



120^e anniversaire de la CGT

Maîtrise de l'information économique et sociale :

enjeux d'actualité

Campagne « Coût du capital » :

perspectives

Ont contribué à ce numéro :

- Sophie Binet, *Secrétaire générale adjointe de l'Ugict-CGT*
- Jacques Bournay, *Spécialiste de la Comptabilité nationale*
- Odile Chagny, *Chercheuse à l'Institut de recherches économiques et sociales (Ires)*
- Pierre-Yves Chanu, *Pôle économique de la CGT*
- Alexandre Derigny, *Secrétaire général adjoint de la CGT Finances*
- Daniel Durand, *Chercheur à l'Institut de documentation et de recherche sur la Paix (IRDPA)*
- Denis Durand, *Membre CGT du Conseil économique, social et environnemental*
- Jean-Pierre Gabriel, *Responsable du pôle confédéral Droit, Libertés, Actions juridiques (DLA7)*
- Michel Husson, *Chercheur associé à l'Ires*
- Wolf Jacklein, *Animateur de l'Espace international de la CGT*
- Bastien Larcher, *expert économique*
- Didier Lassauzay, *Pôle économique de la CGT*
- Gérard Lebriquer, *Secrétaire de l'Union interfédérale des transports CGT*
- Jean Magniadas, *Vice-président de l'Institut CGT d'histoire sociale*
- Nasser Mansouri Guilani, *Responsable du Pôle économique de la CGT*
- Matthieu Moriamez, *Espace international de la CGT*
- Fabrice Pruvost, *Pôle économique de la CGT*
- Jean-Marie Roux, *Membre de la Commission exécutive de la CGT Finances*
- Rachel Silvera, *Pôle économique de la CGT*



Économie et social

La CGT et l'économie	Jean MAGNIADAS	> 5
Encore et toujours des inégalités de salaires entre les femmes et les hommes	Rachel SILVERA	> 10
Projet de loi de finances 2015 : l'austérité pour seul espoir	Alexandre DERIGNY	> 14
Une loi de financement de la sécurité sociale au service du Pacte de responsabilité	Pierre-Yves CHANU	> 18
La maîtrise publique des infrastructures routières nationales : pourquoi il faut renationaliser les sociétés d'autoroutes	Gérard LEBRIQUER	> 24



Dossier

Campagne « Coût du capital » : perspectives

Campagne Coût du capital : premiers enseignements	Nasser MANSOURI GUILANI	> 30
Quatre questions sur le coût du capital	Denis DURAND	> 32
Le difficile comptage des dividendes	Jacques BOURNAY, Odile CHAGNY, Michel HUSSON	> 35

Branches, entreprises, filières

Le numérique, l'entreprise et le travail. Quelle intervention syndicale ?	Sophie BINET	> 43
Que faut-il attendre de la « base de données économiques et sociales » dans le décryptage de la stratégie de l'entreprise ?	Bastien LARCHER	> 47
Crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi : les difficultés d'une évaluation	Fabrice PRUVOST	> 50

Territoires

Réforme territoriale, réforme de l'État et service public	Didier LASSAUZAY	> 55
---	------------------	------

Europe, International

Enjeux économiques de la paix et du désarmement	Daniel DURAND	> 59
La négociation du traité de libre-échange transatlantique et la CGT	Wolf JÄCKLEIN, Matthieu MORIAMEZ	> 63
Secret des affaires : la démocratie sociale en danger !	Jean-Pierre GABRIEL	> 66
Échange automatique d'informations financières : la fin du secret bancaire ?	Jean-Marie ROUX	> 70



Présentation

Le thème central de cette nouvelle livraison d'*Analyses et documents économiques* est l'information économique et sociale, son accessibilité et sa maîtrise par les salariés, leurs représentants et les autres citoyens. Dans sa contribution, écrite pour le 120^e anniversaire de la CGT, Jean Magniadas nous offre ainsi un éclairage historique sur la prise en compte par la CGT des questions économiques. Cet enjeu revendicatif majeur demeure d'actualité, comme en témoigne l'article de Bastien Larcher sur l'appropriation et l'exploitation par les élus du personnel de la base de données économiques et sociales. Introduit par la loi de sécurisation de l'emploi de juin 2013, ce nouvel outil doit en particulier permettre de suivre l'utilisation par les entreprises du crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi, dispositif dont l'évaluation apparaît pourtant malaisée, même si indispensable (cf. article de Fabrice Pruvost). Il peut aussi permettre de mesurer le coût du capital. Comme le montrent Jacques Bournay, Odile Chagny et Michel Husson dans leur étude des conséquences pour le moins surprenantes du dernier « changement de base » de l'Insee sur le comptage des dividendes, cette mesure est loin d'aller de soi. Ce texte fait partie du dossier de ce 120^e numéro d'ADE, avec celui de Denis Durand sur les principaux enjeux de la campagne CGT Coût du capital et le point d'étape de Nasser Mansouri Guilani.

Les enjeux de maîtrise de l'information ne sont pas seulement nationaux. Dans sa contribution, Jean-Pierre Gabriel s'attache ainsi à décoder les dangers du projet de directive européenne dite « secret des affaires », projet qui laisse craindre de nouvelles remises en cause des droits d'expression et d'intervention des organisations syndicales. Jean-Marie Roux relativise quant à lui la portée de l'accord multilatéral du 29 octobre 2014 en vue de la mise en place d'un échange automatique d'informations financières à des fins fiscales, accord qui a été présenté, abusivement, comme marquant la fin du secret bancaire. La position adoptée ici par le gouvernement français permet, de nouveau, de douter de sa volonté de remettre à plat notre système fiscal, système dont le candidat Hollande avait pourtant dénoncé l'injustice et l'inefficacité. Le décryptage des principales dispositions fiscales de la loi de finances initiale pour 2015, avec son lot récurrent de cadeaux aux entreprises, vient confirmer ce « doute ». De nouveau marquées du sceau de l'austérité, elles participent à rendre la fiscalité encore moins lisible par les contribuables et à réduire leur consen-

tement à l'impôt (cf. article d'Alexandre Derigny). L'examen, par Pierre-Yves Chanu, de la dernière loi de financement de la sécurité sociale, loi elle aussi soumise aux normes d'équilibre budgétaire en vigueur depuis l'adoption en 2012 du « Pacte budgétaire européen », permet de poser un constat convergent, fort logiquement. Il conduit par ailleurs à souligner l'urgence d'une reconquête de la sécurité sociale *via* en particulier une réforme de son financement. Sans surprise, cette urgence concerne également les services publics, comme en atteste l'analyse de : la réforme de l'organisation territoriale de la France engagée début 2014 par le gouvernement, pour répondre, ici aussi, aux exigences bruxelloises de réduction des dépenses publiques (Didier Lassauzay) ; le scandale de la gestion concédée, de la privatisation du réseau autoroutier français (Gérard Lebrier).

Enfin, la question de la maîtrise de l'information est au cœur de la révolution numérique en cours. Dans sa contribution, Sophie Binet s'intéresse ainsi aux conséquences sur le modèle productif et aux enjeux pour le monde du travail de cette nouvelle étape dans la diffusion des nouvelles technologies de l'information et de la communication, évolutions à l'origine de la campagne « Pour le droit à la déconnexion et une réduction effective du temps de travail » lancée en septembre dernier par l'Ugict-CGT.

Trois autres articles composent ce numéro d'ADE. Le premier, de Rachel Silvera, s'intéresse aux moyens d'en finir avec les inégalités de salaires entre femmes et hommes, inégalités dont les raisons sont connues, mais qui néanmoins persistent... Le sujet fait partie de ceux débattus lors de la rencontre nationale organisée le 5 mars 2015 à Montreuil à l'occasion de la Journée internationale des droits des femmes du 8 mars. Le deuxième article, de Loup Wolf et Matthieu Moriamez, décode la stratégie qui désormais sous-tend les accords de libre-échange signés par l'Union européenne et celui en cours de négociation avec les États-Unis : la volonté n'est plus, comme par le passé, de mettre en place un système qui accueillerait tous les pays et bénéficierait à tous. Comme en atteste l'examen par Daniel Durand des enjeux économiques de la paix et du désarmement, ce changement stratégique s'oppose à la nécessaire réorientation des ressources stérilisées par la violence armée vers des productions civiles utiles à l'humanité, à la construction de relations économiques au service des besoins humains et non pas des dominations géostratégiques ou financières...

La CGT et l'économie

La prise en compte par la CGT des questions et des politiques économiques est ancienne. Elle remonte au lendemain de la Première guerre mondiale, et témoigne d'une compréhension grandissante de la dialectique entre l'économique et le social. Elle apparaît indissociable de la revendication, à l'époque, de la création d'un « conseil économique », au niveau national et de chaque région, mais aussi d'une implication dans l'activité d'institutions économiques ou sociales majeures, en particulier le Plan et l'Insee. Elle se « concrétise » aussi par la création, après la Libération, du Centre confédéral d'études économiques et sociales (CCEES), secteur d'activité de la Confédération – qui deviendra les « activités économiques », puis le « Pôle économique » – et, plus tard, en 1982, de l'Institut syndical d'études et de recherches économiques et sociales (Iseres). Ce 120^e anniversaire de la fondation de la CGT est l'occasion d'un retour en arrière sur les idées et les femmes et les hommes qui ont marqué cette histoire et de saluer leur contribution.

Fondée en 1895, la CGT connaît des débuts difficiles. Ses premiers grands débats porteront sur la définition de son rôle et de ses rapports avec les formations politiques. Il faudra attendre 1902 et le congrès confédéral de Montpellier pour que soit réalisée une redéfinition d'ensemble des règles qui aujourd'hui encore sont à la base de son fonctionnement. Les statuts adoptés lui donnent mission de « coordonner l'action des fédérations industrielles et de métiers pour soutenir l'action syndicale sur le terrain de la lutte économique », ce qui désigne alors l'action pour les revendications concernant le niveau de vie, la durée du travail, le chômage, et vise à la distinguer de l'action politique. Autrement dit, son action est centrée sur les aspects les plus manifestes de l'exploitation capitaliste. S'agissant des bourses du Travail, il leur est toutefois assigné l'objectif de fournir des renseignements permettant à la confédération d'établir « des statistiques de la production en France, de la consommation, du chômage, des statistiques comparées des salaires et du coût des vivres par région ainsi que du placement gratuit qu'elle généralise aux travailleurs des deux sexes et de tous les corps d'état »⁽¹⁾, ce qui témoigne d'un intérêt pour certains aspects de l'économie en rapport avec l'emploi et le placement. Cela est une expression encore timide des besoins syndicaux de connaissances économiques pour l'action.

Le « social » n'est pas alors distingué de « l'économique », c'est-à-dire du fondement matériel des rapports de production. L'idéologie libérale, dominante dans la société, récuse, en principe, l'intervention étatique.

La Première guerre mondiale, les changements structurels qu'elle induit et ses conséquences, une fois la paix retrouvée, vont conduire la CGT à prendre plus directement en charge les questions économiques et les politiques en la matière, et à une meilleure compréhension de la dialectique entre l'économique et le social, mais avec une appréhension souvent réformiste,

ce que Jouhaux désignera comme la « *politique de présence* » marquant ainsi l'importance qu'il attache aux institutions. Dès 1918, dans son programme minimum, la CGT s'était prononcée pour la nationalisation avec une gestion autonome à laquelle participeraient des représentants qualifiés des producteurs et des consommateurs, et appelait à la création d'un Conseil économique national, questions qui demeureront dans la réflexion syndicale, y compris après la scission de 1921 et dans les tensions qui vont en résulter.

Les années 1930 sont marquées par le développement, en France et en Europe, de l'idéologie « planiste », courant d'idées qui considérerait qu'un Plan pourrait modifier la société en profondeur ou du moins contrer les effets pervers de la myopie des marchés. Il fut porté en France par le groupe « X Crise » qui inspira aussi bien la Section française de l'internationale ouvrière (SFIO) que, plus tard, les pétainistes. L'un des théoriciens du planisme fut le Belge Henri De Man, l'un des pères du réformisme, qui eut une influence au sein des milieux socialistes et auprès de certains dirigeants de la CGT dont Léon Jouhaux⁽²⁾. Le groupe X Crise est un cercle de réflexion et de débats sur l'économie, rassemblant des anciens élèves de l'École polytechnique. Conséquence de la Grande Dépression qui suit le *krach* de 1929, ce groupe, né à l'automne 1931, s'est transformé en 1933 en Centre polytechnicien d'études économiques. Il adopte plutôt une approche planiste antilibérale. On le considérera aussi comme un creuset de la technocratie. La Seconde guerre mondiale divisera le groupe. Certains de ses membres rejoignent la Résistance tandis que d'autres s'engagent auprès du régime de Vichy et dans la collaboration.

Plus directement encore, la pénétration des thèses planistes, dans la CGT, tient à l'action de « Révolution constructive », un groupe de jeunes universitaires socialistes qui, entre 1925 et 1938, ont mené une action collective au sein de la SFIO et de la CGT. À l'origine, c'est un cercle de quelques intellectuels entraînés par

(1) Cf. Jean Magniadas, René Mouriaux, André Narristens (2012), *Anthologie du syndicalisme français. 1791-1968*, Institut CGT d'histoire sociale et éditions DELGA, septembre.

(2) Morgan Poggioli (2008), « Le planisme à la CGT : Les origines d'une refonte syndicale au tournant du Front populaire », *Cahiers d'histoire. Revue d'histoire critique*, n° 103, pp. 27-40.

l'historien Georges Lefranc ⁽³⁾, proche de Jouhaux, à la recherche d'une troisième voie entre capitalisme et marxisme au moyen de la planification démocratique. Pour concrétiser ce que l'on appellera le « Plan de la CGT », Léon Jouhaux, appuyé sur les fédérations des fonctionnaires et des techniciens, dont la première a un grand poids dans la CGT, fait appel à une équipe composée de Georges Lefranc, de Zoretti (Enseignants CGT), mais aussi au concours de personnalités extérieures à la CGT (Mantoux, Grunebam-Ballin, Laurat, Delanoë, Antonelli, Dauphin-Meunier et autres). P. Le Brun et Jean Duret en font partie.

Dans la même perspective, la CGT va reprendre sa revendication de la constitution d'un Conseil économique et social ⁽⁴⁾ pour laquelle elle s'était prononcée en 1918, en approuvant un programme économique qui en comprenait l'institution ainsi que de conseils économiques régionaux. En janvier 1919, Léon Jouhaux publia un manifeste dans la presse proposant « un conseil économique aux pouvoirs consultatifs ». Clemenceau reçut une délégation de la Confédération sur cette question. Il promit d'étudier le sujet, mais il ne créa qu'une simple commission interministérielle, ce qui entraîna la protestation des syndicats. C'est dans ces conditions que Jouhaux proposa au congrès confédéral de Lyon (septembre 1919) de créer un organisme privé : le Conseil économique du travail. Cette formation excluait la présence du patronat, réclamait la fin du salariat et de nombreuses nationalisations. Elle devait fonctionner moins d'un an. Après sa disparition, un nouveau projet verra le jour en 1923 sous la forme d'un organisme d'études autonome réunissant producteurs et consommateurs, les « techniciens » ainsi que des représentants de l'État. Ses avis devaient donner lieu à des rapports et ainsi l'associer aux mesures réglementaires et législatives en matière économique. Ce second Conseil économique du travail ne fut jamais concrétisé. À cette époque, l'idée de la création d'un conseil économique moderne s'inscrit cependant dans une tendance générale qui touche aussi l'étranger où elle revêtit parfois la forme d'un corporatisme lié au fascisme. Ces propositions étaient critiquées par les syndicalistes révolutionnaires.

En France, le premier Conseil national économique, officiel, sera créé sous le ministère d'Edouard Herriot. Pour ses promoteurs, il devait constituer ni une assemblée parlementaire, ni une chambre professionnelle. Ce n'était qu'un organe destiné à étudier les grandes questions intéressant la vie économique du pays. Sa composition comportait trois groupes représentant inégalement le travail, le capital, la population et la consommation. Son organisation devait être modifiée en mars 1936 et ses attributions légèrement augmentées, mais dès 1937, il sera vivement critiqué par les syndicats ouvriers qui lui reprochent son inefficacité

et son académisme. Son activité sera suspendue pendant les hostilités et le régime de Pétain visera à le remplacer par une chambre corporatiste.

Pour la première fois, c'est la Constitution de 1946 qui donnera un statut constitutionnel au Conseil économique. Il subira des modifications avec l'avènement de la Cinquième république. Il deviendra le Conseil économique et social et environnemental actuel, avec une modification de sa composition en vue de l'élargir aux mouvements écologistes.

Malgré les limites de son rôle, la CGT a toujours accordé une grande attention à sa représentation dans cet organisme où elle s'emploie à expliquer la position de la CGT, à faire triompher, dans les textes adoptés, les meilleures solutions en se plaçant du point de vue des intérêts des travailleurs, ce qui conduit quelquefois son groupe, placé sous l'autorité de la Commission exécutive et du Bureau confédéral, à accepter la charge de certains rapports. Mais il faut regretter que trop souvent les divers gouvernements n'accordent aucune attention aux recommandations de cette institution, dès lors qu'elles ont un caractère progressiste.

Il faut rappeler que la CGT sera partie prenante du Conseil National de la Résistance, au sein duquel Louis Saillant la représentait, et elle soutiendra son programme, en particulier la Libération venue, qui débouchera sur d'importantes réformes progressistes que le patronat n'a jamais cessé de mettre en cause. Après la Libération, la CGT constituera le Centre confédéral d'études économiques et sociales (CCESS), secteur d'activité de la Confédération, dont l'appellation exprime qu'il est doté d'une certaine autonomie d'initiative, à l'instar du secteur de l'éducation syndicale qui a également l'appellation de centre (Centre confédéral d'éducation ouvrière, CCEO). Il sera placé à l'origine sous la responsabilité de Pierre Lebrun ⁽⁵⁾, secrétaire de la CGT, et sous la direction de Jean Duret.

Ultérieurement, après P. Lebrun, l'attribution de la responsabilité des activités économiques sera confiée successivement à Jean Louis Moynet, secrétaire de la CGT de 1967 à 1981, puis à Gérard Alezard, secrétaire de 1982 à 1995.

En tant que secteur d'activité de la Confédération, le Centre a pour mission d'étudier les mouvements de l'économie, en France et à l'échelle internationale, en portant attention aux problèmes sociaux, ce qui le conduira à suivre les évolutions de la conjoncture, à analyser les politiques gouvernementales, ainsi que celles du patronat. Son activité s'appuiera sur le service de documentation de la CGT avec lequel il entretiendra une étroite liaison. Il coopérera, au besoin, avec les autres secteurs d'activité de la Confédération, par

(3) Georges Lefranc, historien, anima, avant la Première guerre mondiale, le Centre confédéral d'éducation ouvrière de la CGT. Il avait longuement rencontré H. de Man en 1927, et sera le rédacteur définitif du Plan de la CGT.

(4) On trouve de nombreux éléments sur les conseils économiques successifs dans l'étude de Jean Frayssinet (1986), « Le Conseil économique et social », *Notes et Études Documentaires*, n° 4807, La Documentation française.

(5) Radical socialiste de gauche, il avait été avant-guerre un collaborateur de la CGT et pendant la Résistance, il sera l'un des dirigeants de l'Union des cadres industriels de la France combattante. Élu au Bureau confédéral aux lendemains de la guerre, il se prononça contre la scission de 1947.

**Jean Duret (1900-1971)
dit « François Koral »
Économiste marxiste,
premier directeur
du Centre confédéral d'études
économiques et sociales
de la CGT**

*D'origine polonaise, François Koral fut naturalisé Français en 1938. Il avait vécu de 1909 à 1913 à Paris avec ses parents, puis était retourné avec eux en Pologne de 1913 à 1919. Il revint en France, en avril 1919, comme étudiant, et il passa sa licence à la Faculté des sciences de l'université de Paris en 1921. Il milita activement au groupe des Etudiants communistes sous le nom de Lipinski. Il participa à la fondation de la CGTU. Duret fut l'objet d'une mesure d'expulsion de France pour son activité révolutionnaire et se réfugia dans la clandestinité. Il passa les années 1924-1928 à Moscou ; il avait alors le titre de professeur agrégé d'histoire de l'université de Moscou. Il sollicita une autorisation de séjour à Paris afin de soutenir une thèse en Sorbonne. Il lui sera permis de résider à Paris, à titre d'essai, par voie de « sursis trimestriel ». Il choisit de faire une thèse, sous la direction d'Albert Mathiez, intitulée « Les Commissaires aux accaparements sous la Terreur à Paris ». Après son éloignement du PCF, Jean Duret publia **Le Marxisme et les crises** dans « Les Documents bleus » chez Gallimard ; il collabora à l'ouvrage de H. Lefebvre et N. Guterman, **Morceaux choisis de Marx** avec une étude sur « Marx économiste » ; il publia également **Paul Lafargue, théoricien du marxisme** aux ESI en 1933 (sous le pseudonyme de Jean Varlet).*

*Jean Duret professait à l'Institut supérieur ouvrier de la CGT et fit partie du Bureau d'études économiques de la CGT (créé en mars 1934). Après la Seconde guerre mondiale, il resta à la CGT que quitta L. Jouhaux en décembre 1947. J. Duret quitta en 1948 la SFIO à laquelle il avait adhéré. Représentant la CGT au Conseil économique (1947-1958), puis au Conseil économique et social (1959-1971), il dirigea le Centre d'études économiques de la CGT, sera directeur politique des **Cahiers internationaux**, revue progressiste, fondée en janvier 1949 ; il y écrivit de nombreux articles qui s'inscrivaient dans la ligne des analyses économiques de la CGT. Il enseigna à l'Ecole pratique des hautes études. Il restera membre de la CGT jusqu'à la fin de sa vie. Après sa mort, la CGT déclara : « C'est un militant dont le sens de l'humain, la bonté et la modestie ne peuvent masquer la très grande valeur, que la CGT vient de perdre. »*

exemple avec le Département international et le CCCEO. Ainsi, les permanents du centre économique pourront être appelés à concourir aux activités du Centre éducatif Benoît Frachon, installé à Courcelles-sur-Yvette, dans la région parisienne, où ils assureront souvent les enseignements portant sur le capitalisme, les classes sociales, le marché commun... et éventuellement sur d'autres sujets en rapport avec l'actualité ou les préoccupations syndicales.

Sur décision du Bureau confédéral, certains des permanents pourront être chargés de représenter la CGT dans les institutions économiques ou sociales existantes. Cela sera le cas notamment pour le Conseil économique et social où depuis sa création des responsables du CCEES sont délégués par la CGT, mais également dans les diverses « commissions » du Plan ainsi que dans celles créées par l'Institut national de la statistique (Insee). Il en sera de même pour certaines consultations internationales, que la demande résulte d'organisations intergouvernementales ou de la coopération syndicale internationale.

L'activité du Centre se concrétisera dans la production de *Notes économiques* sur des sujets variés, la rédaction de brochures sur certaines questions. Il publiera également articles et études dans *Le Peuple* et dans d'autres organes de la CGT. Cette activité repose sur une équipe restreinte parmi lesquels il m'est agréable de citer, pour la période considérée, les noms de Philippe Zarifian, Michel Madieu, Jean Moulin, Serge Leroux, André Narritsens, Charles Demons, dont les contributions, dans leur diversité, ont été de grande qualité.

En 1982, la CGT créera, en complément du CCEES, et placé sous la même direction, l'Institut syndical d'études et de recherches économiques et sociales (Iseres) qui sera la structure d'accueil des jeunes chercheurs qu'elle recrutera.

Parlons un peu des travaux conduits dans ces deux structures.

L'étude du pouvoir d'achat des salariés a toujours constitué une partie importante des recherches, des études de la CGT, pour en comprendre les mécanismes, en évaluer les niveaux, en mesurer les évolutions, ce qui conduira le CCEES à porter une attention permanente à la question des besoins sociaux, à l'évolution des salaires et des autres composantes des revenus salariaux ainsi qu'à l'évolution des prix et des prélèvements (fiscaux, sociaux). Des travaux importants seront conduits sur cette question. Il faut ici rendre hommage à un collaborateur bénévole qui a beaucoup contribué à l'appréhension de ces questions : il s'agit de Adrien Poisson ⁽⁶⁾ (pseudonyme de Henri Nollet). Militant de la Fédération des travailleurs de

(6) Adrien Poisson a écrit de nombreuses études sur ces questions, souvent publiées dans la revue *Économie et Politique*, dont il a été l'un des collaborateurs pendant plusieurs années.

l'État (dont il fut longtemps le trésorier), ancien déporté, économiste et statisticien d'une grande compétence, il est l'auteur de nombreuses études sur les questions du pouvoir d'achat et sous ce titre d'un ouvrage, publié sous le timbre de la CGT (préface de Jean-Louis Moynet), qui porte sur le maniement des statistiques, le calcul du pouvoir d'achat. Cet ouvrage correspond aux besoins de la période, où l'inflation, la complexification des dispositifs salariaux appelaient un effort de développement des connaissances statistiques des militants. Il représente un tour de force pédagogique et sera bien accueilli dans le mouvement, exigeant sa réédition.

Sur le front du pouvoir d'achat, à une époque où l'inflation était considérable, amputant systématiquement le pouvoir d'achat, la CGT va se doter, sur la suggestion de Henri Krasucki, alors en charge de la politique revendicative, de son propre indice des prix. Celui retenu par les gouvernements et le patronat sous-estimait gravement les rapides évolutions des prix. La CGT défendait « l'échelle mobile », ce qui nécessitait une grande rigueur dans le constat de l'évolution des prix, comme dans l'action pour élever le niveau de la critique de l'indice de l'Insee et soutenir la revendication d'un autre indice. Celle-ci étant restée sans réponses, c'était une issue qui allait se révéler très positive : l'action syndicale, en effet, va imposer dans un certain nombre d'accords salariaux la prise en considération de la référence à l'indice CGT et/ou à une batterie d'indices comprenant également ceux de la CFTC et de l'Unaf.

Le CCEES attentif à l'intervention de l'État dans la société, dans l'économie, phénomène marquant de l'évolution du capitalisme contemporain, et aux développements de la réflexion qui ont conduit à la théorie du capitalisme monopoliste d'État ⁽⁷⁾ exprimera son point de vue sur cette question fondamentale pour l'analyse ⁽⁸⁾. Elle trouvera un premier prolongement dans un livre de Philippe Zarifian, alors permanent du Centre, publié aux Editions sociales sous le titre « Inflation et crise monétaire ».

Le Centre d'études économiques et l'Iseres se sont toujours efforcés de rechercher des relations de travail avec des compétences extérieures. Dans cette voie, ils marqueront des points grâce à l'aide et à l'engagement personnel d'un grand universitaire, Gérard de Bernis, aujourd'hui disparu. Gérard Alezard lors de l'hommage organisé par la CGT pouvait, à juste titre, en souligner l'importance.

Cet apport de Gérard de Bernis ⁽⁹⁾ s'est traduit sur plusieurs plans. On le qualifia parfois de « pilier » de l'Iseres. Son exemple se retrouva dans l'attraction de plusieurs jeunes chercheurs engagés par l'Iseres, dans

les concours d'autres universitaires grenoblois, tels les professeurs Rolande Borrelly, Bernard Gerbier, mais aussi par l'apport direct, personnel, important de Gérard de Bernis assidu et actif dans les colloques, journées d'études organisés par la CGT. Il sera notamment l'auteur du rapport sur les nationalisations de 1945-46 ⁽¹⁰⁾ au colloque, organisé, en décembre 1986, par le Centre d'études économiques et l'Institut d'histoire sociale de la CGT, sous la présidence effective de Georges Ségué. Il rédigera notamment, en collaboration avec le professeur Rolande Borrelly, deux études remarquées, l'une sur les multinationales et, l'autre, sur les conditions de travail. Elles seront publiées en brochures.

Un autre universitaire grenoblois apporta également une grande contribution aux travaux économiques de la CGT. Il s'agit de Renato di Ruzza qui encadra longtemps et efficacement l'équipe de jeunes chercheurs de l'Iseres en les faisant profiter de ses grandes connaissances et de son expérience de la recherche, tout en contribuant directement à la production intellectuelle du centre. Il sera le rédacteur d'un livre de poche sur l'histoire des théories économiques, publié par la CGT, sous le titre « Histoires, Savoirs et Pouvoirs en économie politique ».

Henri Jacot, professeur des Universités, à Lyon, apportera également un concours précieux à l'élaboration des Rapports annuels que l'Iseres va publier dans les années 1990/2000. Ces rapports donnaient une analyse approfondie de la conjoncture, de ses perspectives et de la politique économique. Leur réalisation était précédée de journées d'études associant experts et militants syndicaux, permettant la confrontation des points de vue et le recueil original d'informations. La collection des rapports offre une analyse critique sur toute une période.

L'une des premières recherches du Centre portera sur les journaux patronaux d'entreprises et sera conduite par un jeune universitaire, le sociologue Jean Claude Rabier, qui apporta au Centre une aide appréciée.

Au titre des coopérations, il faut citer l'enquête sur les femmes salariées conduite sous la direction de l'éminente sociologue Madeleine Guilbert, professeur de sociologie à l'université de Tours, avec la coopération du secteur chargé de la main-d'œuvre féminine à la CGT, et, d'autre part, une importante enquête sur les jeunes travailleurs effectuée sous la direction scientifique du politologue, fin connaisseur du mouvement syndical, qu'est René Mouriaux, en liaison avec le Centre confédéral de la jeunesse. Ces deux enquêtes donneront lieu à des publications spécifiques largement diffusées dans le mouvement.

(7) Réflexion développée en France par l'économiste Paul Boccara.

(8) Publiée en 1971 sous la signature de J.-L. Moynet et de J. Magniadas dans *Le Peuple* du 16 avril (n° 868).

(9) Gérard de Bernis, éminent universitaire, fut aussi un anticolonialiste conséquent et un militant du Mouvement de la Paix. Avec son équipe universitaire, il apporta une aide scientifique importante à l'Algérie, devenue indépendante.

(10) Un autre rapport, portant sur la CGT et la CGTU et les nationalisations, était présenté à ce même colloque par le professeur Michel Märgairaz tandis que Gérard Alezard, dans un troisième rapport, traitait des nationalisations de 1981-1982.

Dans la perspective de développer les connaissances des militants, sous l'égide du Centre d'études économiques, sera également publié un petit annuaire de statistiques, comportant des données sur la population, son activité, sur la croissance économique française, les nouvelles technologies, la consommation et le pouvoir d'achat, les finances publiques, la monnaie et le crédit, les régions françaises, et comportant également quelques comparaisons internationales. Principalement destiné aux militants et aux organisations, il sera vendu à un prix modique.

Expression de l'activité de ce secteur, parfois en coopération avec d'autres secteurs ou avec des fédérations de la CGT, ses travaux s seront publiés dans une collection intitulée « Etudes et documents économiques »⁽¹¹⁾.

Au total, le bilan assurément n'est pas négligeable et doit être porté au crédit de l'engagement militant des acteurs.

Dans le cadre du 120^e anniversaire de la fondation de la CGT, cet article s'est efforcé, d'apporter des éléments d'histoire de l'activité du secteur économique de la CGT. Nous n'avons pas traité de la période plus récente, mieux connue des militants, en particulier des lecteurs de cette revue. Son activité s'est, en effet, poursuivie, enrichie d'analyses et de propositions qu'appellent l'issue à la crise structurelle, l'exigence des changements structurels dans la perspective d'une nouvelle civilisation, ce qui s'inscrit dans les objectifs fondateurs de la CGT⁽¹²⁾.

Jean Magniadas

(11) Quelques titres pour illustrer : Etudes sur la consommation et les budgets des salariés depuis 1938, La fatigue des travailleurs aujourd'hui ; Données chiffrées sur le pouvoir d'achat ; L'Europe ; La Convention de Lomé ; Les relations économiques avec la Pologne (en vue d'une table-ronde avec les syndicats de Pologne) ; Enquête sur les militants en formation (René Mouriaux, Marc Piolot, Jean Magniadas), Structures et évolutions de l'emploi et du chômage depuis 1968.

(12) Le centième numéro d'ADE contient une table-ronde et une série d'articles qui couvrent les périodes plus récentes (NDLR).

Encore et toujours des inégalités de salaires entre les femmes et les hommes

En dépit des engagements récurrents des décideurs politiques et publics, des responsables d'entreprise, etc., d'avancées législatives certaines, le salaire des femmes demeure aujourd'hui encore inférieur d'un quart à celui des hommes. Les raisons de cet écart persistant sont pourtant bien connues : poids du temps partiel et des primes, ségrégation professionnelle... Dès lors, comment en finir – vraiment – avec ces inégalités de salaires ? En les abordant de manière différente, en particulier en tenant compte du caractère indéniablement sexué des carrières professionnelles et en défendant le principe : « À travail de valeur égale, salaire égal. » Des propositions de nature à questionner aussi les écarts de classes ainsi que toute la hiérarchie sociale...

