. L'étude de Michel Husson,« La baisse des cotisations sociales compense la progression des salaires nets

[14] », permet de cerner pourquoi cette baisse tire l'évolution réelle des salaires vers le bas. Patients, nous payons le retrait de la Sécu par l'augmentation des forfaits hospitaliers, des franchises sur les soins et le non-remboursement des médicaments, qui s'ajoutent aux dépassements d'honoraires. Ces mesures nous sont imposées au titre de la sempiternelle « rigueur nécessaire pour combler les déficits ». Désormais, une personne sur trois renonce aux soins faute de moyens, contre une personne sur cinq il y a peu de temps encore. Contribuables, nous payons le différentiel. Les exonérations sont effectivement compensées à 90 % par les impôts sur le revenu et la TVA.

Autant d'euros versés et pas un seul emploi à la clé. Pourquoi changer une méthode qui perd ? Tant qu'une minorité bénéficie de l'accumulation des richesses, ce système ne pourra s'arrêter de lui-même. Il y aura toujours des politiciens pour nous convaincre d'attendre le moment de notre salut, même au plus fort de l'asphyxie. Reste à dédicacer à tous ces bonimenteurs la célèbre réplique de Jean-Paul Belmondo dans le film d'Henri Verneuil, *Un singe en hiver* : « Monsieur Esnault, si la connerie n'est pas remboursée par les assurances sociales, vous finirez sur la paille ! ». Finalement, ce sont eux qui ont sûrement le plus à perdre au démantèlement de la Sécurité sociale.

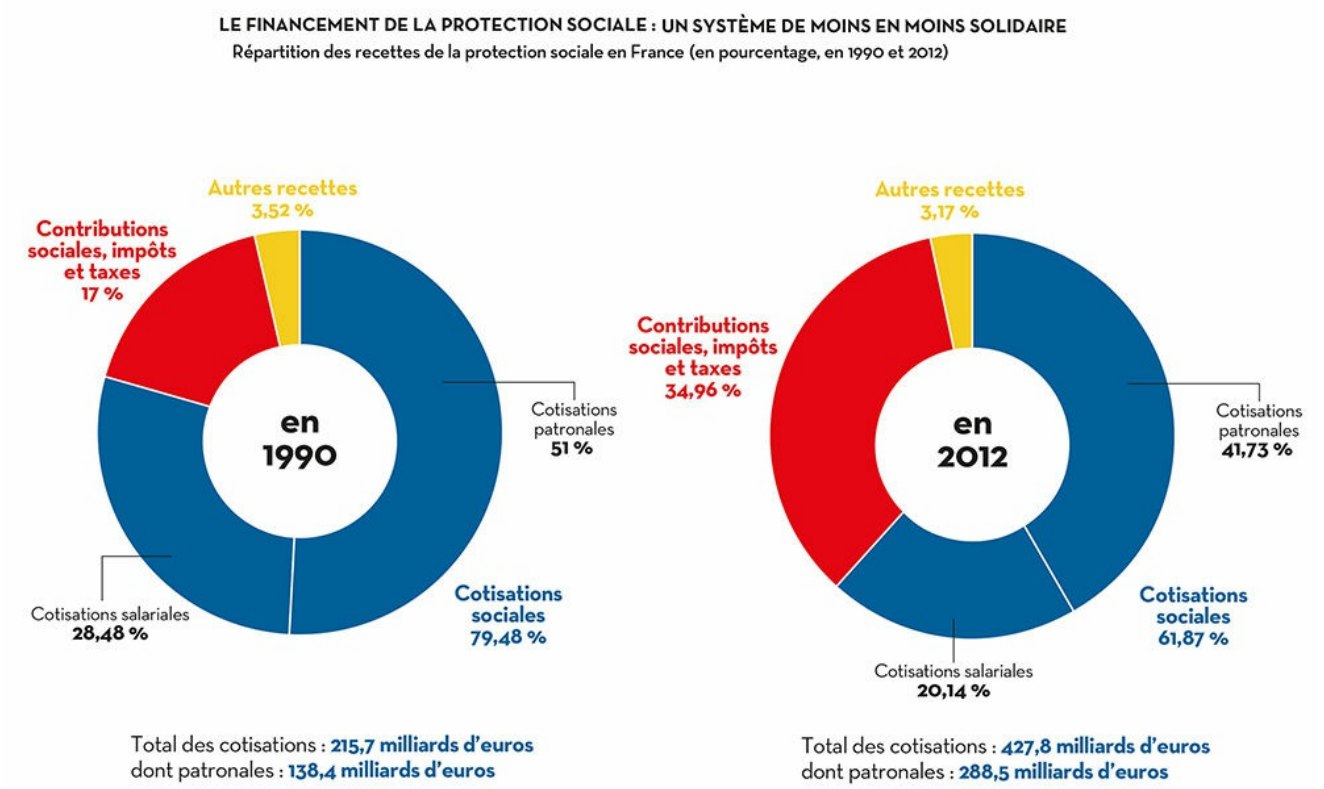
Ces attaques libérales systématiques contre la forme d'encaissement que nous percevons au titre de notre revenu, le salaire socialisé, ont également en ligne de mire la base de son organisation : le système de protection sociale. Le capital connaît l'enjeu essentiel de cet acquis, et le souvenir de la haute lutte menée par des générations entières de salariés pour gagner ce droit est resté intact. Nous jouissons parfois de cet héritage social avec désinvolture, mais de nombreuses instances patronales, elles, n'ont jamais oublié ce que cela leur a coûté et gardent une rancœur tenace et la volonté de détruire ce système à la première occasion venue.

Car si la protection sociale résonne harmonieusement à nos oreilles, elle sonne comme une concession politique à récupérer dans les cercles bien-pensants, qui sont bien conscients, eux, que le salaire socialisé est le fruit d'une longue histoire, conflictuelle et tumultueuse. Pour se protéger de l'« insécurité sociale » propre au capitalisme, les travailleurs ont toujours dû s'organiser et combattre. Les premières caisses de solidarité ouvrière de la fin du XIXe siècle comme les premières assurances sociales du début du XXe n'ont pas été enfantées par une quelconque promesse électorale. Elles furent arrachées, dans la douleur de luttes sociales et politiques acharnées. La Sécurité sociale n'est pas née des palabres protocolaires qui accompagnent l'ambiance feutrée des « négociations entre partenaires sociaux ». Non, elle a été portée par le vent des révoltes qui se sont forgées à la base de la société. Elle a jailli des ruptures de l'histoire comme ce fut le cas au sortir de la Seconde Guerre mondiale. Le rapport de force politique était alors particulièrement favorable au monde du travail : un patronat affaibli et discrédité par la collaboration, une CGT forte de 5 millions d'adhérents, des groupes de résistants à peine désarmés et un Parti communiste premier parti de France.

En outre, la main-d'œuvre que représentaient ces millions de travailleurs était absolument indispensable pour reconstruire un pays en ruine. Sans eux, les affaires ne pouvaient redémarrer. Face à une situation bloquée, le patronat avait le choix de lâcher du lest socialement ou de prendre le risque de perdre le pouvoir économique. Alors seulement, il a cédé. C'est dans ce contexte que la Sécurité sociale, celle dont nous jouissons encore aujourd'hui, a vu le jour. Sa création est donc hautement symbolique. L'ordonnance de 1945 qui promulgue sa fondation résume bien son ambition sociale : « La Sécurité sociale est la garantie donnée à chacun, qu'en toutes circonstances, il disposera des moyens nécessaires pour assurer sa subsistance et celle de sa famille dans des conditions décentes. » Dans un logiciel marchand formaté pour les plus forts, chacun voit bien que les fondements de la Sécurité sociale ne sont pas franchement en accord avec les standards de la machine capitaliste. D'ailleurs, cette tension entre l'économie de marché et la Sécurité sociale est passée, très vite, d'une cohabitation imposée à un conflit ouvert. En lançant sa campagne contre les « charges », le patronat fait d'une pierre deux coups, il attaque les salaires et s'en prend au droit à la Sécurité sociale.

C'est bien l'originalité même du financement par cotisations de cette couverture sociale qui est insupportable pour le patronat. Malgré sa dévitalisation progressive, elle reste en effet le lieu possible

d'une forte implication populaire Elle garde un potentiel participatif et subversif qui peut pousser celles et ceux qui cotisent à contrôler cette construction sociale sans passer par la case patronale ou étatique. Le cotisant se sent en droit d'exiger des comptes sur ce qu'il considère comme son dû, usant d'un droit de regard légitime sur la finalité de l'utilisation de ses cotisations, c'est-à-dire d'un tronçon de son salaire.



À l'opposé du modèle anglo-saxon où les impôts alimentent la protection sociale, la Sécurité sociale en France est une institution séparée de l'État, qui assure la gestion des cotisations sociales par les salariés, tels des ayants droit surveillant la gestion de leurs biens. À ses débuts, elle était d'ailleurs administrée majoritairement par des représentants élus par les salariés. Cette « autogestion » n'a jamais été du goût des spéculateurs de l'assurance privé et des bureaucrates d'État qui lui mènent depuis toujours une guerre d'usure afin d'étouffer sa portée émancipatrice.

L'histoire de la Sécurité sociale est celle d'une bataille de tranchées menée en trois étapes. Acte I, le paritarisme. Au commencement, les conseils d'administration étaient composés aux trois quarts par des salariés et pour un quart seulement d'employeurs. Les ordonnances du général de Gaulle en 1967 mettront fin à cette gestion majoritaire en instaurant le paritarisme : employeurs et employés représentés en nombre égal. Acte II, la fin des élections sociales. Convoquées de plus en plus rarement, tous les trois, les cinq puis les sept ans, avant de tomber purement et simplement dans l'oubli à la fin des années 1960. Un nouveau suffrage a bien lieu en 1983 mais il est resté sans suite. Et à partir de cette date, la désignation par agrément de l'État semble s'être définitivement substituée au scrutin démocratique. Acte III, le basculement progressif du financement vers la fiscalité. La bascule s'opère avec la loi sur la finance datant de 1991, sous Michel Rocard, et la mise en place de la CSG (contribution sociale généralisée), première source fiscale qui cherche à « diversifier le financement de la protection sociale ». Le sociologue Bernard Friot date ici le début de cette « contre-révolution ». Depuis, exonérations de cotisations aidant, l'impôt s'impose lentement mais sûrement. Présenté d'abord comme un recours forcé et exceptionnel pour compenser les diminutions de « charges », il fera bientôt office de règle. Ainsi, selon la logique du vase communicant, la fiscalité prend peu à peu le dessus sur la part de la cotisation sociale, qui assurait 97 % du financement en 1980 contre seulement 58 % en 2012. À ce rythme, notre protection sociale aura changé radicalement de structure sans aucun débat public. Toutes ces entailles se sont

transformées en brèches, privant les travailleurs de toute possibilité concrète de contrôler la Sécurité sociale. Cet acharnement n'est pas dû au hasard. Les sommes en jeu sont colossales. En 2011, le budget consacré à la protection sociale était de 661,5 milliards d'euros, soit un tiers du PIB. Les cotisations sociales, à elles seules, représentent 400 milliards d'euros et supplantent nettement le budget de l'État qui en compte 275 milliards. Pour les capitalistes du secteur financier, notamment ceux qui sévissent au sein de la branche des assurances, cet argent dort. L'idée de soustraire ces montants à la loi de l'offre et de la demande leur est insoutenable. Et en effet, contrairement aux assurances privées où les primes varient selon les risques, la Sécurité sociale, elle, suit une logique toute différente où « chacun cotise selon ses moyens et reçoit en fonction de ses besoins ».

Rien d'étonnant à ce que les malheurs des uns fassent le bonheur des autres. Celui de la Sécu comble les assurances privées en profits juteux, celui de la santé assure les beaux jours des actionnaires des cliniques privées et de la grande industrie pharmaceutique. Pendant que la Sécu meurt asphyxiée par les directives politiques, assureurs privés et autres mutuelles lucratives augmentent leurs prestations et leurs profits. Plus que jamais.

Le groupe AXA est devenu numéro un de l'assurance dans le monde en termes de chiffre d'affaires. Ses données financières se comptent en millions d'euros, et la croissance exponentielle du chiffre d'affaires de l'assureur depuis 2004 donne le vertige. De puissants groupes spéculatifs savent tirer profit de la couverture sociale. Les allègements de charges sont autant de pépites pour les chasseurs d'or de l'assurance comme pour les actionnaires de la santé privée, tant le désengagement financier de l'État du service public hospitalier ouvre de nouveaux marchés.

