

Faire diversion avec un débat sur le modèle social européen pour préserver le tabou sur un système économique suicidaire

Olivier Derruine

CSC, service d'études, olivier.derruine@acv-csc.be

« On ne bâtit pas un paradis social sur un désert économique ». Qui n'a jamais entendu cette rengaine libérale lorsque s'expriment des revendications salariales ou de meilleures conditions de travail, voire de vie ? Et pourtant, suite au rejet du Traité constitutionnel par deux pays fondateurs en 2005, un Sommet informel a été convoqué sur le thème du « modèle social européen » qu'il s'agissait de moderniser (lisez : flexibiliser) pour répondre aux défis de la mondialisation et du vieillissement démographique.

Mais jamais il n'a été question de réviser de fond en comble la politique économique européenne, ni même simplement de s'interroger sur son efficacité. Ces deux dimensions vont de pair, elles sont les deux faces d'une même pièce.

Pas d'instrument de gestion de l'économie dans le court terme

Outre la Banque Centrale Européenne (BCE) critiquée pour sa conduite trop prudente (certains diront « passive ») et son interprétation trop restrictive des politiques monétaires et de change, on est en droit de se demander comment il se fait que les Etats participant à la zone euro ont accepté de renoncer à une politique budgétaire de relance et de transférer la gestion de leur monnaie au niveau européen sans qu'en contrepartie des instruments soient conçus de manière à répondre dans le (très) court terme à des événements imprévus. Les fonds structurels font l'objet d'une programmation de sept années ; de leur côté, les « grandes orientations de politique économique » sont établies pour une durée de trois ans. Cette lacune a sauté aux yeux lorsqu'en l'espace de quelques mois, en 2001, la Commission européenne a revu à la baisse sa prévision pour cette

année-là et pour 2002 de plus de 1 point de pourcentage et qu'en dépit de cette révision et des pertes d'emplois et de compétitivité qu'elle impliquait, l'Union Européenne (UE) s'est contentée d'assister bras ballants à l'enlisement dans le marasme économique. Ce n'est pas le tout nouveau Fonds européen d'Ajustement à la Mondialisation, doté de 500 millions, dont l'objectif est d'apporter une aide financière et limitée dans le temps aux travailleurs victimes de la mondialisation qui y changera quoi que ce soit. Ni même le budget européen d'à peine 1 % du PIB (au total, le budget européen est inférieur à celui de la Belgique qui doit répondre aux besoins de 10 millions d'habitants ; certes, les compétences diffèrent mais...) dont chaque euro a fait l'objet d'une négociation extrêmement ardue.

Les investisseurs institutionnels à l'assaut de l'Europe continentale

Peu avant que s'installe le malaise institutionnel de mai-juin 2005 qui allait plomber les mois et les années suivantes, les Vingt-cinq, conscients que la fameuse Stratégie de Lisbonne visant à faire de l'Union l'économie de la connaissance la plus compétitive caractérisée par un plein emploi et s'inscrivant dans

le développement durable, avaient convenu que pour renouer avec le succès, il fallait réarticuler cette Stratégie autour du principe de partenariat. En résumé, il fallait inoculer cette Stratégie à l'ensemble de la société – institutions politiques de tous niveaux, citoyens lambda et travailleurs y compris – afin que chacun œuvre à sa réussite.

Si le principe est tout à fait louable, on peut se demander si le système économique que l'UE (Conseil, Commission et Parlement), par pusillanimité, naïveté ou conviction a contribué à façonner ne le vide pas de son sens et n'empêche tout simplement pas toute alternative.

Depuis une vingtaine d'années, le capitalisme de l'Europe continentale a connu de profondes mutations sous l'impulsion des trois « D » (déréglementation, décloisonnements et désintermédiation) des marchés financiers sous la houlette du couple Reagan-Thatcher, de l'Acte Unique de 1986 qui a favorisé l'émergence sur le continent des investisseurs institutionnels, des nouvelles normes comptables IAS/IFRS inspirées des standards américains qui ont été incapables d'éviter les scandales retentissants d'Enron, de WorldCom et consorts...

Les investisseurs institutionnels (ou « zinzins » selon leur sobriquet !) dans l'escarcelle desquels tombe l'épargne des ménages via les fonds de pension, les banques, les assurances, les fonds mutuels... cherchent à maximiser le rendement de l'argent qu'ils placent pour un risque minimum.