(1) Conseil supérieur à l'égalité entre les femmes et les hommes (2014), *La négociation collective sur l'égalité professionnelle dans les entreprises de 50 à 300 salariés en 2012 et 2013*, 2 décembre.

(2) Dominique Meurs et Sophie Ponthieux (2013), « Les écarts de salaires ne bougent pas », in *Femmes-hommes, l'égalité en action*, Alternatives économiques poche, n° 63, septembre, pp. 18-19.

(3) D'où le titre de mon ouvrage : *Un quart en moins, des femmes se battent pour en finir avec les inégalités de salaires*, La Découverte, 2014.

(4) Ce chiffre diffère selon les sources : enquête Emploi, enquête DADS ou enquête sur le coût de la main-d'œuvre et la structure des salaires. La dernière enquête disponible (enquête Emploi 2012) fait état d'un écart de 24,5 %. Cf. Antoine Bozio, Brigitte Dormont et Cecilia García-Peñalosa (2014), « Réduire les inégalités de salaires entre les femmes et les hommes », *Les notes du Conseil d'analyse économique*, n° 17, octobre.

(5) D. Meurs et S. Ponthieux (2000), « Une mesure de la discrimination dans l'écart de salaire entre hommes et femmes », *Économie et Statistique*, n° 337-338, Insee.

(6) Lara Muller (2012), « Les écarts de salaire entre les hommes et les femmes en 2009 », *Dares Analyses*, n° 16, mars.

La question des inégalités de salaires entre les femmes et les hommes a fait l'objet de bien des lois, publications et discours. À compter des années 1980, tous les gouvernements français ont ainsi affirmé leur volonté d'en finir avec ces disparités. Des entreprises – surtout des grands groupes – ont de leur côté mis en avant une politique d'égalité sans précédent. Depuis la loi Roudy de 1983 – qui réaffirmait le principe de l'égalité dans l'ensemble du champ professionnel, en matière de recrutement, rémunération, promotion et formation –, on n'avait jamais eu autant d'engagements : plusieurs milliers d'accords existent aujourd'hui et abordent très souvent la question du salaire des femmes. L'introduction d'une sanction à défaut d'accord ou de plan d'égalité commence à porter ses fruits : on compte en juillet 2014, 1 195 mises en demeure et 33 décisions de pénalités d'entreprises. La part des entreprises ayant un accord ou un plan a plus que doublé entre 2013 et 2014, passant de 15,8 % à 34,4 %⁽¹⁾.

Un consensus semble se dessiner. Tout aurait été fait pour réduire les inégalités salariales. Ce ne serait plus la peine d'y consacrer de l'énergie. Grâce à l'arsenal mis en place, ces écarts seraient appelés à disparaître. Ce ne serait qu'une question de patience... Mais à ce rythme-là, il faudra attendre 2105 !⁽²⁾ Car les faits sont là : aujourd'hui encore, le salaire des femmes reste inférieur d'un quart à celui des hommes⁽³⁾.

Comment expliquer ces écarts persistants ?

Selon les sources utilisées, les femmes gagnent en moyenne entre 24 et 27 % de moins que les hommes, tous emplois confondus⁽⁴⁾. Si l'on compare les salaires des hommes et des femmes « à poste égal », on est en dessous du « quart en moins »... sauf pour certaines catégories d'emploi comme les cadres, où « le quart en moins » va même au-delà (33 % selon la Dares). Il

est vrai que les inégalités de salaires entre les femmes et les hommes se sont réduites. Au XIX^e siècle, le salaire féminin pouvait être jusqu'à 70 % inférieur au salaire « familial » octroyé aux hommes chefs de famille. Dans les années 1950, les femmes gagnaient 35 % en moins. Mais depuis les années 1990, l'écart stagne.

Le discours officiel justifie ces écarts globaux, travaux économétriques à l'appui⁽⁵⁾, par d'autres facteurs que le salaire. Si les femmes ne gagnent pas autant, ce serait avant tout parce qu'elles ne travaillent pas aussi longtemps et qu'elles n'occupent pas les mêmes emplois que les hommes.

Le poids du temps partiel

D'une part, le temps partiel devient l'explication principale des disparités. On pourrait l'écarter, en considérant que c'est un choix de travailler plus ou moins longtemps. Certaines données officielles le font. Ainsi, une étude française de 2012 indique-t-elle : « *Le salaire horaire des femmes est inférieur de 14 % à celui des hommes.* »

⁽⁶⁾ Le vrai chiffre est bien 27 %, car on compare ici une heure de travail effectuée par un homme et une femme, sans prendre en compte le temps de travail global. Pour bon nombre d'économistes, ces chiffres sont pertinents. Pas pour les femmes. Ce qui compte, c'est ce qu'elles touchent à la fin du mois. Se fonder sur le salaire horaire, c'est supposer que le fait de travailler plus ou moins longtemps est un véritable choix, offert tout autant aux hommes et aux femmes. Il n'en est rien : plus de 80 % des emplois à temps partiel sont occupés par les femmes qui souhaitent travailler davantage ; plus d'une salariée sur trois travaille à temps partiel.

En France, une partie importante du travail à temps partiel ne correspond pas à une demande des salariées, mais à des offres d'emploi dans des secteurs féminisés (commerce, aide à la personne, nettoyage, etc.). Si le temps partiel est si féminisé, c'est parce qu'il s'est

développé sous différentes contraintes : le poids du travail domestique des femmes et la « spécialisation » des rôles sociaux, l'offre massive de travail à temps partiel dans des secteurs féminisés, la politique de l'emploi, etc. Sans oublier que le temps partiel, y compris volontaire, s'accompagne non seulement de salaires partiels, mais aussi de promotions et de carrières partielles, d'accès partiels à la formation et aux primes et enfin de retraites partielles...

Le rôle de la ségrégation professionnelle...

Les femmes restent concentrées dans un nombre limité de métiers et secteurs – ségrégation dite « horizontale » – et, au sein d'un même secteur, dans peu d'emplois qualifiés – ségrégation dite « verticale ». Plus de la moitié d'entre elles se retrouvent dans seulement douze familles professionnelles sur 87. Il s'agit pour l'essentiel des secrétaires, employées administratives de la fonction publique, infirmières, aides-soignantes, vendeuses, aides à domicile, enseignantes et agentes d'entretien, autant de professions où les salaires sont globalement plus faibles.

À l'autre bout de l'échelle, l'accès des femmes aux postes de décision est toujours limité. Les femmes se heurtent en effet au fameux « plafond de verre », alors même qu'elles sont plus diplômées que les hommes. Malgré des progrès incontestables, seuls 39 % des cadres et moins de 10 % des chefs d'entreprise sont des femmes. Non seulement celles-ci sont moins nombreuses dans les emplois les mieux rémunérés, mais les écarts de salaires sont plus élevés parmi les cadres. Une catégorie très hétérogène : on y classe des salariés dont le contenu du travail et les responsabilités diffèrent fortement, surtout selon le sexe.

...et des primes

Et puis les hommes perçoivent des primes plus fréquentes et beaucoup plus élevées. Ces différences sont en partie justifiées par le type de postes occupés et par des contraintes plus importantes du côté des hommes (travail de nuit, en continu, etc.). Mais cela n'explique pas tout. Les contraintes que les femmes connaissent dans leur vie professionnelle – le fait de travailler régulièrement le samedi, voire le dimanche, par exemple – donnent moins souvent droit à des contreparties sous forme de primes. Les femmes sont aussi moins nombreuses que les hommes à bénéficier de primes à la performance, y compris au sein des mêmes entreprises. Les critères d'attribution de ces primes, souvent opaques, restent porteurs de discrimination : le « modèle de la disponibilité », largement valorisé, pénalise souvent les femmes, lorsqu'elles ont des contraintes familiales.

Enfin, dernier facteur connu, une partie de plus en plus réduite des inégalités s'explique par des différences de ce que certains économistes appellent « capital humain », c'est-à-dire par le niveau de diplôme, d'expérience et d'ancienneté des salarié-e-s. Ce facteur joue de moins en moins et même légèrement en faveur des femmes en France ⁽⁷⁾. Le niveau de formation initiale des filles n'a cessé d'augmenter : en 2010, 70 % des femmes et 60 % des hommes de 25 à 34 ans étaient au moins bacheliers. Cependant, cet effet positif reste limité en raison d'orientations scolaires très sexuées. Les formations que suivent les femmes ne leur permettent pas de transformer l'avantage éducatif en avantage professionnel : en 2012, elles représentaient 82 % des étudiants en formations paramédicales mais seulement 26 % des élèves ingénieurs.

L'ensemble de ces variables permet de raisonner à poste égal. « Toutes choses égales par ailleurs » (à niveau de formation, expérience, catégorie professionnelle, âge, secteurs d'activité équivalents, etc.), les femmes gagnent entre 9 et 15 % de moins que les hommes en France. Quelles seraient aujourd'hui les mesures à prendre pour dépasser ce simple constat ?

Comment en finir – vraiment – avec les inégalités de salaires ?

Peut-on se contenter de considérer que tout a été tenté en la matière ? Il existe d'autres moyens de lutter contre ces inégalités, individuellement ou collectivement. Limiter le temps partiel et la ségrégation professionnelle sont évidemment les deux mesures les plus évidentes. L'introduction d'une durée minimale du temps partiel à 24 heures hebdomadaires depuis juillet 2014 ne changera rien à la situation, vu le nombre de dérogations possibles (accords de branche et ou « volontariat »). Ce n'est pas non plus la nouvelle campagne sur la mixité des emplois ⁽⁸⁾ qui en viendra à bout.

Nous proposons deux nouvelles façons d'aborder les inégalités de salaires.

Prendre en compte la carrière

Tout d'abord, les écarts de salaires ne se limitent pas à une photo prise à l'instant t. Ils traduisent un parcours professionnel, de faibles promotions par le passé, car les carrières sont sexuées : les hommes obtiennent davantage d'avancements, font davantage carrière.

On pourrait attribuer les écarts de rémunérations à des différences d'ancienneté. Il est sûr que les femmes qui sont entrées plus tard sur le marché du travail ou qui ont interrompu leur activité professionnelle pour élever leurs enfants bénéficient d'une ancienneté moindre et

(7) Cf. D. Meurs et S. Ponthieux (2006), « Quand la variable "femme" ne sera plus significative dans les équations de gain », *Salaires féminins, le point et l'appoint*, Travail, genre et sociétés, n° 15, janvier 2006.

(8) Cf. Séverine Lemièrre et Rachel Silvera (2014), « Où en est-on de la ségrégation professionnelle ? », *Regards croisés de l'économie*, « Peut-on faire l'économie du genre ? », n° 15.

en pâtissent. Certaines entreprises reconnaissent, par exemple, que les femmes cadres gagnent moins que les hommes parce qu'elles ont une ancienneté inférieure. Selon elles, avec le temps, et grâce à une politique de féminisation de l'encadrement, cet écart sera comblé dans un avenir plus ou moins proche. Ce n'est pas faux, mais les retards de carrière accumulés par les femmes n'en seront pas effacés, d'autant que le poids de l'ancienneté dans les salaires tend à se réduire. Les politiques salariales de ces dernières années ont en effet mis l'accent sur l'individualisation des augmentations, au détriment des hausses collectives et automatiques. Il arrive même que des femmes aient plus d'ancienneté que des hommes pour certains échelons, du fait du plafond de verre : elles stagnent à cet échelon, alors que les hommes, eux n'y restent pas...

Au-delà de la question de l'ancienneté, une carrière en entreprise dépend surtout des promotions, des avancements, des changements de coefficient et d'échelon, au sein d'une même catégorie professionnelle. Elle est également liée aux possibilités d'accéder à un poste supérieur, dans le même environnement professionnel. Ce type d'attribution relève parfois de règles collectives précises, mais plus souvent de la seule décision du management, en principe à la suite d'un entretien d'évaluation. Or ce système de déroulement de carrière est loin d'être neutre, même s'il respecte des règles collectives. Ainsi, dans l'industrie, *« le coefficient a une valeur symbolique. Il fonctionne comme l'indicateur de la place occupée par le salarié dans l'entreprise, il résume son degré de compétence, de savoir-faire et de responsabilité dans son secteur d'activité. Grimper un échelon est systématiquement perçu comme une marque de reconnaissance plus valorisante que l'obtention d'une augmentation »* ⁽⁹⁾. Pour de nombreuses femmes, il y a à la rigueur des petites augmentations, mais peu de vrais changements d'échelons.

Ces retards de carrière s'expliquent principalement – mais pas seulement – par la question de la maternité – qui joue encore un rôle déterminant au XXI^e siècle – et de ses conséquences pour les femmes. Le « soupçon de maternité » reste l'un des nœuds principaux de l'inégalité salariale. Il pèse sur toutes les femmes, y compris sur celles qui « jouent le jeu » et n'interrompent pas leur carrière. La loi sur l'égalité salariale de 2006 prévoit pourtant de « neutraliser » l'effet des congés maternité sur les salaires en attribuant aux femmes de retour dans l'entreprise les mêmes avancements que leurs collègues masculins. Mais cela ne suffit pas à combler le retard de carrière. *A fortiori*, celles qui s'arrêtent à l'occasion d'une maternité, pour des congés familiaux, sont parfois considérablement pénalisées.

Maria et quelques autres femmes encore peu nombreuses ont décidé de ne pas accepter la discrimination

dont elles étaient victimes du fait de congés maternité, d'absences pour raisons familiales ou simplement parce qu'elles étaient femmes. Elles ont porté leur cas devant la justice et gagné leurs procès. Maria a passé 32 ans comme ouvrière dans une entreprise industrielle, avec pratiquement aucune augmentation salariale. On n'avait rien à lui reprocher. Simplement, elle ne s'est pas manifestée, ni auprès des syndicats ni auprès de la direction. Son histoire est intéressante car ce n'est pas le poids de la maternité (ou de ses conséquences) qui est en cause, mais bien plutôt l'invisibilité : une ouvrière effectue les mêmes tâches qu'un câbleur des années durant, ne revendique rien et passe sa vie dans l'ombre... Le juge y a reconnu de la discrimination. Grâce à une méthode de calcul éprouvée en matière de discrimination syndicale ⁽¹⁰⁾, on parvient à démontrer que Maria, comme d'autres femmes, n'a pas eu les mêmes progressions de carrière que des hommes à poste équivalent.

Un salaire égal pour un travail de valeur égale

Le slogan « à travail égal, salaire égal » est incomplet ; en réalité, il faut défendre l'idée : « À travail de *valeur* égale, salaire égal. » En effet, l'égalité salariale ne s'applique pas seulement à poste égal mais aussi à poste de valeur égale. Mais comment définir la valeur d'un travail ? La loi en donne une définition précise, fondée sur les connaissances, les capacités, les responsabilités ou les charges physiques et nerveuses. Malheureusement, ces principes, énoncés par le droit, sont peu appliqués. Concrètement, le travail d'une assistante de direction ne vaudrait-il pas celui d'un technicien ? Peut-on comparer une responsable des ressources humaines et un directeur financier ? Quelques cas de jurisprudence et des témoignages de salariées sur la réalité de leur travail permettent désormais de progresser dans cette voie ⁽¹¹⁾. Par exemple, Christine, assistante de direction dans un groupe industriel, est parvenue à obtenir le reclassement de toutes les assistantes de direction au même niveau que les techniciens. En effet, dans cette entreprise (et dans de nombreux autres secteurs), une distinction est faite entre diplômes de même niveau mais de contenus différents : le BTS technique permettait un positionnement supérieur à un BTS administratif. Dans le cadre de la négociation sur l'égalité, et non sans difficultés, Christine et d'autres femmes (d'organisations syndicales différentes) ont fait reconnaître par leur entreprise l'équivalence des diplômes entre les filières à prédominance féminine et à prédominance masculine. Cela invite à s'interroger sur le critère du diplôme, souvent considéré comme non discriminant. La plupart des organisations syndicales se battent pour que ce critère reste essentiel dans les classifications, dans la mesure où il apparaît collectif, objectif, externe à l'entreprise, et permet une meilleur

(9) Olivier Cousin (2007), « La construction des inégalités hommes-femmes dans l'entreprise. Une analyse de cas dans la métallurgie », *Sociologie du travail*, vol. 49, n° 2, avril-juin, pp. 195-219.

(10) La « méthode Clerc » – du nom du syndicaliste CGT de PSA. François Clerc – est désormais reconnue comme telle par des juges...

(11) Lire la troisième partie « à travail de valeur égale, salaire égal » de *Un quart en moins*.

leure reconnaissance de la qualification individuelle. Encore faut-il défendre tous les diplômes, y compris dans le tertiaire.

D'autres témoignages présentés dans l'ouvrage *Un quart en moins* donnent à comprendre ce que les femmes mobilisent au cours de leur activité professionnelle, ce qui peut se dire, mais ne se voit pas nécessairement de la « valeur » de leur travail (dans l'administration, la santé, le soin aux autres, le nettoyage...). Cela permet de réinterroger les critères habituellement à l'origine de la définition des emplois dits « féminins » : non-reconnaissance des diplômes ; emplois au contenu flou, individualisé ; utilisation de savoir-faire informels, non-reconnaissance de « vraies » responsabilités, invisibilité de la charge nerveuse ou physique requise... Une telle approche change la donne. Cela devrait contribuer non seulement à réduire les écarts de salaires, mais également à mieux reconnaître le travail souvent invisible des femmes.

Conclusion

Les rémunérations sont encore liées à un modèle de l'entreprise industrielle qui survalorise le cœur de métier, dévalorise les emplois dits « support ». Ce modèle renvoie à la division sexuée du travail, où finalement sont jugées secondaires, voire invisibles, les activités d'assistantat, de relationnel, de soin, d'entretien. Tous ces emplois à prédominance féminine, plus que nécessaires à l'entreprise et à la société, doivent être reconnus à leur juste valeur dans les classifications et dans l'accès à un déroulement de carrière. Or les compromis sociaux obtenus dans les conventions collectives se sont focalisés sur les emplois à prédominance masculine. Parce que dans les bureaux, elles se sont moins souvent mobilisées – elles étaient jugées trop

proches de la direction –, les employées ont obtenu moins de reconnaissance dans le positionnement de leurs emplois, pas ou peu de déroulement de carrière.

La revalorisation des emplois à prédominance féminine et la reconnaissance des parcours professionnels dans ces filières ne sont pas qu'une question d'égalité de salaires. Il s'agit, plus largement, de donner une véritable place dans la société aux emplois qui se consacrent au « souci des autres ». Ces démarches visent dans l'immédiat à réduire les écarts de salaires entre hommes et femmes. Mais à terme, elles réinterrogent aussi les écarts de classes et de classements, toute la hiérarchie sociale.

L'égalité salariale passe par la lutte contre les discriminations. À poste égal ou de valeur égale, une femme doit obtenir un salaire égal et une carrière égale. Les femmes qui occupent des emplois à prédominance masculine n'ont toujours pas accès aux mêmes droits parce qu'elles sont femmes et souvent mères. Les nouvelles actions en matière de carrière et de comparaison d'emplois ressortent de plaintes individuelles, mais elles sont peu nombreuses et parfois risquées. Comment généraliser ces actions et permettre à des femmes qui n'osent pas s'exposer de peur de représailles, de porter plainte ? Le principe de *class action* (actions de groupe) pourrait s'appliquer dans le domaine de la discrimination. Cela suppose de modifier le droit français et les pratiques sociales. Sommes-nous prêt-e-s ? Pour cela, il faudra transformer les actions individuelles en actions de groupe et, à terme, en accords collectifs dans les entreprises, comme ce fut le cas pour la discrimination syndicale. On peut dès lors parier que les écarts de salaires baisseront réellement et durablement.

Rachel Silvera

Projet de loi de finances 2015 :

l'austérité pour seul espoir

Il n'y a pas si longtemps, le candidat Hollande fustigeait l'injustice et l'inefficacité du système fiscal français, et proposait sa remise à plat. Il condamnait une fiscalité principalement proportionnelle et indirecte, pesant davantage sur les ménages, notamment les plus modestes, que sur les riches et les entreprises. Telles ne sont pas les orientations ayant guidé les derniers choix budgétaires, au contraire. De nouveau marquées du sceau de l'austérité, les dispositions fiscales de la loi de finances initiale pour 2015, avec son lot récurrent de cadeaux aux entreprises, correspondent ainsi davantage à des ajustements à la marge. Elles participent à rendre la fiscalité encore moins lisible par les contribuables et à réduire leur consentement à l'impôt. Ces conséquences ne sont évidemment pas sans effet sur le financement des services publics et leur qualité. C'est pourquoi la CGT demande l'ouverture d'un grand débat fiscal. Pour une meilleure cohésion sociale, il est nécessaire de rétablir la confiance de la population en la qualité et la pérennité des services publics tout comme dans la justice sociale et fiscale.

Un budget marqué du sceau de l'austérité

Le gouvernement peut bien jouer sur les mots, ce projet de loi de finances est marqué indéniablement du sceau de l'austérité. Alors même que les États-Unis ont renoué avec la croissance grâce à une relance de la consommation interne et des programmes de dépenses publiques ambitieux, le président de la République française et son gouvernement s'entêtent dans une politique de l'offre totalement inefficace économiquement et destructrice socialement.

Bien que les besoins sociaux ne font que croître dans le pays et exigeraient une augmentation sensible de l'intervention publique, tout au contraire le schéma idéologique reste le même, obsessionnellement tourné vers une réduction dogmatique des dépenses publiques.

50 milliards d'économies devront donc être consentis sur trois ans, et le gouvernement table d'ores et déjà sur une baisse de 21 milliards d'euros pour le budget 2015. Personne ne sera épargné par cette purge et les collectivités locales seront particulièrement mises à contribution. En effet, elles devront faire face dès cette année à une baisse des dotations de l'État à hauteur de 11 milliards d'euros.

Cette stratégie est d'autant plus critiquable que les collectivités locales assument les trois quarts des investissements publics. Elles doivent également assurer le financement d'une part importante des services publics, essentiels aux populations.

Ce nouveau coup risque de mettre en très grand danger des finances locales déjà largement fragilisées par

les mesures prises ces précédentes années : multiples transferts de compétences sans transferts de moyens, suppression de la taxe professionnelle. Cette dernière a été remplacée en 2011 par la « contribution économique territoriale » entraînant un gain de 8 milliards pour les entreprises, des recettes en moins dans les caisses des collectivités et une augmentation des impôts locaux des particuliers.

Les conséquences déjà constatées vont encore immanquablement s'aggraver. Cela se traduira par de nouvelles réductions des services publics de proximité, par des missions publiques qui se verront confiées à des opérateurs privés, et une nouvelle accentuation du transfert, des entreprises vers les ménages, de la fiscalité locale.

Sur le plan fiscal, nous sommes à des années lumières des discours enflammés du candidat Hollande qui se dressait comme l'ennemi implacable de la finance et qui fustigeait le caractère injuste et inefficace du système fiscal français. Où en est-on aujourd'hui de la remise à plat de la fiscalité qui devait voir le jour après les assises de la fiscalité organisées sous l'égide du Premier ministre, Jean-François Ayrault ?

À juste titre, à l'époque François Hollande estimait que le poids de la TVA, et d'un point de vue général, des impôts proportionnels, était trop prédominant dans les recettes fiscales de l'État. En effet, la TVA à elle seule représente la moitié des recettes fiscales de l'État. Pourtant, cela ne l'a pas empêché d'augmenter la TVA au 1^{er} janvier 2014, ou encore d'augmenter la taxe sur le gazole.

Le gouvernement avait promis une « grande réforme fiscale », puis lancé les Assises de la fiscalité.

Aujourd'hui, au prix d'un nouveau renoncement, il s'enferme dans une politique fiscale d'austérité, une course effrénée libérale qui promet la baisse de la dépense publique et les cadeaux de plusieurs milliards d'euros aux entreprises (exemple le crédit d'impôt compétitivité-emploi, CICE) comme dogme.

Ces errements fiscaux risquent de porter atteinte à l'attitude des Français vis-à-vis de l'impôt, à ce que nous nommons le consentement à l'impôt. Dans un contexte d'affaiblissement général de la solidarité, de recul de la confiance dans la capacité des institutions à assurer l'égalité sociale, etc., nous obtenons ce que les media et certains responsables politiques ont appelé « le ras-le-bol fiscal ». Au contraire, la CGT considère qu'il y a un vrai « ras-le-bol » contre l'injustice fiscale et qu'une réforme globale de la fiscalité est indispensable. Si on veut aujourd'hui rendre son véritable sens à l'impôt, il faut poser en grand une série de questions dans la société : quels sont nos besoins en matière de services publics et de solidarité ? Qu'est-ce que l'impôt ? Pourquoi est-il un outil d'émancipation des populations ? Qu'est-ce qu'un impôt juste et efficace ? De quelle réforme fiscale avons-nous besoin pour y parvenir ?

Pour une meilleure cohésion sociale, il est nécessaire de rétablir la confiance de la population en la qualité et la pérennité de ses services publics tout comme dans la justice sociale et fiscale.

Même *Le Figaro* relève que « les entreprises seront à nouveau les grandes gagnantes ». En plus du CICE, elles bénéficieront des nouvelles baisses de cotisations sociales, de « l'allègement » de la contribution sociale de solidarité des sociétés et contribution additionnelle (C3S), impôt sur le chiffre d'affaires, et de la suppression d'une dizaine de taxes supplémentaires. Ces cadeaux représenteront 40 milliards de dépenses publiques dilapidés très souvent à la faveur de grands groupes qui ne se cachent même pas de profiter de cette aubaine pour renforcer leurs marges bénéficiaires et ainsi être plus attractifs pour les actionnaires !

Pour faire bonne figure et dans un exercice de parfaite démagogie, ce projet de loi de finances propose la suppression de la première tranche d'impôt sur le revenu comme un progrès social. Cette nouvelle attaque contre l'impôt sur le revenu est au contraire un nouveau mauvais coup pour la justice fiscale. En effet, tournant totalement le dos à ses analyses et promesses de campagne, François Hollande et son gouvernement font le choix de privilégier un système fiscal parfaitement injuste, principalement assis sur une fiscalité proportionnelle et indirecte pesant davantage sur les ménages et principalement les plus modestes d'entre eux. En outre, la réduction de

dépenses publiques annoncée à hauteur de 21 milliards d'euros aura des répercussions désastreuses, tout d'abord parce que cela privera l'ensemble de la population de services publics essentiels à son bien-être et ensuite parce que cela réduira les investissements publics nécessaires au développement économique et à l'emploi.

Une nécessaire réforme globale de la fiscalité aux niveaux national et international

Aujourd'hui, la fiscalité est globalement injuste et inefficace. Nous pouvons donc tracer quelques axes d'une réforme fiscale dans le sens du progrès qui viserait à :

- améliorer le consentement à l'impôt, acquis démocratique et républicain aujourd'hui mis à mal ;
- renforcer l'efficacité sociale de l'intervention publique, localement notamment, au service des citoyens ;
- développer le service public comme outil de la réponse aux besoins sociaux.

Pour cela, cette réforme doit répondre à un double objectif :

- mettre en place une fiscalité plus juste, permettant une meilleure répartition de l'effort contributif ;
- rendre la fiscalité plus efficace, agissant comme un levier au service d'un développement économique durable et respectueux des intérêts des travailleurs, seuls producteurs des richesses.

La fiscalité nationale

Le cœur de cette réforme est de rendre à la progressivité sa place centrale. Il faut redonner tout son sens à l'impôt sur le revenu, qui est un impôt centenaire cette année. L'impôt sur le revenu est potentiellement le plus juste, puisque progressif et tenant donc compte des facultés contributives. Mais sa progressivité a été rognée depuis de longues décennies par un nombre incalculable de « niches » (62 % de ces niches profitent aux 10 % les plus riches). On peut facilement le rendre plus progressif en créant de nouvelles tranches, allant au moins jusqu'à un taux d'imposition de 75 % sur la dernière tranche, et en supprimant les niches fiscales ne faisant pas la démonstration de leur efficacité sociale, économique ou environnementale.

Il faut aussi réduire de manière drastique la place dans les recettes fiscales des impôts proportionnels comme

la TVA et la taxe intérieure de consommation sur les produits énergétiques (TICPE). La TVA est même un impôt dégressif, le taux réel d'imposition des revenus diminuant plus le revenu augmente. Elle représente aujourd'hui la moitié des recettes fiscales de l'État, le double de l'impôt sur le revenu et le quadruple de l'impôt sur les sociétés !

Il faut aussi que la fiscalité concoure à réduire les inégalités de richesse et cela notamment en taxant d'avantage les patrimoines et les revenus tirés de ces derniers.

Il convient également de rétablir une plus grande égalité des entreprises face à l'impôt, et de faire de l'impôt sur les sociétés un outil au service de l'efficacité économique, sociale et environnementale. à cette fin, en lieu et place des exonérations non ciblées et non conditionnées actuelles (CICE, crédit impôt-recherche...), on taxerait les entreprises selon leur comportement. Le taux de l'impôt sur les sociétés serait ainsi modulé en fonction des politiques mises en œuvre par les entreprises en matière d'emploi, de salaires, de respect de l'égalité salariale entre femmes et hommes, de lutte contre les discriminations, de formation, d'investissement, de recherche, de respect de l'environnement. De cette manière, il pourrait être plus clairement progressif. Cette modulation s'accompagnerait de la suppression des niches fiscales des entreprises et des dispositions fiscales favorisant les opérations spéculatives.

La fiscalité locale

Concernant la fiscalité locale, les évolutions récentes de la fiscalité des entreprises, notamment avec la suppression de la taxe professionnelle en 2010, et la baisse des dotations de l'État aux collectivités locales ont amené à un transfert massif de la fiscalité locale vers les ménages. Une grande réforme porterait donc à la fois sur la fiscalité des particuliers et celle des ménages.

Concernant les ménages : rendre plus juste la taxe d'habitation

Tout d'abord, il y a urgence à réviser les valeurs locatives cadastrales, qui sont la base de calcul de cet impôt. Aucune grande révision de ces valeurs locatives n'a été appliquée depuis le début des années 1970. Une révision a bien été lancée au début des années 1990, mais n'a jamais été appliquée !

Cette valeur locative correspond, en théorie, au loyer annuel que pourrait produire un immeuble bâti ou non bâti, s'il était loué dans des conditions normales. Elle est calculée forfaitairement à partir des conditions du marché locatif de 1970 (pour les propriétés bâties) et de 1961 (pour les propriétés non bâties).

Il est indispensable que cette base de calcul reste une valeur locative cadastrale calculée par les services du ministère des Finances. En effet, cette méthode protège des effets des bulles spéculatives qui entraîneraient une hausse brutale des bases (donc de l'imposition des ménages) et fragiliserait dans la durée les financements des collectivités (car toute bulle est amenée à se dégonfler). L'un des principaux problèmes aujourd'hui est l'absence de révision, celle-ci nécessitant des moyens que l'État refuse de mettre en œuvre. Il n'est d'ailleurs aujourd'hui pas rare de trouver des valeurs locatives supérieures dans les grands immeubles populaires de périphérie des villes que dans les centres-villes bourgeois.

Ensuite, il faut également que soit intégré dans les bases de calcul de la taxe d'habitation, des éléments de revenu déclarés des occupants du logement. Actuellement, les revenus ne sont pas pris en compte (ou seulement à la marge, en toute fin de calcul). Ainsi, pour un même appartement, la taxe est la même pour un ménage quels que soient ses revenus, ce qui fait de la taxe d'habitation un impôt particulièrement injuste, et un nombre grandissant de contribuables ne peuvent plus payer.

Cette question de l'injustice de la taxe d'habitation est centrale car celle-ci est aujourd'hui un des rares leviers à la disposition des élus locaux, notamment pour le bloc communal (communes et inter-communes), ce qui provoque un dilemme insoutenable : augmenter le poids de la fiscalité sur les ménages ou rogner sur les services publics !

Évidemment, un système de péréquation dynamique devrait être mis en place pour compenser les disparités entre les territoires.

Concernant les entreprises

La contribution économique territoriale qui a remplacé la taxe professionnelle en 2011 est favorable financièrement aux industries et aux PME. C'est d'ailleurs conforme à son objectif, comme le souligne le rapport du Conseil des prélèvements obligatoires de mai 2014 ayant pour thème « Fiscalité locale et entreprises ». Ce sont les entreprises industrielles à plus forte intensité capitalistique qui sont les grandes gagnantes.

La CGT propose de transformer l'impôt économique local en impôt pour l'emploi et le développement solidaire des territoires. Cela permettrait une maîtrise sociale de l'activité économique à l'échelle locale. Ce nouvel impôt devra être établi selon des règles communes à minima au niveau national, pour briser la mise en concurrence des territoires à tous les niveaux avec pour conséquence l'assèchement des finances publiques.

En Europe et au niveau international

Les entreprises ne peuvent pas s'affranchir de leur responsabilité vis-à-vis du financement des collectivités territoriales. Cette réforme devrait donc également concourir à rapprocher les lieux de production des lieux de consommation.