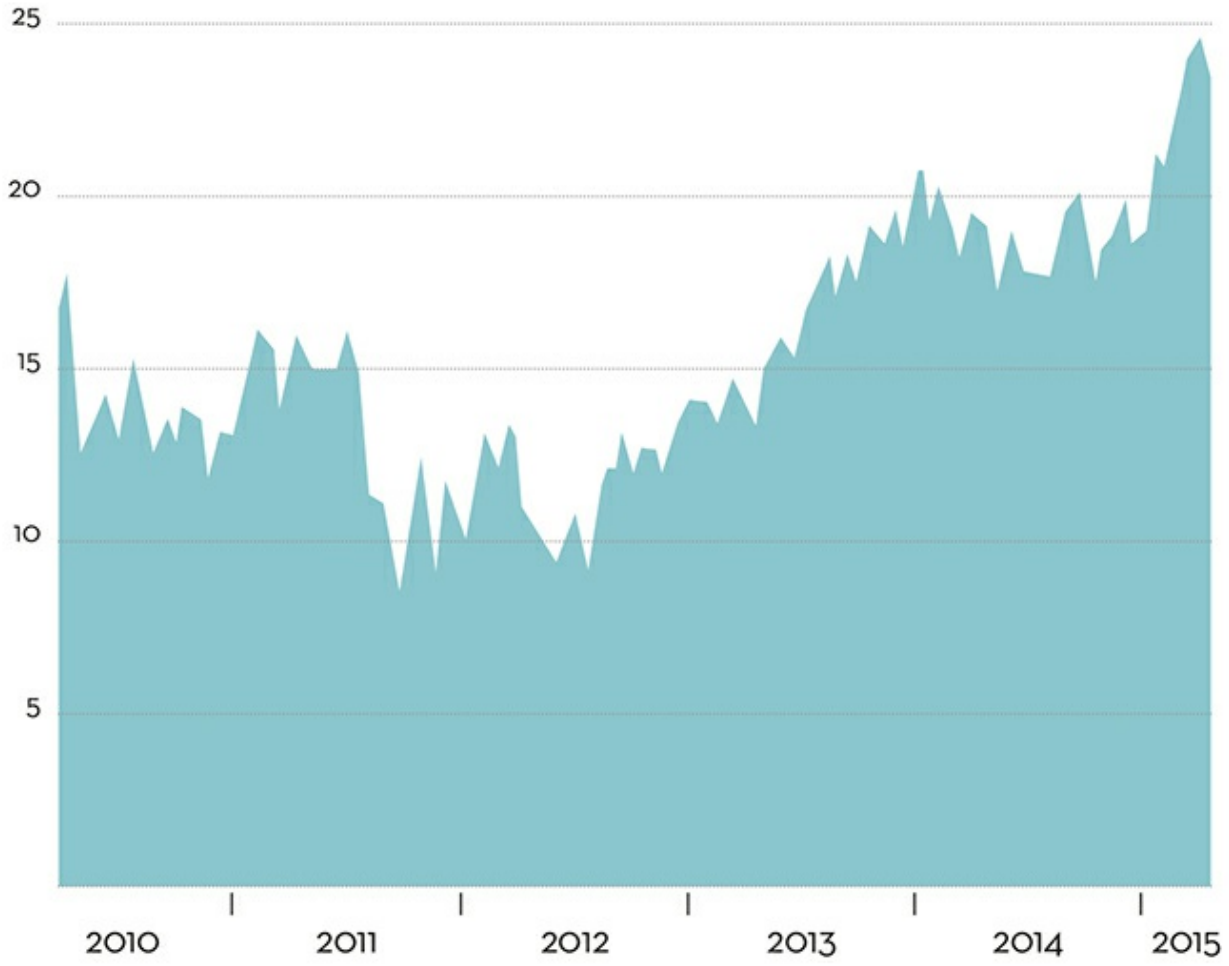
Les hôpitaux publics sont saignés, chaque année, à hauteur de plusieurs centaines de millions d'euros d'économies. En 2015, 3 milliards leur sont réclamés en trois ans, au prix de 22 000 suppressions d'emplois supplémentaires. Les cliniques privées, quant à elles, bénéficient tous les ans du crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi, un « avantage » estimé à 500 millions pour l'année 2014. Ces cliniques représentent 25 % des capacités hospitalières et se sont emparées de 34 % des parts du marché. Des mastodontes financiers se sont ainsi constitués depuis les années 1980 : des groupes comme la Générale de Santé, Korian ou Medica ont pu amasser d'immenses profits et rétribuer leurs actionnaires avec plusieurs centaines de millions d'euros. Mais après les années dorées de la décennie 2000-2010, où la spéculation avait libre cours en toute impunité, ce secteur connaît une nouvelle phase de concentration et de restructuration. En 2014, la Générale de Santé a donc préféré se concentrer sur un cœur d'activité plus ciblé après avoir empoché de copieux bénéfices. Elle a vendu son patrimoine hospitalier pour la modique somme d'un milliard d'euros au groupe australien Ramsay. Ramsay France dispose dorénavant d'un capital de 115 établissements pour une capacité d'accueil de 15 400 places. Les lits privés continueront donc à se vendre cher et les malades à fournir du chiffre.

Il en est de même pour le sinistre « marché de la dépendance », celui des maisons de repos et de retraite, le marché du quatrième âge appelé « marché de l'or gris » sur les sites Internet cyniques de ce milieu d'affaires. Voilà nos anciens et nos vieux transformés en machines à sous. Un gisement de profits inépuisable, malléable et sans résistance. Pour le plus grand bonheur d'une poignée de consortiums qui amassent ainsi sans scrupule des fortunes, alors que les familles, elles, se saignent aux quatre veines pour payer l'hébergement des leurs. Le premier d'entre eux, Orpea, plafonne à plus de 20 % de bénéfices annuels. Son chiffre d'affaires a de quoi faire tourner les têtes. En 2007, il est de 544 millions, soit 30 % de plus que l'année précédente. En 2008, il est de 700 millions (+ 29 %), en 2009 de 820 millions, puis il atteint 1,1 milliard en 2011 et continue à progresser en 2012 et 2013, avec 1,4 milliard et 1,6 milliard…

Pendant ce temps, la dérégulation du service de santé et la déréglementation des soins s'accompagnent du déremboursement des médicaments. Un article du *Nouvel Observateur* daté de juillet 2012 révélait que d'après l'Insee, si le prix observé pour les médicaments remboursables avait tendance à baisser depuis 2000, à l'inverse, celui des médicaments non remboursables a connu un taux de croissance annuel moyen de 3,2 %. D'où l'explosion de ce marché en pleine expansion. La décomposition des droits sociaux fait donc un heureux supplémentaire : l'industrie pharmaceutique, qui se porte à merveille.

COUP D'ŒIL SUR LES COMPTES D'AXA...

Cours des actions Axa à la Bourse de Paris, du 1er avril 2010 au 28 avril 2015, en euros



Sources : abcbourse.com, compilation de l'auteur.

Sanofi, leader du marché français, est aussi le numéro deux mondial en termes de bénéfices. Le site financier Abc Bourse résume le profil de la société Sanofi en présentant l'évolution du chiffre d'affaires de l'entreprise depuis 2009. Dans les graphes, l'évolution de la courbe de la cote financière est sans ambiguïté. La cotation est passée de 36 à 92 points de 2009 à 2014. Pour les spéculateurs, pas besoin de soins, tout va bien merci.

Pour les salariés, la situation n'est pas la même. Depuis 2010, l'entreprise ferme les sites et a supprimé 4 800 emplois. Elle bloque aussi la revalorisation des primes de ses salariés, ce qui ne l'empêche pas de toucher 36 millions d'euros au titre du crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi et du crédit d'impôt recherche.

De l'autre côté du décor, chez les dirigeants, le moral est au beau fixe avec 40 milliards de bénéfices,

dont 5,5 milliards sous forme de dividendes versés aux actionnaires. Comme l'a expliqué le responsable CGT Sanofi du site de Sisteron, 5,5 milliards divisés par les 110 000 salariés, cela représente 50 000 euros versés grâce au travail de chaque employé. Et puisque la honte ne tue personne, ces chiffres indécents n'ont pas freiné l'ardeur du président du conseil d'administration de l'époque, Serge Weinberg, qui s'est empressé, en octobre 2012, de s'afficher en une du *Journal du dimanche* pour appuyer l'appel des « dirigeants des plus grandes entreprises » à « baisser le coût du travail ». Qui est mieux placé que lui, en effet, pour apprécier à sa juste valeur le poids du coût du travail ? Un de ses successeurs peut-être. Comme Olivier Brandicourt, promu directeur général de Sanofi en janvier 2015, qui a touché un bonus d'arrivée de 4 millions d'euros.

Nous connaissions les « *golden* parachutes », montants versés aux PDG. les plus riches lorsqu'ils quittent leurs fonctions. Ces scandales à répétition, en éclatant au grand jour, ont soulevé l'indignation publique au point de pousser les politiciens de tous bords à formuler des promesses électorales pour encadrer ce type de primes patronales. Voilà maintenant les « *golden hello* », sommes attribuées aux dirigeants pour les accueillir dans leurs nouvelles fonctions. De quoi motiver d'autres troupes pour cette croisade contre le « coût du travail ».

COMBIEN D'ANNÉES POUR GAGNER LE SALAIRE MENSUEL D'UN PATRON DU CAC40 ?

Une personne rémunérée au
Smic
soit 1 136 € nets par mois

doit travailler
39 ANS
pour gagner...

Une personne rémunérée au
salaire moyen
soit 2 176 € nets par mois

doit travailler
20 ANS
pour gagner...

535 500 €
soit le salaire moyen mensuel d'un
PDG du CAC40 *

= 20 MINUTES pour gagner le Smic

= 38 MINUTES pour gagner le salaire moyen

* parmi les 10 PDG du CAC40 les mieux rémunérés en 2014.

Source : Facta.media

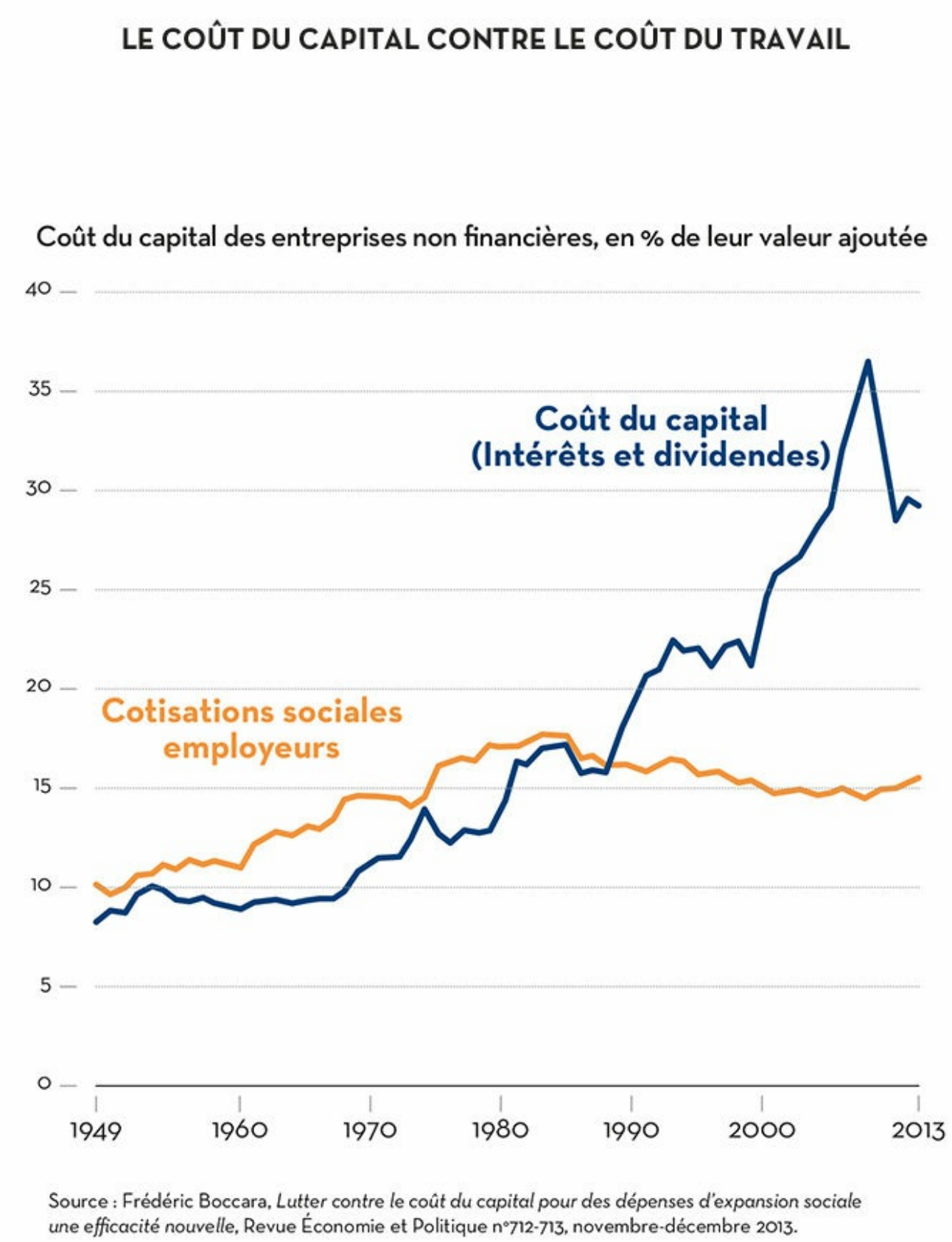
IV
Le véritable coût du capital : financier, social et environnemental