Cette montée en puissance reflète aussi un phénomène démographique, les baby boomers étant arrivés à l'âge où les ménages épargnent, en particulier dans les ménages aisés. A en croire Jean Peyrelevade, cette explication peut être sérieusement nuancée par le fait que dans le monde, il n'existerait que 300 millions d'actionnaires (5 % de la population mondiale dont la moitié aux Etats-Unis) et que la crème de la crème, soit 77.000 ménages, détiendrait 15 % de la capitalisation boursière mondiale,¹ !

Les zinzins se sont infiltrés dans l'Europe continentale notamment parce que l'Acte Unique ouvrait la voie au marché intérieur et à la libéralisation de certains grands opérateurs de services publics. A cause du désengagement de l'Etat et de la traque des aides d'Etat, ils ont trouvé une source de financement appréciable dans ces investisseurs qui, par ailleurs, cherchaient à diversifier leurs portefeuilles de titres en les internationalisant. Le capitalisme rhénan avait ainsi un doigt dans l'engrenage. Ces investisseurs prirent goût aux fruits européens si bien qu'ils représentaient, en 1986, 35 % du PIB (moyenne de Fr, All, Be, P-B, Aut, Fin, It) contre déjà 87 % dans les pays anglo-saxons (USA, UK, Can) et, en 2001, respectivement 109 % et 165 % !

Ainsi, à partir du milieu des années 90, les Etats membres ont voté des lois afin de certifier aux zinzins qu'ils faisaient de bonnes affaires en plaçant leurs milliards chez eux. Ces lois ont provoqué une rupture avec le modèle traditionnel par lequel l'entreprise était considérée comme le lieu où les managers, avec les travailleurs, les banques qui jouaient un facteur de stabilisateur en cas de coup dur et

Malgré dix ans de forte croissance économique mondiale, le nombre de chômeurs dans le monde est resté à son plus haut niveau historique en 2006.



qui, en échange, avaient leur mot à dire dans la gestion de l'entreprise, les fournisseurs et éventuellement d'autres entreprises travaillaient ensemble à la réalisation d'un projet industriel mais aussi social commun. Elles visaient la protection des actionnaires minoritaires (dont les investisseurs institutionnels mais qui, en cas de capital dispersé, exercent une influence sans commune mesure avec la part des titres qu'ils détiennent) en renforçant les obligations d'informations et les exigences comptables selon le modèle de corporate governance anglo-saxon. Ainsi, les gouvernements – tant de gauche que de droite – ont élevé l'actionnaire au rang de « partie prenante de droit divin ». D'autre part, afin de rendre les managers plus conciliants à ce changement, la pratique consistant à aligner leurs rémunérations sur celles des actionnaires se généralisa dans les grandes entreprises.

La maximisation du rendement (dividendes et plus-values) devint l'objectif numéro un. Si Moïse avait été un financier, nul doute qu'il aurait fait figurer la « valeur actionnariale » au dessus des Dix Commandements. Et peu importe que, pour s'y conformer, les managers déploient des stratégies à ce point douteuses que, lisant les articles 98 et 105 du Traité sur la politique économique et monétaire qui font état de l'« allocation efficace des ressources », on en vient à se demander si le Traité n'est pas désuet ou si cet article ne servirait pas de base à une réorientation du capitalisme

européen de plus en plus défiguré par des normes américaines que les Américains eux-mêmes commencent à remettre en question,² !

Allocation inefficace des ressources et dégradation du tissu social

Ainsi, les managers rechignent à investir alors que les profits ont connu une hausse spectaculaire ces dernières années et qu'ils ont assaini leur comptabilité. Les liquidités s'accumulent parce qu'en raison de la norme de rentabilité fixée à entre 15 et 20 % par les zinzins, les managers peinent à trouver des projets aussi rentables. Ces liquidités sont alors utilisées pour racheter leurs propres actions (ce qui est effectivement le cas depuis le début des années 90 aux Etats-Unis et est presque le cas dans la zone euro), pour financer des opérations de fusions-acquisitions (alors que près de 70 % des fusions n'aboutissent pas aux synergies escomptées et que la firme fusionnée perd en moyenne entre 2 et 5 % de la valeur combinée des deux autres) et/ou aux versements de dividendes plus élevés.