Il est également possible d'agir sur l'assiette de l'impôt, qui serait composée de deux branches :

- la première serait fondée sur la valeur locative foncière, la valeur locative des biens et équipements mobiliers, la valeur ajoutée redéfinie en prenant en compte la politique de l'entreprise en termes d'emploi, de salaire, de formation, d'investissement et d'environnement ;
- la seconde aurait pour objectif de taxer les actifs financiers des entreprises, en prenant notamment en compte les avoirs financiers improductifs des entreprises, souvent captés par les actionnaires.

Concernant les dotations de l'État aux collectivités locales

À côté des impôts locaux, les dotations de l'État doivent être à la hauteur de son rôle de garant de l'égalité des territoires et de l'égalité d'accès aux droits. Exiger ce rôle de l'État est un combat à mener, à l'heure notamment de la réforme territoriale qui le conteste de front en consacrant comme locomotive du développement la compétitivité/compétition entre territoires.

Il faut développer la péréquation nationale, « verticale », meilleure garante de l'égalité des collectivités, et dénoncer la tendance à faire de la péréquation « horizontale » la norme.

En ce sens, on voit bien qu'on ne peut toucher seulement à la fiscalité locale et que c'est une réforme globale de la fiscalité qu'il faut gagner.

La lutte contre la fraude et l'évasion fiscales

La fraude (évaluée entre 60 et 80 milliards d'euros) et l'évasion fiscale (évaluée à 50 milliards par le rapport sénatorial Bocquet qui fait maintenant autorité) grèvent les ressources de financement des politiques publiques. En parallèle, depuis dix ans, 25 000 emplois ont été supprimés à Bercy. Il faut donc impérativement réarmer toute la chaîne du contrôle fiscal, ce qui demande des moyens humains, et des outils juridiques que nous n'avons pas aujourd'hui. Comment considérer qu'il est efficace de supprimer des emplois de contrôle quand des dizaines de milliards d'euros s'évadent chaque année au profit des fraudeurs ?

Le dumping social, mais aussi fiscal, ne cesse de s'amplifier dans une Europe qui devrait au contraire être solidaire. Plusieurs leviers peuvent être utilisés pour obtenir plus de justice et d'harmonisation fiscale au niveau européen, et plus largement au niveau international, avec par exemple :

- une baisse généralisée des taux de TVA ;
- la mise en place d'un impôt sur les sociétés unique pour les entreprises transnationales ;
- la mise en place d'une véritable taxe sur les transactions financières (TTF), qui permettrait de s'attaquer à la spéculation et dégagerait des moyens financiers pour alimenter par exemple un budget véritablement européen. Cette taxe, due à chaque achat/revente d'un produit financier, pèserait principalement sur les spéculateurs qui ne conservent un produit financier que quelques minutes parfois (quelques millièmes de secondes même, quand il s'agit du « trading à haute fréquence » où des ordinateurs spéculent automatiquement) ;
- la suppression des paradis fiscaux et la levée du secret bancaire ;
- la création d'un Office européen de lutte contre la fraude fiscale doté de moyens humains et de réels pouvoirs d'enquête et de sanction.

En conclusion

Il est impossible de rendre la fiscalité plus juste et plus efficace sans une refonte de l'ensemble du système fiscal. Des ajustements à la marge n'ont pour autre conséquence que de rendre la fiscalité toujours un peu plus injuste. En lui faisant ainsi perdre de sa crédibilité, les gouvernements successifs sont parvenus à créer une réelle défiance par rapport à l'impôt. Celle-ci n'est bien entendu pas sans conséquence sur le financement des services publics et leur niveau de qualité. C'est pourquoi la CGT propose qu'un grand débat soit ouvert sur le financement des services publics et par conséquent sur la fiscalité. Afin de recréer le lien entre les citoyens et l'impôt, il nous paraît indispensable que le système tout entier redevienne plus lisible, plus simple et que ses objectifs soient transparents. À ce prix seulement, le consentement à l'impôt retrouvera toute sa force, assurant aux politiques publiques des garanties de financement durables.

Alexandre Derigny

Une loi de financement de la Sécurité sociale

au service du Pacte de responsabilité

Depuis la ratification en mars 2012 par 25 des 27 États membres de l'Union européenne, du Traité sur la stabilité, la coordination et la gouvernance (TSCG) dit aussi « Pacte budgétaire européen », la gestion des finances tant publiques que sociales est fortement contrainte par les normes européennes d'équilibre budgétaire. De même, l'examen des lois de financement de la sécurité sociale est de plus en plus indissociable de celui des lois de finances de l'État. Le décryptage des principales dispositions adoptées en matière de financement de la Sécurité sociale lors du dernier débat budgétaire – mesures de compensation des exonérations de cotisations sociales, plan d'économies de l'assurance maladie, modulation des allocations familiales... – permet d'illustrer cette imbrication croissante. Il conduit de nouveau à souligner l'urgence d'une reconquête de la Sécurité sociale via en particulier une réforme de son financement.

Depuis que le gouvernement a ratifié le Traité sur la solidarité, la coordination et la gouvernance de l'Union européenne (TSCG), la gestion des finances publiques et sociales est très fortement contrainte par les normes d'équilibre budgétaire de l'Union européenne et s'inscrit dans la procédure dite du « Semestre européen » ⁽¹⁾.

Même si les lois de finances et les lois de financement de la sécurité sociale (LFSS) restent juridiquement distinctes et sont votées séparément par le Parlement, les finances publiques sont appréciées comme un tout, comportant le budget de l'État, celui de la Sécurité sociale et celui des collectivités territoriales. Cette cohérence d'ensemble s'exprime dans les lois pluriannuelles de programmation des finances publiques votées périodiquement, la dernière, adoptée fin 2014, portant sur les exercices 2014-2019 ⁽²⁾, lois qui sont constitutionnellement supérieures aux lois de Finances et de financement de la Sécurité sociale.

Un point important doit être noté : les lois de programmation des finances publiques incluent les retraites complémentaires Arrco/Agirc ainsi que l'assurance chômage, bien que ces dernières soient autonomes à l'égard de la Sécurité sociale et gérées par les « partenaires sociaux ». Cette inclusion n'est à présent plus totalement théorique : non seulement la France fait état dans ses réponses à Bruxelles, dans le cadre du Semestre européen, des « efforts » réalisés par les « partenaires sociaux » dans la gestion des retraites complémentaires et de l'assurance-chômage, mais ces régimes font à présent l'objet d'une surveillance par les pouvoirs publics : ainsi, l'Unédic doit adresser désormais un rapport annuel au gouvernement sur son équilibre financier.

Dans la mesure où les lois de programmation doivent respecter les règles de la gouvernance économique de l'Union européenne fixées par l'ensemble de règlements et de directives européens dits « 6 Pack » et « 2 Pack », les PLFSS doivent passer sous les fourches caudines du Semestre européen.

Cette pression de l'Union européenne est aggravée par le fait que la France relève depuis 2013 de la procédure de « déficit public excessif » car elle connaît depuis de nombreuses années des déficits largement supérieurs à la norme de 3 % fixée par le traité de Maastricht, et affichant un taux d'endettement public proche de 100 % du PIB (au lieu des 60 % fixés par Maastricht). Cette procédure conduit à une surveillance renforcée par la Commission européenne, avec l'épée de Damoclès de sanctions financières si elle ne rentre pas dans les clous des politiques exigées par la Commission.

La loi de programmation des finances publiques décline le plan d'économies de 50 milliards d'euros sur trois ans (dont 40 milliards de cadeaux aux entreprises) annoncées par François Hollande dans le cadre du « Pacte de compétitivité ». Une grande partie de cet ajustement sera réalisée aux moyens d'économies drastiques sur la protection sociale (21 milliards d'euros sur un total de 50).

C'est dans ce cadre que se situe la loi de financement de la sécurité sociale (LFSS) pour 2015 : elle est caractérisée par un programme de baisse des cotisations sociales très important, et des coupes claires dans les budgets sociaux, portant notamment sur l'assurance maladie et la branche famille, la pression sur les retraites ayant été pour l'essentiel réalisée dans le cadre de la réforme de 2013.

(1) Voir ma contribution dans l'ouvrage collectif « La crise de la protection sociale en Europe. Adaptation ou refondation » : Pierre-Yves Chanu « les défis lancés au syndicalisme par la nouvelle gouvernance économique de l'Union européenne. L'exemple des retraites. »
(2) La précédente, votée en 2012, couvrait les années 2012-2017.

La partie recettes du PLFSS 2015 est inséparable du PLFSS rectificatif 2014 de juin dernier

Contrairement aux lois de finances rectificatives qui sont votées tous les ans (il y en a même souvent plusieurs au cours d'un exercice budgétaire), il est très rare que le gouvernement présente un PLFSS rectificatif. C'était seulement la deuxième fois depuis qu'existent des PLFSS qu'était votée une telle loi rectificative. Celui-ci avait avant tout une fonction d'affichage politique : rassurer la Commission européenne sur la volonté du gouvernement de tenir les comptes publics, dans un contexte où la Commission a placé la France sous la procédure de déficit excessif et réaliser un effet d'annonce en direction du patronat en annonçant un ensemble de baisse de « charges » salariales dans le cadre du Pacte de responsabilité.

Bien qu'inscrites à la loi de financement rectificative 2014, les mesures annoncées sont appliquées au 1^{er} janvier 2015. Les mesures de compensation de ces exonérations étaient renvoyées au PLFSS 2015. La partie recettes de la loi de financement est donc à cheval sur deux projets de loi.

Rappel des principales mesures d'exonération du PLFSS rectificatif

Ces mesures sont au nombre de quatre, une 5^e, prévoyant une dégressivité des cotisations salariales pour les salaires inférieurs à 1,3 Smic ayant été annulée par le Conseil constitutionnel ⁽³⁾ :

- une diminution des cotisations « famille » à la charge des employeurs. Le Premier ministre, Manuel Valls, a annoncé dans sa déclaration de politique générale la réduction de 1,8 point du taux de cotisations famille à la charge des employeurs pour les salaires inférieurs à 3,5 Smic. La loi de financement rectificative opère cette réduction pour les salaires inférieurs à 1,6 Smic. Le coût de cette mesure est estimée à 3,7 milliards d'euros en 2015 ;
- le renforcement des allègements généraux de cotisations employeurs sur les bas salaires. Cette mesure aboutit à exonérer totalement de cotisations patronales les salariés payés au niveau du Smic au titre des cotisations assurance maladie, retraites et famille. Par ailleurs, les exonérations dont bénéficient les entreprises de plus de 20 salariés sont alignées sur les entreprises de moins de 20 salariés, alors qu'elles étaient jusqu'à présent inférieures. Seule subsiste une petite fraction de la cotisation accidents du travail, celle correspondant à la sinistralité propre à l'entreprise. Le coût de

cette mesure est évalué à 600 millions d'euros, venant s'ajouter à la perte de recettes de 3,7 milliards au titre des cotisations famille à la charge des employeurs ;

- une exonération des cotisations sociales personnelles acquittées par les travailleurs indépendants. Le gouvernement a décidé d'alléger également les cotisations sociales famille des travailleurs indépendants, les agriculteurs comme les travailleurs indépendants non agricoles. Cette exonération concerne les revenus d'activité indépendante jusqu'à 110 % du plafond de la Sécurité sociale, soit près de 4 000 euros annuels, ce qui correspond au triple du Smic annuel et à 3,1 % des revenus assujettis. Au-delà et jusqu'à 49 500 euros annuels, l'exonération sera dégressive. La perte de recettes pour la branche famille est d'un milliard d'euros ;

La suppression programmée de la contribution sociale de solidarité des sociétés

La C3S est une contribution acquittée par les sociétés et destinée à financer les régimes des travailleurs indépendants (MSA et RSI). Assise sur une assiette très large – le chiffre d'affaires), mais avec un taux très faible (0,16 %), elle était jusqu'à à présent acquittée par les entreprises ayant un chiffre d'affaires supérieur à 760 000 euros et était calibrée de manière à couvrir le déficit structurel du RSI ; elle bénéficiait également au régime des exploitants agricoles. En 2013, elle avait rapporté 5,6 milliards d'euros.

Le gouvernement a décidé sa suppression à l'horizon 2017 : le PLFSS rectificatif pour 2014 a décidé un abattement d'assiette de 3,25 millions, exonérant ainsi les entreprises dont le chiffre d'affaires est inférieur, et baissant très fortement son montant pour les autres.

La loi de financement de la Sécurité sociale rectificative pour 2014 réalise ce qu'on appelle une intégration financière du RSI au régime général, ce qui signifie que le déficit de ce dernier sera dorénavant pris en charge par la Cnam pour l'assurance maladie et la Cnav pour les retraites. En contrepartie, ce qui reste de la C3S sera affecté au régime général.

En clair, cela signifie que le déficit structurel des régimes de non-salariés sera désormais pris en charge par les régimes de salariés, qui les finançaient déjà largement à travers les mécanismes de « compensation démographique retraites ».

En d'autres termes, le Pacte de responsabilité transfère aux salariés un mécanisme de solidarité des grandes entreprises vers les plus petites ; ce mécanisme était certes techniquement contestable, mais il avait sa raison d'être.

(3) Nous suivons ici la présentation du Haut Conseil du financement de la Sécurité sociale : HCFi-PS (2014), *État des lieux actualisé du financement de la protection sociale*, 15 décembre.

- une diminution de la contribution sociale de solidarité des sociétés (C3S). Le gouvernement prévoit une suppression à terme de cette contribution. La perte de recettes est évaluée à un milliard en 2015.

Les mesures de compensation des exonérations inscrites à la loi de financement de la sécurité sociale pour 2015

Le gouvernement s'était engagé lors de la discussion du PLFSS rectificatif à compenser intégralement les allègements de cotisations sociales, engagement qui correspond à une obligation légale depuis 1994, et qui est garantie par la loi organique de 2003 sur les lois de financement de la Sécurité sociale.

Dans la pratique, cette compensation est assurée par un ensemble de tours de passe-passe budgétaires qui obscurcissent encore les frontières entre les finances publiques (le budget de l'État) et les finances sociales.

La mesure la plus importante est la « rebudgétisation » de l'APL (aide personnalisée au logement) qui vise à aider les ménages les plus modestes à payer leur loyer ou leurs mensualités d'emprunt. Jusqu'à présent, l'APL était attribuée et financée par les caisses d'allocations familiales. Cette allocation est transférée au budget de l'État, ce qui permet de compenser la perte de recettes pour la branche famille liée à la baisse des cotisations en diminuant ses dépenses de 4,8 milliards d'euros. Cette mesure était censée être neutre pour ses bénéficiaires. Mais sans surprise, un rapport conjoint du Conseil général de l'environnement et du développement durable, de l'Inspection générale des affaires sociales et de l'Inspection des finances ⁽⁴⁾, remis en juin 2014 et donc antérieur au dépôt du PLFSS, propose le durcissement des conditions d'attribution de l'APL. Il suggère en particulier de « resserrer » les critères d'éligibilité aux aides en introduisant des maxima de loyer, de surface et de patrimoine, de supprimer la possibilité de rattachement fiscal au foyer fiscal des parents pour les étudiants percevant l'APL et de relever le taux minimal d'effort des bénéficiaires. L'ensemble de ces mesures permettrait, selon la mission, une économie de près de 600 millions à l'horizon 2017.

Une seconde mesure consiste à transférer à la Sécurité sociale un certain nombre de ressources qui ont la même assiette que la CSG sur les revenus de l'épargne, comme le prélèvement de solidarité sur les revenus des placements et du patrimoine. Ces recettes étaient jusqu'à présent attribuées à divers organismes dépendant du budget de l'État, comme le Fonds national des solidarités actives qui finance le RSA.

Enfin, un troisième bricolage budgétaire modifie le mode de versement des prélèvements sociaux dus sur les congés

payés. En prélevant à la source les cotisations sociales sur les congés payés, le régime général gagne 1,5 milliard d'euros. Bien entendu, il s'agit d'une opération *one shot* qui ne se reproduira pas les années suivantes.

Une dernière mesure doit être signalée : l'affectation au Fonds de solidarité vieillesse des gains de recettes d'impôt sur le revenu liées à la fiscalisation de la bonification de 10 % des retraites des personnes ayant élevé trois enfants ou plus, qui se réalise non par une affectation directe du produit de cet impôt, mais par celle d'une fraction de la TVA.

Il faut enfin noter que l'ensemble de ces mesures de compensation ne valent que pour l'exercice 2015, alors que les « mesures d'allègement » sont programmées sur plusieurs années, comme par exemple la baisse des cotisations patronales famille. Toutes ces mesures sont donc parfaitement précaires, et devront être réexaminées en 2016 et 2017.

Au total, et comme les années précédentes, ces mesures de compensation se font sans la moindre cohérence et sans aucune transparence réelle. Elles contribuent à obscurcir encore plus chaque année la distinction entre finances publiques et finances sociales.

La lutte contre la fraude aux cotisations sociales

Dans son rapport annuel 2014 sur l'exécution des lois de financement de la Sécurité sociale, la Cour des comptes estime la perte de recettes annuelle pour la Sécurité sociale de la fraude aux cotisations sociales à une fourchette comprise entre 16,8 et 20,8 milliards d'euros. Cette estimation est réalisée à partir d'une extrapolation des redressements opérés à l'occasion des contrôles réalisés par les Urssaf. Même si on peut penser que ces résultats sont surestimés, en particulier du fait des progrès réalisés par l'Acoss dans le ciblage des « cotisants à risque », cette fraude aux cotisations est de toute évidence très importante et représente, sans crainte de se tromper, un ordre de grandeur comparable au déficit annuel de la Sécurité sociale.

Le plan d'économies de l'assurance maladie

Le Pacte de responsabilité prévoit 10 milliards d'économies sur trois ans au titre de l'assurance maladie, dont plus de trois milliards en 2015.

Selon la ministre Marisol Touraine, s'agissant d'un gouvernement de gauche, il ne saurait être question d'atteindre cet objectif par des déremboursements. Les économies réalisées résulteraient donc, selon elle,

(4) Conseil général de l'environnement et du développement durable, IGAS, IGF (2014), *Mission d'évaluation de la politique du logement. Présentation des conclusions finales*, 23 juin.

de « gains d'efficience » résultant de quatre catégories de mesures :

- « le renforcement de l'efficacité de la dépense hospitalière » grâce à des mutualisations de moyens et notamment des économies sur les achats hospitaliers ;
- « le virage ambulatoire » dans les établissements hospitaliers. Il s'agit de développer massivement la chirurgie ambulatoire (les patients rentrent chez eux le jour de leur opération) grâce à une meilleure articulation ville/hôpital, avec parallèlement un développement de l'hospitalisation à domicile ;
- une maîtrise des prix des produits de santé, grâce notamment au développement des médicaments génériques ;
- enfin, l'amélioration de « la pertinence du recours à notre système de soins dans toutes ses dimensions ».

La CGT partage l'idée qu'une meilleure organisation du système de soins est porteuse de gains d'efficacité importants, y compris en termes financiers – nous y reviendrons en conclusion. Mais les mesures proposées manquent d'ambition et de moyens. Par exemple, comment développer la médecine ambulatoire, si on ne dispose pas d'infrastructures de proximité dans les territoires, par exemple des services de soins de suite et de réadaptation (SSR), en nombre suffisant ?

En fait, l'objectif d'économies se traduit d'abord par un objectif de croissance très faible de l'ONDAM (2 % par an), alors qu'il a été très fortement réduit ces dernières années, ce qui risque de se traduire par un rationnement de certains soins. Ainsi, la mise sous contraintes de l'ONDAM hospitalier, ainsi que, cette année, de l'ONDAM médico-social, se traduit par de fortes restrictions sur les moyens, en particulier en personnel.

La question de l'endettement des hôpitaux

Par ailleurs, mise à part l'affirmation d'une surveillance renforcée des établissements en difficulté, rien n'est fait pour régler le problème des établissements surendettés du fait des emprunts toxiques (notamment en francs suisses) contractés en particulier auprès de Dexia.

Un rapport de la Cour des comptes d'avril 2014 fournit des renseignements précieux sur la dette des éta-

blissements de santé. Celle-ci s'élevait fin 2012 à 29,3 milliards d'euros, soit 1,4 % du PIB.

Ce rapport montre que cette montée de l'endettement est liée aux effets pervers de la tarification à l'activité et à la volonté de contraindre le plus possible le taux de croissance de l'ONDAM. Ainsi que l'écrit la Cour des comptes : « *Le passage à la tarification à l'activité a conduit les gestionnaires hospitaliers et leurs tutelles à intégrer dans les plans de financement des prévisions de croissance de l'activité, et donc de recettes, irréalistes, en tablant sur l'accroissement des parts de marché des hôpitaux engageant de nouveaux investissements.* » Et un peu plus loin : « *Le ralentissement de la progression de l'ONDAM qui atteignait 6,4 % en 2003, pour revenir à 3,9 % en 2007 et s'établir à 2,5 % en 2012, n'a pas été anticipé dans les projections financières à l'appui des projets d'investissement financés par l'emprunt. Ce qui pouvait paraître viable pour un établissement de santé avec une dynamique des dépenses de l'assurance maladie équivalente à celle qui prévalait au début des années 2000 est ainsi devenu financièrement intenable dès lors que l'ONDAM a été placé sous une forte contrainte.* »

Enfin, une partie de cet endettement résulte, comme pour les collectivités territoriales, des emprunts toxiques réalisés notamment auprès de Dexia. Reposant sur des montages complexes et peu transparents (dits « emprunts structurés »), ces montages permettent de faire baisser le coût de l'endettement en début de période, mais le font exploser ensuite. Selon la Cour des comptes, les emprunts à risque élevé, concentrés sur un petit nombre d'établissements, atteignaient en 2012, 2,5 milliards d'euros, soit 9 % de la dette totale. Ils représentaient 19 % des prêts de Dexia ⁽⁵⁾. Beaucoup de ces emprunts étaient indexés sur le cours du franc suisse qui a beaucoup augmenté ces dernières années. Le rapport cite même le cas d'un emprunt indexé sur le *brent*, c'est-à-dire le cours du pétrole.

Le scandale du Sovaldi, emblématique de la globalisation financière

Un point mérite d'être mentionné, car il est emblématique de la politique du médicament en France, point qui a été amplement médiatisé : celui du traitement de l'hépatite C par un médicament dénommé Sovaldi.

Le Sovaldi est un médicament qui a été développé par un laboratoire américain et qui est d'une grande efficacité pour guérir de l'hépatite C, avec des taux de réussite de l'ordre de 90 %, avec entre autres conséquences l'avantage d'éviter une greffe du foie. Mais le coût du traitement est effarant : 19 000 euros la boîte de médicament, soit 57 000 euros le coût total du trai-

(5) Après la déconfiture de Dexia, ces encours ont été, comme pour les emprunts des collectivités locales, repris par la Société de financement local.

tement ! Il s'agit, il est vrai, du prix imposé en France par la multinationale, le prix proposé dans des pays du tiers-monde comme l'Inde ou l'Égypte étant beaucoup plus faible.

La raison de ce prix ne réside pas dans les coûts de production, ni même à proprement parler dans l'amortissement de la recherche développement, mais dans l'amortissement par la multinationale qui commercialise ce médicament, du coût du rachat de la *start up* qui avait développé ce médicament : 11 milliards d'euros ! C'est donc la logique actuelle de la globalisation financière qui est la vraie raison de ce scandale.

Pour contribuer à régler ce problème, la loi de financement de la Sécurité sociale pour 2015 a mis en place un dispositif de régulation complexe, et le gouvernement semble être parvenu à faire baisser le coût d'un quart, mais cela fait encore beaucoup !

Certes, le cas du Sovaldi est le plus connu, mais il est surtout emblématique d'une situation fréquente dans le cas des traitements de maladies graves. On rencontre ainsi la même situation pour des médicaments destinés à lutter contre le cancer ou les maladies orphelines.

La question de la politique du médicament et du contrôle des multinationales du secteur est cruciale pour une Sécurité sociale solidaire.

La modulation des allocations familiales : vers un changement de nature des prestations familiales ?

L'une des mesures les plus controversées de ce PLFSS est la modulation des allocations familiales.

À l'origine, le projet du gouvernement comportait plusieurs mesures restrictives comme la modulation de la prime à la naissance en fonction du rang de naissance de l'enfant ou l'obligation pour le père de prendre une partie du congé parental (ce qui équivalait dans la pratique à son raccourcissement), qui avaient conduit à une levée de boucliers.

Avec la modulation des allocations familiales, le gouvernement prend une mesure beaucoup plus radicale. Le projet gouvernemental, qui sera mis en place par décret, prévoit que les allocations familiales seront divisées par deux (65 euros mensuels) à partir d'un revenu de 6 000 euros mensuel pour un foyer de deux enfants et par quatre (32 euros mensuels) à partir de 8 000 euros de revenus mensuels. Les seuils seront relevés de 500 euros par enfant supplémentaire.

Cette mesure est justifiée au nom de l'équité : il s'agirait d'opérer une redistribution des ménages les plus riches vers les ménages les plus pauvres. En réalité cet argument est contestable.

Si on relie cette mesure à la baisse des cotisations famille décidée dans le cadre du Pacte de responsabilité, la question posée est fondamentale : considère-t-on toujours la branche famille comme partie intégrante de la Sécurité sociale, ou la politique familiale est-elle conçue comme un ensemble de politiques publiques ciblée sur les ménages les plus pauvres, et par suite comme un élément des politiques de lutte contre la pauvreté ?

Depuis 1945, la branche famille était partie intégrante de la Sécurité sociale : le programme du CNR ne parlait-il pas d'offrir aux travailleurs et à leur famille les moyens de subsistance nécessaires dans tous les cas où ils ne peuvent se les procurer par le travail ?

Les allocations familiales visent à tenir compte des coûts de la charge d'éducation des enfants : à revenu donné, un ménage avec enfants a des dépenses supérieures à celles d'un ménage sans enfants : les allocations familiales ont vocation à opérer une redistribution horizontale des ménages sans enfants vers les ménages avec enfants. L'autre point important est que ces allocations familiales sont partie intégrante du salaire socialisé, et la remise en cause de ces cotisations, fussent-elles « patronales », constituent une baisse de salaire, même si elles sont compensées : c'est du reste ce qui se passe avec le Pacte de responsabilité.

À partir du moment où on généralise la condition de ressources, on sort de la logique de la Sécurité sociale pour passer à une logique d'assistance : des politiques ciblées sur les plus pauvres, même si par ailleurs les seuils peuvent être extrêmement variables, ce qui n'est d'ailleurs pas un facteur de lisibilité ni de cohérence.

S'il est absolument incontestable que l'un des grands scandales de la phase actuelle du capitalisme est la montée des inégalités, la réponse à ce problème ne réside pas dans la remise en cause de l'universalité des allocations familiales. La réponse se situe au niveau de la distribution primaire des revenus, c'est-à-dire aussi bien des grilles salariales ce qui pose la question de la revalorisation des bas salaires et en premier lieu de l'augmentation du Smic, mais aussi (et sans doute avant tout) de la remise en cause des rémunérations exigées par les actionnaires et de la limitation des rémunérations des dirigeants des grandes entreprises et des firmes multinationales.

La réponse se situe dans le même temps au niveau de la redistribution secondaire des revenus, ce qui renvoie à la fonction de l'impôt progressif sur le revenu.

C'est pourquoi nous plaillons pour une distinction claire entre deux outils :

- à la redistribution horizontale des revenus (en fonction du nombre d'enfants) doivent correspondre des allocations familiales universelles d'un niveau suffisant pour faire face aux charges d'entretien des enfants (certains parlent élégamment « d'élévage » pour les distinguer de l'éducation par le système scolaire) ;
- la redistribution verticale est la fonction de l'impôt progressif sur le revenu, progressivité qui doit être augmentée et non diminuée comme le propose le gouvernement avec la suppression de la première tranche. Il faut plus de tranches, avec un taux marginal plus élevé qu'actuellement pour les ménages les plus riches.

Pour une reconquête de la Sécurité sociale

La Sécurité sociale pour 2015 ne vise pas à améliorer notre système solidaire de sécurité sociale mais à répondre aux exigences de l'Union européenne dans le cadre des objectifs de la gouvernance économique de l'Union fixés par le Semestre européen et des objectifs patronaux de baisse du « coût du travail » du auquel répond le Pacte de stabilité.

Il faut de toutes autres orientations au service de la reconquête de la Sécurité sociale que défend la CGT dans ses orientations de congrès. Cela suppose de profondes réformes de la Sécurité sociale.

Il faut en premier lieu une réforme du financement de la Sécurité sociale fondée sur une modulation des cotisations « employeurs » sur laquelle *Analyses et documents économiques* a publié plusieurs articles, réforme

qui devrait inclure une complète remise à plat de la CSG.

La réforme de la Sécurité sociale devrait également inclure une réorganisation de notre système de santé d'une autre ambition que celle du gouvernement, mettant le patient au centre du système de soins, remettant en cause la séparation ville/hôpital, développant la médecine de proximité, ce qui induit une réorganisation territoriale complète de celui-ci et une remise en cause des agences régionales de santé dans leur forme actuelle et une gouvernance fondée sur la démocratie sociale, et non l'étatisation actuelle. Enfin, cela implique de sortir des impasses de la médecine libérale actuelle, et notamment du « tout paiement à l'acte ».

Nous n'avons pas évoqué dans cet article de la question des retraites qui ne fait l'objet que de quelques articles de cette loi. Cela ne veut bien sûr pas dire qu'elle ne soit pas importante, mais l'essentiel se trouvait déjà dans la réforme régressive de 2013. En la matière, la principale mesure du PLFSS consiste en une désindexation partielle des pensions de retraite réalisée par un nouveau tour de passe-passe budgétaire consistant à découpler la date de calcul de l'indexation (réalisée en avril), de celle de l'augmentation effective des pensions (six mois plus tard). En 2014, on a même assisté à un gel des pensions.

C'est toute la logique des réformes successives des retraites qu'il faut remettre en cause. Mais ainsi que vient de le montrer une récente séance du COR, la question la plus urgente est sans doute celle de la désindexation des pensions qui menace gravement le pacte intergénérationnel, ruine la confiance des générations les plus jeunes dans les retraites par répartition, et ouvre un boulevard au développement des fonds de pension.

Pierre-Yves Chanu

La maîtrise publique des infrastructures routières nationales : pourquoi il faut renationaliser les sociétés d'autoroutes

Plusieurs rapports récents, parlementaires ou de la Cour des comptes, ont mis en évidence les conditions particulièrement avantageuses faites par l'État à la poignée de sociétés auxquelles il a concédé, à partir du début des années 2000, l'exploitation des autoroutes, à un moment où celles-ci devenaient rentables... Le constat dressé, particulièrement sévère, révèle une rentabilité exceptionnelle largement déconnectée des coûts réels et un modèle économique contraire aux besoins des usagers. Pour la CGT, la réappropriation publique du réseau autoroutier concédé est donc possible et nécessaire. Elle suppose une volonté politique de réorienter l'argent public et les péages payés par les usagers vers les investissements en infrastructures de transport et l'aménagement des territoires indispensables à l'activité économique.

La question du retour dans le giron de l'État de la gestion des autoroutes concédées, après la privatisation des sociétés d'autoroutes en 2005-2006 imposée par le gouvernement de Dominique de Villepin et de son ministre de l'Économie, Thierry Breton, privatisation que la CGT avait combattue, fait l'actualité suite à plusieurs rapports de la Cour des comptes et parlementaires ⁽¹⁾ ainsi que l'avis de l'Autorité de la concurrence de septembre 2014 sur les distorsions de concurrence entre les sociétés concessionnaires d'autoroutes.

Pour la CGT, la réappropriation publique du réseau autoroutier est possible ; l'argent existe. Il faut ramener dans le giron public la gestion des réseaux d'autoroutes, qui relève d'un grand service public routier national.