Les chasseurs de « coûts » qui traquent la moindre surcharge pondérale de la masse salariale semblent ignorer le surpoids du profit capitaliste. Au fond, le profit serait d'abord un gage de bon fonctionnement de la société, son potentiel fonds de roulement, une simple mise de départ. Il est essentiel qu'il ne nous apparaisse que sous cet angle, et surtout pas comme une collecte forcée de l'exploitation du travail ou issue de la spéculation financière. Raison pour laquelle il est recommandé de préférer le terme « investisseurs » pour désigner les détenteurs de profits à tout autre sobriquet du type « profiteurs », « capitalistes », « spéculateurs » ou « exploiteurs ». Car, selon eux, le profit est source d'investissement potentiel. Inutile de s'attarder sur les circuits qui permettent sa valorisation permanente puisque le profit est en premier lieu un gisement à travers lequel la société puisera, à terme, les ressources qui lui permettront de subvenir aux besoins de tous. Il n'assèche pas, il irrigue. Il est une dot prometteuse, et mérite à ce titre de ne pas trop se matérialiser dans nos esprits. D'ailleurs, son évaluation ne nous concerne pas, car elle empiéterait, de fait, sur les prérogatives de l'« investisseur », dont dépend notre salut. Le discours ambiant nous invite à rester spectateurs du jeu économique et à ne pas nous immiscer dans des estimations qui nous sont étrangères. Le profit serait insondable. Tout au plus quelques courbes indéchiffrables auréolées des mystères de l'informatique. Comme si les bénéfices poussaient en salle de marché devant des écrans plats et n'avaient pas vocation à parler notre langue.

Qui coûte le plus, le capital ou le travail ? L'économiste du PCF, Frédéric Boccara, donne un début de réponse en mettant en parallèle, d'un côté, le montant des « charges », c'est-à-dire des « cotisations sociales employeurs », et de l'autre, celui des « dividendes et intérêts bancaires », c'est-à-dire du coût du capital. Dans un article de décembre 2013[15], il analyse l'évolution de ces deux « coûts » en France, de 1949 à nos jours. Non seulement le capital terrasse le travail, mais les écarts observés donnent aussi le tournis. Là où les cotisations sociales employeurs « pèsent » 150 milliards d'euros, le coût du capital, lui, atteint 300 milliards, dont 230 milliards sous forme de dividendes et 70 milliards en charges et intérêts. Soit quasiment un tiers de la valeur ajoutée totale des entreprises. De son côté, la CGT mène, à juste titre, depuis quelque temps une campagne militante contre le coût du capital en dénonçant une répartition toujours plus inégalitaire dans le rapport capital/travail. Cette distorsion croissante est telle que la CGT propose même d'établir un indice pour évaluer un « surcoût du capital », directement lié à la financiarisation de l'économie. Une telle notion est probablement à utiliser avec modération car elle dissocie implicitement le « bon » coût du capital du « mauvais ». Or, cette frontière n'existe sur aucune carte. L'ensemble des profits viennent de la valeur produite lors du processus productif, c'est-à-dire de l'exploitation des salariés. Il existe un coût total du capital issu des ramifications de ses différentes activités, qui n'ont jamais été autant entrelacées qu'aujourd'hui. Tel est l'enseignement que nous pouvons désormais tirer de la mondialisation capitaliste, qui est autant synonyme de financiarisation que de globalisation de l'économie. N'oublions pas que le coût du capital des Trente Glorieuses, avant le tournant libéral des années 1980, s'il était moins prépondérant, se nourrissait des mêmes mécanismes : exploitation et inégalités sociales. Mais il est tout à fait utile de rappeler que l'aspect le plus parasitaire du capitalisme est celui de la spéculation financière qui occupe une place inédite dans la répartition des ressources créées de nos jours.

Les dividendes sont la rémunération que reçoivent les actionnaires, c'est-à-dire les propriétaires de titres financiers et de parts de capitaux. Sans jamais participer au processus de production réel, ces derniers voient leurs revenus croître vertigineusement. Ils font de l'argent à partir de l'argent là où les classes laborieuses, elles, se serrent la ceinture. La financiarisation semble incarner le triomphe et l'aboutissement d'un processus économique où « l'argent acquiert la propriété d'engendrer de la valeur », pour reprendre la formule prophétique de Marx. Celle d'un royaume chimérique où le « capital fictif » garantirait aux capitalistes un butin qui se reproduirait indéfiniment de lui-même. Le culte de ce veau d'or

illusoire n'a pas que des adeptes, il a surtout des pratiquants. Et ces pratiques spéculatives en sont arrivées au point de mettre en péril les fondements mêmes du capitalisme dans son ensemble. Le système réel est attaqué par l'avatar virtuel que ses propres gènes ont engendré. Telle est la contradiction mortelle du capitalisme. La crise financière de 2007 n'est qu'un épisode de cette trop longue série. Épisode tumultueux qui nous a valu, cependant, quelques moments inoubliables. Tel Nicolas Sarkozy, lancé dans une tirade tout en démagogie à Toulon le 25 septembre 2008 : « L'idée de la toute-puissance du marché qui ne devait être contrariée par aucune règle, par aucune intervention politique, était une idée folle. L'idée que les marchés ont toujours raison était une idée folle. » Tout comme celui qui a prononcé ces mots, les classes possédantes qui s'égaient sur quelques yachts accueillants savent mieux que quiconque qu'il n'est plus question ici d'idées. Nous sommes dans la folie concrète produite par des logiques marchandes palpables, au moins pour ceux qui en bénéficient.

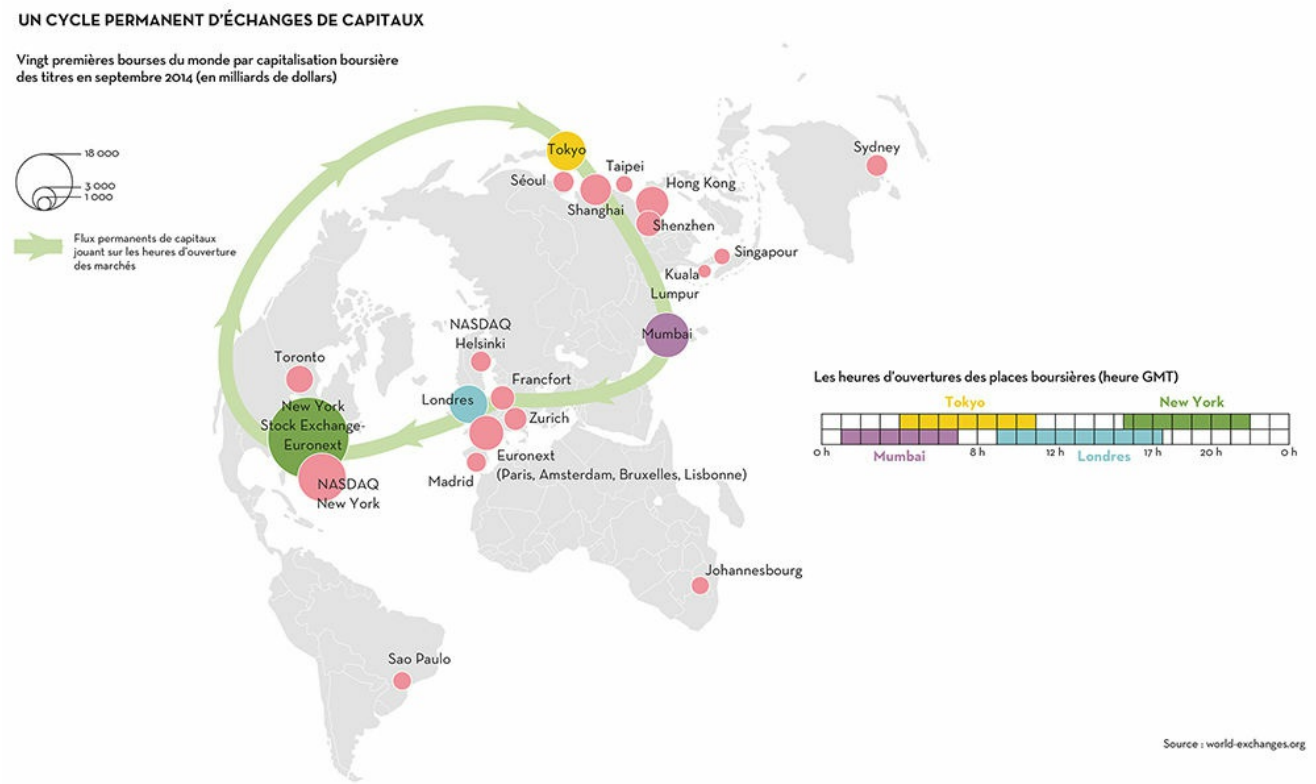


Dans son ouvrage *Le Capital fictif*,[16] Cédric Durand revient à sa manière sur le caractère structurel de cette folie spéculative. Le pouvoir des actionnaires n'est pas un corps étranger au capitalisme, il est une excroissance néfaste. Les actionnaires s'approprient une part toujours plus consistante du gâteau. Michel Husson, dans sa note « La répartition des revenus en France[17] », met en relief la part exponentielle de la ponction des actionnaires à travers la courbe des dividendes nets versés en pourcentage de la masse

salariale. De 4 % au début des années 1980, les dividendes ont grimpé à 12 ou 13 % de la masse salariale, soit un score inégalé depuis l'après-Seconde Guerre mondiale. D'où son insistance à pointer du doigt un chassé-croisé entre la baisse des cotisations sociales et l'augmentation des dividendes. De fait, les deux phénomènes se complètent et s'alimentent mutuellement selon des circuits d'argent qui suivent une logique de va-et-vient. Il existe bel et bien un « effet ciseau » entre la baisse salariale, imposée au titre de la compétitivité, et le surcroît de dividendes. La quête de compétitivité ne s'accompagne d'aucune élévation du taux d'investissement. Non seulement les profits d'aujourd'hui ne font pas les emplois d'après-demain, comme tout à chacun peut le constater, mais ils ne font même pas l'investissement du lendemain.