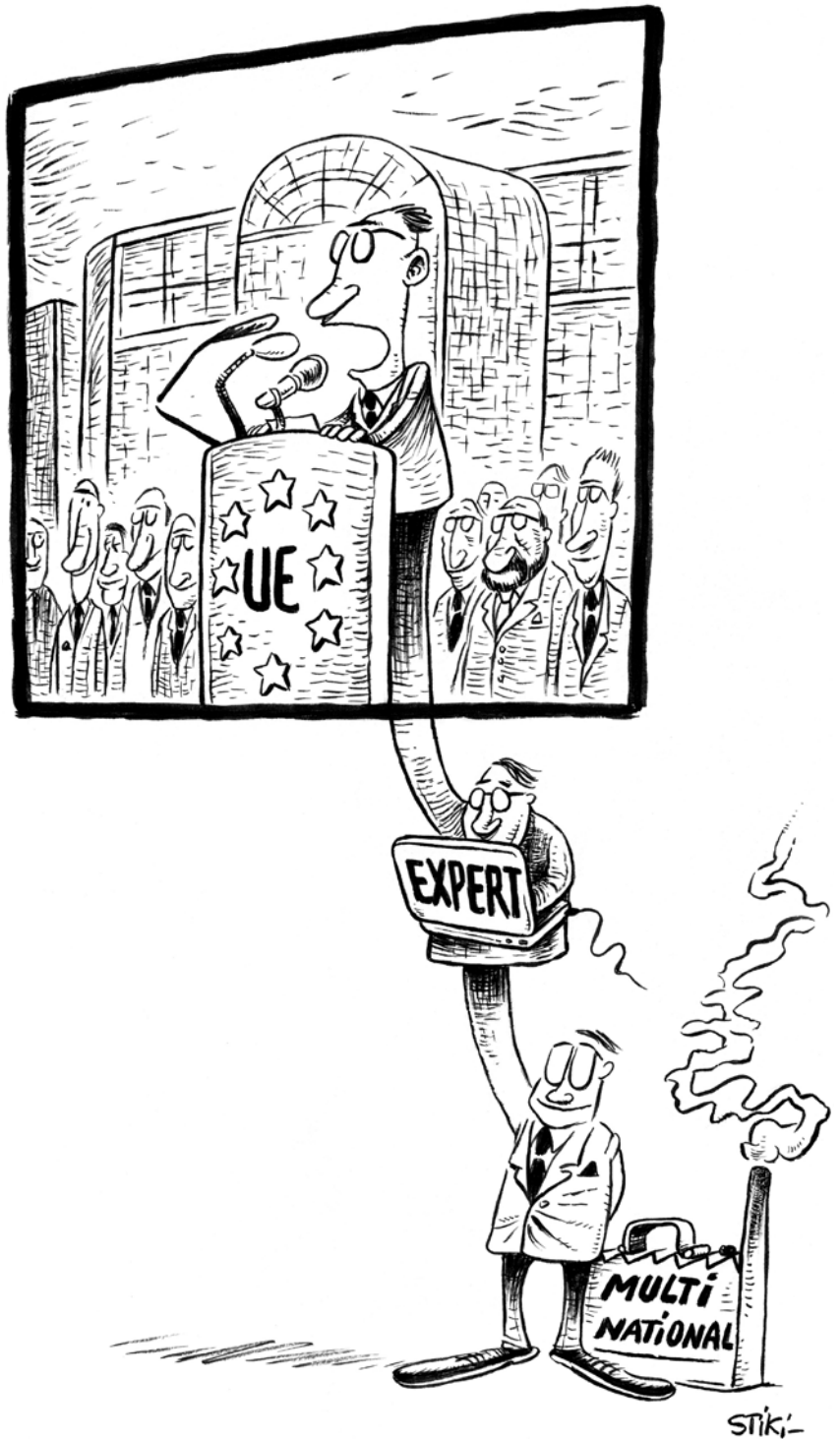
Les délocalisations afin de réduire les coûts principalement salariaux qui ampute les profits pouvant être réalisés est la conséquence la plus médiatisée. Dans la même veine, la flexibilité des contrats de travail participe de cette logique. D'ailleurs entre 1992 et 2005, les contrats précaires (CDD et temps partiels) en pourcentage du total sont passés de 25,4 % à 33 %. Quant aux réductions pures et simples des effectifs, « les entreprises qui ont réduit leurs effectifs au cours des années 1990 risquent bien davantage que les autres d'enregistrer une baisse à long terme de la qualité de leurs salariés, de la qualité de leurs produits et de leurs bénéfices d'exploitation,³ ». Bref, on est bien loin de l'amélioration quantitative mais aussi qualitative de l'emploi annoncée par la Stratégie de Lisbonne...