Un modèle économique issu de la privatisation qui garantit des profits colossaux aux sociétés concessionnaires

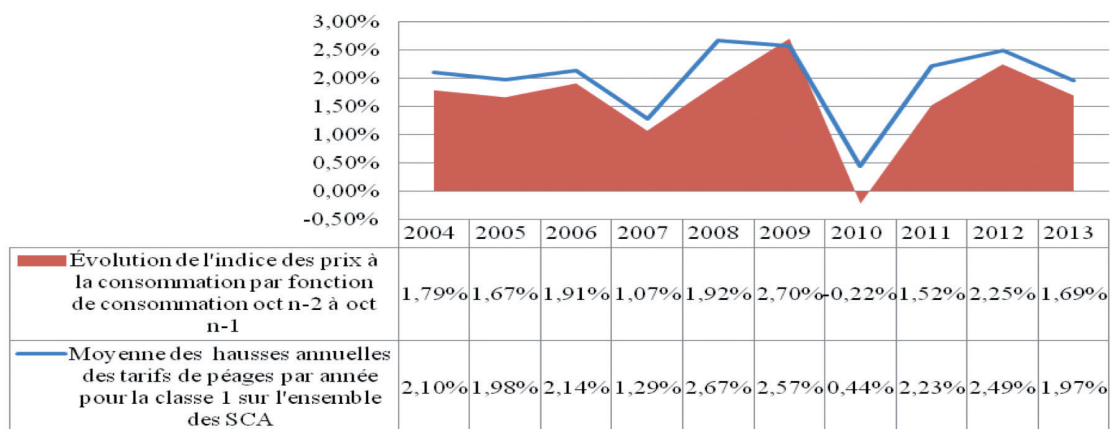
Selon les rapports cités ci-dessus, les sociétés concessionnaires ont négocié, au moment de la vente des participations de l'État dans les sociétés d'économie mixte concessionnaires d'autoroutes (SEMCA), pour une valeur du patrimoine de 14,8 milliards d'euros des contrats de plan avec l'État. La CGT et les autres opposants à cette privatisation considéraient que ce montant était largement sous-estimé. Ce compromis est fondé sur un modèle économique construit de telle sorte que tout investissement supplémentaire par rapport à leurs obligations contractuelles est compensé par une hausse tarifaire et un rallongement des durées de concessions. Ces pratiques de hausse des

péages et d'allongement des durées de concessions ont été mises en œuvre notamment lors de la négociation du « plan de relance » dit « Paquet vert » signé en 2010 entre l'État et les sociétés, au titre du « verdissement » des infrastructures autoroutières décidé dans le cadre du Grenelle de l'Environnement, plan qui prévoyait un milliard d'euros de travaux des concessionnaires contre la prolongation d'une année de leurs concessions. C'est également la logique du Plan de relance autoroutier 2015-2020 du gouvernement actuel, qui poursuit la privatisation que la CGT dénonce par sa pétition nationale lancée auprès des salariés et des populations. Ce plan vient de recevoir la bénédiction de la Commission européenne en novembre 2014. Il prévoit 3,2 milliards d'euros d'engagement d'investissement des sociétés concessionnaires avec à la clé, une compensation de deux à quatre années supplémentaires de concession, prolongeant ainsi certaines concessions actuelles au-delà de 2027 et 2033.

Ces accords négociés à travers les contrats de plan entre l'État et les sociétés concessionnaires ont pour effet une valorisation biaisée du patrimoine à leur profit, valorisation que les usagers vont payer *via* les augmentations des tarifs de péage. La forte augmentation du chiffre d'affaires des sociétés concessionnaires « historiques » de plus de 26 % en sept ans, va donc se poursuivre malgré les recommandations de l'Autorité de la concurrence qui a appelé le gouvernement à mettre en place un mécanisme « régulateur » des tarifs. En réalité, la progression du chiffre d'affaires de ces sociétés découle essentiellement des hausses de tarif avec un prix du kilomètre qui ne cesse d'augmenter et non pas, comme on pourrait le croire, de l'augmentation du trafic ou de la mise en service de nouvelles sections autoroutières.

(1) Cour des comptes (2008), *Rapport public annuel 2008 – Première partie : observations des juridictions financières*, février ; Cour des comptes (2013), *Les relations entre l'État et les sociétés concessionnaires d'autoroutes*, Communication à la Commission des finances de l'Assemblée nationale, Article 58-2° de la loi organique du 1^{er} août 2001 relative aux lois de finances, juillet ; Jean-Paul Chanteguet (2014), *Rapport d'information fait au nom de la mission d'information sur l'écotaxe poids lourds*, n° 1937, déposé le 14 mai.

Evolutions de la moyenne des hausses annuelles des tarifs de péages par année pour la classe 1 sur l'ensemble des SCA historiques et de l'indice des prix à la consommation par fonction de consommation oct n-2 à oct n-1



En vérité, les rapports et avis cités précédemment mettent en avant des rapports déséquilibrés entre l'État (via le ministère de l'Écologie) et les sociétés d'autoroutes au bénéfice des concessionnaires actuels à travers des hausses des tarifs de péage supérieures à l'inflation. Situation paradoxale car l'État a pour mission d'assurer l'encadrement tarifaire des hausses de péages demandées par les sociétés concessionnaires. Un État défaillant que tacle l'Autorité de la concurrence, laquelle critique par ailleurs les négociations des hausses tarifaires discutables. Cela permet aux sociétés concessionnaires de ne pas réinvestir les bénéfices.

L'Autorité de la concurrence a en effet tacle l'État pour son manque de contrôle en la matière : « *La rentabilité nette des sociétés est très élevée puisqu'elle atteint en 2013 selon les sociétés, entre 20 et 24 % de leurs chiffres d'affaires ; en d'autres termes, pour 100 euros de péages payés par l'usager, entre 20 et 24 euros sont du bénéfice net pour les concessionnaires d'autoroutes ! Or, la rentabilité exceptionnelle des sociétés n'apparaît pas justifiée par le risque de leur activité (trafic et concurrence...) ; non seulement cette dette n'est pas risquée mais elle leur permet en plus de bénéficier de l'avantage fiscal découlant de la déductibilité totale des intérêts des emprunts (avantage évalué à 3,4 milliards d'euros depuis 2006 !), la rentabilité exceptionnelle des sociétés concessionnaires, largement déconnectée de leurs coûts et disproportionnée par rapport au risque de leur activité, est assimilable à une rente.* »

Pour la CGT, la réappropriation publique du réseau autoroutier concédé ⁽²⁾ est donc possible et nécessaire. Elle suppose une volonté politique de réorienter l'argent public et des péages payés par les usagers (péages en hausse continue et déconnectée des coûts réels), vers l'emploi, les investissements en infrastructures de transport et l'aménagement des territoires indispensables à l'activité économique.

Le débat actuel sur l'avenir des autoroutes concédées a le mérite de reposer la question de la gestion des autoroutes dans le cadre d'un service public routier national et de la maîtrise publique des dépenses d'avenir pour les infrastructures de transport à la faveur du report modal de la route et son rééquilibrage vers les transports alternatifs ferroviaire, fluvial et maritime.

Pour la CGT, il faut mettre fin au scandale de la privatisation des autoroutes en 2006 qui a abouti à distribuer 14,9 milliards d'euros de dividendes aux actionnaires en sept ans, au détriment d'un réinvestissement dans des infrastructures de transport d'intérêt général. Alors que les besoins de financement des infrastructures appellent la mobilisation de ressources nouvelles, suite notamment à l'abandon de l'Écotaxe poids lourds, le principe de la renationalisation est posé comme seule alternative au modèle économique actuel : plus de 8,9 milliards d'euros de chiffre d'affaires en 2013 et environ deux milliards par an non réinvestis dans les réseaux alors que l'État applique l'austérité budgétaire et impose la réduction des dépenses publiques.

Une « rente » sans risque au détriment de la collectivité

L'intérêt général ne peut être confondu avec l'intérêt des actionnaires des sociétés concessionnaires.

Le réseau autoroutier français concédé est aujourd'hui mature

D'une longueur de 9 048 km en 2013, il n'a augmenté que de 7 % depuis 2007 (8 427 km). On observe que la longueur totale des réseaux des six sociétés historiques n'a augmenté que de 2 %. Par conséquent, c'est

(2) Les autoroutes concédées représentent environ 9 400 km exploités et entretenus par les six sociétés concessionnaires d'autoroutes « historiques » privatisées : groupe VINCI (Cofiroute, ASF et Escota), groupe Eiffage (SAPN et SANEF) et groupe Espagnol ABERTIS (APRR et AREA). Les autoroutes non concédées représentent environ 2 600 km gérés par les services routiers de l'État au sein des onze directions interdépartementales des routes, créées en 2007 lors de la décentralisation d'environ 20 000 km du réseau routier national aux départements.

essentiellement sur les nouvelles concessions qu'a porté l'effort de construction de sections autoroutières supplémentaires.

Dans ces conditions, avec un réseau ayant atteint sa maturité depuis 2007, le modèle économique des concessions autoroutières a assuré aux sociétés privées une rentabilité élevée et celle-ci est destinée à croître jusqu'à la fin des concessions.

Depuis cette époque, le bénéfice des sociétés concessionnaires a fortement progressé en particulier celui d'ASF/ESCOT à qui, en 2013, s'établissait à 744 millions d'euros, soit presque deux fois plus qu'en 2005 (436 millions) et près de sept fois plus qu'en 2000, première année où elle a enregistré des bénéfices.

L'État a donc privatisé les sociétés d'autoroutes au moment même où leur rentabilité a commencé à croître fortement jusqu'à atteindre les niveaux actuels. Et cela alors même que leurs bénéfices n'ont pas été réinvestis dans des investissements nouveaux ou des diminutions de tarifs ; ce modèle ne peut donc qu'aboutir à une hausse constante et continue des tarifs.

Aujourd'hui, pour la CGT, sans attendre la fin des concessions en 2027/2033, l'État doit les racheter et ainsi reconquérir la gestion des réseaux autoroutiers. D'après les experts, il a les moyens d'indemniser les concessionnaires actuels ; il pourra ainsi retrouver une « ressource » nouvelle une fois la dette remboursée. Selon les évaluations réalisées, l'État sortirait gagnant d'un rachat des concessions actuelles.

Des régressions d'emplois au détriment de la qualité de service et de la sécurité

La gestion des sociétés concessionnaires accentue la pression sur les agents et les salariés. En effet, la logique

des gains de productivité sur la base de suppressions d'emplois est bel et bien à l'œuvre depuis la privatisation en 2005.

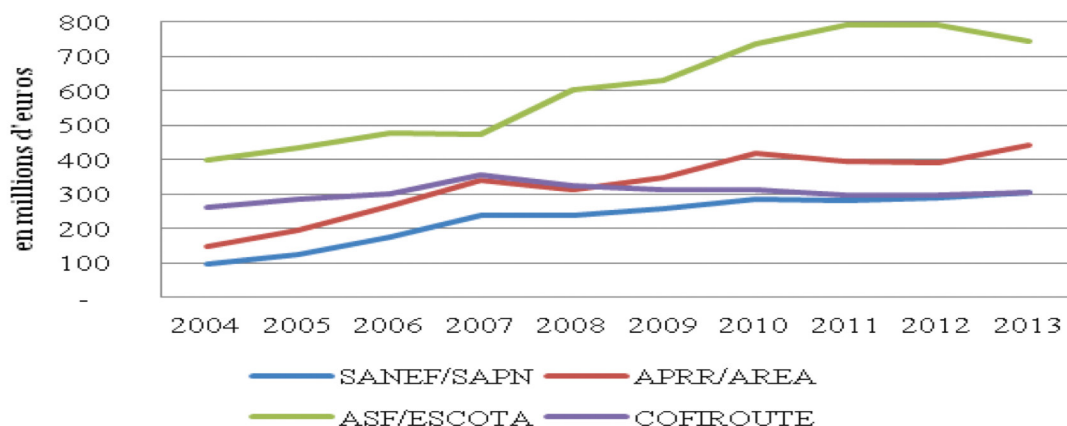
Les charges externes qui regroupent principalement celles de maintenance et d'entretien n'ont progressé que de 6 % entre 2004 et 2013 alors que le chiffre d'affaires des sociétés a progressé de plus de 26 % depuis 2006. C'est pourquoi on peut s'interroger tout à la fois sur la maîtrise de leurs coûts et sur une diminution des sommes consacrées à l'entretien, la maintenance et la réparation du réseau autoroutier concédé, sachant que par ailleurs la charge de l'endettement financier des sociétés a baissé de 10 % depuis 2006 (voir graphique ci-dessus).

Les sociétés concessionnaires diminuent leurs effectifs pour augmenter leurs profits et redistribuent ces derniers à leurs actionnaires : le capital coûte cher à la France et aux salariés ! De plus, ces sociétés bénéficient du crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi (CICE), qui représente un effet d'aubaine et se solde par des suppressions d'emploi ! ⁽³⁾

L'effectif moyen annuel des sociétés concessionnaires est passé de 16 709 en 2006 à 13 933 en 2013, soit une diminution de 17 %. Cette baisse s'explique pour l'essentiel par la baisse du nombre des employés/ouvriers, en lien avec l'accélération de l'automatisation des péages. Par ailleurs, les sociétés concessionnaires d'autoroutes ont massivement supprimés des emplois depuis le Paquet vert 2009-2010 qu'elles ont détourné de l'objectif d'une relance « environnementale » via l'installation de péages autoroutiers entièrement automatisés et déshumanisés, ce que dénonce également la Cour des comptes.

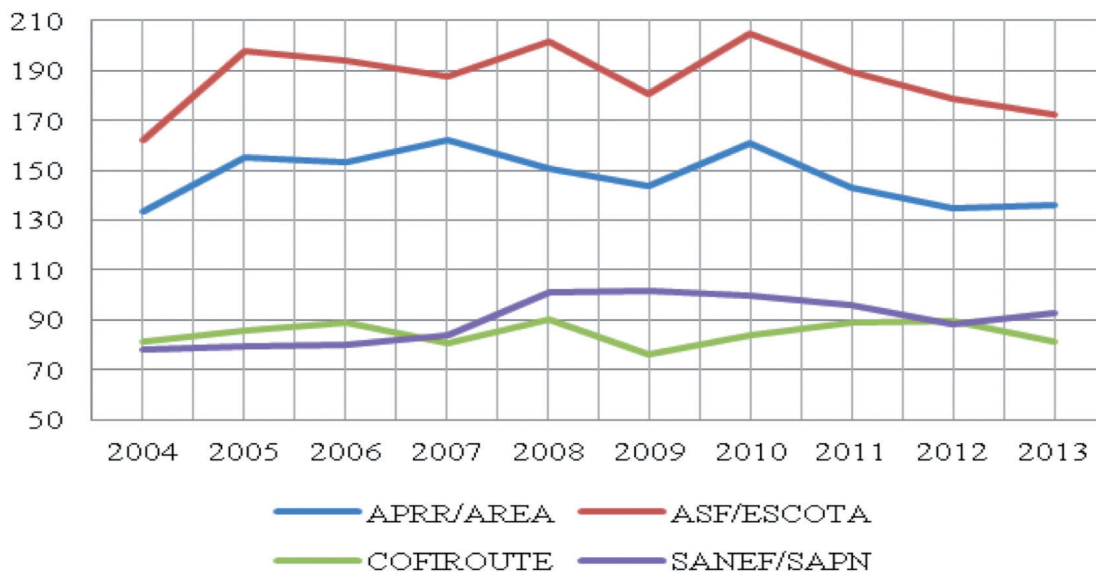
Le chiffre d'affaires des sociétés concessionnaires ayant progressé de 26 % de 2006-2013, soit plus que les

Evolution des Résultats nets consolidés en millions d'euros entre 2004 et 2013



(3) ASF a ainsi perçu 43 millions d'euros en dépit de la suppression de 160 emplois.

Charges externes en millions d'euros



charges de personnel, la maîtrise de celles-ci a contribué à l'amélioration de la rentabilité des sociétés. Aujourd'hui, les charges de personnel ne représentent plus qu'une part limitée et en baisse des charges des sociétés : 21 % du total des charges d'exploitation.

La diminution des emplois dans le domaine autoroutier a des répercussions également sur la sécurité des usagers et des agents. Il suffit pour cela de constater la répétition des accidents. La réduction des services de patrouilleurs de nuit et l'augmentation des temps d'intervention sur accident deviennent très préoccupantes pour les salariés et usagers (voir encadré page suivante).

Pour un grand service public routier national

La CGT revendique un grand service public routier national de l'exploitation, de l'entretien et de la maintenance et de l'ingénierie publique routière : il faut mettre fin aux externalisations des missions du service public routier et à la privatisation poursuivie par le plan de relance autoroutier du gouvernement.

La CGT dénonce auprès des salariés et des populations les nouvelles privatisations du réseau routier. Outre ses impacts sur le service public routier de l'État, avec des transferts d'agent public aux sociétés privées, c'est un nouveau scandale car il est avéré que la quasi-totalité des investissements (3,2 milliards d'euros) seront amortis dans les dix prochaines années ; les années restantes des concessions rapporteront des sommes considérables, payées par les usagers. Ces derniers subiront en quelque sorte une double peine :

ils continueront à payer pour des routes pour lesquelles ils auront déjà payés en tant que contribuables, et ce quoi qu'en disent certains élus locaux en promettant une exonération de péage pour les riverains ! Le gouvernement et certains élus locaux avancent des arguments totalement infondés en prétendant que le recours à l'argent privé va permettre de financer ces projets et d'accélérer leur mise en œuvre. C'est une stratégie néfaste.

De plus, les profits ne s'arrêtent pas à l'exploitation des autoroutes : ils se nichent aussi dans le marché des travaux autoroutiers ! En effet, la réalisation de la plupart de ces travaux va tomber, à l'issue des appels d'offre qu'elles vont lancer dès 2015, dans l'escarcelle des filiales des sociétés concessionnaires appartenant aux groupes de BTP Vinci et Eiffage.

Pour la CGT, il faut reconquérir la maîtrise publique des infrastructures et de leur financement en mettant un arrêt aux concessions d'infrastructures, qui se généralisent à tous les modes de transport. Il est nécessaire de réaffirmer la nécessité d'une maîtrise publique globale du système de transport pour répondre à l'intérêt général et aux besoins, dans un souci de complémentarité entre les modes de transports et en replaçant le service public au cœur des enjeux de la transition énergétique et écologique.

La CGT revendique la création d'un pôle financier public pour assurer le financement des investissements d'intérêt général, ce qui suppose de s'affranchir des contraintes de rentabilité financière du marché. Pour la CGT, il ne s'agit pas de diaboliser les projets routiers, mais de répondre aux besoins de sécurité des routes, de décongestion des agglomérations et de desserte des

Pour les salariés de la branche des sociétés d'autoroutes, c'est une hémorragie des emplois de plus de 15 % des effectifs globaux

Pour l'ensemble des sociétés d'autoroutes, la première préoccupation est la destruction des emplois avec leurs multiples conséquences depuis la privatisation du secteur. En effet, ce sont 1 969 emplois en CDI – plus de 2 700 emplois, si l'on y ajoute les emplois précaires – qui ont été détruits depuis 2005, soit la disparition de plus de 15 % des effectifs globaux du secteur autoroutier. Or, depuis cette même date, le réseau autoroutier a augmenté de 654 km et le nombre de kilomètres parcourus de 8,41 % (véhicules légers : + 10,94 % ; poids lourds : – 4,84 %). Le chiffre d'affaires des entreprises du secteur ayant fait un bond durant cette même période de 37,44 % alors que les investissements continuaient à baisser, on est en droit de s'interroger sur la cohérence entre cette politique et les demandes d'augmentation des tarifs de la part des sociétés concessionnaires.

Cette érosion des effectifs s'opère « au fil de l'eau » par des non-remplacements : départs dits « naturels » (décès, départs à la retraite...), démissions, licenciements pour motif personnel, ruptures conventionnelles... Ces pratiques s'apparentent à des plans sociaux qui ne disent pas leur nom.

L'hémorragie ne s'arrête pas là puisque d'ores et déjà les principales sociétés d'autoroutes prévoient de réduire les effectifs d'environ 1 500 salariés dans les quatre années à venir.

Cette destruction massive d'emplois a eu pour premier argument l'automatisation et la « modernisation » des gares de péages, mais désormais, les sociétés s'attaquent à d'autres filières dont celles en charge d'assurer la continuité et la qualité de service à l'utilisateur, mais aussi, plus gravement encore, à la viabilité et à la sécurité des réseaux.

Hier, la filière péage, pour laquelle les effets néfastes de l'automatisation à outrance (plus de 97 % des traitements automatisés sur certaines sociétés) et les réorganisations perdurent, affectant fortement les effectifs, dégradant les conditions de travail et la sécurité des salariés ainsi que celle des usagers ; aujourd'hui, la réorganisation des postes de coordination-sécurité du trafic qui engendre : des dysfonctionnements dans la chaîne de l'information, dysfonctionnements qui diminuent la réactivité nécessaire face aux événements (incidents, accidents, aléas météorologiques...), rallongent ainsi les délais d'intervention, et dégradent les conditions de travail de ces salariés.

Depuis quelques mois, les concessionnaires autoroutiers s'attaquent à la filière viabilité-sécurité pour laquelle ils veulent une refonte complète et fondamentale de l'organisation du travail en imposant une polyvalence fonctionnelle, voire même géographique, selon des critères subjectifs qui mettent en péril le service à l'utilisateur et sa sécurité.

territoires à désenclaver pour leur développement économique.

La France a besoin de développer ses réseaux routiers, autoroutiers en laissant à l'utilisateur la possibilité d'accéder à une route nationale gratuite et de qualité, sans être obligé de se déplacer sur une autoroute payante (principe de contrepartie effective aux péages afin de garantir l'égalité de traitement de l'utilisateur). Elle a aussi besoin d'alternatives à la route (transports ferroviaire et fluviale), facteurs de développement économique, de croissance et d'emplois.

Les mobilisations doivent se poursuivre

La commission du développement durable du Sénat a annoncé la création d'un groupe de travail sur les concessions autoroutières, suite à l'audition du président de l'Autorité de la concurrence. Par ailleurs, le Sénat a débattu d'un projet de loi sur la renationalisation des autoroutes déposé en mai dernier par le groupe CRC. Ce projet qualifié de proposition pertinente par les élus de droite comme de gauche, n'a pas été retenu par les sénateurs au motif de la dette publique.

L'Assemblée nationale est également à l'origine du rapport de la mission Chanteguet qui a auditionné, entre autres, la CGT en juin dernier.

Récemment, en décembre 2014, 145 députés socialistes ont écrit au Premier ministre une lettre lui demandant de prendre une mesure de dénonciation des concessions autoroutières. Mais le Premier ministre en a décidé autrement en mettant en place en 2015, un groupe parlementaire de travail pour examiner différents scénarios économiques et financiers liés aux concessions autoroutières. Un report de décisions du gouvernement lourd de sens pour gagner du temps et lancer son plan de relance autoroutier !

La CGT et son Pôle économique ont lancé en partenariat avec l'ENPC dans le cadre du mastère Politique et actions publiques pour le développement durable, une étude sur l'analyse des conséquences des externalisations et des privatisations des missions publiques du ministère de l'Ecologie relatives aux infrastructures, notamment dans le secteur routier et celui des voies navigables. L'objectif est de montrer la faisabilité d'une véritable alternative aux privatisations en mesurant en quoi le passage d'un modèle de service public à un modèle d'économie de marché affecte le processus de redistribution équitable des richesses et conduit à affaiblir le service public avec ses conséquences sociales et statutaires pour les agents en place, ainsi que sociétales.

Gérard Lebriquer

Campagne « Coût du capital » : perspectives

La campagne CGT contre le coût du capital poursuit son déploiement. Nasser Mansouri Guilani tire ainsi les premiers enseignements des multiples initiatives et actions organisées ici par les organisations de la CGT, des formations organisées par la Confédération et de la participation du Pôle économique. Denis Durand revient de façon didactique sur les principaux enjeux de la campagne. Finalement, Jacques Bournay, Odile Chagny et Michel Husson s'interrogent sur les conséquences pour le moins surprenantes du dernier « changement de base » de l'Insee sur le comptage des dividendes.

Campagne « Coût du capital » : premiers enseignements

Le CCN de la CGT a décidé en novembre 2013 de lancer une campagne contre le coût du capital. Elle vise à alimenter la démarche revendicative de la CGT dans les entreprises et dans les territoires dans un contexte où le patronat et les libéraux ne cessent de culpabiliser les salariés et d'attribuer les difficultés de notre économie au coût prétendument élevé du travail.

Soyons clairs, il ne s'agit pas de dire que parce que nos adversaires montrent du doigt le « coût du travail », nous devons riposter en évoquant le coût du capital. Non, il s'agit pour nous de vérifier, sur la base des données fiables fournies par les services publics, la véracité des propos. Autrement dit, il s'agit de découvrir le facteur qui handicape le plus notre économie. Du point de vue du calcul économique, cela reviendrait à examiner les coûts de ce que les économistes appellent « facteurs de production » et leur évolution sur le long terme.

Cette campagne s'avère utile, voire nécessaire pour alimenter la bataille des salaires et de reconquête de la sécurité sociale engagées par la CGT.

Ces batailles sont indispensables pour s'opposer aussi aux politiques d'austérité mises en œuvre et qui visent à dévaloriser encore et toujours le travail, à réduire le fameux « coût du travail ».

Dans la foulée des initiatives confédérales, des fédérations, des unions départementales, des comités régionaux et des syndicats d'entreprise ont organisé leurs propres initiatives, particulièrement des journées d'étude, sur la base des documents confédéraux mais aussi des documents travaillés par les fédérations et les syndicats.

Le débat s'installe aussi dans la société. À la demande de la CGT, le Conseil national de l'information statistique (Cnis) a ainsi créé un groupe de travail chargé d'approfondir le sujet et d'élaborer les pistes pour la construction d'un indice coût du capital.

Le sujet est aussi abordé dans les médias. Antenne 2 y a même consacré, lors de son journal de 20 h, un reportage assez long avec une interview CGT.

Pour mener à bien la campagne, plusieurs dispositifs ont été mis en place. Un document de travail sous forme de diaporama, présenté et discuté à la

Commission exécutive de la CGT en septembre 2013, a été mis à la disposition des militants.

Avec le pôle Formation syndicale de la CGT, un contenu pédagogique a été élaboré pour une journée d'étude sur les NAO.

Un programme décentralisé de formation de formateurs

Toujours avec le pôle Formation syndicale, entre le 21 mars et le 7 mai 2014, cinq formations décentralisées ont été assurées afin de former des militants et de créer au niveau des territoires des potentiels d'intervention en la matière.

Ces journées de formation étaient organisées de la manière suivante : présentation du diaporama élaboré par le Pôle économique ; un débat formateur ; un travail en groupe autour de trois thématiques (politique industrielle, revalorisation du travail, financements/fiscalité). En conclusion, étaient notamment abordés les suites et le suivi de la campagne.

En plus du diaporama, un guide de l'animateur ainsi que des fiches argumentaires ont été élaborés et mis à la disposition des camarades ⁽¹⁾.

Au total, 83 militants venant de 33 unions départementales et 4 fédérations ont participé à ces journées. Parmi les camarades ainsi formés, certains prennent le relais dans l'organisation de journées d'études et d'autres initiatives au niveau des territoires ⁽²⁾. D'autres ne se voient pas encore en mesure d'animer une journée d'étude (voir tableau page suivante).

Journées d'étude

Le Pôle économique en tant que tel a participé à plus de trente journées d'étude organisées par les fédérations, les unions départementales, les comités régionaux, les unions locales et les syndicats.

D'autres camarades relevant par exemple de l'union départementale du Calvados, de la fédération des Finances et de l'espace Revendicatif confédéral ont aidé le Pôle économique pour animer des journées d'étude pour lesquelles il avait été sollicité.

(1) Ces documents sont disponibles sur la plateforme fip de la Formation syndicale.

(2) À titre d'exemple, une journée d'étude aura lieu à Nancy le 7 mai prochain, animé par Raymond Ruck, secrétaire régional qui a fait ce stage de formation de formateurs.

Journées décentralisées de formation de formateurs

LIEU	DATE	RÉGIONS PRÉSENTES	NOMBRE DE PARTICIPANTS
Montreuil Salle Jean-Pierre Timbaud	vendredi 21 mars	Centre, Ile-de-France, Nord-Pas de Calais, Normandie, Picardie	14 participants 5 UD et E FD
Bordeaux Comité régional (Bourse du Travail)	mardi 1 ^{er} avril	Aquitaine, Poitou- Charentes, Limousin	13 participants 6 UD
Lyon UD du Rhône	mercredi 2 avril	Auvergne, Bourgogne, Rhône-Alpes	17 participants 5 UD
Nantes UD Loire-Atlantique	mardi 6 mai	Bretagne, Pays de Loire	13 participants 5 UD
Nancy UD Meurthe-et-Moselle	mercredi 7 mai	Alsace-Lorraine, Champagne-Ardenne, Franche-Comté	26 participants 12 UD

Initiatives réalisées par les organisations de la CGT

Des organisations de la CGT ont aussi pris l'initiative de réaliser des journées d'étude. à titre d'exemple, la fédération de la Métallurgie a élaboré un livret pédagogique servant à la réalisation de nombreuses journées d'étude par les syndicats d'entreprise. La Fédération Verre et céramique a aussi élaboré un livret pour alimenter la campagne dans les syndicats d'entreprise.

Colloque organisé au CESE

157 personnes ont participé à ce colloque organisé par la CGT avec le concours des Économistes atterrés en juin 2014.

Le colloque était organisé autour de deux tables-rondes, la première sur les conséquences économiques et sociales du coût du capital, la seconde sur les alternatives. Des vidéos de témoignages ont été projetées entre chaque table-ronde. Les travaux ont été introduits par Mohamed Oussedik et conclus par Thierry Lepaon.

Parmi les participants, 46 camarades venaient des fédérations, 37 des UD, 3 des comités régionaux, 40 de la maison confédérale. 5 journalistes étaient aussi présents.

Les interventions du colloque feront l'objet de plusieurs publications dans la presse confédérale. Les actes du colloque seront bientôt publiés.

Bilan et perspectives

Au total, des dizaines d'initiatives décentralisées ont été réalisées depuis le lancement de la campagne. Elles ont permis de rassembler et de former plusieurs centaines de militants.

Deux enseignements majeurs émergent de ces expériences et nous indiquent des perspectives :

- il faut articuler la campagne coût du capital à notre démarche revendicative sur les salaires, l'emploi, la protection sociale et les services publics. Cette articulation est d'autant plus nécessaire que pour un certain nombre de nos militants des services publics, le lien entre cette campagne et leurs revendications n'est pas nécessairement évident. Nous avons essayé d'y remédier en mieux expliquant les effets néfastes de la financiarisation de l'économie et de la hausse du coût du capital pour l'ensemble de l'économie, y compris dans les services publics ;
- la campagne et les présentations générales seront mieux comprises si elles sont articulées à ce que vivent les salariés dans l'entreprise. Il est donc indispensable de travailler sur les cas d'entreprise surtout là où il y a un comité d'entreprise. Ce travail peut être réalisé par exemple par les experts et à la demande du CE. Le Pôle économique peut aider les camarades pour élaborer et préciser la commande adressée aux experts.

Nasser Mansouri Guilani

Quatre questions sur le coût du capital

Pourquoi une campagne contre le coût du capital ?

Le patronat et le gouvernement ne cessent de culpabiliser les salariés en prétendant que « le coût du travail est trop élevé ». C'est oublier que le travail est avant tout la source des richesses créées dans les entreprises et dans les services publics.

Cette richesse est mesurée, selon les méthodes de la comptabilité d'entreprise et de la comptabilité nationale, par la valeur ajoutée. Bien sûr, une partie de cette valeur ajoutée est payée par les entreprises aux travailleurs sous forme de salaires, cotisations sociales y comprises. Il n'y a pas de raison d'ignorer cette réalité ; l'examiner sérieusement conduit cependant à conclure que les salaires sont relativement bas en France, en comparaison des autres pays développés (comme l'Allemagne) et en tenant compte de la productivité du travail.

Cela signifie donc que les difficultés de l'économie française, la désindustrialisation, les délocalisations ne viennent pas de ce que les salariés sont trop rémunérés. Au contraire, les mécanismes principaux de la crise – précarisation de l'emploi, dévalorisation du travail – pression sur les salaires – ont une tout autre origine :

la pression exercée sur les gestions d'entreprise et les politiques publiques par l'obsession de la rentabilisation du capital.

Il est donc essentiel, pour la défense des revendications, de dénoncer le coût du capital, et surtout de développer les luttes sociales pour en libérer la société.

Qu'est-ce que le coût du capital ?

D'un point de vue comptable, le coût du capital, pour les entreprises, est une partie des dépenses qu'elles engagent pour pouvoir exercer leur activité, et qu'elles payent avec l'argent qu'elles tirent des produits qu'elles vendent. Leur valeur ajoutée – c'est-à-dire la richesse supplémentaire créée par le travail de leurs salariés – est ce qui leur reste lorsqu'elles ont payé leurs fournisseurs en énergie, matières premières et autres services courants (ce qu'on appelle « consommations intermédiaires » en Comptabilité nationale). Cette valeur ajoutée est elle-même utilisée pour payer les salaires du personnel et différents impôts. Le reste des dépenses, qu'elles aillent aux actionnaires, aux banques, aux propriétaires des locaux de l'entreprise... servent à rémunérer le capital sous ses différentes formes : c'est le coût du capital.