Dans son article « Le partage de la valeur ajoutée en Europe[18] » Michel Husson revient sur le fait que cette caractéristique touche toutes les économies développées. Le constat est sans équivoque. Partout où le taux de marge s'accroît, l'investissement diminue. Sous la pression des politiques menées, nos sociétés voient la part salariale diminuer dans la valeur ajoutée, mais ce manque à gagner ne se retrouve pas sous forme d'investissements. Telle est l'ère du capitalisme financier : l'investissement productif passe au second plan car le temps immédiat des retours sur investissement prime. Et la loi capitaliste consiste à vendre à tout prix, valoriser sa rente au maximum afin d'écraser la concurrence, sous peine d'être dévorée par celle-ci. Pas de quoi verser dans la nostalgie du bon vieux capitalisme d'antan, celui où les riches capitaines d'industrie investissaient un minimum dans la production. Le capitalisme est un monstre à deux têtes, une qui exploite, l'autre qui spécule. La seconde dépasse aujourd'hui la première, mais toutes deux sont reliées au tronc commun du capital. Les conseils d'administration feutrés des grands trusts du capitalisme français, européen ou américain ne font pas de réelle distinction entre activités industrielles et placements spéculatifs. Tel groupe industriel a créé sa propre banque, telle banque a participé au rachat d'un consortium. Dès novembre 1896, Émile Pouget, doté d'un bon sens populaire qui fit sa renommée, avait bien décrit, dans le brûlot anarchiste *Le Père peinard* [19], les ressorts des dérives parasitaires immanentes au capitalisme avec son franc-parler : « Le mercantilisme domine la production, voilà ce qui saute à l'œil. Dame ! L'important pour les capitalos, c'est pas de fabriquer, c'est de vendre : la vente avant tout ! Voilà leur mot d'ordre. »

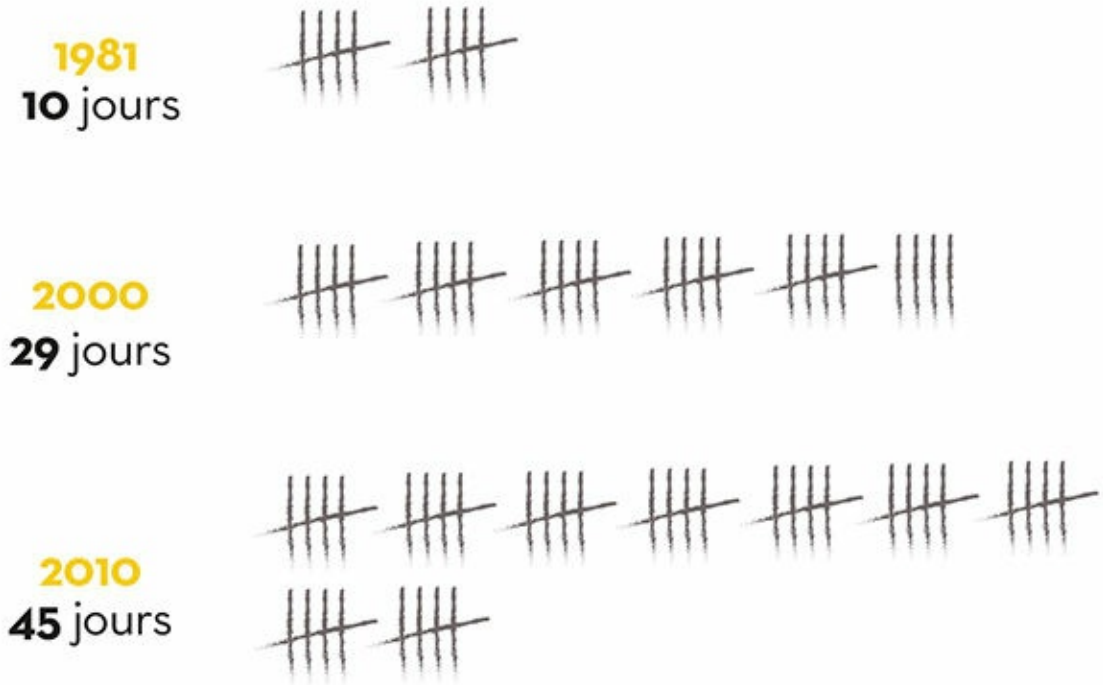
Dans son matériel de campagne très documenté, « Le coût du capital et notre stratégie syndicale[20] », la CGT résume ainsi l'emprise de la rémunération actionnariale sur l'économie : « Il y a trente ans, pour 100 euros de valeur ajoutée, les entreprises versaient 5 euros, aujourd'hui elles versent 23 euros, soit 5 fois plus. Il y a trente ans, les dividendes représentaient dix jours de travail, contre 45 jours en 2012. » C.Q.F.D.



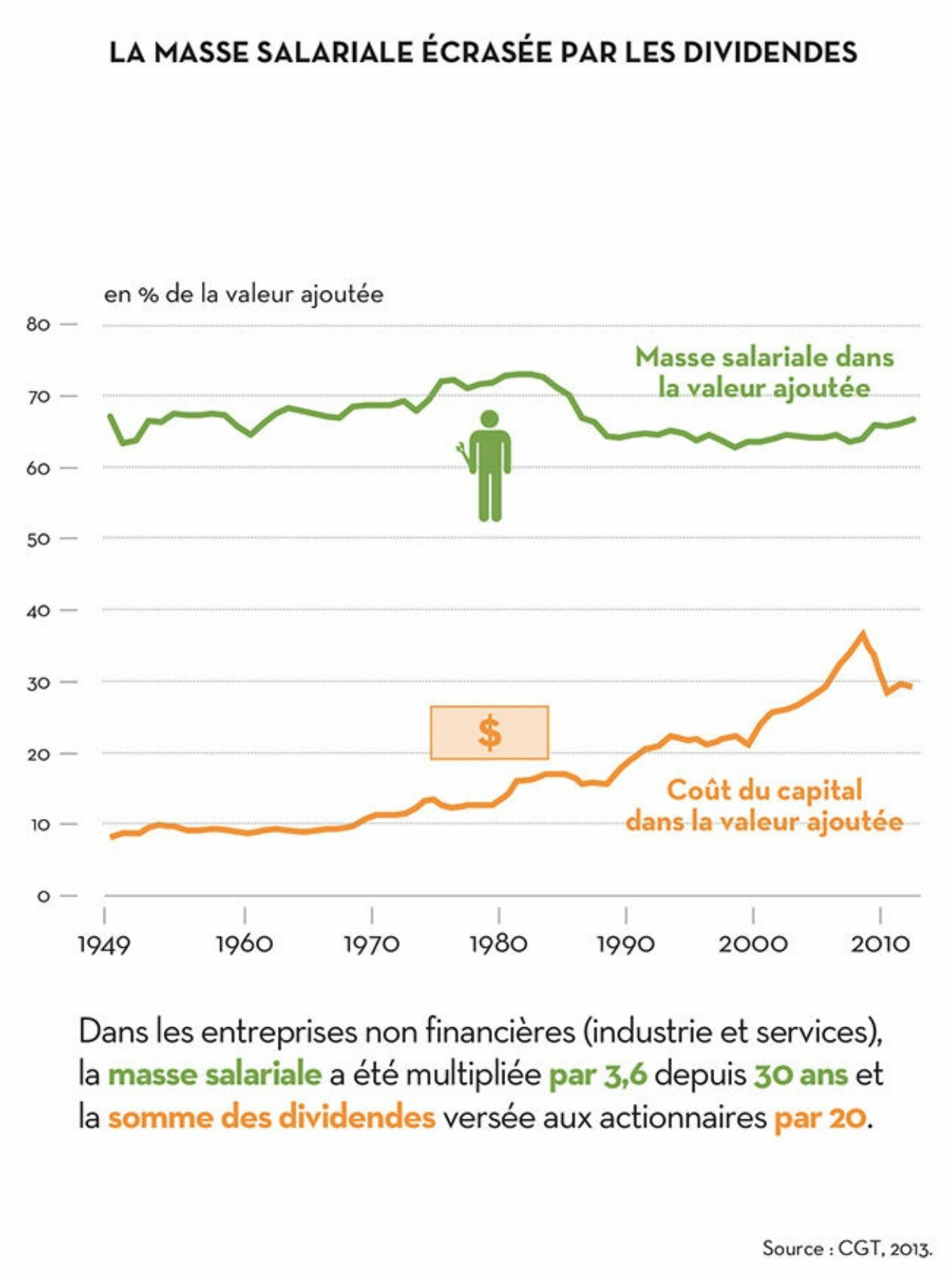
Les dividendes ne connaissent pas la crise. Ils ne la calculent souvent même pas. Le journal *Les Échos* du 28 mai 2013 nous apprend ainsi que la « distribution des dividendes a été multipliée par 7 en vingt ans », soit « 550 milliards de dividendes » distribués sur cette période par 400 entreprises cotées. Et pour les 40 entreprises les plus puissantes, la proportion de rémunération devient caricaturale. Alors que les gouvernants avaient appelé à un « effort équitablement partagé » entre capital et travail pour faire bonne figure devant les caméras à la suite du krach de 2007, les actionnaires des entreprises du CAC 40 ont pris, depuis cette date, la troublante habitude de s'assurer une fourchette de rémunération stabilisée autour de 40 milliards, quelles que soient les fluctuations des profits de leurs entreprises. Le rapport entre profits et dividendes laisse pantois. En 2010, ce sont 40 milliards de rémunération pour 82 milliards de profits, en 2011, 37 milliards pour 74 milliards, en 2012, 40 milliards pour 53 milliards, en 2013, 39 milliards pour 48 milliards et en 2014, 56 milliards de rémunération pour 67 milliards de profits. En deux ans, les profits chutent de 82 à 53 milliards, mais la rémunération des actionnaires reste stable, s'octroyant même 40 milliards sur les 48 milliards de profits réalisés en 2013. La ponction atteint alors 85 %. Pour les actionnaires, il n'existe pas de crise ni de frontières. Ainsi, selon la société de gestion Henderson Global Investors, les dividendes des 1 200 premières firmes mondiales ont progressé de 13 % en 2014 en atteignant 1 190 milliards de dollars. Phénomène capitaliste universel donc. Aux États-Unis, les 500 plus grandes entreprises auraient quant à elles reversé presque tous leurs profits à leurs actionnaires en 2014. Ceux-ci auraient ainsi perçu 914 milliards de dollars, soit 95 % des profits réalisés par les entreprises cotées au S&P 500. Au point qu'un éditorialiste des *Échos* se permette de nous rafraîchir la mémoire, un brin inquiet : « La dernière fois que l'indice S&P 500 a autant gâté ses actionnaires, c'était en 2007, à la veille de la plus grave crise financière[21]. » La société n'est pas tant confrontée à un surcoût de capital qu'à une crise d'accumulation. Il en est des marchés financiers comme des autres marchés capitalistes : lorsque le système ne trouve plus de marché solvable, il n'écoule plus ses produits, mais vit dans l'illusion qu'il peut faire de l'argent avec de l'argent jusqu'à l'effondrement de l'ordre économique.

DIVIDENDES VERSÉS POUR 100 € DE VALEUR AJOUTÉE

JOURS DE TRAVAIL CONSACRÉS AUX DIVIDENDES



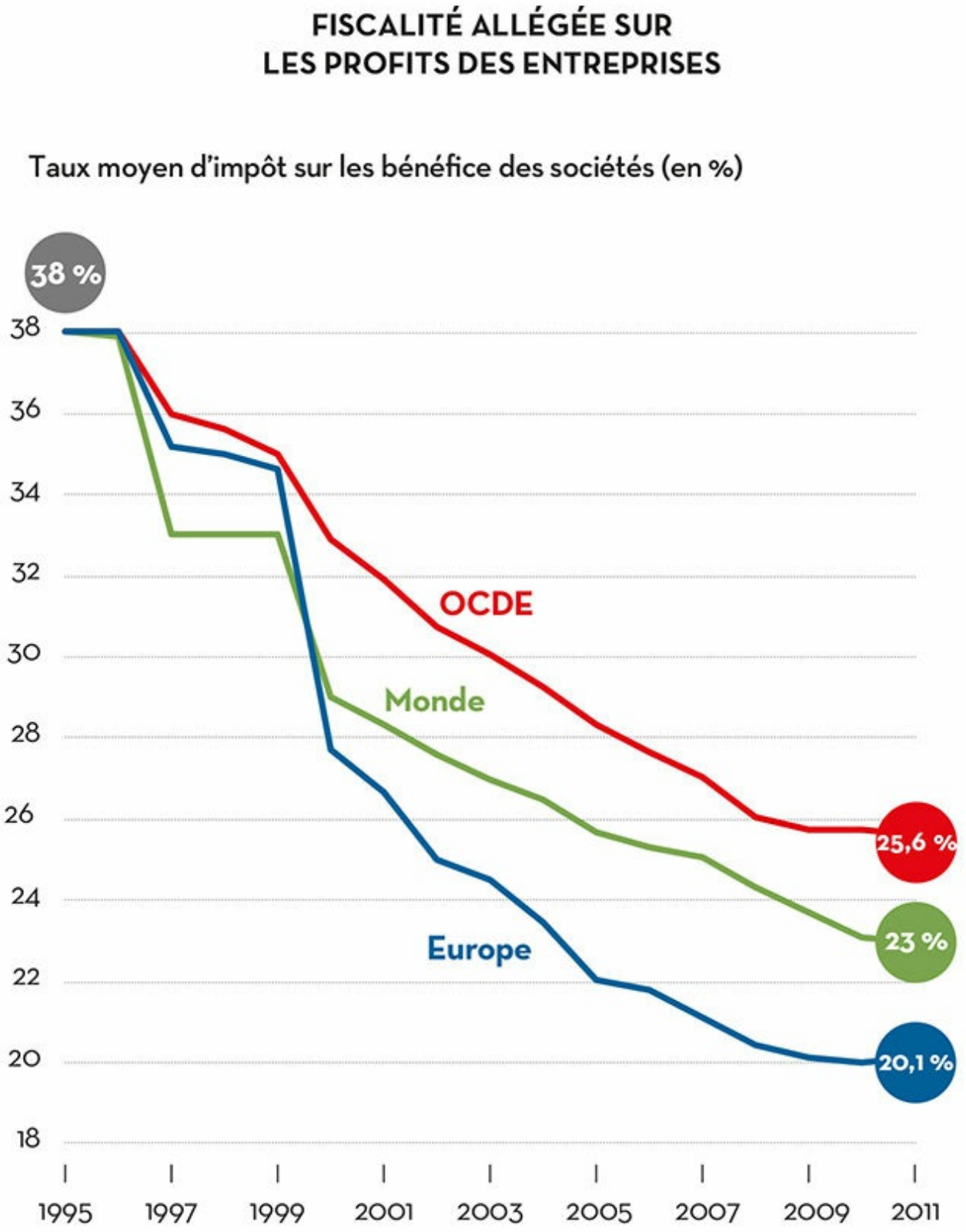
Source : Nasser Mansouri Guilani, *Le coût du capital et notre stratégie syndicale*,