Si nous discutons ici principalement

des grandes entreprises cotées, il ne faudrait pas négliger leur impact sur l'ensemble de la société. Ne représentant que 0,2 % des entreprises en Europe, elles génèrent néanmoins 1 emploi sur 3 et sont le modèle majoritaire dans des secteurs-clés tels que l'industrie extractive mais aussi les transports et télécommunications et les services aux entreprises. En vertu de cette position centrale, les principes qui sous-tendent la valeur actionnariale ont pu déborder sur les autres entreprises et l'ensemble de la société.

De manière générale, l'Europe qui a négligé les dommages collatéraux de la financiarisation de l'économie ancre de plus en plus son modèle économique dans le court terme. Cette vision se répercute bien entendu au niveau de sa capacité d'innovation. Alors que la durée de détention des actions a chuté, passant de 13 mois en 1995 à 7 mois aujourd'hui, on se demande quel manager osera investir dans des projets de R&D qui, par nature, sont risqués et dont l'issue (nouveaux produits, nouvelles méthodes de production ou échec, solution la plus statistiquement probable) est incertaine⁴.

Outre la R&D, les interactions dites « tacites »⁽⁵⁾ sont un facteur de compétitivité de plus en plus important pour l'ensemble des entreprises. Ces interactions tacites impliquent l'échange d'informations, la formulation d'opinions, la coordination et le suivi d'autres activités et combinent différentes formes de connaissance dans les échanges (biens, services et informations) avec les autres travailleurs, les clients et les fournisseurs. Les employés qui mobilisent ce type d'aptitude représentent aujourd'hui entre 25 et 50 % de la force de travail. Ces interactions débouchent sur une connaissance collective spécifique à l'entreprise (et donc faiblement transposable à d'autres entreprises). Très bien, mais dans le contexte que nous venons de décrire et au nom de la « flexicurité » - nouveau dada européen -, la relation de long terme entre un travailleur et son entreprise n'est plus de mise. Les



compétences propres à l'entreprise n'ont plus le temps de se développer de sorte qu'on puisse en tirer le plein potentiel.

Quoi de plus absurde aussi à ce que la BCE fronce les sourcils et brandisse des menaces à l'encontre des syndicats lorsqu'ils réclament des augmentations salariales équivalant à un montant global de 110-130 milliards d'euros (pour la zone euro) alors que les private equities qui spéculent sur le rachat d'entreprises et se désengagent après 5 à 10 ans

lèvent en 2005 70 milliards de plus qu'en 2004 et que ce chiffre doit être multiplié par un certain facteur pour avoir une idée de l'accroissement de leur puissance de feu. Pourtant, elle évoque le « risque systémique » qui découle de leurs activités en raison de la forte hausse du volume de dette des sociétés financières à l'origine de laquelle ces private equities se trouvent. Néanmoins, on est frappé par son impuissance à juguler ce pouvoir financier et spéculatif beaucoup plus dévastateur que les augmentations salariales.

Alors que les marchés financiers sont devenus globaux, il manque une réelle coordination entre les Banques centrales, le FMI et la Banque des Règlements Internationaux pour éviter le scénario catastrophe. Nous ne nous attarderons pas sur le sort des hedge funds qui sont également à l'origine de certaines inquiétudes et dont le G7 de février s'est finalement saisi, ni du fait que ces fonds opèrent à partir de paradis fiscaux ou que le Commissaire McCreevy, digne successeur de Frits Bolkestein, se refuse à réglementer le secteur.

Sur le plan social, notons aussi qu'un million d'emplois en Europe dépendent des investissements des private equities, emplois en proie à des plans sociaux après le passage de ces fonds. D'ailleurs, comment les travailleurs peuvent-ils négocier dans le cadre du dialogue social quand ils n'ont pas en face d'eux un patron en chair et en os, mais une myriade d'actionnaires volatiles ?

Parmi les grands chantiers européens, la Responsabilité Sociale des Entreprises (RSE) qui est l'intégration volontaire par les entreprises de préoccupations sociales et environnementales à leurs activités commerciales et leurs relations avec leurs parties prenantes (sta-

keholders). La financiarisation de l'économie n'a-t-elle pas fait de ce concept une coquille vide ?