Dépenses des sociétés non financières en 2013 (en milliards d'euros)

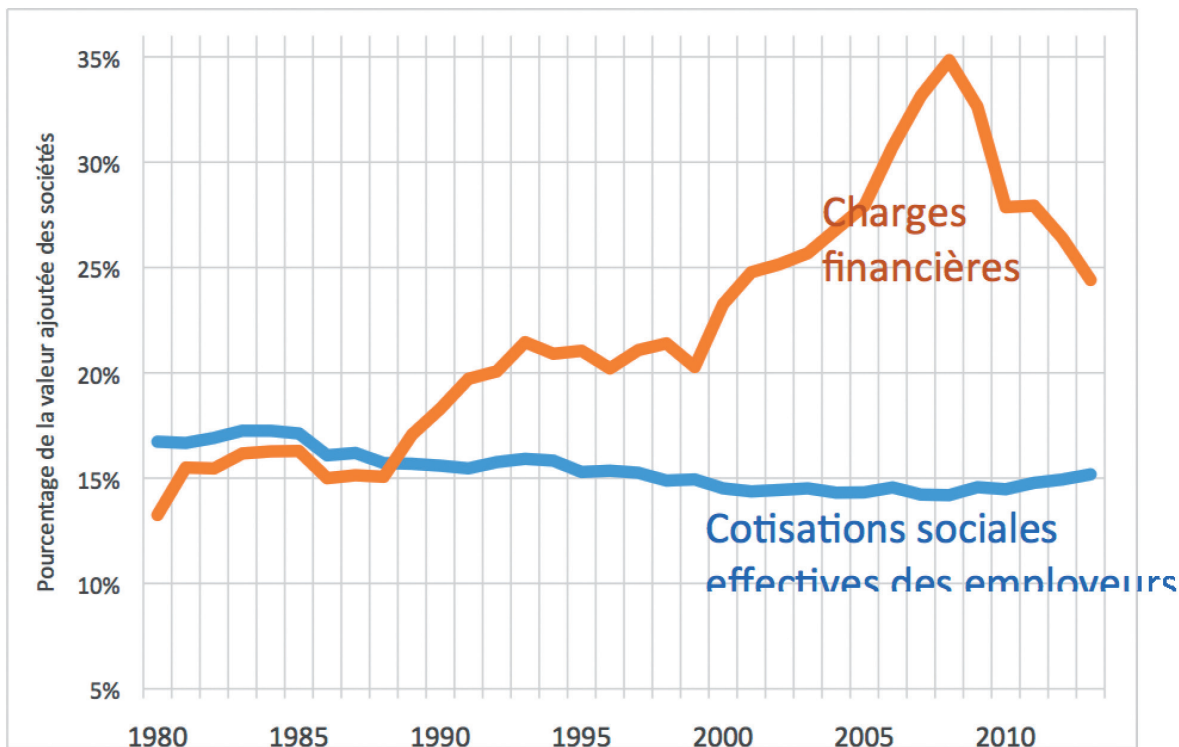
Consommations intermédiaires		1 532,8
« Coût du travail »	Salaires et cotisations sociales	708,1
	Salaires et traitements bruts	534,0
	Cotisations sociales à la charge des employeurs	174,1
Impôts	À la production	59,9
	Sur les bénéfices	40,9
Coût du capital financier	Charges financières (intérêts...)	59,6
	Dividendes et assimilés	201,2
Autres coûts du capital	Amortissements (coûts à l'entretien du capital existant)	214,6
	Autres revenus de la propriété	4,1
	Autres coûts (loyers...)	100,0
Coût du capital		579,5
Total des coûts		2 921,2

Source : Insee, Comptes nationaux

Au sein de cet ensemble, une composante a particulièrement augmenté depuis trente ans : le coût du capital financier. Une façon de le mesurer consiste à faire le total des dividendes versés aux actionnaires et des charges d'intérêts payées aux banques et aux autres

organismes financiers. Ces seules charges financières représentent beaucoup plus que les cotisations sociales employeurs effectivement versées : 260,9 milliards d'euros contre 162,2 milliards d'euros (chiffres Insee pour l'année 2013, Comptes de la Nation).

Les charges financières pèsent beaucoup plus dans la valeur ajoutée brute des sociétés non financières que les cotisations sociales patronales



Source : Insee, Comptes nationaux

Sur les dix dernières années, ces prélèvements financiers ont été supérieurs à l'investissement matériel des entreprises (291 milliards d'euros en moyenne chaque année entre 2004 et 2013 ans contre 219 milliards).

Ces placements sont en général plus rentables que de créer des emplois et investir dans la formation des salariés, dans les moyens de production ou en recherche-développement.

Baisser le coût du capital, est-ce prendre de l'argent aux actionnaires pour le donner aux travailleurs ?

Oui, bien sûr, mais pas seulement. Il est urgent d'augmenter les salaires et de faire reculer les inégalités sociales. Mais les dégâts du capital se font sentir bien au-delà de la simple répartition des richesses : ils nuisent d'abord à la façon de produire des richesses. La domination des marchés financiers, instaurée par la libéralisation de l'économie mise en place dans les années quatre-vingt, a permis aux actionnaires et aux multinationales de placer leur argent en titres financiers (actions, obligations, titres du marché monétaire et autres « produits dérivés » plus ou moins spéculatifs).

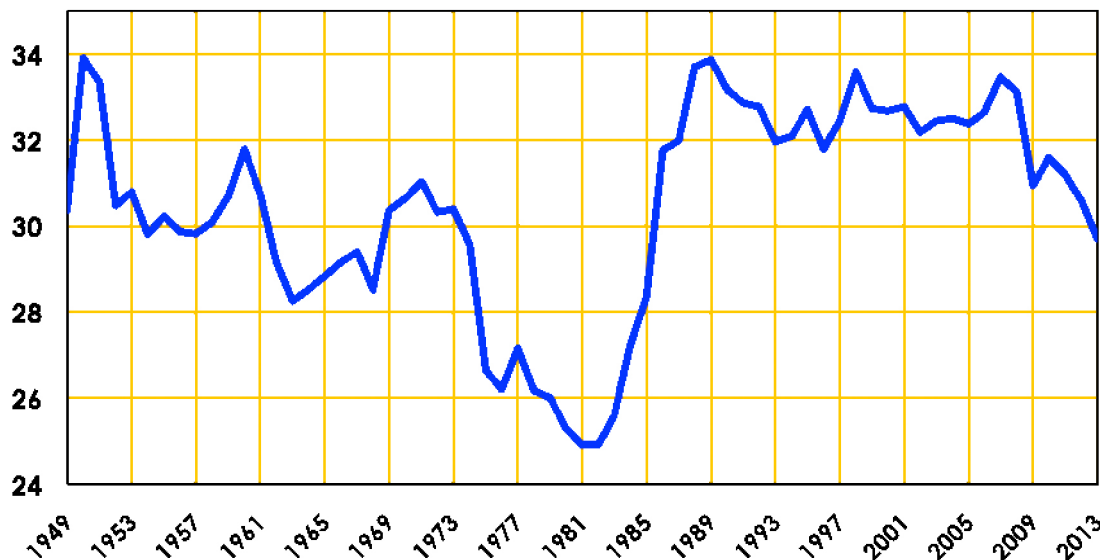
Dans une économie mondiale ainsi gouvernée depuis 35 ans, plus que jamais les patrons ne décident de produire, d'embaucher, d'investir que s'ils prévoient que cela permettra de dégager assez de profits pour satisfaire les exigences des actionnaires et des marchés financiers. Soit ils n'investiront pas et préféreront placer leur argent sous forme de titres financiers, soit ils feront tout pour rendre l'investissement assez rentable au regard des critères des marchés financiers, et ils sacrifieront les salaires, la formation, la recherche.

Cela s'est produit dans toutes les économies développées, mais le cas de la France est particulièrement parlant. Dans notre pays, la libéralisation financière a réellement commencé en 1983 (le « tournant de la rigueur » du gouvernement Mauroy). Elle était achevée en 1990, date à laquelle la liberté absolue de cir-

culution des capitaux a été décrétée. C'est très exactement au cours de ces sept années que la part des profits dans la répartition des richesses produites

par les entreprises a augmenté de près de dix points au détriment des salaires.

Part des profits (excédent brut d'exploitation) dans la valeur ajoutée des sociétés (en %)



Source : Insee, Comptes nationaux

La raison fondamentale pour laquelle il faut faire baisser le coût du capital est donc que c'est une condition nécessaire pour que l'économie française recommence à créer des emplois, à les rendre efficaces en formant les travailleurs et en reconnaissant leurs qualifications, et à créer ainsi les richesses qui manquent aujourd'hui pour augmenter les salaires et développer les services publics.

La réalité fondamentale à ne jamais oublier est la suivante : l'essentiel des richesses est créé par le travail humain ; les capitaux matériels (usines, machines...) ou logiciels ne font en général que cristalliser le résultat d'un travail passé. Les différentes composantes du coût du capital ne sont que des prélèvements sur cette richesse.

Tout ce qui peut réduire ce coût du capital est donc utile pour permettre aux entreprises de dépenser davantage en salaires, en formation, en recherche, et pour produire ainsi plus efficacement des richesses. Contre le critère de la rentabilité financière (le maximum de profits rapportés au capital avancé par les propriétaires et les créanciers de l'entreprise), on a ainsi pu proposer de nouveaux critères de gestion. Ils définissent comment on peut économiser sur le capital matériel et sur le capital financier en vue de développer la valeur ajoutée en préservant les ressources naturelles, et comment on peut utiliser cette valeur ajoutée pour financer les salaires, la protection sociale et les services publics.

Que propose la CGT ?

Il faut de nouveaux pouvoirs des travailleurs dans l'entreprise, des citoyens dans la cité, pour traquer les méfaits causés par l'obsession de la rentabilité du capital, et pour imposer, dans la gestion des entreprises et dans les politiques économiques, la mobilisation des moyens financiers des entreprises (profits et fonds empruntés) au service de l'emploi, de la recherche, de la formation, des moyens de production, de la préservation des ressources naturelles, en vue de produire les richesses qui permettront de satisfaire les besoins sociaux en matière de salaires, de protection sociale, de développement des services publics.

Cela suppose en particulier un tout autre comportement des banques. Grâce à leur pouvoir de création monétaire, appuyé sur la collecte des dépôts de tous les citoyens, elles pourraient faire crédit aux entreprises sans subir les contraintes du coût du capital. Plutôt que de dépendre de leurs actionnaires et des marchés financiers, les entreprises pourraient ainsi financer leurs investissements par des crédits à coût très faible. La crise actuelle – aggravée par les politiques économiques et monétaires néolibérales actuelles – révèle l'urgence d'une telle orientation.

Denis Durand

Le difficile comptage des dividendes

Le débat ouvert par la CGT sur le coût du capital nécessite que l'on puisse en mesurer correctement les éléments constitutifs, à commencer par la distribution de dividendes. La connaissance précise du comportement des entreprises en la matière permet de mieux évaluer la répartition des revenus, de mettre en perspective les arguments centrés exclusivement sur le coût du travail et ses effets supposés sur le taux de marge des entreprises et leur compétitivité.

Cet article traite des difficultés méthodologiques que l'on rencontre quand on cherche à analyser de manière rigoureuse le poids des dividendes dans la valeur ajoutée des entreprises. L'obstacle le plus important est lié à l'internationalisation des grands groupes qui réalisent une partie importante de leur chiffre d'affaires à l'étranger et distribuent aussi des dividendes à des actionnaires non-résidents. La complexité des liaisons industrielles et financières rendent difficiles l'identification de ces flux financiers et par conséquent aussi les comparaisons internationales. Il manque un cadre comptable cohérent adapté à ces nouvelles réalités, même si on dispose d'une batterie d'indices permettant de les appréhender.

Mais l'essentiel de cet article est consacré à une difficulté supplémentaire qui vient d'apparaître avec la publication des comptes de la Nation pour 2013 et du passage de l'ancienne base de 2005 à la nouvelle base 2010, en conformité avec le Système européen de comptes (SEC2010).

L'un des principaux changements concernant le compte des sociétés non financières (SNF) consiste à comptabiliser les dépenses de R & D (recherche et développement) comme des investissements et non plus comme des consommations intermédiaires. Les implications de cette mise en conformité sont facilement maîtrisées : la valeur ajoutée, le profit et l'investissement des SNF augmentent, sans que soient modifiés les profils d'évolution des principaux ratios (part des salaires dans la valeur ajoutée, taux d'investissement, etc.) qui sont seulement décalés.

A priori, le changement de base ne devrait pas avoir de répercussion sur la comptabilisation des dividendes. On constate pourtant une surprenante divergence entre les deux bases : selon la nouvelle base, les dividendes nets versés par les sociétés non financières en 2012 ont été de 33,3 milliards d'euros, contre

60,5 milliards dans l'ancienne base. Ils ont donc été divisés par deux, et 27 milliards d'euros de dividendes ont ainsi disparu. Pour essayer de comprendre cet énorme écart, il faut ouvrir une discussion qui est forcément technique, mais dont l'importance pour le débat public est évidente.

Le problème est illustré par le graphique 1 qui compare les dividendes versés et reçus par les sociétés non financières (SNF) dans l'une et l'autre des bases. On constate deux choses :

- les dividendes reçus ont le même profil, mais il existe entre les deux bases une différence de niveau, de l'ordre d'une dizaine de milliards ;
- les dividendes versés ne présentent pas d'écart de niveau jusqu'en 2010. Mais, dans la nouvelle base, ils baissent sur les trois dernières années alors qu'ils étaient à la hausse jusqu'en 2012 dans l'ancienne base (voir graphique 1).

Les dividendes nets versés par les sociétés non financières cumulent ces deux différences, ce qui conduit à un écart croissant, qui atteint donc 27 milliards d'euros en 2012. Si on les rapporte à la valeur ajoutée, on obtient deux récits très différents (voir graphique 2) :

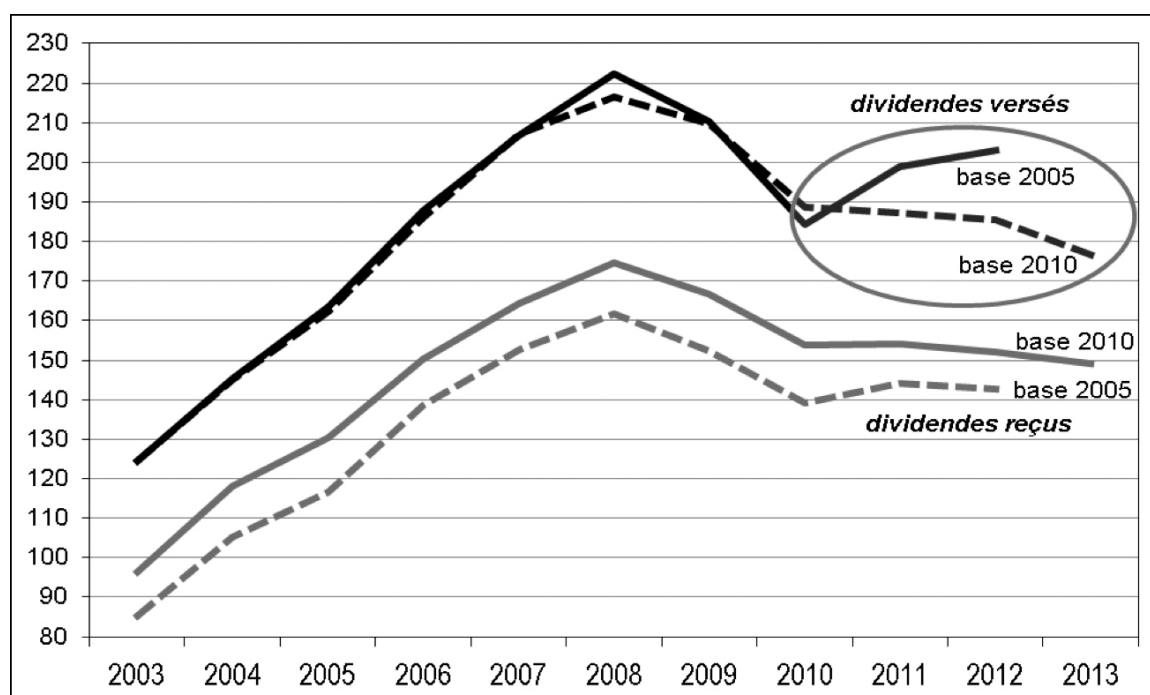
- dans l'ancienne base, la part des dividendes nets versés dans la valeur ajoutée des SNF augmente jusqu'à la crise, chute en 2010, puis retrouve en deux ans son niveau d'avant-crise ;
- selon la nouvelle base, ce taux de distribution de dividendes suit la même évolution à la hausse jusqu'à la crise mais à un niveau inférieur. Le décrochage de 2010 se prolonge les années suivantes, de telle sorte que la part des dividendes serait aujourd'hui inférieure à ce qu'elle était il y a dix ans.

Il s'agit donc d'une véritable réécriture de l'histoire économique récente. Le problème est que ce récit inédit est en complète contradiction avec d'autres sources.

La Banque de France calcule ainsi une « part des actionnaires dans le revenu global » des entreprises ⁽¹⁾ en distinguant les entreprises selon la taille. Il est facile de constater que l'indicateur de la Banque de France ne fait apparaître aucune inflexion à la baisse après

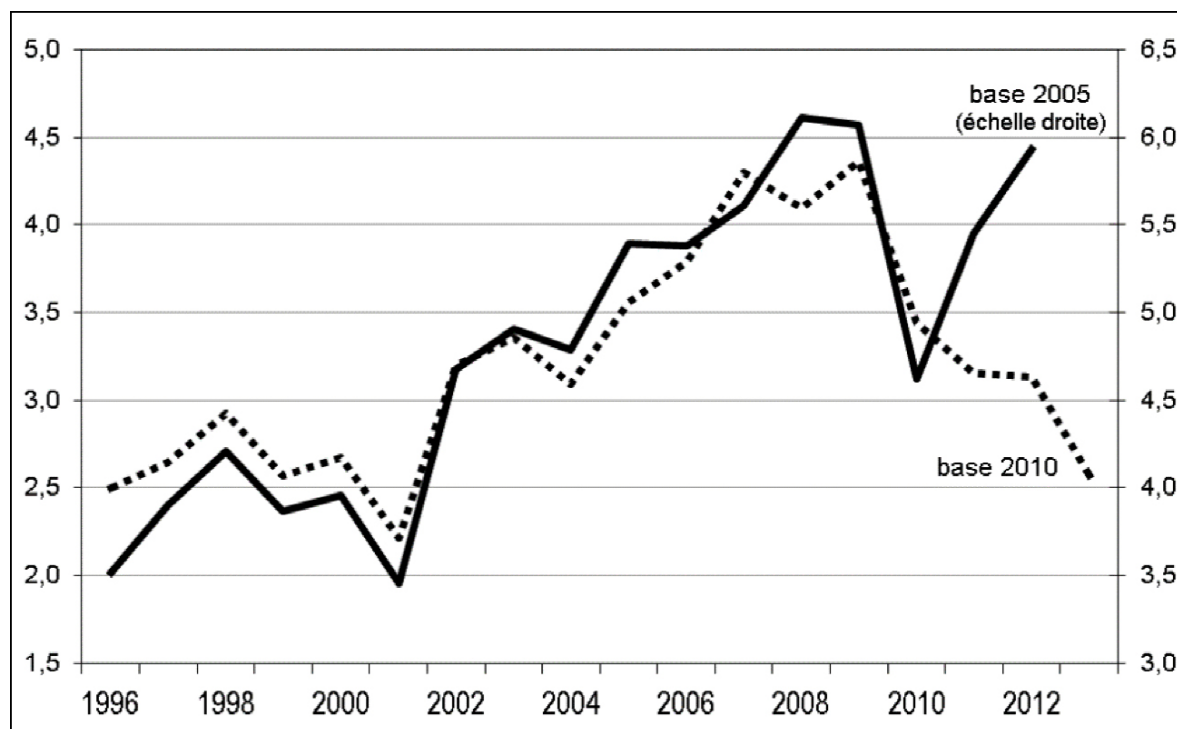
(1) Les données sur la « part des actionnaires dans le revenu global » se trouvent sur cette page : <http://goo.gl/zDgbJ7>. Le revenu global est défini ainsi : Valeur ajoutée + Subventions d'exploitation + Charges à répartir + Autres produits d'exploitation – Autres charges d'exploitation + Opérations hors exploitation. Voir : Banque de France, *Méthodologie de la situation des entreprises*, <http://goo.gl/b1Iyyg>

Graphique 1 : Dividendes reçus et versés par les sociétés non financières (en milliards d'euros)



Source : Insee

Graphique 2 : Dividendes nets versés par les sociétés non financières (en % de la valeur ajoutée brute, VAB)



Source : Insee

2010 : la courbe se redresse, comme dans l'ancienne base de l'Insee (graphique 3 ci-dessous).

Un autre exercice de comparaison consiste à utiliser les évaluations des dividendes versés par les sociétés du CAC40. On dispose par exemple d'une étude du cabinet PrimeView, synthétisée dans un article des *Échos* ⁽²⁾, et du même exercice mené par *Vernimmen.net* ⁽³⁾. On vérifie à nouveau que le profil d'évolution de la nouvelle base est décidément atypique (graphique 4 page suivante).

L'Insee ne donne aucune explication de cet énorme écart, si tant est qu'il l'ait identifié. La présentation des derniers comptes de la Nation ⁽⁴⁾ n'en fait pas mention. Il faut donc se reporter à un document méthodologique plus complet, à la recherche d'éclaircissements ⁽⁵⁾. Ce document suggère une première piste en indiquant que « le solde des flux de revenus de la propriété avec le reste du monde mesurés par la balance des paiements est revu à la hausse, de même que les dividendes reçus » (p. 14). Les dividendes reçus sont revus à la hausse grâce à l'exploitation des données de la banque de France, Esane (Élaboration des statistiques annuelles d'entreprise) : voilà pour l'explication de la différence entre les deux bases.

En 2010, année sur laquelle porte cette comparaison, le solde des revenus de la propriété (dont les dividendes constituent l'essentiel), n'est que de 9,6 milliards, mais le problème est qu'il passe à 17,6 milliards en 2011, et à 23 milliards en 2012. Une autre piste concerne la

balance des paiements qui a, elle aussi, été révisée, mais elle ne permet pas non plus de rendre compte de l'écart constaté ⁽⁶⁾. Le mystère reste donc entier.

Les PME aussi

Le dernier rapport de l'Observatoire du financement des entreprises (OFE) fournit de précieuses informations sur les PME. Il montre en particulier que le taux de distribution des dividendes a continué d'augmenter depuis la crise, passant de 6,8 % à 8,2 % de la valeur ajoutée entre 2007 et 2012, alors même que le taux de marge reculait de trois points (de 23,9 % à 20,9 %). La crise n'a donc pas infléchi la progression du taux de distribution qui a presque doublé depuis 2000 (tableau 1). La neutralisation de cette tendance aurait permis de compenser la baisse du taux de marge.

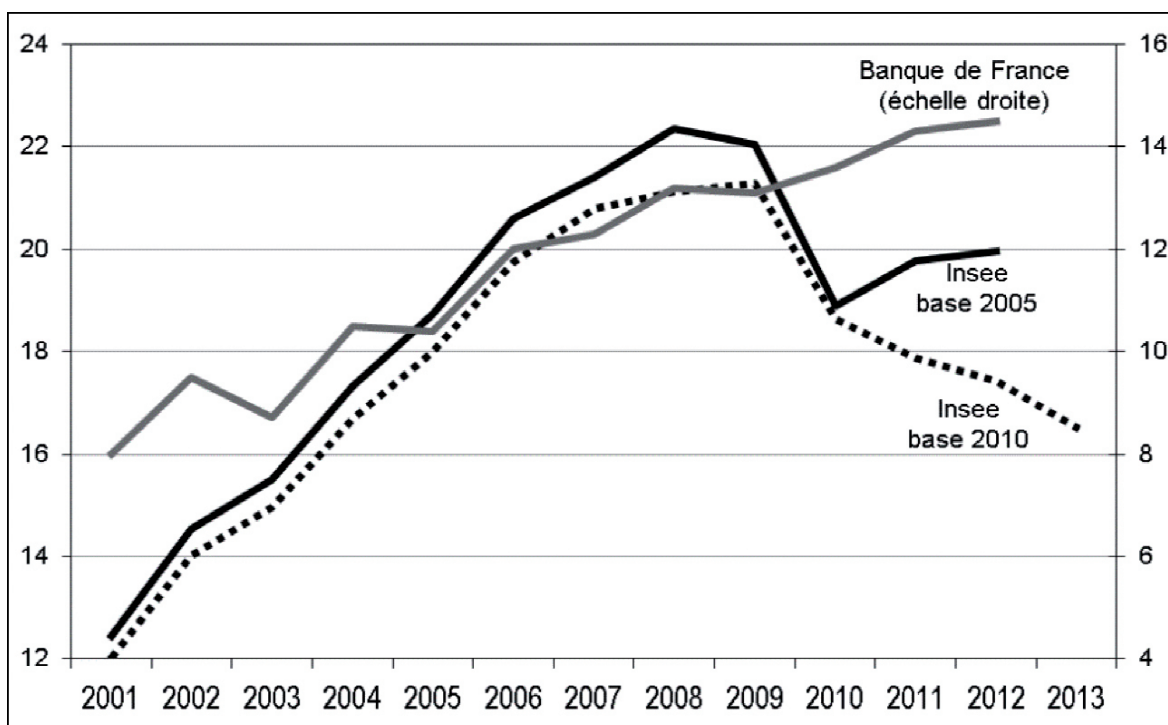
Tableau 1 : Taux de marge et de distribution des PME (en % de la VAB)

	2000	2007	2012
Taux de marge	23,0	23,9	20,9
Dividendes payés	4,4	6,8	8,2

Source : OFE

Là encore, on peut vérifier que le profil du taux de distribution des PME est compatible avec celui de la base 2005 pour l'ensemble des sociétés non financières (graphique 5 page suivante).

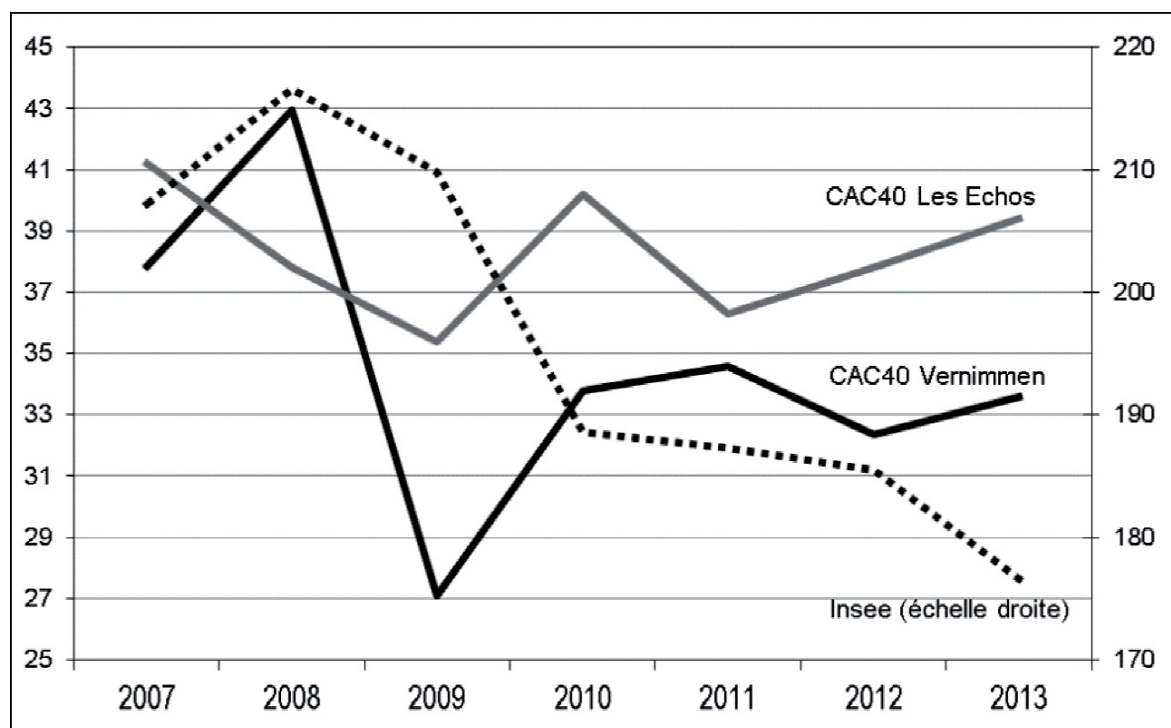
Graphique 3 : Dividendes versés par les sociétés non financières (en % de la VAB)



Sources : Insee, Banque de France

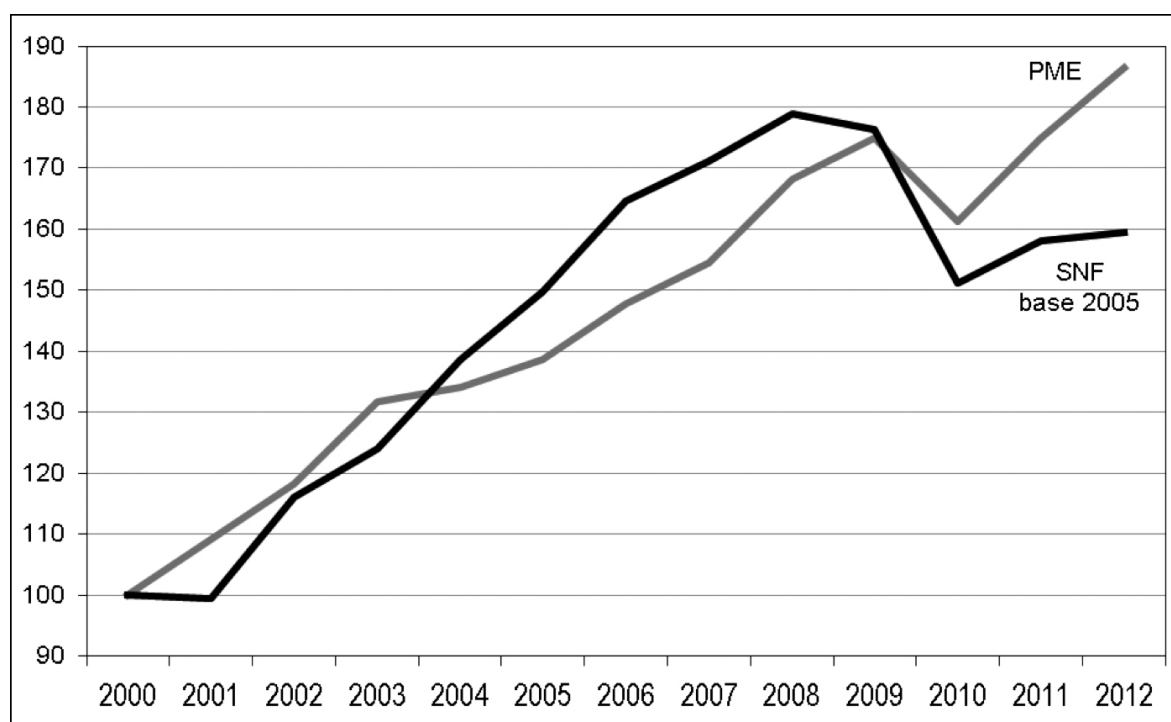
- (2) Marina Alcaraz (2013), « Le CAC 40 devrait encore verser près de 40 milliards d'euros de dividendes », *Les Échos*, 12 septembre, <http://goo.gl/F5h9NO>
- (3) « Rachats d'actions et dividendes en 2013 », *La lettre Vernimmen.net*, n° 121, janvier 2014, <http://goo.gl/QJO2Sp>
- (4) « Les comptes de la Nation en 2013 », *Insee Première*, n° 1499, mai 2014, <http://goo.gl/4zlbmB>
- (5) Insee (2014), « Les comptes nationaux passent en base 2010 », mai, <http://goo.gl/AW1t73>
- (6) Pour plus de détails, voir : Michel Husson (2014), *Les dividendes de la nouvelle base de l'Insee*, note du 21 mai, <http://goo.gl/BkzVT2>

Graphique 4 : Dividendes versés par les sociétés non financières et par le CAC40 (en milliards d'euros)



Sources : Insee, Vernimmen

Graphique 5 : Dividendes versés par les sociétés non financières et les PME (base 100 en 2000)



Sources : Insee, OFE

La question de la répartition du profit des entreprises est aujourd'hui posée dans le débat public, à travers les interrogations sur le coût du capital. Ce débat, et bien d'autres, s'appuient sur les comptes de la Nation élaborés par l'Insee. Il s'agit là d'une mission de service public essentielle qui crée une responsabilité particulière. L'établissement des comptes nationaux – et particulièrement un changement de base – est une tâche lourde et complexe, mais elle ne peut se réduire à des sophistications statistiques ou comptables. L'exercice implique aussi de « rendre des comptes » quand il conduit à un tel changement de perspective qui reste inexplicé et en contradiction flagrante avec d'autres sources d'information. Il nécessite aussi d'intégrer les problématiques économiques et sociales, et l'épisode en cours n'est qu'une autre illustration du retard pris dans l'analyse de la répartition des richesses produites dans les entreprises.