La classe capitaliste a appris à vivre dans le déni. Elle veut tout ignorer du tourbillon dévastateur que son règne entraîne dans son sillage même, lorsque celui-ci menace de l'emporter elle aussi sur son passage. De cette ambiance autodestructrice, elle ne garde que le goût de vivre dans l'urgence, sans

anticipation. D'où une envie exacerbée de jouir de tout, immédiatement, sans entraves, et de gagner sur tous les tableaux. Le coût du capital ne se contente pas de lester l'économie et la vie des entreprises, il lèse également la société dans son ensemble, en la privant de retombées qui potentiellement pourraient être issues de ses bénéfices. Non seulement son prix flambe de manière inquiétante au détriment de celui du travail, mais sa valeur est, en prime, détaxée comme jamais. À cause d'une fiscalité particulièrement injuste, la collectivité ne touche que quelques maigres miettes du gâteau du capital. Car si l'oligarchie n'a jamais envisagé de partager ses parts, elle ne veut pas non plus nous abandonner ses restes. Contrairement à l'idée véhiculée par la vulgate dominante, la fiscalité en France répond à une seule logique : « Plus tu gagnes, moins on te prend ! » Cette aberration révoltante peut surprendre tant il paraît inconcevable que les plus riches s'autorisent, en plus de leurs gains indécents, à s'acquitter d'une portion de leurs revenus proportionnellement moins élevée que celle du contribuable lambda. Les plus grandes fortunes sont pourtant moins taxées comparativement au reste de la population. Dans leur ouvrage *Pour une révolution fiscale*[22] , C. Landais, T. Piketty et E. Saez ont démontré que le taux global d'imposition, s'il est de l'ordre de 45 % en moyenne pour la majorité d'entre nous, n'est que de 35 % pour les 1 % les plus riches. Autrement dit, l'impôt n'est pas progressif mais régressif. La spéculation financière et les profits d'entreprises, quant à eux, sont de moins en moins soumis à contribution. Face à la démultiplication de produits financiers en tout genre, qui pondent leurs œufs dans la grande toile internationale des mouvements de capitaux, les pouvoirs publics amusent régulièrement la galerie en formulant la énième promesse de taxes sur les revenus financiers.

Tous ces projets sont enterrés avant même d'avoir vu le jour. Les impôts sur les bénéfices des sociétés, dont l'amplitude dépend, elle, directement de la compétence des gouvernements, fondent comme neige au soleil. En quinze ans, le taux moyen d'impôt sur les sociétés a baissé de 15 points dans le monde selon le KPMG (Corporate and Indirect Tax Survey). Le groupe Apex, qui assiste les instances représentatives du personnel, livre des données édifiantes sur la défiscalisation des entreprises. Elle prend une forme spectaculaire qui semble à elle seule résumer toute l'histoire des renoncements politiques. Entre 1986 et 2006, le taux moyen nominal d'imposition des bénéfices des sociétés est passé au sein de l'Union européenne de 44,3 à 29,8 %. En seulement dix ans, de 1999 à 2009, il a reculé de 11 points, passant de 34 à 23 %. En France, le taux d'imposition qui était de 50 % jusqu'en 1985 a été rabaissé à 33 %, et encore s'agit-il d'un taux théorique car, dans la pratique, le Conseil des prélèvements obligatoires a déjà révélé que le taux implicite était de 28 % pour les très petites entreprises, et de 8 % pour les entreprises du CAC 40. Certaines d'entre elles, comme Total, se payant même le luxe de payer zéro euro d'impôt les bonnes années, malgré leurs quelque 10 milliards de profits. Parmi les nombreuses faveurs récentes accordées aux entreprises, le gouvernement n'a même pas omis de supprimer la C3S, contribution sociale de solidarité des sociétés, acquittée par les entreprises dont le chiffre d'affaires dépasse, tout de même, 750 000 euros. En somme, si le capital aboie si fort, en menaçant quiconque approche sa demeure, c'est qu'il sait que la luxueuse niche fiscale où il a établi son foyer est solidement gardée par l'appareil d'État.



Source : *De la crise à la dette, en passant par les banques*, Apex.fr

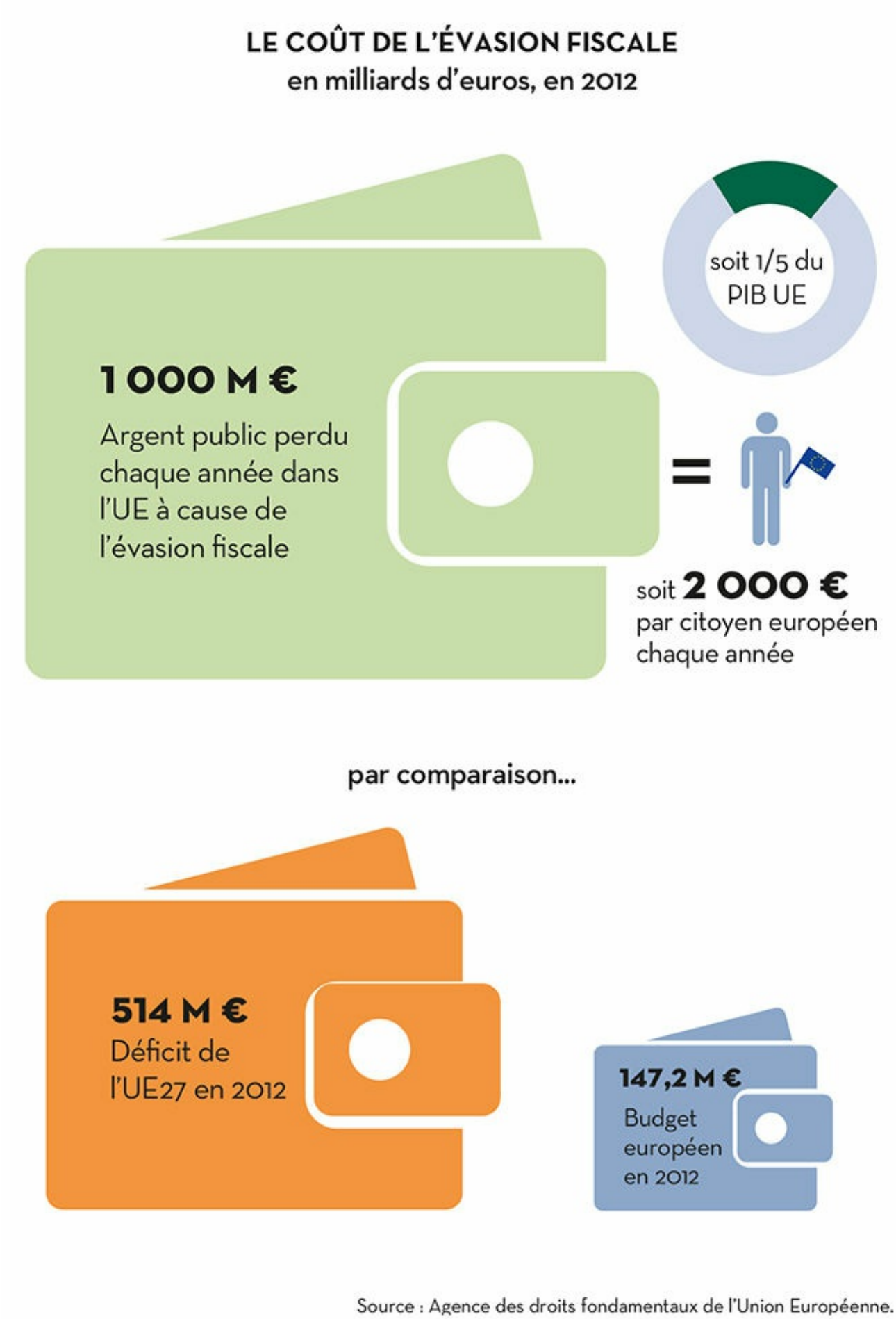
Fort de cette impunité, le capital mène librement son offensive. Cette nouvelle phase du capitalisme couve dans ses flancs un coût social désastreux pour la population qu'il exploite. Ce coût n'est pas une

nouveauté. Il est vieux comme le capitalisme, mais en accentuant sa main-mise sur la société, une poignée d'accapareurs repousse les limites du système et fait payer ce prix fort aux classes populaires.

L'injustice sociale s'accompagne également d'un allongement imposé du temps de travail. De nouvelles lois favorisent le travail de nuit, le dimanche, ou repoussent l'âge légal du départ à la retraite. Elles ont en commun de permettre aux employeurs d'augmenter le temps de travail de leurs salariés. Dans le même temps, des centaines de milliers d'emplois ont été supprimés dans des entreprises privées et publiques afin d'accroître les gains de productivité. En comptabilisant toutes les catégories de Pôle emploi (A, B, C, D, E) et les chiffres des Dom (départements d'outre-mer), soit l'ensemble des cas de demandeurs d'emploi recensés, la France compte plus de 5,5 millions de personnes en quête de travail, sans parler des dizaines de milliers de chômeurs régulièrement radiés des listes. Pour une population active estimée à 28,6 millions, 5,5 millions de chômeurs, c'est un travailleur sur cinq qui n'est plus dans l'entreprise et recherche un emploi, quand les quatre autres assument la même production en travaillant plus, en étant moins bien payés, produisent plus vite en étant moins nombreux.

Les classes laborieuses sont écartelées entre deux univers reliés : les uns sont engloutis par l'aliénation au travail, les autres emportés par l'exclusion et la désocialisation. Certaines générations se succèdent sans jamais connaître du monde du travail autre chose que l'instabilité de l'intérim et l'incertitude des emplois sans lendemain, quand ils en ont seulement un. Les conséquences sont terribles. La précarité, les inégalités et la paupérisation augmentent : 3,5 millions de mal-logés, dont une part croissante de salariés qui ne peuvent plus assumer les frais du domicile, et qui, sans le dire, iront dormir dans leur voiture. Avec une augmentation de 50 % en trois ans, le nombre de sans domicile fixe est estimé à 140 000 personnes dont 30 000 enfants ; 30 000 loupiots SDF dans la France de 2015 ! Consternant. 8,7 millions d'habitants vivent au-dessous du seuil de pauvreté, soit une personne sur sept. Pour ceux qui sont sans emploi, la situation est souvent insoutenable, parfois dramatique, en particulier pour les familles monoparentales des quartiers populaires.