Le malaise institutionnel est la face visible d'un vaste mécontentement à l'égard de l'individualisme croissant, du fossé entre les mieux nantis et les autres et qui se cristallise sur une Europe jugée incapable de fournir des protections convaincantes. Il est urgent que les décideurs politiques européens prennent conscience du phénomène qu'ils ont eux-mêmes déclenché et en tirent les conclusions au nom de la spécificité du modèle social européen. Parmi les premières mesures à prendre :

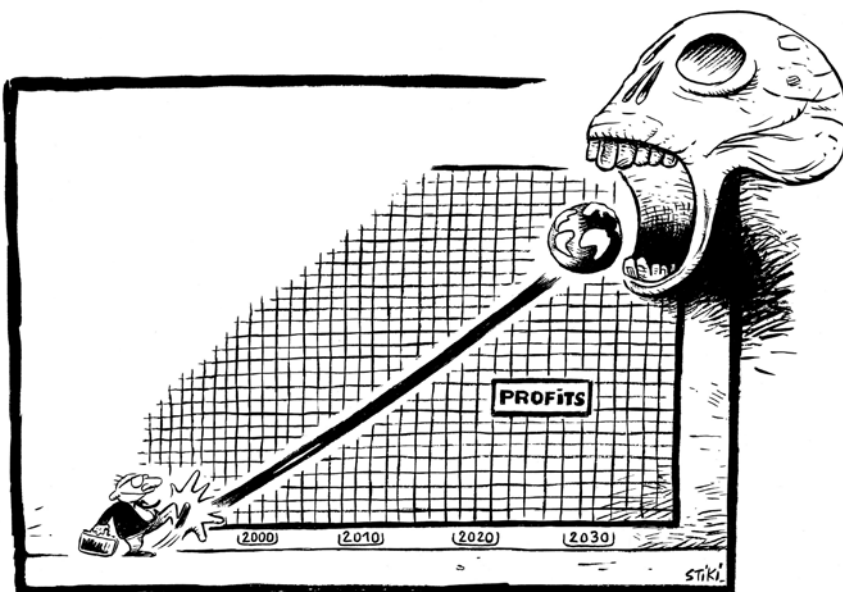
- Conformément à son plan d'action sur la modernisation du droit des sociétés et du gouvernement d'entreprise, la Commission devrait présenter au plus vite sa proposition législative visant à renforcer l'information fournie par les investisseurs institutionnels en ce qui concerne leur politique en matière d'investissements et de votes dans les assemblées d'actionnaires où ils sont représentés.

- Afin d'échapper au « court terme » et en prévision de la refonte du budget européen (recettes et dépenses) que proposera la Commission européenne en 2008/2009,

on pourrait imaginer la création d'un impôt européen frappant les entreprises qui réalisent des profits supérieurs d'un certain pourcentage à la médiane des profits des entreprises du secteur. Cet impôt approvisionnerait un nouveau fonds européen décliné en autant de secteurs et destiné au financement de projets transeuropéens de R&D. Ce fonds serait géré par le Conseil Européen de la Recherche récemment établi en concertation avec les interlocuteurs sociaux européens réunis en dialogue social européen.

- Il faudrait renforcer la collaboration existant entre les banques centrales, le FMI et les régulateurs et prendre des dispositions permettant de collecter les données relatives à l'activité des investisseurs institutionnels et aux sociétés cotées dont l'influence (part de la valeur ajoutée, de la R&D, de l'emploi dont elles sont responsables) n'est pas mesurée.

- La « flexicurité » doit être conçue de manière équilibrée, c'est-à-dire en ne considérant pas que le droit du travail doit fournir l'élément « flexibilité » et qu'il incombe à la seule protection sociale de veiller à l'élément « sécurité ». De même, la RSE doit impliquer l'ensemble des stakeholders, y compris les actionnaires.



(1) J. Peyrelevade, « Le capitalisme total », 2005

(2) Financial Times, « Out on a limb : why blue-collar Americans see their future as precarious » ; 3 mai 2006

(3) Donald Kalf, « L'entreprise européenne : la fin du modèle américain », 2004, p.80

(4) Chiffres relatifs aux Nasdaq, NYSE, Euronext, LSE et à la Deutsche Börse..

(5) The McKinsey Quarterly, « Competitive advantage from better interactions », 2006, number 2