Les difficiles comparaisons internationales

Eurostat compile les données des comptes nationaux des pays européens dans un cadre comptable unifié. Ces données sont difficiles à trouver, et elles ne font pas l'objet de présentations synthétiques, mais elles existent, à ceci près que les dividendes ne sont pas isolés pour plusieurs pays. On peut donc raisonner sur la base des revenus de la propriété des sociétés non financières (poste D42), et comparer les revenus distribués à la valeur ajoutée brute pour calculer un taux de distribution. Les résultats pour 2012 sont consignés dans le tableau 2 ci-dessous.

Tableau 2 : Revenus de la propriété des sociétés non financières en 2012 (en % de la VAB)

	versés	reçus	nets	reçus/ bruts
Allemagne	22,1	4,9	17,2	22,0
Autriche	15,7	8,6	7,2	54,5
Belgique	20,7	11,2	9,6	53,9
Espagne	7,6	3,9	3,7	51,0
France	21,5	13,6	7,9	63,3
Italie	18,5	2,8	15,7	15,1
Portugal	19,4	5,9	13,6	30,2
Royaume-Uni	16,2	7,7	8,5	47,4
Suisse (*)	15,8	9,4	6,4	59,7

(*) 2011 pour la Suisse. Source : Eurostat

Allemagne. Mais les sociétés non financières reçoivent aussi des revenus de la propriété en raison des participations croisées. Le taux de distribution net fait alors apparaître un éventail beaucoup plus large, puisqu'il va cette fois (toujours en laissant l'Espagne de côté) de 17,2 % à 6,4 % en Italie.

L'interprétation de ces écarts est rendue difficile du fait que dans l'ensemble des revenus distribués, les données d'Eurostat ne distinguent pas les dividendes (D.421) et les prélèvements (D.422) réalisés par leurs propriétaires sur les revenus des quasi-sociétés. Or la présence au sein des sociétés non financières de ces quasi-sociétés fausse les comparaisons dans la mesure où ces entreprises ne pèsent pas le même poids dans tous les pays : cela revient à inclure dans les revenus distribués des entreprises des revenus qui s'apparentent beaucoup plus à une rémunération du travail qu'à celle du capital. C'est notamment le cas en Allemagne ou en Italie, où une part importante des entreprises de type familial sont constituées en quasi-sociétés. En Allemagne par exemple, l'importance du *Mittelstand* et du capitalisme familial se traduit par une part élevée des sociétés de personnes ainsi que des entrepreneurs individuels (respectivement 26 et 10 % du chiffre d'affaires global des entreprises en 2012, contre 52 % pour les sociétés en capital (données : Statistisches Bundesamt). Il en résulte qu'une part importante des effectifs des sociétés non financières ne sont pas des salariés (respectivement 2 millions d'emplois en Italie et 1 million en Allemagne (données OCDE) et qu'une part prépondérante des revenus distribués par les sociétés non financières va aux quasi-sociétés : les 2/3 pour l'année de référence (2001) pour laquelle des résultats détaillés sont diffusés en Allemagne, près de 86 % en Italie (données 2013).

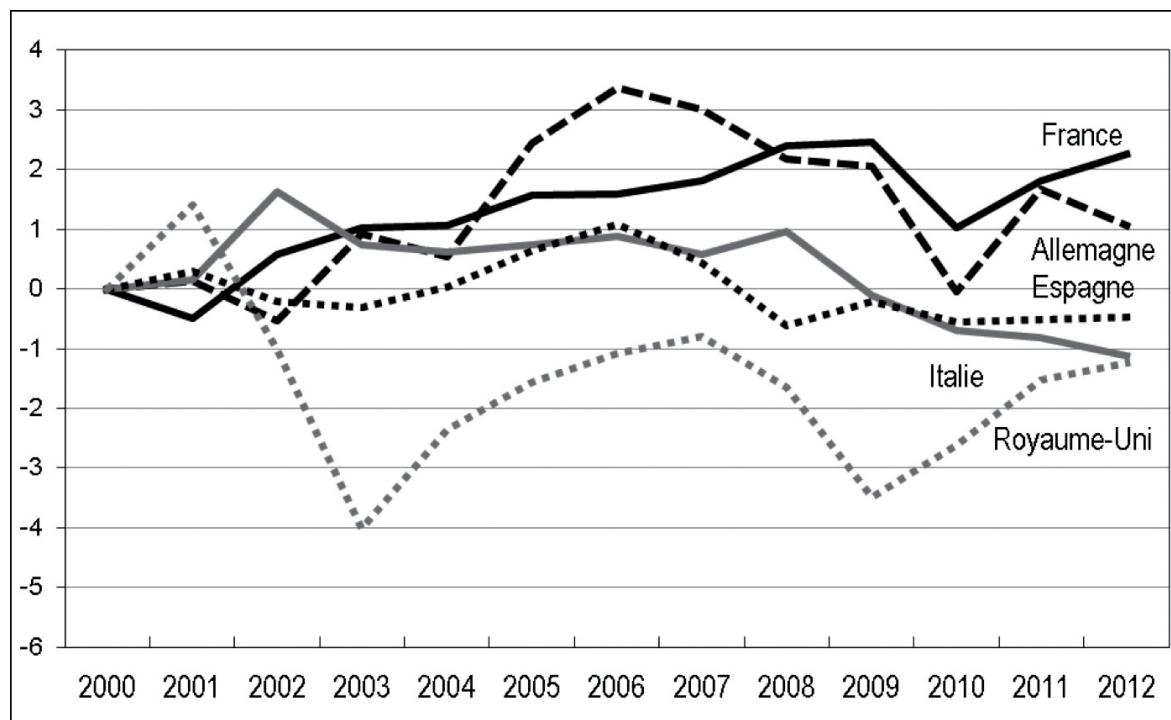
À ces difficultés liées à la structuration juridique du tissu productif s'ajoute le fait que, comme en France, le système statistique est mal outillé pour mesurer ce type de revenus. En Allemagne par exemple, le montant des dividendes nets versés par les sociétés en capital situées sur le territoire national n'est pas connu. Seul l'est celui des dividendes nets versés par les entreprises étrangères, *via* les statistiques de balance des paiements. Il en résulte que le montant des dividendes versés par les entreprises résidentes en Allemagne est estimé sur la base des recettes de l'impôt sur le revenu du capital (source : Statistisches Bundesamt). Il en va de même pour les revenus distribués des quasi-sociétés, estimés comme le solde de l'ensemble des revenus dans le compte des ménages. On retrouve ainsi en Allemagne cette même convention comptable consistant à traiter les dividendes nets comme une variable d'ajustement (« un solde »), avec tous les biais pouvant potentiellement en découler.

Le taux de distribution – à l'exception de l'Espagne – est relativement homogène d'un pays à l'autre, puisqu'il va de 15,7 % en Autriche à 22,1 % en

Il apparaît donc très hasardeux de tirer des conclusions définitives à partir des comparaisons en niveaux. Les évolutions comparées des taux de distribution nets

peuvent néanmoins permettre de repérer les tendances passées, ainsi que les réactions différenciées à la crise ouverte en 2008.

Graphique 6 : Revenus nets de la propriété des sociétés non financières en Europe. Différence par rapport au niveau de 2000 (en % de la VAB)



Source : Eurostat

Le graphique 6 permet de distinguer le comportement des entreprises dans les grandes économies européennes. Pour l'Italie, les données sont celles de l'Office statistique national, qui permet d'isoler les dividendes nets. Pour les autres pays, et en particulier l'Allemagne, cette distinction n'est pas possible. La lecture de ce graphique montre que dans plusieurs des grands voisins de la France, le taux de distribution s'est orienté récemment à la baisse : depuis le milieu des années 2000 en Allemagne et en Espagne, depuis la crise en Italie. Le Royaume-Uni est caractérisé par de très amples fluctuations, avec une augmentation récente du taux de distribution, qui reste cependant inférieur à son niveau de 2010. La France se distingue ainsi des autres pays, avec une tendance à la hausse du taux de distribution et un très faible ajustement depuis 2009. Notons qu'il s'agit ici des données de la base 2005 car celles, controversées dans le cas français, de la nouvelle base n'ont pas encore été communiquées à Eurostat.

Le comportement spécifique des sociétés non financières françaises peut être illustré en le comparant à celui des autres pays sous revue (Allemagne, Autriche, Belgique, Espagne, Italie, Portugal, Royaume-Uni, Suisse) pris dans leur ensemble (graphique 7 page sui-

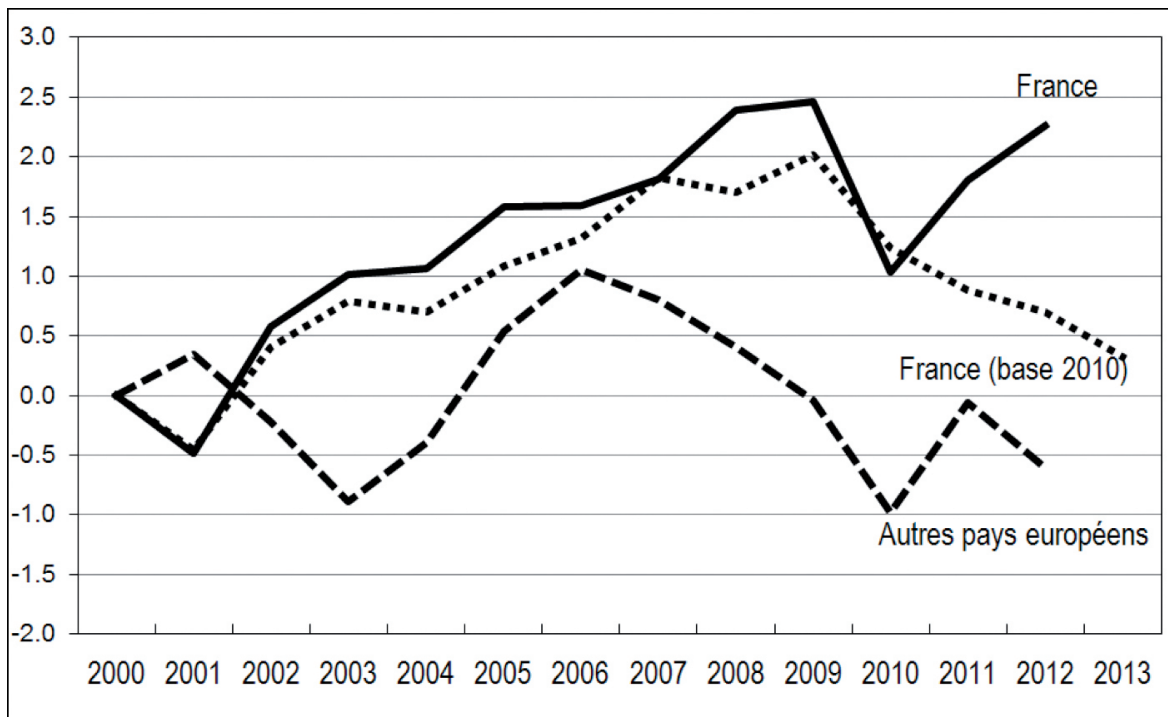
vante). Alors que le taux de distribution moyen dans les autres pays européens baisse depuis 2006, il continue à être orienté à la hausse en France. Ce n'est évidemment plus vrai avec les données de la base 2010. L'inflexion aurait simplement été plus tardive en France : elle daterait de 2009 au lieu de 2006. L'incertitude sur les données de la nouvelle base conduit à ne pas pouvoir trancher entre deux lectures possibles : un repli plus tardif ou une prolongation de la hausse ?

L'industrie et la compétitivité

La baisse du taux de marge dans l'industrie est une réalité. Comme c'est le secteur exposé à la concurrence internationale, le discours dominant fait porter la responsabilité aux salariés du recul de la compétitivité et des pertes de parts de marché de l'économie française. Ce discours peut déjà être critiqué sur plusieurs points que l'on rappellera sans les développer :

- les pertes de parts de marché de la France doivent être imputées à la compétitivité-hors-prix plutôt qu'aux coûts salariaux ;

Graphique 7 : Revenus nets de la propriété des sociétés non financières en France et en Europe. Différence par rapport au niveau de 2000 (en % de la VAB)



Source : Eurostat

- le recul récent du taux de marge est le résultat de la crise et du ralentissement de la productivité ;
- dans l'industrie, le recul du taux de marge est plus ancien et résulte de la nécessité pour les exportateurs français de s'adapter aux prix mondiaux et d'encaisser les fluctuations de l'euro.
- le taux de marge est passé de 33,1 % à 20,6 % de la valeur ajoutée entre 2000 et 2012, soit un recul de 12,5 points ;
- le taux de distribution, sur la même période, est passé de 8,8 % à 18,6 %, soit une augmentation de 9,8 points ;
- la marge disponible pour l'investissement (calculée comme la différence entre le taux de marge et le taux de distribution) a enregistré un recul considérable de 22,3 points.

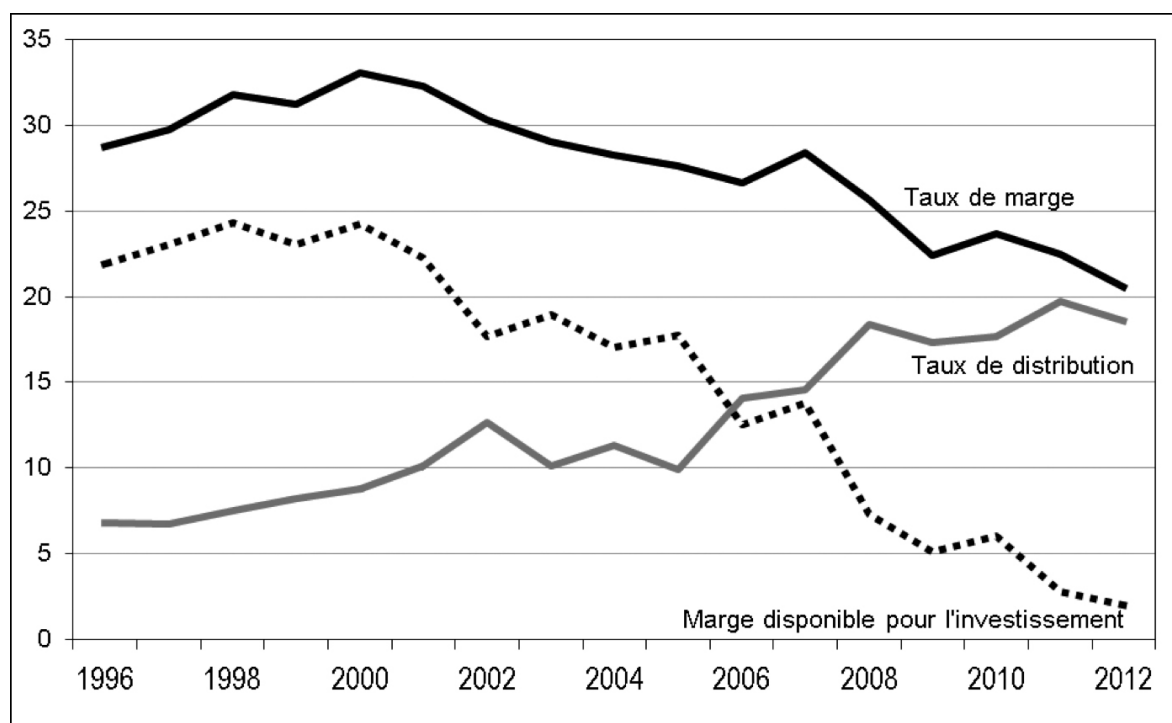
On insistera aussi sur un autre élément : alors même que le taux de marge baissait, les entreprises industrielles ont continué à augmenter leur distribution de dividendes. Malheureusement, et c'est un manque essentiel, l'Insee ne fournit pas d'information sur la distribution des dividendes au niveau des branches, et en particulier dans l'industrie. Or, c'est une donnée essentielle pour mieux comprendre le comportement des entreprises du secteur exposé à la concurrence internationale.

Il faut donc combiner les données de l'Insee sur le taux de marge dans l'industrie avec celles de la Banque de France sur la part des actionnaires dans le revenu global déjà utilisées plus haut. On a vu que le taux de distribution pour l'ensemble des entreprises est comparable entre les deux sources, en tout cas pour la base 2005. La combinaison des deux sources est donc légitime et conduit à ces résultats, illustrés par le graphique 8 (page suivante) :

Autrement dit, les entreprises industrielles ont continué à distribuer de plus en plus de dividendes en dépit de la baisse de leur taux de marge, et donc au détriment de l'investissement.

Le travail de repérage statistique des revenus du capital est extraordinairement complexe. Cette complexité résulte de l'opacité des liaisons financières et industrielles, de leur enchevêtrement au niveau international et du recours aux dispositifs d'optimisation, voire d'évasion fiscale. Il s'agit donc d'un véritable travail d'enquête qui repose sur le recoupement de sources diverses. Mais les difficultés rencontrées sont révélatrices aussi du peu d'intérêt des responsables politiques suscité par la problématique du coût du capital. Cela conduit à faire des dividendes une variable d'ajustement qui subit le contrecoup aléatoire des incertitudes portant sur les autres postes comptables.

**Graphique 8 : Taux de marge et taux de distribution
dans l'industrie manufacturière française (en % de la VAB)**



Sources : Insee, Banque de France

Pour améliorer la qualité de cette information essentielle au débat public, trois pistes peuvent être avancées :

- une meilleure coordination entre l'Insee et la Banque de France pour résorber l'écart considérable entre ces deux sources ;
- une meilleure homogénéisation des méthodes de calcul au niveau européen ;
- la production de données sur les revenus du capital par grandes branches, pour mieux identifier leur impact sur l'investissement et la compétitivité.

**Jacques Bournay,
Odile Chagny,
Michel Husson**

Le numérique, l'entreprise et le travail.

Quelle intervention syndicale ?

Début septembre 2014, suite aux décisions de son 17^e congrès (Dijon, 20-23 mai), l'Ugict-CGT a lancé une campagne « pour le droit à la déconnexion et une réduction effective du temps de travail ». Un site dédié a été mis en place (<http://ugict.cgt.fr/deconnexion/>). Une consultation nationale des ingénieurs, cadres et techniciens a été lancée en octobre et un séminaire organisé afin de doter les organisations, les élus et mandatés CGT des outils revendicatifs et juridiques utiles. Les Rencontres d'Options du 28 janvier 2015 se sont interrogées sur le lien entre le numérique et le travail... à travers ces actions, l'Ugict et à travers elle, la CGT, entend (ré-)affirmer que le meilleur moyen de créer des emplois et de concilier vies privée et professionnelle, reste de réduire le temps de travail réel, donc d'encadrer le temps de connexion, et de permettre aux ICT de maîtriser leur temps et leur charge de travail.

L'Ugict-CGT a fait le choix lors de son congrès de mai 2014 de lancer une grande campagne « Pour le droit à la déconnexion et pour une réduction effective du temps de travail ». Les technologies de l'information et de la communication sortent le travail de leurs repères spatio-temporels habituels ; elles s'accompagnent d'une explosion du temps de travail des ingénieurs, cadres et techniciens (ICT). L'enjeu pour l'Ugict, en partant du vécu concret des salariés, est de porter à tous les niveaux des revendications syndicales précises permettant aux ICT de maîtriser leur temps de travail.

Au-delà, l'Ugict a pour objectif d'intervenir syndicalement sur les transformations profondes induites par le numérique, tant sur l'emploi et sa forme, sur le contenu du travail que sur les droits des salariés. L'objectif de l'Ugict, c'est de sortir du débat « pour ou contre les technologies », et de repolitiser la question du numérique. S'opposer au numérique serait inutile et stérile : l'enjeu est de peser sur le sens et sur l'utilisation des innovations.

Peser syndicalement sur la révolution numérique

Le numérique, la digitalisation de l'économie sont porteurs de bouleversements majeurs dont on ne voit aujourd'hui que les prémices. D'important développements sont annoncés comme devant bouleverser la manière de produire, comme par exemple l'imprimante 3D ou l'usine 4.0. Alors que l'on parle d'une 3^e révolution industrielle, il est intéressant de pousser la comparaison pour prendre du recul par rapport à la situation que nous vivons.

Les deux premières révolutions industrielles se sont accompagnées d'un mouvement de paupérisation

extrêmement important de ceux qui n'étaient pas encore salariés à l'époque et qui constituaient le prolétariat. Ce mouvement de paupérisation a été interrompu grâce aux luttes et à la construction de l'État social. La question qui nous est posée aujourd'hui est : comment, face à cette 3^e révolution industrielle beaucoup plus rapide que les précédentes, le mouvement syndical s'approprie-t-il ces enjeux et pèse-t-il sur ces transformations pour éviter qu'elles ne se traduisent par une nouvelle phase de paupérisation ? Après les destructions massives d'emplois subies par les ouvriers depuis quarante ans du fait de la casse de l'outil industriel, c'est maintenant les classes moyennes, qui sont précarisées et risquent d'être sorties progressivement du salariat par la digitalisation de l'économie.

Les salariés, et en particulier les ingénieurs, cadres et techniciens, sont concernés à deux titres par cette révolution industrielle, à la fois comme auteurs de ces innovations et comme usagers.

Le numérique, un levier pour quel type de société ?

La conception et le mode d'utilisation d'une technologie sont toujours des enjeux de société. Les ingénieurs, cadres et techniciens sont en partie auteurs des innovations numériques. Il nous faut donc leur permettre de débattre collectivement du sens de ces innovations. Internet a été inventé et porté par des universitaires marqués par les valeurs antiautoritaires de Mai 68. Fondamentalement, Internet est un outil d'*empowerment*, au service du pouvoir d'agir.

Rares sont ceux, notamment en France, qui ont cru au développement d'Internet, considérant que le réseau était trop ouvert, sans contrôle ni protection possible, et n'offrait pas de modèle économique. Internet a donc été créé en marge de l'économie capi-

taliste, mais a été très vite récupéré – et cette capacité de récupération des innovations extérieures est justement ce qui fait la force du capitalisme – pour en faire un outil au service de la financiarisation de l'économie. Si la durée moyenne de détention d'une action est de 22 secondes aujourd'hui, c'est notamment grâce au numérique qui permet la globalisation et l'accélération des échanges.

Les expériences de digitalisation sont en général des modèles *low cost*. C'est le cas de la SNCF avec ID TGV, d'Orange avec Sosh, ou encore de Blablacar.

La digitalisation de l'entreprise permet de générer de la valeur sans recourir directement aux salariés ni aux investissements matériels, en se contentant d'une offre de services ; en revanche, le travail et l'investissement sont largement assurés par les clients, utilisateurs ou consommateurs. L'analyse de la restructuration annoncée dans le secteur bancaire avec le remplacement des guichets par des services numériques permet de mesurer l'enjeu en termes de suppressions d'emplois. Le numérique favorise la dictature du court terme qui nous met tant en difficulté aujourd'hui.

Repolitiser les débats, c'est d'un côté analyser l'utilisation du numérique par le capital, et de l'autre s'interroger : la révolution numérique n'est pas neutre et n'est pas obligatoirement une arme de la finance, comment en faire un point d'appui pour des alternatives ? Les nouvelles formes de création de valeur, l'économie collaborative, les possibilités d'expression et de contrôle démocratique sont autant de champs ouverts par le numérique. S'approprier syndicalement le numérique ne permettrait-il pas de le rendre à sa vocation première, d'en faire un outil d'*empowerment*, qui permette aux salariés de s'approprier leur travail et de construire un nouveau modèle de développement ?

De nouveaux droits pour encadrer l'autonomie au travail

La deuxième question qui nous est posée est celle des usages du numérique et de son impact sur le travail qui est très peu étudié ⁽¹⁾. La France se distingue dans les classements internationaux comme le pays où les cadres sont le moins optimistes sur l'impact des TIC. En effet, la digitalisation de l'entreprise arrive dans un contexte où les ingénieurs, cadres et techniciens sont doublement démobilisés :

- démobilisés de l'entreprise, du fait de la financiarisation de l'économie : 75 % des cadres considèrent qu'ils ne sont pas associés aux choix stratégiques de l'entreprise ⁽²⁾ ;

- démobilisés du travail, du fait du *Wall Street management* qui soumet le travail aux objectifs de rentabilité à court terme et le vide de son sens.

Les ingénieurs, cadres et techniciens subissent la digitalisation et les technologies de l'information et de la communication à deux titres : comme managers et comme managés.

Les modalités de pilotage du changement dans l'entreprise interrogent en tant que telles : la digitalisation de l'entreprise est plus pilotée par le technique ou par l'enjeu de création de valeur à court terme que par les directions des ressources humaines (RH) et le dialogue social. De la même manière, alors que l'on dit que seules 20 % des entreprises françaises ont fait leur digitalisation, la chute de l'effort de formation continue des entreprises sur le numérique depuis les années 2000 est très inquiétante. Enfin, l'absence d'accompagnement au changement conduit à ce que les cadres et les RH se retrouvent dans des positions d'apprentis sorciers, à essayer de petites innovations dans leur coin, sans les penser collectivement.

Deuxième interrogation sur l'impact sur le travail. Les technologies qui devraient être un outil de libération pour aller sur des tâches de réflexion se traduisent pourtant sur le terrain par une augmentation du rythme, de l'intensité et de la charge de travail ⁽³⁾. Les outils connectés permettent d'effacer les frontières spatio-temporelles qui séparaient le travail du hors travail. Un tiers des cadres disent aujourd'hui se déconnecter rarement, voire jamais de leur travail, soirs, week-end et vacances compris. Cette situation touche bien sûr les 13,5 % de salariés qui sont au forfait jours, mais aussi bien au-delà des salariés qui sont dans un régime d'horaires collectifs. C'est ce qui a conduit l'Ugict à parler d'une explosion du travail dissimulé des ICT et à exiger du Comité national de lutte contre la fraude qu'il se dote des outils permettant de mesurer et de lutter contre le travail au noir.

63 % des cadres disent que cette possibilité de connexion perturbe leur vie familiale et personnelle. Dans le même temps, 60 % estiment que cela leur donne davantage de souplesse dans l'organisation de leur travail. Une majorité de cadres estime également que les outils connectés accroissent le stress au travail, la pression du travail en temps réel et l'immédiateté. La surcharge informationnelle conduit à élargir le champ de responsabilité des cadres, qui sont informés, donc consentants, et donc *in fine* responsables.

L'explosion du travail connecté concerne d'abord les femmes, qui du fait de l'inégale répartition des tâches

(1) Les études de référence ont été réalisées par le Comité d'analyse stratégique (*L'impact des TIC sur les conditions de travail*, février 2012 ; *L'impact des TIC sur les conditions de travail dans la fonction publique*, janvier 2013) et par l'APEC.

(2) Sondage Ugict/OpinionWay, *Les cadres face à la crise*, janvier 2012.

(3) 72 % des cadres estiment que la connexion augmente leur charge de travail. Enquête APEC 2014.

ménagères, sont davantage sous pression que les hommes. Elles ont des horaires plus contraints et quittent plus tôt le travail pour pouvoir assumer les charges familiales et domestiques, mais ont la même charge de travail que les hommes. Cela se traduit par une intensité du travail plus importante pour les femmes, par davantage de travail rapporté à la maison et par un recours accru à la connexion une fois les enfants couchés ou les tâches ménagères finies.

Le rapport ambivalent des cadres à la connexion nous incite à être particulièrement vigilants pour les associer à la construction des revendications. La campagne de l'Ugict repose donc sur une enquête permettant de faire un état des lieux des usages et du temps de travail et de consulter les ICT sur les revendications. L'enjeu est de redonner aux ICT la maîtrise de leur temps de travail et de rappeler la responsabilité de l'employeur. Le Code du travail est très clair : c'est l'employeur qui doit garantir le respect du temps de travail et du temps de repos. Nous refusons le discours culpabilisateur conduisant à confier aux salariés, comme dans l'accord de branche Syntec, une obligation de déconnexion.

La suppression des repères spatio-temporels liés à la définition du travail remet fondamentalement en cause la notion même de contrat de travail. La différence entre l'esclavage et le travail salarié tient au caractère temporaire du lien de subordination. Il est donc nécessaire de définir des bornes claires, et notamment de rappeler l'interdiction de toute sollicitation professionnelle – y compris par voie numérique – par l'employeur en dehors des heures de travail du salarié. Alors que le temps de travail moyen des salariés est de 39 h 30 par semaine, celui des cadres dépasse les 44 h, et ce sans prendre en compte le temps de connexion. L'exigence de l'Ugict-CGT est d'obtenir un partage des nouveaux gains de productivité générés par le numérique qui se traduise par une nouvelle réduction du temps de travail.

Sur l'autonomie des salariés, le bilan est très contradictoire. Contrairement à leurs promesses, les outils numériques se traduisent sur le terrain par plus de contrôles, moins d'innovation et de créativité. La formalisation et la prescription sont plus intenses, la mise en œuvre des normes est rigidifiée. Le travail est encore rationalisé et standardisé, la traçabilité permettant la vérification *a posteriori*. Par exemple, le numérique conduit à l'informatisation d'un certain nombre de procédures dans les relations avec les usagers ou les clients, ce qui peut faire gagner du temps, mais neutralise aussi la possibilité d'adaptation et de personnalisation offerte par les formulaires-papier. Les outils numériques pourraient pourtant être un levier pour permettre à l'ensemble des salariés, et en particulier les ingénieurs, cadres et techniciens, de signaler quo-

tidienement les dysfonctionnements de façon à garantir le maintien et l'amélioration permanente de l'outil de travail. Cela nécessite de rompre avec la logique court-termiste de gestion des coûts, qui se traduit par une gestion des risques en mode assuranciel. Le numérique pourrait être un outil d'appropriation par les salariés de leur travail leur permettant d'utiliser leur créativité, leur expertise de terrain au service de l'amélioration de l'outil de travail.

Les collectifs de travail sont également directement percutés par les technologies de l'information et de la communication. Là encore, les usages sont à l'opposé des promesses et possibilités collaboratives induites par le numérique. Le numérique contribue à déstabiliser le modèle hiérarchique traditionnel, reposant sur une autonomie du salarié très limitée, contrebalancée par beaucoup de régulation collective. Pour les ingénieurs, cadres et techniciens, c'est un modèle individualiste qui se développe, avec beaucoup d'autonomie mais peu de régulation collective, reposant sur de nouvelles formes d'emploi – l'autoentrepreneur, le télétravailleur... – une forme de « nomadisme coopératif », dont les modalités sont déterminées par les objectifs et par le projet à atteindre, avec une structuration en réseau, un engagement fort des participants mais une distance vis-à-vis de l'entreprise et du collectif de travail. Un modèle en somme où l'autonomie accrue du salarié se traduit par davantage d'insécurité et d'instabilité. Un modèle qui rappelle la 1^{re} révolution industrielle et les artisans payés à la tâche. Le numérique se traduit par un élargissement et par une dépersonnalisation des collectifs de travail qui dépasse les frontières de l'entreprise.

De l'autre côté, pour les ouvriers, les employés et une part des techniciens, les outils numériques se traduisent par un néo-taylorisme, avec une perte d'autonomie et une absence de collectif de travail. Le *voice picking* pour les préparateurs de commande, où le préparateur obéit aux commandes de l'ordinateur et perd toute capacité d'organisation de son travail en offre un bon exemple. De même, le développement des outils de géolocalisation renforce la surveillance et les impératifs de productivité imposés à des salariés auparavant autonomes. Pourtant, avec les outils collaboratifs, le numérique offre la possibilité de développer des collectifs égalitaires, de permettre à des professionnels ou à des experts de se retrouver pour collaborer sur des projets. L'enjeu du management est donc déterminant : la digitalisation de l'entreprise a lieu dans un contexte où c'est le *Wall Street management*, le management par les coûts, qui sévit, sans aucun débat collectif sur le management dans l'entreprise. Plus que jamais, il est nécessaire d'ouvrir la boîte noire du management et de créer des lieux de débats collectifs dans l'entreprise, pour les managés comme pour les managers.

Dans l'entreprise, les usages du numérique se traduisent donc par des situations ambivalentes et contradictoires. Repolitiser le débat sur le numérique, c'est exiger un débat collectif et démontrer que d'autres usages pourraient faire du numérique un outil au service du pouvoir d'agir des salariés sur leur travail.

Quels leviers syndicaux pour une maîtrise du numérique ?

Les modifications profondes induites par le numérique sur le travail imposent la mise en place d'outils collectifs pour faire des diagnostics réguliers des usages avec les IRP et les salariés. La conduite des changements avec les IRP et les salariés est également nécessaire. L'Ugict propose donc la mise en place d'une négociation obligatoire sur l'utilisation des outils numériques dans l'entreprise.

Mais au-delà, il nous faut réfléchir aux nouveaux droits nécessaires pour répondre aux questions posées par le numérique. Quel lien de subordination ? Quel encadrement de l'autonomie dans le travail ?