De l'autre côté de ce plafond de verre, au sein du monde du travail, la vie se détériore à mesure que les troupes s'amenuisent. La charge de travail ne cesse de s'alourdir puisque les tâches ne diminuent pas, mais sont assurées par moins de bras. Depuis une dizaine d'années, l'intensification au travail ravage la mission des salariés. Elle se traduit notamment par une accentuation insupportable des rythmes professionnels, par l'apparition continue de nouvelles contraintes hiérarchiques ainsi que par la multiplication de tensions sur les lieux de travail. Une étude de la Dares[23] résume ainsi cette évolution : « Depuis une trentaine d'années, la proportion de salariés dont le rythme de travail est déterminé simultanément par au moins trois contraintes (hors contrôle ou suivi informatisé) a beaucoup augmenté, passant de 6 % en 1984 à 35 % en 2013. » Une hausse pour toutes les catégories socioprofessionnelles. Mais aucun chiffre ne saurait retranscrire le vécu tel qu'il peut être ressenti par nombre d'entre nous. Le mal-être au travail a contaminé aujourd'hui des millions de travailleurs : l'embauche à reculons, avec la peur au ventre, les arrêts maladie qui préfigurent autant de démissions imminentes, de jeunes recrues vite découragées, des anciens qui espèrent secrètement la retraite anticipée, les tensions entre collègues, les brimades des chefs, les reproches, le harcèlement… autant de scènes quotidiennes du climat déshumanisé qui plombe l'ambiance de bon nombre de groupes aux profits prospères.



Ce mal-être n'est pas une règle intangible qui régit le monde de l'entreprise et bien des salariés ne se

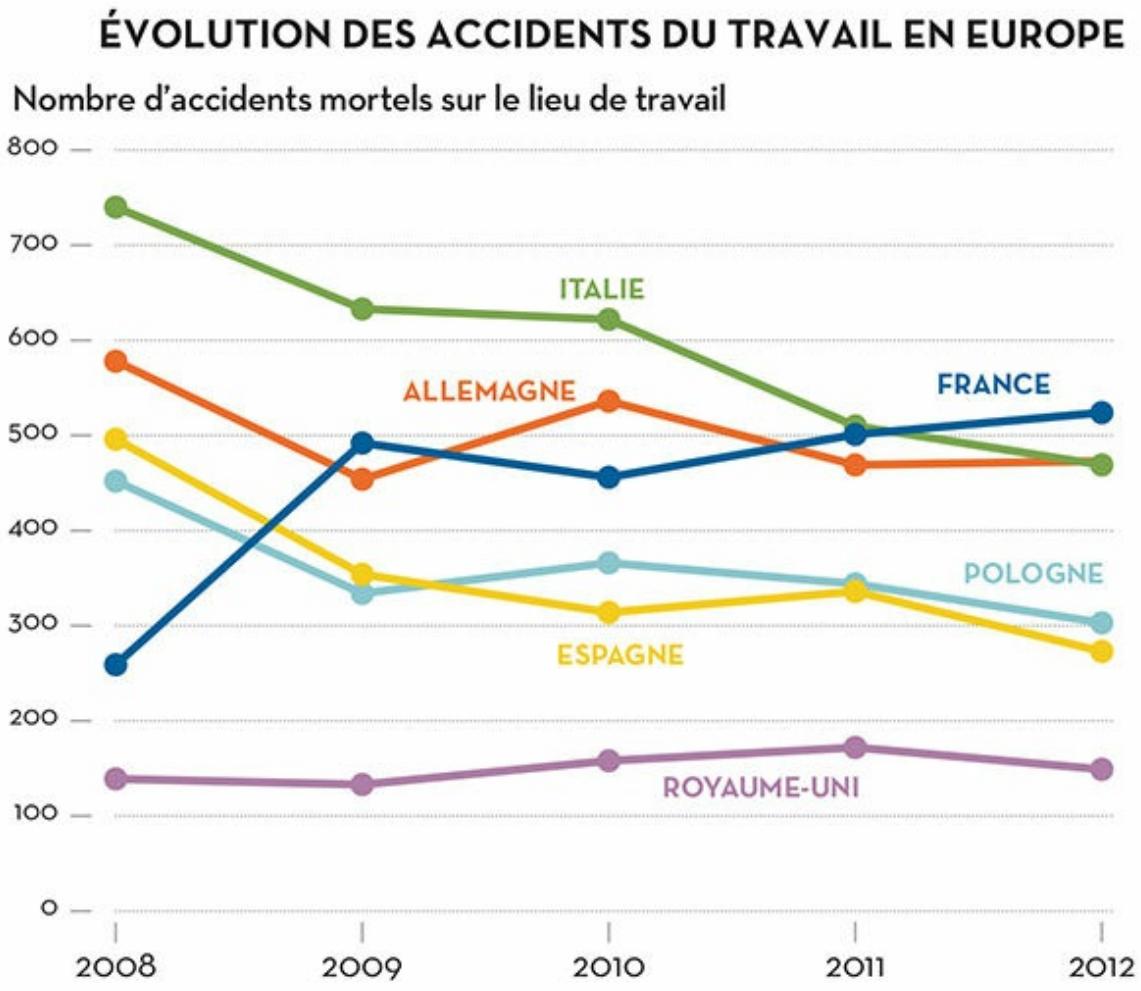
reconnaîtront pas dans ce sombre tableau, mais personne ne peut plus ignorer l'ampleur du fléau. Une nouvelle dictature managériale sévit dans les grandes entreprises et étend son emprise sur tous les maillons de la longue chaîne des décisions internes. Le principe de mobilité permanente, les exigences comptables frénétiques, les objectifs commerciaux irréalisables, les directives qui pleuvent en cascade ne sont que quelques-unes des méthodes éprouvées qui permettent aux directions de répercuter leurs décisions, avec une pression plus forte à chaque étage, vers le bas de l'échelle hiérarchique.

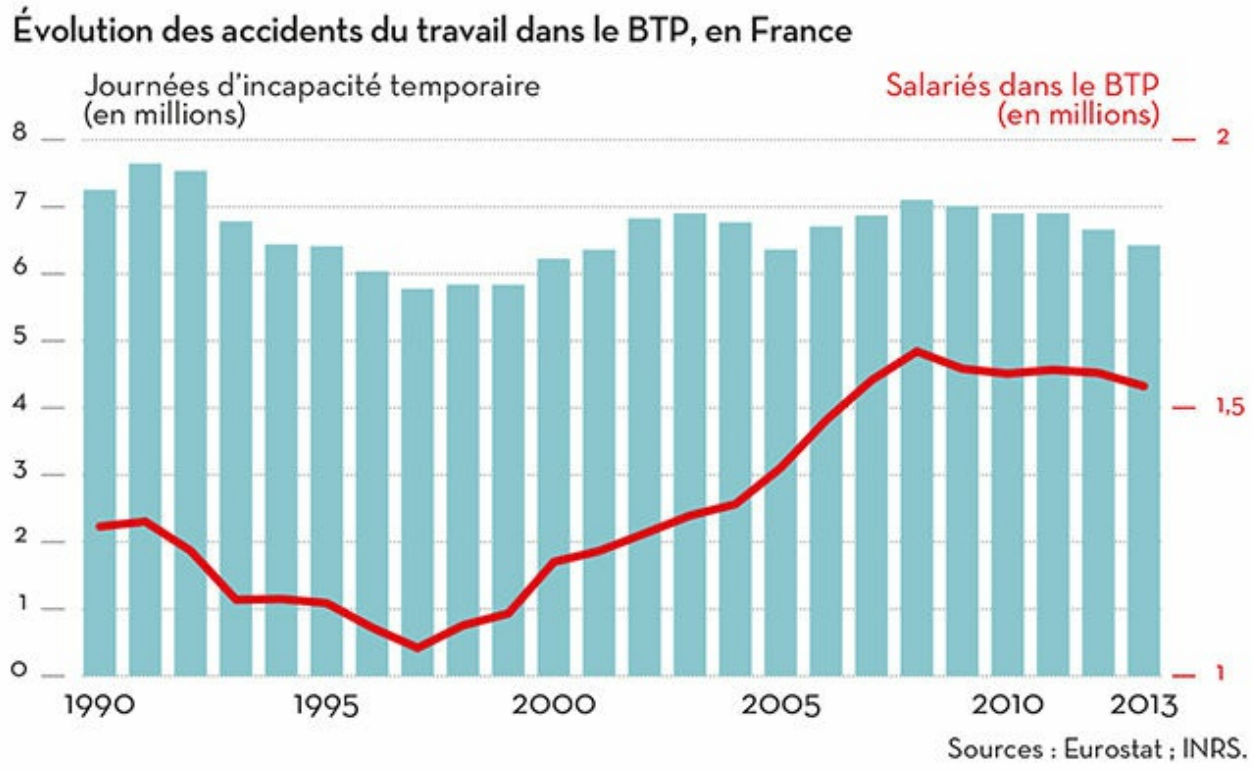
Ce climat d'insécurité et de conflits perpétuels, volontairement déstabilisant, empêche de se projeter dans l'avenir. D'où la multitude de troubles psychosociaux qui sont la marque de cette violence « invisible » qui sévit en entreprise, pour reprendre la formule du sociologue Pierre Bourdieu. Cette violence sociale existe à travers les relations brutales qui peuvent opposer les agents à leur hiérarchie. Elle se niche parfois dans des réglementations intérieures humiliantes. Celles qui encadrent l'organisation du temps de travail sur les chaînes de montage automobile, par exemple, et qui codifient jusqu'à la pause pipi des travailleurs ou bien encore le cycle de menstruation des ouvrières. La souffrance au travail peut être aussi directement physique, comme l'atteste la multiplication des troubles musculo-squelettiques (TMS) qui représentent désormais un grave problème de santé au travail, au point d'être devenu la première cause de maladie professionnelle.

Calcul cynique ou aveu, le site gouvernemental « Travailler mieux, la santé et la sécurité au travail » du ministère du Travail et de l'Emploi estime à 8,4 millions de journées de travail perdues à cause de ce fléau. De son côté, la CGT tire la sonnette d'alarme en attirant notre attention sur les conséquences de cette nouvelle réalité quant à la gestion par la Sécurité sociale des maladies professionnelles, des arrêts et accidents du travail. Selon le syndicat, « la sous-déclaration des accidents du travail et la non-reconnaissance des maladies professionnelles ont permis au patronat de s'exonérer en partie des dépenses de réparation dues aux victimes, en reportant les conséquences financières sur l'assurance maladie ». En effet, les cotisations « patronales » pour les accidents du travail sont modulées selon le nombre d'accidents ou maladies déclarés dans l'entreprise ou la branche professionnelle. La CGT donne un nouvel éclairage à cet enjeu en nous rappelant que « 54 millions de jours d'arrêt de travail par an liés à des maladies professionnelles et/ou des accidents du travail » correspondent à « 276 000 équivalents temps plein ». Autre donnée économique : « 1 200 000 personnes perçoivent des indemnités d'incapacité de travail égales ou supérieures à 10 %, c'est-à-dire une personne sur cinquante. » Sans parler des cancers liés aux expositions professionnelles. Sur les 11 000 à 23 000 cas estimés par l'Institut national de veille sanitaire, « seulement 2 000 sont pris en charge en AT/MP (accident du travail et maladies professionnelle) ». Économies sordides.

En 2013, un rapport du Sénat[24] s'est penché sur l'ampleur des « accidents du travail et des maladies professionnelles ». Le nombre d'accidents du travail est impressionnant : 943 000 accidents déclarés en 2012 et 640 900 avec arrêt la même année. Le nombre d'accidents tend à baisser légèrement. Les efforts de prévention jouent bien sûr un rôle dans cette involution, mais sa véritable cause reste l'augmentation du chômage. Cette diminution d'accidents accompagne celle du nombre de salariés en activité. Moins d'employés, moins d'accidents. De plus, la gravité de ces accidents reste identique si l'on en juge par la proportion d'accidents suivis d'arrêt de travail. Les secteurs d'activité qui concentrent le plus grand nombre d'accidents du travail avec arrêt sont les activités de services et le travail intérimaire (22 %), les services, commerces et industries de l'alimentation (17 %) et les transports, eau, gaz, électricité et communication (14 %). Le BTP (bâtiment) est la branche qui connaît le plus haut indice de fréquence avec 68 accidents avec arrêt pour 1 000 employés. Suivent l'industrie de l'alimentation, les services, les commerces, les secteurs de l'industrie du bois, l'ameublement et le papier carton. Ces données ne répertorient que les sinistres déclarés mais il est de notoriété publique que dans le souci d'éviter une hausse de leurs cotisations AT/MP, bien des employeurs préfèrent ne pas déclarer ces accidents. Les accidents du travail restent un sujet tabou qui révèle les risques encourus dans certaines filières, dévalorisant ainsi l'image de marque et la réputation que veut donner l'entreprise. C'est notable pour les contingents les plus précaires du monde du travail. Ainsi le patronat de l'intérim traîne-t-il

systématiquement les pieds pour communiquer les données relatives aux accidents du travail. Les statistiques finissent pourtant par filtrer : d'après la CGT, il y aurait eu dans ce secteur 34 848 accidents du travail pour 764 848 salariés en 2013 ; 67 salariés intérimaires seraient morts au travail cette année-là. Dans de telles zones de non-droits sociaux évoluent aussi des ombres.