Le lien de subordination est né avec le contrat de travail, au moment de la 2^e révolution industrielle et de l'émergence de l'entreprise moderne. L'invention de l'entreprise est liée à l'émergence d'une communauté de travail, à la création collective d'une production, en rupture avec l'artisan payé à la tâche, qui vient avec ses outils de travail et répond à une commande ponctuelle. Aujourd'hui, avec les outils numériques, on revient à une forme d'artisanat et d'auto-entreprena-

riat, un « nomadisme coopératif ». La question des droits associés à l'autonomie doit donc se reposer faute de quoi nous irons vers une sortie du salariat des ingénieurs, cadres et techniciens, avec une précarisation totale.

De nouveaux droits doivent aussi garantir la liberté d'expression et les droits fondamentaux. Aujourd'hui, le numérique se traduit par une transparence absolue et une forme de fichage généralisé. Lors d'un entretien d'embauche, quand on est syndicaliste, quand on a eu un engagement politique, associatif ou autre, les dés sont complètement pipés. Il nous faut obtenir au plus vite des moyens d'effacement des traces sur Internet pour garantir la liberté et les droits des individus. Plus largement, et l'affaire des écoutes de la NSA révélée par Edward Snowden en atteste, les technologies numériques permettent une surveillance généralisée et mondialisée inédite. Ce qui était un formidable outil de liberté et d'échange se transformera, si nous ne posons pas la question des libertés fondamentales, en instrument au service de nouveaux totalitarismes.

Enfin, le numérique, associé à la financiarisation de l'économie, fait profondément évoluer la définition de l'entreprise. Au morcèlement du salariat s'ajoute le morcèlement de l'entreprise, à travers la multiplication des filiales, de la sous-traitance et des statuts. La digitalisation de l'entreprise renforce la nécessité d'avoir une définition élargie de l'entreprise, incluant toutes les structures avec lesquelles elle est en relation et instituant une responsabilité de l'entreprise sur les donneurs d'ordres, les filiales, les sous-traitants.

Sophie Binet

Que faut-il attendre de la « base de données économiques et sociales » dans le décryptage de la stratégie de l'entreprise ?

Introduite par la loi de sécurisation de l'emploi de juin 2013, la base de données économiques et sociales constitue un nouvel outil au service du comité d'entreprise. Son enrichissement en informations, indispensable au regard des spécificités de chaque entreprise et de ses rapports avec d'autres (appartenance éventuelle à un groupe, etc.), constitue un enjeu essentiel pour les représentants du personnel, au même titre que son appropriation et son utilisation. Dans l'analyse et la compréhension des orientations stratégiques et de leurs implications, l'objectif doit être de passer d'une simple approche quantitative (effets de la stratégie) à une approche plus qualitative (causes, finalités et pertinence), un passage semé d'embûches qui pose aussi la question centrale de la formation des élus et celle de leurs relations avec les experts du CE.

La constitution – et sa mise à disposition – d'une base de données économiques et sociales (BDES) ou base de données unique (BDU) a été introduite par la nouvelle loi de sécurisation de l'emploi (LSE) en juin 2013 ⁽¹⁾. Elle doit servir d'appui pour la nouvelle information-consultation du comité d'entreprise sur les orientations stratégiques de l'entreprise et établir un lien avec la négociation triennale de la GPEC. L'ensemble des entreprises disposant d'un comité d'entreprise devra y être soumis à compter du 14 juin 2015.

Cette base vise à réunir un ensemble d'informations permettant de donner une vision claire et globale de la formation et de la répartition de la richesse créée par l'entreprise. Le champ d'informations « obligatoires » a été précisé dans le décret du 27 décembre 2013. Les données seront exigibles sur les deux années passées, l'année en cours et les trois prochaines.

Une base d'informations à enrichir

La mise à disposition pour les IRP des données clés de l'entreprise à l'horizon de trois ans est un levier essentiel pour mettre en débat la stratégie présente et projetée de l'entreprise. Mais il convient avant tout de décoder les informations remises : seront-elles suffisantes et pertinentes ?

Le décret du 27 décembre 2013 ⁽²⁾ fixe huit champs d'informations ⁽³⁾ qui regroupent pour l'essentiel des données sur l'activité, les éléments du bilan, les flux financiers, les aides perçues, les rémunérations et l'effectif.

À première vue, la BDES couvre un spectre très large d'informations. Ce socle constitue une base utile mais insuffisante au regard des spécificités de chacune des entreprises.

La circulaire de la DGT du 18 mars 2014 insiste sur la nécessité d'ouvrir des négociations avec les partenaires sociaux sur les conditions de mise en place de la BDES et sur un enrichissement des informations à inclure (L. 2323-7-2 du Code du travail). Force est de constater à ce stade, que les directions ont plutôt fait le choix d'établir une BDES *a minima*, considérant cette nouvelle loi sous l'angle d'une nouvelle obligation administrative.

L'analyse des résultats globaux de l'entreprise prend une signification plus profonde lorsqu'elle s'accompagne de points de référence tels que l'évolution du marché visé, des parts de marché, des prix de vente, etc.

De plus, les directions se sont converties à une communication de leurs indicateurs analytiques lors des réunions de comité d'entreprise, qui sont devenus des points de repères pour les élus (par exemple : les tonnages produits, le nombre de colis expédiés, le taux de charge des outils...).

Ainsi, il conviendrait que la base soit enrichie de cette poignée d'indicateurs transversaux qui permet de mettre en liaison les différentes dimensions de l'entreprise (l'emploi, le développement, les performances industrielles, les résultats économiques).

La création de cette base ne doit pas être considérée de manière statique mais de manière dynamique. Les élus devront régulièrement veiller à améliorer son ali-

(1) Cf. articles L. 2323-7-2 et L. 2323-7-3, R. 2323-1-2 à R. 2323-1-9 du Code du travail.

(2) Décret d'application n° 2013-1305 du 27 décembre 2013.

(3) Investissements (dont emploi), fonds propres, endettement et impôts, rémunérations, activités sociales et culturelles, rémunérations des financeurs, flux financiers à destination de l'entreprise, sous-traitance, flux intra-groupe.

mentation par des critères qu'ils jugeront utiles dans leur appréciation de l'entreprise. Faute de souplesse, il pourra être convenu avec la direction d'une clause de révision de son contenu.

Veiller à la transparence de l'information

La principale hostilité qui a été manifestée par les directions a porté sur le caractère confidentiel des informations à inclure dans la BDES. Cet argument ne saurait suffire à restreindre l'accès à des données utiles à la compréhension de la stratégie de l'entreprise. À ce propos, le législateur a rappelé aux IRP leur obligation de discrétion à l'égard des informations revêtant un caractère confidentiel.

Des questions restent encore posées sur la nature et la qualité des informations qui vont être communiquées dans cette base : les informations reflèteront-elles fidèlement le plan stratégique validé et discuté avec les actionnaires ? Quel sera le degré de transparence retenu dans la communication des informations ? L'omission de certaines options stratégiques ne risque-t-elle pas de fausser la perception et l'anticipation par les IRP ?

Il faut rappeler que l'employeur doit transmettre des informations écrites et précises au comité d'entreprise pour lui permettre de formuler un avis motivé (L. 2323-4 du Code du travail). De plus, la jurisprudence insiste sur l'obligation de l'employeur de remettre une information loyale et complète (Tribunal de Grande Instance de Lyon, 19 octobre 2010, n° 10/11935).

Alors qu'il est prévu que la base de données soit régulièrement mise à jour, il serait intéressant de conserver l'historique des données réelles mais aussi des projections afin de disposer des points de comparaison utiles dans les prochaines années, pour juger de la pertinence des prévisions et la capacité de la direction à mettre en œuvre ses objectifs stratégiques.

Décrypter la stratégie

Les informations « obligatoires » définies par le décret sur les trois années futures portent, sur les résultats, la structure bilancielle et les emplois, de l'application d'une stratégie, sur des prévisions de conditions de marché. Ces seuls éléments apparaissent insuffisants pour apprécier la stratégie menée, car elles se limitent à ses seules conséquences.

La loi prévoit aussi que si, eu égard à leur nature ou aux circonstances, certaines informations ne peuvent

pas faire l'objet de données chiffrées ou de grande tendances, l'employeur devra en préciser les raisons.

Le périmètre de l'entité juridique retenu par la loi constitue un obstacle majeur lorsque l'entreprise appartient à un groupe, lui-même composé de divisions. Il est essentiel de comprendre à quelle échelle est définie la stratégie afin de prendre en compte l'ensemble des éléments déterminants. Il apparaît alors indispensable de se procurer le plan stratégique et le plan d'actions – les véritables outils utilisés par la direction – pour décrypter la stratégie de l'entreprise. C'est là un point incontournable pour passer d'une simple approche quantitative (effets de la stratégie) à une approche qualitative (causes, finalités et pertinence de la stratégie) de l'analyse des orientations stratégiques.

Le législateur a prévu le recours à un expert-comptable (cofinancé à 20 % par le CE dans la limite du tiers de son budget de fonctionnement) pour assister le CE dans la procédure d'information-consultation sur les orientations stratégiques. L'expert aura la possibilité, au-delà de la BDES, de se faire communiquer toute autre information utile à son analyse.

Des contraintes à appréhender pour les IRP

La mise en place de cette BDES s'accompagne d'autres nouveautés. Elle est destinée à devenir le réceptacle de l'ensemble des informations récurrentes transmises au comité d'entreprise d'ici fin 2016. Le président du CE ne sera plus tenu de présenter et de remettre ces informations (à l'exception des procédures informations-consultations) en réunion dans la mesure où elles auront été mises à disposition dans la base. Le nouveau principe se résume alors en la formule suivante : mise à disposition vaut présentation.

Bien que le choix soit possible de constituer une BDES papier ou informatique, la deuxième option semble privilégiée. Elle va contraindre les élus à une maîtrise de l'outil informatique pour permettre d'exercer ce droit à l'information.

Cette évolution va contraindre les IRP à consacrer davantage de temps à la veille et à l'analyse des informations en amont des réunions. La tâche devrait se compliquer car les données ne seront plus nécessairement accompagnées de commentaires et notes explicatives. C'est une nécessité renforcée pour les IRP d'acquiescer une capacité d'analyse et de compréhension des indicateurs économiques, qui pourra être travaillée pour les titulaires CE durant le stage économique prévu lors de la prise de mandat.

Accroître l'impact du CE sur la stratégie

La compréhension de la stratégie et de ses conséquences au travers de la BDES est une opportunité pour les élus de s'emparer des questions d'avenir.

S'inscrire en amont peut permettre aux élus de faire valoir leur point de vue, d'élaborer des propositions alternatives, de simuler des scénarios pour tenter d'infléchir des positions.

La mise en relation avec la négociation triennale de la GPEC (entreprises dont l'effectif excède 300 salariés) et l'adéquation des plans de formation pourraient permettre de redonner du souffle et de la cohérence à ces outils d'anticipation.

La procédure d'information et consultation fréquemment résumée aux orientations stratégiques concerne aussi les conséquences sur l'activité, l'emploi, l'évolution des métiers et des compétences, l'organisation du travail, le recours à la sous-traitance, à l'intérim, aux contrats temporaires et aux stages.

Dans ce cadre, les élus disposeront d'un rendez-vous annuel avec leur direction pour échanger sur la prospective et des réflexions sur l'avenir. À l'issue de cette réunion, le comité d'entreprise pourra émettre un avis motivé et proposer des orientations alternatives qui seront transmis « aux actionnaires » de l'entreprise (l'organe chargé de l'administration ou de la surveillance de l'entreprise) qui formuleront une réponse

argumentée. Le comité d'entreprise pourra encore réagir à cette réponse en adressant ses commentaires.

Ce processus qui peut apparaître comme « administratif » est une occasion à saisir de questionner les décideurs sur le choix de leur stratégie et ses conséquences prévisibles. Les courriers adressés aux organes de contrôle de l'entreprise et leurs réponses seront autant d'éléments utiles pour documenter les échanges, les prises de position et les responsabilités de chacun des acteurs dans le devenir de l'entreprise.

Conclusion

Avec la mise à disposition d'une BDES et la nouvelle information-consultation sur les orientations stratégiques, c'est un nouveau temps fort du dialogue social qui s'ouvre au comité d'entreprise pour mettre en débat la stratégie menée et projetée de l'entreprise.

Cette démarche pourrait permettre de réorienter les capacités d'analyse vers une meilleure anticipation des enjeux de demain : quelle évolution de l'entreprise et ses conséquences dans les mouvements et les transformations de l'emploi, du bassin d'emploi, etc. ?

La mise en œuvre de cette nouvelle loi a pris du retard, mais les élus devront faire progresser son application afin de pouvoir disposer de cette nouvelle ouverture sur les questions d'avenir de leur entreprise.

Bastien Larcher

Crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi : les difficultés d'une évaluation

(1) « L'évaluation à proprement parler sera confiée à des équipes de chercheurs reconnues en matière scientifique, par le biais d'un appel d'offres. (...) Les résultats définitifs de ces évaluations ne peuvent être livrés avant 2016. De premiers éléments partiels pourront être produits en 2014 et en 2015. » Cf. Commissariat général à la stratégie et à la prospective (2013), *Comité de suivi du crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi* – Rapport 2013, octobre.

(2) « Nous ne sommes pas encore à l'heure de l'évaluation ex-post d'une politique publique. Ce rapport s'inscrit toujours dans une logique de suivi et d'appréciation du déploiement du CICE et de son appropriation par les entreprises. (...) Il serait présomptueux de prétendre dès aujourd'hui juger des effets du CICE en régime permanent. À cela s'ajoutent les contraintes de disponibilité des données (...). Ce faisant, le rapport pose les bases d'une nouvelle étape d'évaluation proprement dite. » Cf. France Stratégie (2014), *Comité de suivi du crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi* – Rapport 2014, septembre.

(3) La loi de finance rectificative pour 2012 du 29 décembre 2012 qui institue le CICE demande en effet au Comité national de suivi d'établir « avant le dépôt du projet de loi de finances de l'année au Parlement (...) un rapport public exposant l'état des évaluations réalisées » (art. 66).

(4) Olivier Carré et Yves Blein (2014), *Rapport d'information au nom de la mission d'information sur le crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi*, n° 2239, 2 octobre, Assemblée nationale.

(5) Les rapporteurs adjoints sont Clément Lubin et Pierre-Emmanuel Thiard.

(6) En avril 2014, Louis Schweitzer, PDG jusqu'en 2005 du groupe Renault, succède à Louis Gallois à la tête du CGI.

Puisque décidées par les pouvoirs publics et votées par le Parlement, les mesures de politique économique sont souvent perçues comme participant d'une rationalité économique infaillible et donc incontestables. C'est oublier leurs dimensions politique et circonstancielle. Le crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi mis en place début 2013 en offre une parfaite illustration. Un retour à ses origines – le désormais fameux rapport Gallois –, un examen de ses considérants et objectifs, et la lecture d'économistes patentés permettent d'appréhender certaines incohérences majeures du dispositif et conduisent à dénoncer un gaspillage évident d'argent public. Dans ses conditions, un travail d'évaluation apparaît particulièrement nécessaire, quoique malaisé.

Le 6 novembre 2014, le président de la République annonce la future transformation du crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi (CICE) en exonérations de cotisations sociales pour les entreprises. « Nous allons faire le CICE pendant trois ans (...) et après, en 2017, tout ce qui a été mis sur l'allègement du coût du travail sera transféré en baisse de cotisations sociales pérennes », déclare-t-il sur TF1 et RTL. Cette annonce questionne « l'utilité » du Comité de suivi des aides publiques aux entreprises et des engagements (CoSAPEE) installé à peine deux jours auparavant, le 4 novembre, par le Premier ministre, Manuel Valls, assisté de quatre ministres.

Le CoSAPEE succède au comité composé pour moitié de représentants des organisations syndicales de salariés et d'employeurs et pour moitié de représentants de l'administration, créé fin 2012 afin de « veiller au suivi de la mise en œuvre et à l'évaluation » du CICE⁽¹⁾, évaluation dont les résultats n'étaient pas escomptés avant 2016, voire 2017⁽²⁾. François Hollande n'aura donc pas attendu... Ce faisant, il a aussi dessaisi la représentation nationale a priori première destinataire des travaux du Comité national de suivi du CICE...⁽³⁾ Mais il est vrai que les parlementaires s'étaient eux-mêmes saisis du dossier avec le lancement, le 13 mai 2014, d'une mission d'information, mission dont le rapport, diffusé début octobre, propose d'ailleurs en conclusion d'« engager une réflexion (...) sur un éventuel basculement du CICE vers un allègement de cotisations sociales à l'horizon 2017-2018 »...⁽⁴⁾

Ce retour en arrière n'offre qu'un aperçu des « vicissitudes » du CICE, vicissitudes peu propices à l'évaluation de son efficacité et qui posent la question de la « rationalité » du dispositif.

À l'origine du CICE, le rapport Gallois

Le 11 juillet 2012, c'est-à-dire deux mois après l'élection de François Hollande, le 6 mai, à la présidence de la République, le nouveau Premier ministre, Jean-Marc Ayrault, commande un rapport sur la compétitivité industrielle à Louis Gallois, ancien président de la SNCF et d'EADS, qui vient d'être nommé à la tête du Commissariat général à l'investissement, instance créée en janvier 2010 principalement chargée de la mise en œuvre du programme dit des « investissements d'avenir »⁽⁵⁾.

Intitulé « Pacte pour la compétitivité de l'industrie française »⁽⁶⁾, le document est remis à son commanditaire le 5 novembre. Il formule vingt-deux propositions sur la base du constat central suivant : « L'industrie française doit sortir d'une spécialisation internationale insuffisamment différenciée qui la prend dans la tenaille des industries « haut de gamme » d'un côté et des industries à « bas coûts » de l'autre. Elle ne pourra le faire qu'en montant en gamme et en travaillant sur sa structure de coûts pour dégager les marges nécessaires. (...) La nécessaire montée en gamme suppose un effort considérable de productivité, d'innovation, de qualité et de service. Il faut rompre le cercle vicieux où une faible spécialisation internationale en niveau de gamme entraîne de faibles marges et de faibles investissements qui à leur tour entraînent une faible spécialisation ! Il faut engager un processus où l'investissement réduit progressivement notre exposition à la concurrence par les prix. Tout ne se résume pas à l'investissement. (...) Mais, l'investissement est clairement la clé et donc la priorité. »

Conformément à ce constat, le rapport Gallois propose – c'est là sa 4^e proposition – de « créer un choc de compétitivité en transférant une partie significative des charges sociales jusqu'à 3,5 Smic – de l'ordre de 30 milliards d'euros, soit 1,5 % du PIB – vers la fiscalité et la réduction de la dépense publique ». Le calibrage proposé illustre la prio-

rité donnée à l'industrie : « *Les allègements effectués depuis vingt ans ont concerné les plus bas salaires et ont, pour cette raison, très peu impacté directement l'industrie qui se situe à des niveaux de rémunération plus élevés. Pour atteindre de manière privilégiée l'industrie et les services à haute valeur ajoutée qui lui sont liés (bureaux d'études, ingénierie, informatique, conseils...), il conviendrait que le transfert de charge porte sur les salaires jusqu'à 3,5 fois le Smic (...). Dans ces conditions, 35 % de l'avantage créé irait directement vers l'industrie et les services à haute valeur ajoutée associés. Le reste concernerait les autres activités dont on a vu, en Allemagne, qu'elles soutenaient aussi la compétitivité globale de l'économie, notamment les transports et la logistique, la construction, les services généraux aux entreprises (sécurité, nettoyage...).* »

Pour les rapporteurs, le « choc de compétitivité » proposé doit aussi, comme l'idée de « choc » l'indique, être limité dans le temps, c'est-à-dire ne pas « aller au-delà de la réalisation sur deux ans, sinon on courrait un risque de dilution ». Il vise un « double objectif » : « *Il déchargerait d'abord le travail dans l'entreprise du poids du financement d'une partie des prestations sociales, notamment de celles de solidarité, en le reportant sur la fiscalité et la réduction de la dépense publique. (...) Le second objectif répond à l'urgence : il s'agit, dans une période critique, d'apporter un « ballon d'oxygène » aux entreprises pour l'investissement et d'amorcer la montée en gamme. La réduction des charges sociales a un impact direct et rapide sur les marges d'exploitation des entreprises et donc sur leur capacité d'autofinancement.* »

Le « transfert de charges » envisagé ne viserait donc pas explicitement à faciliter l'embauche par les entreprises. De même, la hausse des salaires et la relance de la consommation ne font pas partie des priorités : « *Le produit du choc de compétitivité doit être clairement orienté vers l'investissement et l'innovation, et non utilisé, pour des distributions de dividendes – assez généreuses dans la période récente au moins pour les grandes entreprises – ou des augmentations de salaires, aussi légitimes soient-elles* » ; « *une politique de la demande soutiendrait probablement mieux la croissance à très court terme selon les modèles de simulation, mais se traduirait, du fait des lacunes de l'offre française, par une forte poussée de l'importation et du déficit extérieur ; elle ne réglerait en rien notre problème de compétitivité et de croissance potentielle.* »

La référence idéologique du rapport demeure donc le fameux théorème de Schmidt, fil directeur des politiques économiques d'offre mises en œuvre depuis plus de 30 ans, dont l'une des caractéristiques est de renvoyer les créations d'emploi à un horizon lointain en les conditionnant à la relance de l'investissement des entreprises et à la baisse préalable des salaires, et qui donc institue une opposition fondamentale entre emploi et salaires : « *Les profits d'aujourd'hui font les investissements de demain ; les investissements de demain font les emplois d'après-demain.* »

Soulignons d'ailleurs que le théorème de Schmidt est d'inspiration purement politique et dépourvu de « fondement théorique », et que, ceci expliquant sans doute cela, il n'a jamais fait l'objet d'aucune vérification empirique. Il fût en particulier mis en œuvre dans le cadre de la stratégie de désinflation compétitive adoptée en 1982 sous l'impulsion de Jacques Delors, alors ministre de l'Économie et des Finances du gouvernement de Pierre Mauroy...

Naissance du CICE : un retour circonstanciel de l'emploi

Le lendemain de la remise au Premier ministre du rapport Gallois, soit le 6 novembre 2012, le gouvernement se réunit en séminaire. À l'issue de la rencontre, J.-M. Ayrault présente le Pacte national pour la croissance, la compétitivité et l'emploi. Ce dernier prévoit 35 « mesures concrètes » associées à « huit leviers de compétitivité » dont le premier est la création d'un « crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi ».

Tel que présenté alors, le dispositif proposé marque plusieurs inflexions notables par rapport aux propositions correspondantes du rapport Gallois. En particulier, il affiche explicitement un objectif en matière d'emploi, comme en atteste d'ailleurs son intitulé ⁽⁷⁾. Le 6 novembre, au 20 heures de TF1, J.-M. Ayrault évoque ainsi la perspective de « *plusieurs centaines de milliers d'emplois, autour de 3 à 400 000 – c'est parfaitement réaliste – et avec une augmentation de la croissance de + 0,5 %* ». Dans un entretien accordé au journal *Les Échos* du 7 novembre, il confirme : « *Au total, ce dispositif, bien ciblé, entièrement financé, devrait permettre à l'horizon de 2017 de soutenir l'activité à hauteur de 0,5 point de PIB et de créer plus de 300 000 emplois. Il aura des effets positifs dès 2013 et renforce la crédibilité de nos projections de croissance.* » ⁽⁸⁾

L'inflexion « en faveur » de l'emploi est sans doute à rapprocher de l'objectif affiché par le chef de l'État, notamment le 9 septembre 2012 sur le plateau du 20 heures de TF1, d'« *inverser la courbe du chômage d'ici un an* ». Elle s'accompagne de l'abandon de l'idée de « choc » ⁽⁹⁾, mais aussi d'une reprise explicite de l'argumentaire sur le « coût du travail » prétendument trop élevé en France, coût dont l'abaissement apparaît pour le gouvernement comme la seule façon de parvenir rapidement à cette inversion. De façon concordante, est retenue pour le CICE une cible plus large que celle envisagée par le rapport Gallois qui visait principalement l'industrie.

Il est d'ailleurs intéressant de noter qu'au fil du temps, avec « l'éloignement » de l'objectif d'inversion de la courbe du chômage ⁽¹⁰⁾, le gouvernement va nuancer les effets à attendre du CICE en matière d'emploi. Le

(7) Crédit d'impôt pour la compétitivité... et l'emploi.

(8) Il s'agit là d'emplois « supplémentaires ». Le site

Internet du ministère de l'Économie indique ainsi : « À horizon de cinq ans, ce crédit d'impôt permettra la création d'au moins 300 000 nouveaux emplois. » Cf. <http://www.economic.gouv.fr/ma-competitivite/credit-dimpot-pour-competitivite-et-emploi-cice-0>, consulté

le 21 novembre 2014.

(9) Le soir du 6 novembre, J.-M. Ayrault indique ainsi : « *Ce pacte, c'est un engagement dans la durée, c'est un travail en profondeur mais, comme on a beaucoup parlé de choc, j'espère qu'il provoquera un choc de confiance et de mobilisation de tous les acteurs qui sont concernés par le redressement économique du pays.* »

(10) Le 28 janvier 2014, au lendemain de la publication des statistiques du mois de décembre, le président de la République en déplacement en Turquie reconnaît son échec : « *Nous n'avons pas réussi dans l'année 2013 à faire diminuer le chômage (...). Le déni ne fonctionne pas. Je préfère assumer. On a stabilisé, on n'a pas inversé. Il faut être clair.* »

5 septembre 2014, alors qu'il visite une PME de la région lyonnaise, le ministre des Finances, Michel Sapin, reconnaît ainsi : « *Ce n'est pas comme ça que fonctionne l'économie. Ce n'est pas comme ça que fonctionne une entreprise : le CICE est là pour aider les entreprises à reprendre de l'initiative (...). Le CICE, ça peut être de l'investissement, ça peut être de l'emploi très directement, ça peut être de la formation du personnel, toutes sortes d'utilisations qui, au total, au bout du compte, sont porteuses, évidemment, d'emplois (...). Le CICE (...) n'est pas une aide conditionnelle, conditionnée par telle création d'emploi, tel type d'investissement.* » ⁽¹¹⁾

Des objectifs contradictoires : l'exemple du rapport entre investissement et emploi

Le CICE est institué par la loi de finances rectificative pour 2012, pour une mise en œuvre au 1^{er} janvier 2013. Il reçoit alors plusieurs objectifs. L'article 66 dispose ainsi que le CICE a « *pour objet le financement de l'amélioration de leur compétitivité à travers notamment des efforts*

en matière d'investissement, de recherche, d'innovation, de formation, de recrutement, de prospection de nouveaux marchés, de transition écologique et énergétique et de reconstitution de leur fonds de roulement ».

Fidèle aux annonces gouvernementales ⁽¹²⁾, cet article suffit en lui-même aisément à percevoir que le CICE poursuit des objectifs contradictoires, du moins d'un point de vue de l'analyse économique. Tel est en particulier le cas en matière d'investissement et d'emploi.

Pour appréhender cet aspect, il est possible de revenir à la première évaluation de l'impact économique du CICE, évaluation produite par l'Observatoire français des conjonctures économiques (OFCE) ⁽¹³⁾. Fin 2012, l'OFCE estime ainsi, loin des chiffres avancés par le gouvernement (*cf. supra*), que « *le CICE devrait permettre de créer, cinq ans après sa mise en place, environ 150 000 emplois faisant baisser le taux de chômage de 0,6 point* » et qu'« *il générerait un gain de croissance de 0,1 point de PIB en 2018* ». Dans le modèle de prévision utilisé par l'OFCE, comme dans beaucoup d'autres, « *les créations d'emploi*

La « mécanique » du CICE

Inspiré pour ses modalités pratiques du crédit impôt-recherche, le CICE permet à toute entreprise, quelle que soit sa forme juridique (entreprise individuelle, société de personnes, de capitaux...) ou son secteur d'activité, imposée d'après son bénéfice réel et soumise à l'impôt sur les sociétés (IS) ou à l'impôt sur les revenus (IR), de bénéficier d'un crédit d'impôt. Ce dernier est assimilé à une créance sur l'État. Il peut être imputé dès l'année suivant le versement des salaires ayant servi de base à son calcul. S'il excède le solde de l'impôt dû cette année-là – i. e. en cas d'excédent – il peut être consommé les trois années qui suivent. La fraction non imputée au terme de cette période est remboursée à l'entreprise. Ainsi, le CICE 2013 sera imputé sur le solde de l'impôt dû au titre des années 2013 à 2016, et la créance non imputée sera restituable en 2017.

L'assiette du CICE est constituée des rémunérations brutes versées au cours d'une année civile et servant au calcul des cotisations de sécurité sociale dites « patronales » : salaires de base, paiement des heures supplémentaires ou complémentaires, primes, indemnités de congés payés, avantages en nature... Ne sont retenues que les rémunérations ne dépassant pas 2,5 fois le Smic, i. e. moins de 3 643,79 € brut mensuel en 2015. Autrement dit, dès lors que la rémunération brute d'un salarié dépasse ce plafond, elle est exclue, pour sa totalité, de l'assiette du CICE. De 4 % en 2013, première année d'application du CICE, le taux applicable à cette assiette a été porté à 6 % au 1^{er} janvier 2014.

Un système de préfinancement a été mis en place pour permettre aux entreprises demandeuses de bénéficier d'un apport de trésorerie dès l'année du versement des salaires. Une entreprise peut ainsi « céder » sa créance de CICE à Oséo, composante de Bpifrance, ou à un établissement de crédit. Dans ce deuxième cas, l'établissement peut solliciter la garantie de Bpifrance.

Par ailleurs, la loi du 14 juin 2013 relative à la sécurisation de l'emploi a renforcé les prérogatives des IRP autour du CICE. Ainsi, aux termes de l'article L. 2323-26-1 du Code du travail, « les sommes reçues par l'entreprise au titre du crédit d'impôt et leur utilisation sont retracées dans la base de données économiques et sociales » créée par la même loi. Le même article stipule que « le comité d'entreprise est informé et consulté, avant le 1^{er} juillet de chaque année, sur l'utilisation par l'entreprise de ce crédit d'impôt ».

L'article L. 2323-26-2 indique, quant à lui, que « lorsque le comité d'entreprise constate que tout ou partie du crédit d'impôt n'a pas été utilisé conformément à [son objet], il peut demander à l'employeur de lui fournir des explications. (...) Si le comité d'entreprise n'a pu obtenir d'explications suffisantes de l'employeur ou si celles-ci confirment l'utilisation non conforme de ce crédit d'impôt, il établit un rapport. Ce rapport est transmis à l'employeur et au comité de suivi régional [du CICE] qui adresse une synthèse annuelle au comité national de suivi ». « Au vu de ce rapport, le comité d'entreprise peut décider, à la majorité des membres présents, de saisir de ses conclusions » (art. L. 2323-26-3) les instances dirigeantes de l'entreprise.

(11) AFP (2014), « Sapin : pas de relation directe entre CICE et emplois », 5 septembre.

(12) Par exemple, dans sa déclaration faite au sortir du séminaire gouvernemental sur la compétitivité du 6 novembre 2012, J.-M. Ayrault affirme vouloir agir

« sur l'investissement et l'innovation de nos entreprises. Nous devons davantage investir dans la recherche et le développement, pour monter en gamme, conquérir de nouveaux marchés, et reprendre place en position de force dans la compétition mondiale ».

(13) Cf Mathieu Plane (2012), « Évaluation de l'impact économique du crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi (CICE) », *Revue de l'OFCE*, n° 126, décembre.

passent par la substitution capital/travail. Le CICE en réduisant le coût relatif du travail par rapport à celui du capital permet à niveau de production équivalent d'augmenter le volume d'emploi». Cette augmentation « enrichit le PIB en emploi et réduit les gains de productivité », mais se fait « au détriment de l'investissement ».

Au regard du « ciblage » retenu par le CICE – moins de 2,5 fois le Smic (cf. encadré) contre 3,5 préconisées par L. Gallois – il est permis de supposer que cet « enrichissement en emploi » bénéficie avant tout à l'emploi réputé non qualifié, mais est plutôt défavorable à l'emploi qualifié. En effet, comme le mentionne l'OFCE, l'élasticité de l'emploi au coût relatif du travail est habituellement considérée comme d'autant plus faible que le niveau de salaire – et donc de qualification – est élevé. De plus, pour n'évoquer qu'une dimension de l'investissement, « on considère en général que les nouvelles technologies sont substituables au travail peu qualifié et plutôt complémentaires du travail qualifié »⁽¹⁴⁾. Autrement dit, le progrès technique serait désormais biaisé en défaveur du travail non qualifié.

Dès lors, on perçoit mal comment au regard de son « calibrage », le CICE pourrait contribuer à la montée en gamme des entreprises françaises via des « efforts [accrus] en matière (...) de recherche, d'innovation »...⁽¹⁵⁾

L'interrogation est d'autant plus grande que le CICE poursuit en grande partie des objectifs similaires au crédit d'impôt recherche (CIR), l'emploi excepté. Autrement dit, les deux dispositifs « font doublon »...