Précaires parmi les précaires, les travailleurs sans papiers exploités dans les métiers les plus pénibles

et les plus dangereux sont victimes d'une double peine. Pour ces travailleurs non déclarés, les accidents ne le sont pas non plus. Vrais cotisants à la Sécurité sociale, ils ne bénéficient pas des prestations auxquelles ils ont droit à cause de leur statut « illégal ». Ce constat devrait suffire à taire les préjugés sur le *coût* de l'immigration sociale. Dans ce cas de figure, elle paie de sa personne mais ne bénéficie pas d'aide. Comme le suggère avec malice le titre du film d'Hugo Chesnard, il s'agit pourtant de « la France qui se lève tôt ».

Au-delà des conséquences humaines, ces fraudes aux déclarations d'accidents ont un coût financier. La Cour des comptes a cherché à évaluer les pertes de cotisations AT/MP en comptabilisant le nombre de sinistres « oubliés » dans les statistiques de la Cnam (Caisse nationale d'assurance maladie) avant de le reporter sur le coût moyen des accidents et maladies. Il ne s'agit que d'une projection, mais le rapport Diricq de la Cour des comptes évoque tout de même une fourchette comprise entre 587 millions et 1,1 milliard d'euros et une augmentation constante depuis 2005 de ce déficit au fil du temps qui atteindrait 230 millions.

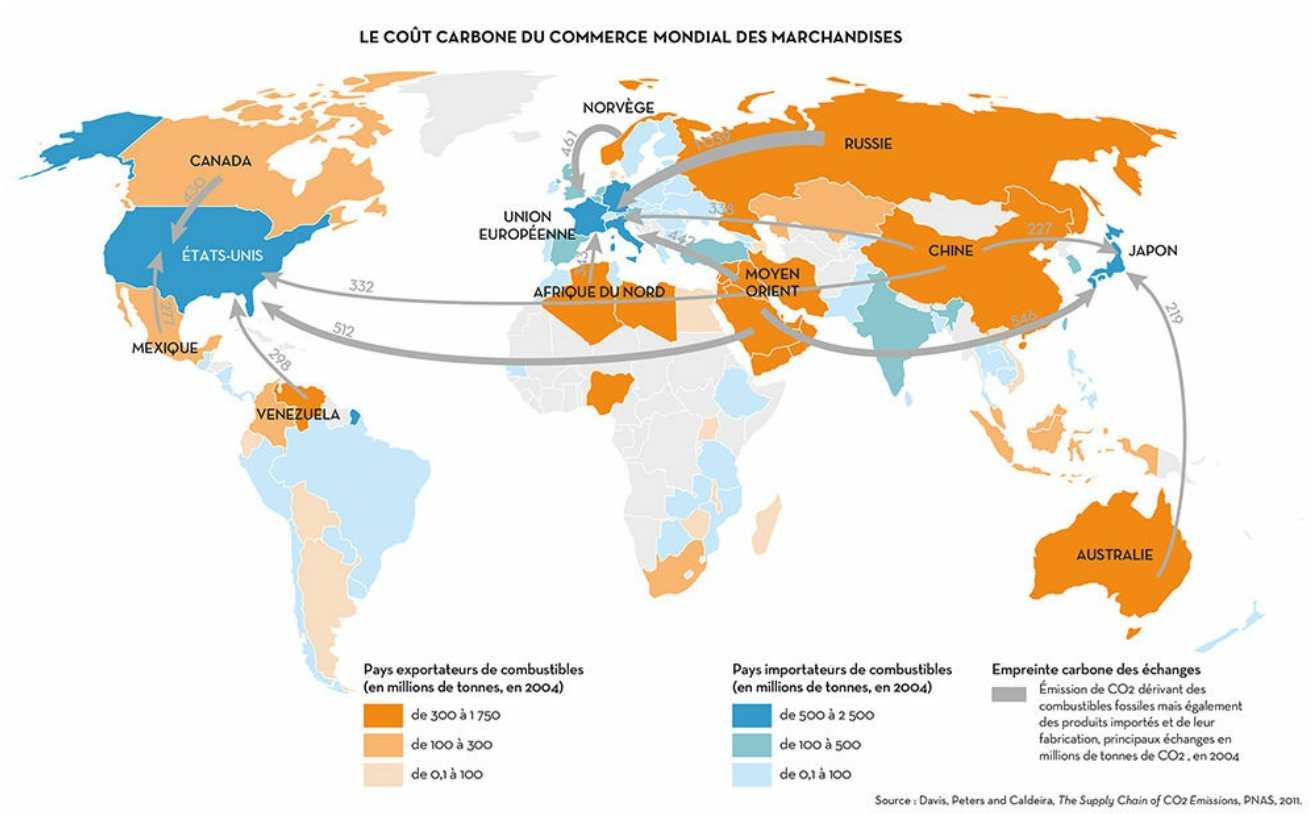
Les drames qui touchent les victimes du travail, toujours plus nombreuses en proportion, laissent pourtant indifférents les gouvernants. Pas au point cependant de les oublier lorsqu'il s'agit de réaliser quelques menues économies à leurs dépens. Ainsi, la fondation Copernic, cercle de réflexion critique du libéralisme, a dû s'opposer aux différentes réformes qui se sont abattues contre les accidentés du travail. Les chiffres fournis par la fondation sont affligeants. Les accidentés du travail sont au nombre « de 651 000, en 2009, et 538 en sont morts. Le travail tue en toute impunité en France, et encore plus quand les durées du travail s'allongent sur la journée, la semaine, la vie[25]. » Les mesures prises au nom de la compétitivité et de la lutte contre le coût du travail sont donc en cause. « Sur la période 2002-2004, en moyenne chaque année, 1 330 personnes ont été victimes d'un accident mortel. 87 % étaient des hommes et 13 % des femmes. » Qu'à cela ne tienne, le gouvernement Sarkozy, déjà soucieux de faire des économies sur le dos des victimes plutôt que des responsables, a décidé en 2008 d'imposer les indemnités journalières au nom de la lutte contre… les niches fiscales. Tant qu'à faire. Le pouvoir a ainsi pu économiser 150 millions sur le dos des accidentés. On connaît pourtant l'effet désastreux de ce manque à gagner sur le quotidien des victimes d'accident du travail. Des économies de bouts de chandelle en comparaison des 100 milliards de niches fiscales et sociales, qui sont accordés, pour l'essentiel, aux plus favorisés. Ceux-là ne risquent pas de tomber de l'échafaudage d'un chantier, ils disposent d'un gros patrimoine, de bons conseillers en placements et de bons avocats politiques, toujours disposés à défendre leur cause, au nom de l'équité sociale, cela va sans dire.

L'ultime étape du mal-être au travail est un drame que la société voudrait ignorer. Sauf lorsque la loi des séries nous contraint à ouvrir les yeux, que ce soit à la Poste, chez Renault ou ailleurs. Comment dissimuler l'ampleur d'un tel phénomène ? Le nombre de suicides au travail serait de l'ordre de 400 par an. En France, au XXIe siècle, une personne se suicide tous les jours à cause de sa souffrance professionnelle. De manière récurrente, l'actualité vient nous rappeler l'urgence de la situation, mais il semble que rien n'y fait. Ni les lettres laissées par les victimes à leurs proches incriminant leurs employeurs, ni les déclarations insultantes de tel ou tel dirigeant, réfutant des motifs évidents ou allant jusqu'à qualifier de « mode » ces tragédies à répétition telles que celles connues par France Télécom. Ce coût du travail ne figure pas dans les registres des classes dirigeantes. Ce coût caché est le prix que nous fait chèrement payer une société uniquement orientée vers l'accroissement des gains immédiats d'une poignée de personnes. Pour cela, le système capitaliste taille dans le vif de la masse salariale afin d'augmenter ses capacités de production et d'atteindre le seuil optimum de son taux de profit. Nos vies, en tant que telles, n'ont pas plus de valeur qu'une quelconque pièce comptable.

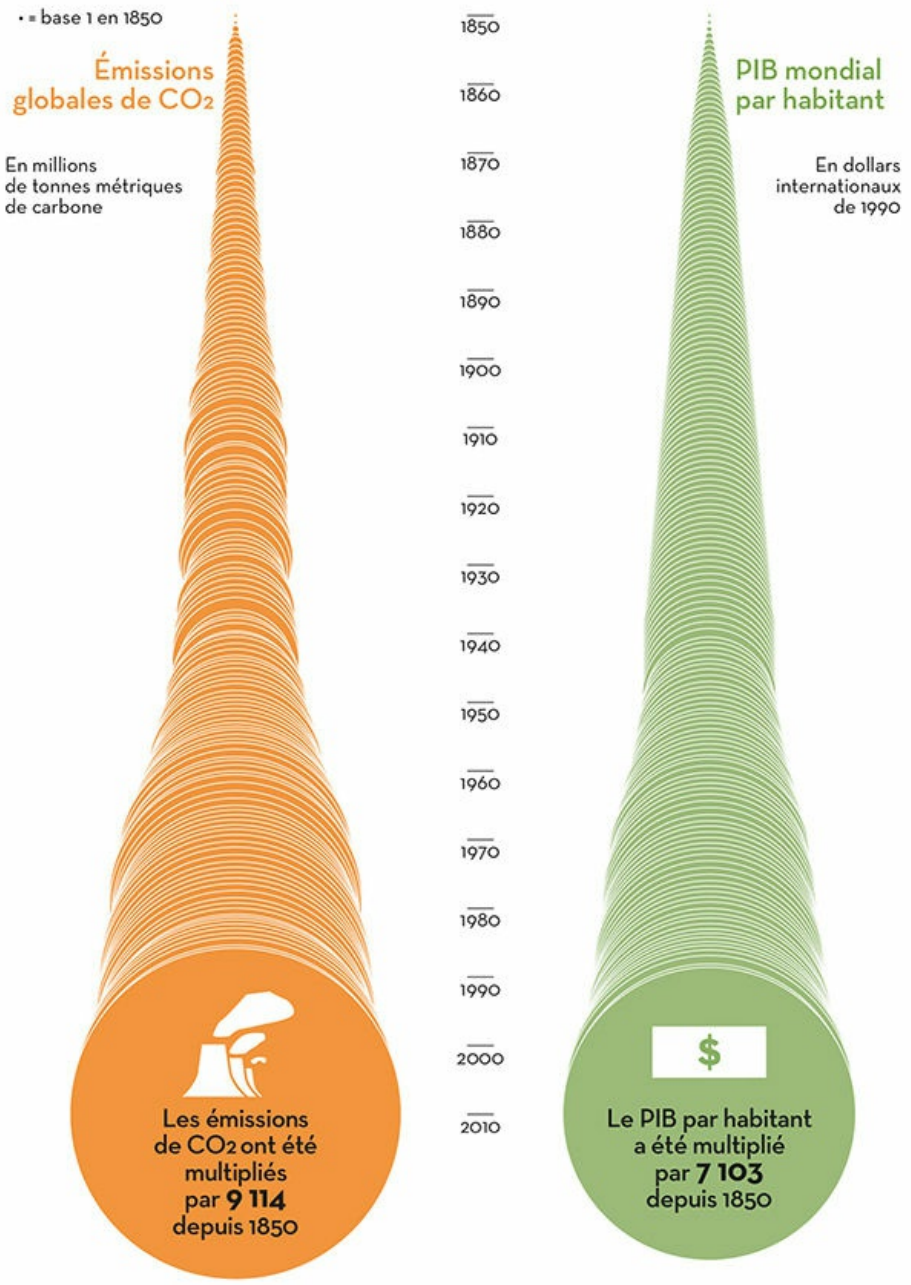
Nous vivons la crise pendant qu'ils en vivent. Pour le capital, la crise est aussi une opportunité politique. « Il n'y a rien de pire que de gâcher une bonne crise », s'est amusé à déclarer à haute voix, en janvier 2012, Thomas Enders, PDG d'Airbus, pendant le sommet des plus grandes fortunes du monde

réunies à Davos. Succès garanti. L'essayiste et militante altermondialiste Naomi Klein a analysé cette mécanique, dans son ouvrage *La Stratégie du choc, la montée d'un capitalisme du désastre*[26]. L'insécurité sociale créée par la crise économique, les bouleversements politiques, la chute des régimes, les révolutions, les guerres ou même les catastrophes naturelles sont autant de chocs psychologiques que l'école libérale manipule à dessein afin de transformer des mesures impopulaires en une « thérapie de choc » nécessaire. Celles-ci fragilisent encore la société, la rendant à nouveau disponible pour de futures recettes libérales. Indéniablement, l'obsession française pour la compétitivité a quelque chose de cette « stratégie du choc ».

Naomi Klein, dans son dernier essai *Tout peut changer, capitalisme et changement climatique*[27], prolonge sa réflexion sur le terrain écologique en opposant l'idée du changement global à cette stratégie du choc. De fait, le dossier environnemental concentre tous les enjeux de l'alternative à opérer : le choc libéral ou le changement radical de mode de production par la démocratie. Car le coût du capital est financier, social, mais aussi écologique. Le développement productiviste appelle une forte consommation en énergie, électricité, charbon et pétrole. Il est dorénavant acquis que l'exploitation des combustibles fossiles, extraits du sol et riches en carbone, comme le pétrole et le charbon, provoque des modifications climatiques irréversibles pour la planète, qui menacent celles et ceux qui y vivent, c'est-à-dire l'humanité elle-même. La mondialisation marchande a établi des circuits de fabrication déployés sur des milliers de kilomètres, saturant les réseaux routiers et généralisant les passerelles aériennes. Or, le secteur des transports est la première source des émissions de gaz à effet de serre. Il représente plus du quart des émissions polluantes, une part ayant doublé depuis les années 1990. Or, le Giec (Groupe d'experts intergouvernemental sur l'évolution du climat) rappelle, à qui veut l'entendre, l'impérieuse nécessité de limiter à 2 % la hausse des températures pour éviter les scénarios catastrophe qui risquent d'engloutir des contrées entières, de détruire des milliers d'espèces et d'accentuer les catastrophes « naturelles ». En suivant le rythme actuel, la température moyenne terrestre devrait croître de plus de 4 % d'ici la fin du siècle. L'objectif est connu de tous : réduire d'ici à 2050 ces émissions de 40 à 80 %. Naomi Klein souligne le « choc frontal entre l'urgence climatique et l'idéologie de nos élites ». Les dirigeants de l'ordre du capital ignorent ces recommandations et persistent dans un aveuglement mortifère qui semble conduire le monde à sa perte et à une catastrophe sans précédent dans l'histoire de l'humanité.



Dans son essai *Écosocialisme*[28], Michael Löwy explique les racines profondes du désordre climatique et oppose la nécessaire maîtrise démocratique du développement des forces productives aux modèles productivistes destructeurs. Qu'il s'agisse du fonctionnement intrinsèque au capitalisme ou de celui que le socialisme bureaucratisé des pays de l'Est avait adopté. Dans sa préface, il résume la logique en cours : « Comme l'avait prévu Marx dans *L'Idéologie allemande*, les forces productives sont en train de devenir forces destructives, créant un risque de destruction physique pour des dizaines de millions d'êtres humains. » De fait, un siècle politique s'est écoulé en ignorant les tragédies meurtrières et en vivant dans l'illusion de pouvoir profiter, à terme, d'une société d'abondance. Or, l'épuisement des ressources naturelles et les dégâts climatiques générés par un développement économique incontrôlé mettent à mal cette hypothèse. Michel Husson nous rappelle la part de contradiction objective qui peut exister entre écologie et croissance économique. Il retrace l'évolution de la productivité mondiale et celle des émissions de CO2.



Angus Maddison, Historical statistics of the world economy, OCDE, 2006 ; CDIAC (Carbon Dioxide Information Analysis Center).

Plus que jamais, cette situation impose d'en finir avec les demi-mesures et d'assumer une rupture totale avec ce mode de production marchand qui est définitivement antinomique avec le principe même de gestion démocratique des ressources. David Harvey en rappelle les raisons : « La préférence donnée aux contrats à court terme oblige tous les producteurs à extraire tout ce qu'ils peuvent, tant qu'ils le peuvent[29]. » Preuve à l'appui, il cite le cas de l'exploitation des forêts : « Le dogme néolibéral de la privatisation rend très difficile l'établissement d'un accord mondial sur la gestion des forêts et la protection de la biodiversité, en particulier dans les forêts tropicales. Dans les pays pauvres à fortes ressources forestières, les protections, même minimales, s'effondrent sous la pression pour l'augmentation des exportations et des concessions étrangères : la surexploitation des forêts chiliennes après leur

privatisation en est un exemple type. »

Pour ces mêmes raisons, le capitalisme est dans l'incapacité de pouvoir lutter contre le réchauffement climatique. Dans son livre *L'Impossible Capitalisme vert*[30], Daniel Tanuro analyse en quoi l'économie de marché est, par nature, dans l'incapacité de régler le chaos climatique qu'elle a elle-même suscité. Logiquement, le pyromane ne peut devenir pompier. Le système marchand est congénitalement incapable de piloter la transition énergétique nécessaire à la réduction des gaz à effet de serre, car il reste téléguidé par l'appât du gain immédiat. D'où les échecs persistants des différents sommets climatiques, depuis celui de Copenhague en 2009 à celui de Paris en 2015. Car une telle réduction nécessiterait de remettre en cause les fondements mêmes du mode de développement économique actuel. Le capitalisme, maquillé de vert, en est même venu à recycler l'écologie en nouveau marché, faussement bio, pas vraiment renouvelable, mais franchement fructueux. Les décideurs de la planète, investisseurs, banquiers et autres parlementaires ont ainsi réussi à donner un prix au carbone, reproduisant sur ce terrain aussi la sempiternelle distinction entre ceux qui pourront acheter et ceux qui ne pourront pas. Un « marché des droits à polluer » est également né. Si la fin du monde est un sujet qui se discute et s'envisage en tant que tel, à l'occasion de ces sommets, le changement de société, lui, n'est pas inscrit à l'ordre du jour.

L'urgence climatique nous demande d'inventer un nouveau mode de production et de consommation. Le disque dur de l'économie de marché est rayé. Il impose de fabriquer les richesses en amont, sans autre plan que de chercher à vendre, et n'envisage l'attribution des ressources créées qu'en aval selon les modalités de l'offre et de la demande. Une minorité vit dans l'opulence et gaspille, pendant qu'une majorité survit dans la pénurie, parfois dans la misère. Changer de logiciel plutôt que de climat nécessite de fonder une démocratie directe et réelle. La population doit pouvoir, dans un premier temps, délibérer démocratiquement et collectivement de ses besoins sociaux afin de les estimer au plus proche du réel. Après avoir fixé son propre devis, le peuple, devenu alors une communauté de producteurs librement associés, pourra enfin établir sa croissance économique à la hauteur de ses véritables besoins en proportion des ressources naturelles objectivement disponibles.

.

Conclusion

En conclusion, rien n'est plus faux que de nous qualifier de « coût du travail ». Mais rien n'est plus grave que d'accepter cette relégation sociale. Le tolérer ou non dépend de nous. Sommes-nous prêts à refuser cette violence supplémentaire ? Le simple fait d'autoriser cette définition de nous-mêmes ne nous rabaisse pas seulement aux yeux des dominants, mais efface aussi notre propre identité. Juste bons à valoriser le capital et inaptes à valoriser notre part imprescriptible d'humanité ? Privés de toute volonté d'émancipation, nous devrions courber l'échine et attendre notre salut de la reprise économique pour laquelle nous œuvrons quotidiennement. La reprise ? Alors qu'à cela ne tienne, reprenons. Le droit de savoir pour commencer. Ouvrons les données économiques au débat public au lieu d'entretenir sciemment le mystère. Que plus rien ne s'oppose à ce que nous sachions ce qui est décidé au sein des grandes firmes industrielles et financières ou ce que recèlent les différents postes budgétaires gouvernementaux. Plus de secrets bancaires, commerciaux ou industriels, plus de dissimulations de l'État au nom de la diplomatie, de la défense ou des « intérêts économiques et scientifiques de la France ». La publication des livres de compte des grands groupes privés ainsi qu'une enquête publique sur les recettes, les déficits et la dette de l'État pourraient commencer à faire vaciller le règne de l'expertise. Les données économiques ne doivent pas rester affaire de spécialistes, elles concernent chacun d'entre nous. Nous tenir à distance de leur signification revient déjà à nous écarter d'une éventuelle répartition égalitaire des richesses. Obtenir la transparence sur ce que nous coûte le capital serait un début pour reprendre ce qu'il nous a ôté. Reprendre les services publics qui ont été privatisés. Reprendre les 10 % de PIB arraché au travail en trente ans. Reprendre le contrôle de la Sécurité sociale. Prendre possession de l'activité des groupes de l'énergie en réquisitionnant tous les opérateurs privés pour y établir un monopole public. Se rendre maîtres du secteur du crédit et des banques en expropriant les intérêts privés. Reprendre la parole, enfin, pour nous-mêmes, sans intermédiaires, et assurer ainsi notre propre représentation politique. En un mot, nous reprendre en main. Après tout, elles ne sont « invisibles » qu'aux yeux du marché.

Notes

1 *Le Monde*, mercredi 17 juin 2015, *Économie et Entreprises*.

2 Devid Harvey, *Brève histoire du néolibéralisme*, Éditions Les Prairies Ordinaires, 2014.

3 *Trésor-Éco*, n° 141, janvier 2015.

4 *Trésor-Éco*, n° 122, janvier 2014.

5 Michel Husson, *Un pur capitalisme*, Édition Page Deux, 2008.

6 Mylène Gaulard, *Karl Marx à Pékin*, Demopolis, 2014.

7 Michel Husson, « 50 ans de gains de productivité : quelle répartition ? », note Hussonet, n° 44, 27 août 2012.

8 *Alternatives Économiques*, « La productivité est en panne », 1er juillet 2014.

9 Michel Husson, *Un pur capitalisme*, op. cit.

10 Michel Husson, « Le partage de la valeur ajoutée en Europe », La revue de l'IRES, n° 64, 2010.

11 Insee, 13 mai 2009, www.insee.fr, Publications.

12 « L'indice des prix ne reflète pas la réalité », 12 mai 2015, www.CGT.fr

13 « Coût du travail : les vraies raisons du problème français », *La Tribune*, 13 septembre 2013.

14 Michel Husson, « La répartition des revenus en France », note pour Sud PTT, 30 septembre 2014, http://hussonet.free.frsudptt914.pdf.

Le véritable coût du capital : financier, social et environnemental

15 « Lutter contre le coût du capital pour des dépenses d'expansion sociale et permettant une efficacité nouvelle », Économie&politique, 1er décembre 2013.

16 Cédric Durand, *Le Capital fictif, comment la finance s'approprie notre avenir*, Éditions Les Prairies Ordinaires, 2014.

17 Michel Husson, « La répartition des revenus en France », art. cité.

18 Michel Husson, *« Le partage de la valeur ajoutée en Europe »*, art. cité.

19 Émile Pouget, *Le Père peinard, journal épatrouillant*, Les Nuits rouges, 2013, p.252-253.

20 « Le coût du capital et notre stratégie syndicale » www.cgt.fr , 11 décembre 2013.

21 « Quand Wall Street marche sur la tête », *Les Échos*, 7 octobre 2014.

22 C. Landais, T. Piketty et E. Saez, *Pour une révolution fiscale. Un impôt sur le revenu pour le XXIe siècle*, Le Seuil, 2011, p. 48-53.

23 Publication de la Direction de l'animation de la recherche, des études et des statistiques, *Dares Analyses*, n° 49, juillet 2014.

24 6 novembre 2013, n° 126.

25 « Accidenté(e) du travail », www.fondation-copernic.org, 21 mars 2012.

26 Naomi Klein, *La Stratégie du choc, la montée d'un capitalisme du désastre*, Actes Sud, 2008.

27 Naomi Klein, *Tout peut changer, capitalisme et changement climatique*, Actes Sud, 2015.

28 Michael Löwy, *Écosocialisme, l'alternative radicale à la catastrophe écologique capitaliste*, Mille et une nuits, 2011.

29 David Harvey, *Brève histoire du néolibéralisme*, op. cit., p. 244, 2014.

30 Daniel Tanuro, *L'Impossible Capitalisme Vert*, La Découverte, 2012.