Le « mauvais » ciblage du CICE transparaît dans sa répartition par secteurs d'activité. En 2013, deux secteurs ont représenté près de 40 % de la créance CICE : l'industrie manufacturière et le commerce. L'industrie manufacturière a reçu une part de CICE proche de son poids économique mesuré en termes de masse salariale. Le commerce a quant à lui reçu une part supérieure. Cette différence s'explique par une plus grande proportion de salaires inférieurs à 2,5 Smic dans le commerce que dans l'industrie.

Répartition pour 2013 de l'assiette du CICE et de la masse salariale	Assiette	Masse salariale
CZ - Industrie manufacturière	19,4	18,3
GZ - Commerce, réparation d'automobiles et de motocycles	19,4	17,6
NZ - Activités de services administratifs et de soutien	10,5	10,1
HZ - Transports et entreposage	9,8	8,1
FZ - Construction	9,6	8,9
MZ - Activités spécialisées, scientifiques et techniques	7,1	6,9
IZ - Hébergement et restauration	5,8	5,4
KZ - Activités financières et d'assurance	4,1	3,8
JZ - Information, communication	3,9	3,6
QZ - Santé humaine et action sociale	3,8	8,6
SZ - Autres activités de services	1,6	2,5
EZ - Production, distribution d'eau, assainissement, gestion des déchets, dépollution	1,1	1,0
LZ - Activités immobilières	1,0	1,4
DZ - Production et distribution d'électricité, de gaz, de vapeur et d'air conditionné	1,0	0,3
RZ - Arts, spectacles et activités récréatives	0,9	1,2
PZ - Éducation	0,7	1,4
BZ - Industries extractives	0,2	0,2
OZ - Administration publique	0,1	1,3
TOTAL	100,0	100,0

Source : France Stratégie (2014), *Comité de suivi du crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi – Rapport 2014*, septembre.

Lecture : 19,4 % de l'assiette du CICE 2013 concerne l'industrie manufacturière, alors que ce secteur représente 18,3 % de la masse salariale des établissements concernés.

(14) Michel Husson (2010), « Le partage de la valeur ajoutée en Europe », *La Revue de l'Ires*, n° 64.

(15) Cf. sur cet aspect Henri Sterdyniak (2012), « Commentaire de l'article de Mathieu Bunel, Céline Emond et Yannick L'Horty « Evaluer les réformes des exonérations générales de cotisations sociales » », *Revue de l'OFCE*, n° 126, décembre.

Ces quelques constats témoignent de l'incertitude sur le lien entre investissement et emploi présumé par les promoteurs du CICE et permettent de souligner son « irrationalité économique ». La même incertitude traverse d'ailleurs le rapport 2014 du Comité de suivi du CICE. Celui-ci indique que « *les entreprises ont l'intention d'affecter principalement le CICE vers l'investissement et (...) derrière l'investissement [vers] l'emploi* »⁽¹⁶⁾, mais ne fournit pas les éléments qui permettraient de préciser le rapport entre ces deux grandeurs. Cette lacune est notée par les rapporteurs. Pour eux, en effet, « *il serait (...) indispensable de mieux cerner la nature des investissements financés par le CICE (informatique, immobilier, etc.)* », mais aussi de « *s'interroger sur la pertinence de son assimilation à une baisse du coût du travail. Le fait que les entreprises semblent le destiner en priorité à l'investissement renforce cette interrogation. Ce point sera important pour la démarche d'évaluation car celle-ci devra déterminer de quelle manière le CICE a pu affecter l'emploi : principalement via un effet direct de la réduction du coût du travail, à l'instar des allègements généraux de cotisations sociales ? Ou plutôt en conséquence de ses effets sur les comportements d'investissement et de fixation des prix ?* »

En effet, les économistes distinguent traditionnellement plusieurs catégories d'investissements au regard de leurs effets sur l'emploi : les investissements de productivité (achat de machines-outils, etc.) plutôt destinés à réduire les coûts (unitaires) de production en substituant du capital au travail, sont *a priori* défavorables à l'emploi (*cf. supra*) – dans un 1er temps du moins – contrairement aux investissements de capacité destinés par exemple à faire face à une demande accrue... ; les investissements de remplacement sont réputés plutôt neutres...

Les « limites » du CICE permettent de comprendre que sa future transformation en exonérations de cotisations sociales soit envisagée. Si l'objectif est de favoriser la recherche ou l'innovation comme avec le CICE, cette transformation n'est pas souhaitable. Du fait des exonérations de cotisations sociales, les entreprises sont en effet incitées à ne pas augmenter leurs salariés ni à les former car des salariés formés demandent habituellement à être augmentés...

Fabrice Pruvost

(16) Cf France Stratégie (2014), *Quel bilan pour le CICE ? Présentation du Rapport 2014 du Comité de suivi du crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi*, Dossier de presse, 30 septembre.

Réforme territoriale, réforme de l'État et service public

En janvier 2014, pour répondre aux exigences de la Commission de Bruxelles de réduction des dépenses publiques, la France s'est engagée dans une refonte de son organisation territoriale et une « clarification » des compétences de ses différents échelons territoriaux (régions, départements, intercommunalités, communes) avec tout d'abord l'adoption de la loi de modernisation de l'action publique territoriale et d'affirmation des métropoles. Un nouveau statut a ainsi été créé pour ces dernières. Une année plus tard, la loi relative à la délimitation des régions, aux élections régionales et départementales, et modifiant le calendrier électoral, a été promulguée, qui notamment abaisse le nombre de régions françaises de 22 à 13. Un troisième texte a été discuté, portant nouvelle organisation territoriale de la République (NOTRe). Marqué du sceau de l'austérité budgétaire, ce processus législatif traduit une évolution de la conception du rôle, de la place tant de l'État que du service public.

Dans le cadre de la réforme territoriale / réforme de l'État et afin de pouvoir faire des propositions sur les politiques et services publics du XXI^e siècle, dans une perspective revendicative de transformation écologique et sociale de notre société, il convient d'essayer d'analyser et de comprendre les évolutions en cours. C'est l'objectif que se donne cet article pour alimenter le débat sur cette question.

Réforme territoriale

La CGT est opposée à cette réforme ⁽¹⁾ tant sur la forme que sur le fond.

Un constat

Globalement, nous constatons que le découpage institutionnel français a assez peu évolué depuis 1789, prémices du capitalisme industriel. En revanche, pendant deux siècles, l'économie, la démographie, la société, l'administration, la fiscalité, la répartition des compétences, le monde... ont beaucoup changé.

Cette réforme au niveau des collectivités locales transforme le paysage institutionnel et les services publics locaux, avec encore toutes les incertitudes concernant les compétences, en cours de discussion, des différentes collectivités (loi NOTRe).

Objectif de la loi : ancrer la France dans la compétition européenne et mondiale, participer à la réduction des dépenses publiques

Le premier objectif est de rendre la France plus compétitive dans le contexte de la compétition mondiale

et européenne, d'aller chercher plus de croissance. Le deuxième objectif est de faire des économies. La programmation budgétaire triennale 2015-2017 inscrit déjà 50 milliards d'euros d'économies. Mais France Stratégie dans son rapport « La France dans dix ans » préconise de réduire les dépenses publiques primaires d'environ six points du PIB : arriver à moins de 49 % du PIB en 2025 au lieu de 54,8 % aujourd'hui, soit environ 127 milliards d'euros d'économies sur dix ans !

Au niveau des collectivités territoriales, de 12 à 15 milliards d'économies ont été annoncés. En effet, le gouvernement estime que toute rationalisation d'organisation amène potentiellement 5 % d'économies ; par conséquent, la réforme portant sur les 235,2 milliards d'euros (en 2012) de dépenses publiques locales devrait générer 12 à 15 milliards d'économies...

Mais rien n'est moins sûr : le passage de 22 à 13 régions n'aura quasiment aucun effet car les trois compétences essentielles des régions – transports dont TER, lycées, formation professionnelle – qui représentent à elles-seules environ 90 % des dépenses, demeureront à peu près équivalentes et la nouvelle compétence économique conduira normalement à des dépenses supplémentaires.

Il est donc fort possible que la nouvelle organisation administrative conduise, au moins dans un premier temps, à un accroissement des dépenses. À service équivalent, le transfert des routes et collèges ne devrait pas apporter beaucoup d'économies. Les économies d'échelle seront, de toute évidence, très relatives à service équivalent. Dans de telles circonstances, il ne pourra donc pas y avoir d'économies sans dégradation des politiques publiques et des services publics.

(1) Réforme territoriale : loi n° 2014-58 du 27 janvier 2014 de modernisation de l'action publique territoriale et d'affirmation des métropoles (loi MAPTAM) ; loi n° 2015-29 du 16 janvier 2015 relative à la délimitation des régions, aux élections régionales et modifiant le calendrier électoral ; loi portant nouvelle organisation territoriale de la République (loi NOTRe) en cours de discussion au parlement.

Réforme de l'État : un rôle différent pour l'État et les services publics

La réforme territoriale ne transfère que peu de compétences de l'État vers les collectivités territoriales ; il s'agit essentiellement d'une nouvelle répartition des compétences entre collectivités.

La réforme de l'État, lancée par le gouvernement le 2 juillet 2014, est le deuxième volet de cette réforme globale de nos institutions, cherchant à organiser l'État en fonction de la réforme territoriale, à réduire les dépenses publiques et à soutenir la compétitivité de l'économie. Dans cette logique, l'État n'aurait plus que trois missions : protéger les citoyens les plus fragiles ; garantir l'égalité des droits et des chances ; assurer la sécurité et l'exercice des libertés.

Le gouvernement a lancé une nouvelle revue des missions, pour définir les missions fondamentales de l'État, celles qui devront être abandonnées ou exercées différemment et le niveau pertinent d'exercice.

Nous irions vers un « État minimal », mais fort, recentré sur quelques missions ; un État à la fois déconcentré/concentré autour du Premier ministre et des préfets de région.

Les missions de l'État s'inscriront en creux de celles des collectivités territoriales.

Il faut aussi prendre en compte les mesures de simplification en cours ou à venir (non traitées ici) qui auront des conséquences sur les missions des services.

La réforme affiche aussi l'objectif d'assurer la proximité et l'efficacité des services publics, en particulier, à travers les maisons de service au public, les maisons de l'État et le développement du numérique.

Cette politique conduira à une refonte/réduction des directions régionales déconcentrées, des directions départementales interministérielles, des sous-préfectures, des agences régionales de santé (ARS) et d'autres structures territoriales de l'État.

Une nouvelle carte des services de l'État dans les territoires devrait être faite par les préfets en travaillant avec les élus d'ici 2017.

Pour faire bonne mesure, cette nouvelle réforme touchera aussi la gestion des agents publics ; plusieurs réformes sont en cours. Un projet de loi portant réforme du Statut général de la fonction publique devrait être déposé au printemps 2015.

Un cadre institutionnel nouveau pour quelle action publique ?

De nouveaux territoires

La fusion des régions, les métropoles et les grands établissements publics de coopération intercommunale (EPCI) construisent de nouveaux territoires.

Un territoire est avant tout un espace approprié par une communauté de citoyens, avec des dimensions socio-économiques, historiques, culturelles, physiques. Cela donne du sens au quotidien des citoyens de ce territoire, de façon à la fois individuelle et collective.

Redessiner de nouveaux territoires demande de donner du sens, donc d'avoir un projet de territoire commun clair et lisible permettant à chacun de s'approprier celui-ci. Dans un tel schéma, le service public est un enjeu essentiel. Ce n'est pas le cas avec cette réforme.

État - collectivités territoriales : État « jacobin », État « girondin », État « fédéral » ?

La France a une tradition centralisatrice avec un État fort. En effet, après la monarchie absolue, à la Révolution de 1789, les Jacobins, partisans d'un gouvernement centralisé fort ont imposé leur vision, contre les Girondins, partisans d'un État plus décentralisé.

Dans cette vision « jacobine », l'État reste au centre du jeu avec de multiples attributions impliquant de nombreuses politiques publiques et de grands ministères déployés en territoire, *via* leurs services déconcentrés. Dans ce schéma, les structures territoriales (départements, régions) peuvent être nombreuses car elles ont peu de pouvoir réel.

Depuis les années 1980, la « décentralisation » s'est développée donnant de nouvelles compétences aux structures locales. Dans cette configuration, l'État devient de plus en plus « girondin », avec des régions qui prennent de plus en plus de poids. Vu les compétences qui leur reviennent, ce schéma demande plutôt de grandes régions en nombre plus limité.

Un État minimal

L'État devient un État minimal, stratège dans certains domaines de plus en plus restreints. Il ne s'agit plus que de définir quelques grandes politiques publiques visant la compétitivité économique et un filet « sécuritaire / social » minimal, dont l'essentiel de la déclinaison territorialisée se fera aux niveaux intercommunal / métropole et régional, et la mise en

œuvre par l'entreprise ou l'association la mieux placée sur le marché.

Une telle approche est critiquable. Elle cherche à supporter le risque par le citoyen et à livrer la satisfaction des besoins au seul marché.

Quand le taux de profit décline, l'objectif du capital est d'ouvrir les secteurs de la vie sociale qui échappaient encore ou en partie au marché. Cela se traduit notamment par les privatisations et la « responsabilisation » (*empowerment*) des citoyens. Cette stratégie pousse également à des politiques de baisse des impôts, surtout pour les plus riches, qui associées à des rentrées fiscales réduites par le ralentissement de la croissance, conduisent à la forte hausse de la dette souveraine.

Cette « crise fiscale de l'État » fait que l'État n'a plus les moyens financiers de sa politique, d'où la mise en œuvre de politiques de réduction des dépenses publiques, de privatisation, d'abandon de missions publiques. Dans le même temps, l'évolution de la société et la crise économique, sociale et environnementale accroissent la demande d'investissements publics en particulier dans la santé, l'éducation, la formation, les retraites, les infrastructures, la prévention et la réparation des aléas écologiques...

Ces éléments, seulement évoqués ici, montrent bien les évolutions en cours de la place et du rôle de l'État et donc du service public. Essentiellement, l'État doit être au service de l'entreprise, de l'économie. La réforme territoriale et de l'État s'inscrit clairement dans ce schéma.

Des moyens qui ne sont pas à la hauteur des ambitions

À partir des années 1980, dans le cadre de la décentralisation, les régions ont cherché à exister, à acquérir de la puissance, à structurer un espace politique régional, avec notamment des schémas de planification, une certaine forme d'intervention contractuelle dans leur territoire. Depuis quelques années, les régions se positionnent plus par rapport à l'État, avec une tendance à passer à la programmation, à s'inscrire dans l'action concrète (schémas sectoriels, transfert des fonds européens, aide aux entreprises...). La réforme actuelle renforce cette tendance. Les régions et des métropoles auront en particulier à mettre en œuvre les politiques publiques, y compris celles de l'État, (ex. : mobilité des voyageurs, lycées, économie...) en tenant compte des spécificités du territoire et donc d'une certaine proximité.

Dans ce schéma, la contractualisation État-Région tend donc à évoluer, passant d'une vision essentiellement d'aménagement du territoire régional à une

vision d'aménagement du territoire au service de la compétitivité de l'économie française dans le contexte européen et mondial. Mais les moyens pour y parvenir manquent, tant d'un point de vue du PIB régional, que de la population ou de la superficie.

En fait, la grande différence avec les « régions » allemandes ou espagnoles, par exemple, vient du budget de celles-ci comparé à celui des régions françaises. Par exemple, en comparant Rhône-Alpes à deux « régions » équivalentes en termes d'habitants, de superficie et de PIB, nous avons, en 2014, un budget Rhône-Alpes de 2,45 milliards d'euros quand celui de la Catalogne est de 29,3 milliards et celui du Bade-Wurtemberg autour de 45 milliards. Cette différence est révélatrice du rôle des régions dans les différents pays et de l'échelon territorial où se prennent les décisions relatives à la vie quotidienne des habitants, où se construisent les projets, où se définissent les politiques publiques.

Vers une disparition des départements

La disparition à terme des départements, coïncés entre de grandes intercommunalités et les régions, est assez cohérente dans la démarche gouvernementale.

Les conséquences seraient très importantes pour le service public départemental.

La bataille autour de la question des départements (voir le débat au Sénat autour de la loi NOTRe), principalement ruraux – échelon auquel les citoyens sont attachés – est assez symbolique d'une des difficultés des transformations actuelles et de la prise en compte du « fait urbain ». Clairement, nous ne sommes plus dans une France rurale. Mais alors que certains territoires notamment ruraux – pas seulement d'ailleurs – sont véritablement en « déshérence », il conviendrait sans doute de travailler plus sur les coopérations, sur ce qui pourrait renforcer une communauté de destin, au niveau institutionnel et au niveau des politiques publiques. Cela pose forcément la question du rôle et de la place d'un éventuel échelon « intermédiaire », outil de gestion de proximité, entre les intercommunalités et les grandes régions. D'ailleurs l'État, pour ce qui le concerne, annonce un renforcement de sa présence, en particulier *via* le numérique, au niveau départemental.

Métropole, intercommunalité

La réforme marque une évolution importante avec l'officialisation de 11 métropoles et du Grand Paris, territoires où la question du service public demeure un point très sensible.

Les métropoles constituent les zones de croissance et cela depuis une vingtaine d'années.

Dans le schéma de la réforme, les métropoles sont censées diffuser la croissance dans les territoires qui leur sont liés. Il convient donc d'organiser le pays autour des métropoles et de renforcer leur compétitivité, principalement via l'économie de la connaissance (cf la stratégie européenne qui vise à « devenir l'économie de la connaissance la plus compétitive », déclaration Conseil européen de Stockholm de mars 2012).

Cela pose aussi clairement la question du couple « région-métropole » (ou pôle métropolitain). Quel avenir commun ? Comment irriguer l'ensemble des territoires en termes de développement ?

La situation est de plus diverse : certaines régions auront une ou plusieurs métropoles et d'autres aucune.

La question du chef-lieu de région n'est évidemment pas neutre, notamment par rapport à l'implantation des services publics. De même, les relations avec les autres intercommunalités demeurent à définir.

La refonte des intercommunalités sur la base des bassins de vie (1 666 en France), avec la perspective d'en faire des collectivités de plein droit, est une réforme de fond du paysage institutionnel, avec à terme la disparition des communes sous leur forme actuelle.

Alors que les EPCI pèsent, en 2012, 17,5 % de la dépense publique locale, France Stratégie, dans son rapport « La France dans 10 ans », préconise que cette part soit portée à 50 % en 2025 (transfert de 6,5 milliards d'euros par an) par transfert de compétences des communes et des départements aux EPCI. Ces quelques chiffres donnent une idée d'un des enjeux autour des EPCI et du service public communal/intercommunal.

Cadre institutionnel nouveau ?

Au regard de ces évolutions, de la réforme en cours, avec toutes les incertitudes qui demeurent, la question se pose de savoir si ne se développe-t-il pas un cadre institutionnel nouveau ? Celui-ci ne sera plus jacobin, mais il ne sera visiblement ni girondin, ni fédéraliste.

Il y a décentralisation au profit des intercommunalités/métropoles et des régions, mais avec un État qui demeure fort, définissant les grandes politiques

publiques, que ces deux échelons de proximité devront mettre en œuvre en prenant en compte les spécificités territoriales, le tout au service de la compétition de la France, en Europe et dans le monde.

Cependant, le système ne glisse pas clairement vers le fédéralisme. En effet, la question du transfert du pouvoir et des ressources n'apparaît pas clairement dans les réformes en cours.

Les régions n'auront, *a priori*, ni une certaine indépendance fiscale, ce qui leur permettrait d'avoir un budget conséquent comme les « régions » de certains pays, ni un pouvoir réglementaire conséquent. Nous restons, à ce stade, dans un État unitaire mais de plus en plus déconcentré et décentralisé, et avec des régions de plus en plus puissantes et surtout qui souhaitent l'être encore plus.

Cette réforme marque clairement une inversion dans l'organisation historique de notre pays, en passant d'une logique étatique très « jacobine » État-département-commune à une logique particulière de tendance plutôt « girondine / fédéraliste » région-intercommunalité-État.

Service public : réforme et politiques publiques

Concernant le service public (SP), il s'agit bien d'un choix politique de réduire ou de développer les politiques publiques, puis de savoir qui réalise les missions publiques.

La logique d'austérité et de réduction des dépenses publiques, actuelle et à venir, implique la destruction du SP et la réforme s'inscrit clairement dans ce cadre. La question est alors de savoir si une évolution des collectivités territoriales peut amplifier cette logique ou si elle peut l'inverser.

La réforme territoriale, même si nous n'en partageons ni la forme, ni le fond, ne peut-elle pas s'accompagner d'un développement du service public ? L'enjeu est bien pour nous le suivant : comment créer le rapport de forces pour inverser la politique actuelle, pour développer le service public du XXI^e, répondant aux besoins des citoyens et dans une perspective de transformation sociale et écologique ?

Didier Lassauzay

Enjeux économiques de la paix et du désarmement

Les enjeux économiques constituent indéniablement une dimension essentielle des guerres et conflits qui parsèment aujourd'hui le monde. Leur compréhension est donc indispensable à la mise en œuvre de politiques et stratégies favorables à la paix et au désarmement. Une plus grande démilitarisation des relations internationales, au-delà de ses aspects institutionnels et sécuritaires, aurait des conséquences économiques, mais aussi sociales positives via notamment la mise à disposition de ressources financières stérilisées par la violence armée. Mais la question posée dépasse aujourd'hui celle d'une simple réaffectation des ressources – les « dividendes de la paix ». En effet, il s'agit aussi, voire surtout de s'interroger sur leur réorientation progressive vers des productions civiles utiles à l'humanité, de construire des relations économiques qui soient au service des besoins humains et non pas des dominations géostratégiques ou financières.

« **S**i le concept d'économie a été de tout temps associé à la guerre, il n'a pas été assez confronté à celui de paix. L'économie est à la fois un moyen mais aussi un motif de conflit. Il est donc légitime de s'interroger sur les liens qui unissent paix et économie. »⁽¹⁾

S'il est légitime en parlant de paix et de désarmement d'aborder les questions économiques, c'est tout aussi vrai si l'on réfléchit à partir de l'autre versant de la médaille : les guerres et les conflits. C'est pourquoi nous aborderons d'abord les conséquences économiques des guerres et des conflits. Nous examinerons l'état actuel de la violence armée dans le monde et de ses manifestations tant humaines qu'économiques. Ensuite, nous mesurerons les enjeux économiques de la paix et du désarmement à partir d'une problématique inversée : quelles sont les évolutions du monde ? Quelles réponses politiques et économiques appellent-elles ?

Guerres, conflits, conséquences : les réalités du monde

Caractéristiques des conflits

Selon la Banque mondiale, aucun État à faible revenu, fragile ou touché par un conflit n'est encore arrivé à atteindre un seul objectif du Millénaire pour le développement⁽²⁾. Les conflits des deux dernières décennies ont les caractéristiques suivantes :

Le nombre de victimes civiles est élevé dans tous les conflits récents

La liste chronologique est éloquent : 2009 : rébellion islamiste au Nigeria, 15 000 victimes ; 2011 : guerre

civile syrienne, 202 354 victimes ; 2011 : conflit inter-soudanais, 15 000 victimes ; 2011 : guerre civile irakienne, 30 260 victimes ; 2013 : troisième guerre civile centrafricaine, 6 192 victimes ; 2014 : guerre du Donbass, 4 334 victimes.

Les conflits provoquent des déplacements de populations importants

Le déplacement forcé d'importantes fractions de populations est de plus en plus utilisé par les parties prenantes des conflits pour servir leurs objectifs militaires, dont le nettoyage ethnique. À l'échelle mondiale, il y a deux fois plus de personnes déplacées à l'intérieur de leur propre pays (PDIP) du fait d'un conflit que de réfugiés, tandis que 90 % du total des réfugiés restent dans leur région d'origine⁽³⁾. L'exemple de l'Afrique est éclairant. Celle-ci compte 13 millions de déplacés internes et 3,5 millions de réfugiés⁽⁴⁾ et les guerres y sont des facteurs essentiels de la décomposition des États et du sous-développement économique.

Les conséquences sur l'environnement sont à réévaluer

En plus de ses conséquences directement économiques et sociales, la destruction de sites industriels et militaires contamine l'air, le sol et les réserves d'eau douce en libérant notamment des métaux lourds et des substances chimiques nocives pour le milieu. En 1999, à la suite des bombardements au Kosovo, 80 000 tonnes de pétrole, 2 000 tonnes d'éthylène, 250 tonnes d'ammoniaque et 8 tonnes de mercure se sont retrouvées dans l'environnement. Les infrastructures civiles, comme les centres d'assainissement des eaux, sont souvent visées par les bombardements ; les risques de contamination des eaux souterraines et de surface deviennent accrus. Les fragiles écosystèmes des milieux aquatiques peinent souvent à s'en remettre⁽⁵⁾.

(1) Tristan Routier (2009), « Des pistes et des actions pour mettre l'économie au profit de la paix », juin, Paris : http://www.irenees.net/bdf_fiche-analyse-889_fr.html

(2) Les huit objectifs du millénaire pour le développement (OMD) forment un plan approuvé en 2000 par tous les pays du monde et par toutes les grandes institutions mondiales de développement.

(3) Les conflits armés : <http://www.un.org/fr/humanitarian/overview/conflict.shtml>

(4) Philippe Hugon (2006), « Conflits armés, insécurité et trappes à pauvreté en Afrique », *Afrique contemporaine*, 2006/2 : <http://www.cairn.info/revue-afrique-contemporaine-2006-2-page-33.htm>

(5) Les conflits armés et l'environnement : <http://www.especsmenacees.ca/fr/conflits.php>

Un coût élevé de reconstruction

Les guerres ont un coût élevé pour la communauté internationale. La commission Carnegie ⁽⁶⁾ a estimé à 200 milliards de dollars le coût pour la communauté internationale des sept principales guerres menées dans les années 1990, sans compter le conflit du Kosovo. Ceci représente, sur la période considérée, trois fois le montant annuel de l'aide au développement. En outre, une fraction croissante de cette dernière est consacrée aux actions de sécurité et de maintien de la paix, aux aides humanitaires d'urgence, ainsi qu'à la reconstruction en sortie de crise, ce qui ampute d'autant l'aide au développement *stricto sensu*. Prenons l'exemple de Gaza : selon *Le Figaro* du 6 août 2014, « *Reconstruire Gaza coûtera 6 milliards de dollars au minimum* ».

Dépenses militaires mondiales

Les dépenses militaires mondiales de 2013 sont estimées à 1 747 milliards de dollars, soit 2,4 % du produit intérieur brut mondial ou 248 dollars par habitant de la planète aujourd'hui. Une double tendance, soit à la hausse, soit à la baisse des dépenses militaires s'est poursuivie (comme l'année précédente) en 2013, avec des baisses dans les pays occidentaux (Amérique du Nord, Europe occidentale et centrale et Océanie) et des hausses dans le reste du monde. L'Afrique et le Moyen-Orient ont affiché des augmentations particulièrement importantes, tandis que l'impact des politiques d'austérité a continué de se faire sentir en Europe.

Ne peut-on pas s'interroger sur les conséquences des montants considérables des dépenses militaires mondiales ? Quel effet d'éviction ont-elles dans de nombreux pays ?

Transferts d'armement

Le volume des transferts internationaux des armes lourdes a augmenté de 14 % entre 2004-2008 et 2009-2013. Les cinq plus grands fournisseurs en 2009-2013 – les États-Unis, la Russie, l'Allemagne, la Chine et la France – ont représenté 74 % du volume des exportations. Sur la base de ces données, le SIPRI estime que la valeur totale du commerce mondial des armes en 2012 était d'au moins 58 milliards de dollars.

Le maintien d'un haut niveau de transferts d'armement interroge également. Par exemple, dans notre pays, après la réjouissance officielle pour l'annonce d'un « marché du siècle » remporté, ne faut-il pas se poser la question de ses conséquences, des déséquilibres produits dans une région du monde, des nouveaux risques de guerre engendrés ?

Les trois principaux importateurs d'armes lourdes sont tous asiatiques : l'Inde, la Chine et le Pakistan. Ensemble, ils représentent 32 % de toutes les importations. Deux pays du Moyen-Orient figurent à nouveau parmi les cinq premiers destinataires : les Émirats arabes unis et l'Arabie saoudite.

Un haut niveau de militarisation nucléaire

L'exemple des armes nucléaires est significatif du haut niveau de militarisation maintenu bien que la Guerre froide soit terminée depuis 35 ans.

Au début de 2014, neuf États (États-Unis, Russie, Royaume-Uni, France, Chine, Inde, Pakistan, Israël et Corée du Nord) possédaient environ 4 150 armes nucléaires opérationnelles dont environ 1 800 sont maintenues en état d'alerte élevée, prêtes à être utilisées à brève échéance. Toutes têtes comptées – opérationnelles, en stockage actif et inactif, intactes en attente de démantèlement et pièces de rechange – ces États possèdent un total d'environ 16 350 armes nucléaires, comparées à 17 270 au début de l'année 2013.

Dans quel environnement mondial s'inscrivent ces militarisations ?

Évolutions du monde, réponses et dimensions économiques**Globalisation, inégalités**

Dans un contexte de mondialisation, les inégalités ont explosé à l'intérieur d'un grand nombre de pays, alimentant injustices et tensions sociales ⁽⁷⁾. Les écarts de richesse entre les nations se sont creusés : l'écart entre le PIB par habitant pour le milliard le plus pauvre (répartis dans 41 pays) et le milliard le plus riche (37 pays) était de 1 à 17 en 2000 ; en 2007, il est de 1 à 28 ⁽⁸⁾.

Il demeure que le sous-développement continue de faire plus de 600 millions de morts par an.

Certes, le nombre d'affamés a baissé : 852 millions au lieu d'un milliard en 2009. Pourquoi ? Parce que l'insécurité alimentaire s'éloigne de plus en plus de l'Asie. Ce continent est en train de s'en sortir alors qu'en revanche, la situation s'aggrave en Afrique.

Besoins de financement

S'attaquer à ces problèmes suppose des besoins considérables de financements, exige la réallocation massive de ressources pour les Objectifs du Millénaire pour le Développement (OMD) destinées à éradiquer la

(6) Commission Carnegie sur la prévention des conflits meurtriers, décembre 1995.

(7) François Bourguignon (2012), *La mondialisation de l'inégalité*, Seuil.

(8) « De la mondialisation à l'universalisation : une ambition sociale », Rapport intermédiaire au Président de la République, 2010.

misère dans le monde, pour booster le co-développement, pour développer à grande échelle la lutte contre le réchauffement climatique et pour construire la transition énergétique ⁽⁹⁾.

Les besoins d'aide publique au développement (APD) pour réaliser les OMD sont de l'ordre de 189 milliards de dollars en 2015 ⁽¹⁰⁾. L'ONG OXFAM a rappelé en novembre 2014 que les pays riches ont promis d'apporter 100 milliards de dollars par an jusqu'en 2020 pour aider les pays pauvres à réduire leurs émissions de gaz à effet de serre et à prendre des mesures d'adaptation au changement climatique ⁽¹¹⁾. Lors du débat national en France sur la transition énergétique, le besoin national en financements annuels a été estimé selon les acteurs entre 20 à 50 milliards d'euros ⁽¹²⁾. Ce sont donc des sommes considérables à l'échelle mondiale, qui, pour l'essentiel, nécessitent de fortes politiques et dépenses publiques. Or ce sont ces politiques qui sont aussi sollicitées par les dépenses militaires ou d'armement. Alors ?

Quelle sécurité aujourd'hui ? Multilatéralisme, démilitarisation...

Les crises de la première décennie du 21^e siècle ont montré l'échec et les impasses des politiques de force : Afghanistan, Irak, Libye, Syrie, Afrique de l'Ouest. Face à cette « impuissance de la puissance » ⁽¹³⁾, la communauté internationale est confrontée à plusieurs enjeux dans la construction d'un monde de paix durable.

Le premier est celui du renforcement du multilatéralisme dans un monde devenu interdépendant. Il implique de travailler au renforcement des institutions multilatérales, du droit international et de la démocratie. Cela signifie placer encore plus les Nations Unies au centre des relations mondiales.

Le second est celui de la démilitarisation des relations internationales dont les progrès sont inséparables de la réussite des processus de désarmement et des traités en cours, des progrès des programmes économiques pour le développement et la réduction des inégalités.

Ces enjeux sont fondamentaux pour construire non seulement une sécurité collective plus robuste mais aussi une véritable sécurité humaine ⁽¹⁴⁾.

Réflexions sur des réorientations

Une plus grande démilitarisation des relations internationales, au-delà de ses aspects institutionnels et sécuritaires, aurait des conséquences économiques

positives. Les « dividendes de la paix », simples réaffectations mécaniques de ressources, étaient le principal scénario de désarmement peut-être un peu naïvement envisagé dans les années 1990, à la fin de la Guerre froide. Aujourd'hui, on peut estimer que se poserait plus la question de la réorientation progressive vers des productions civiles utiles aux besoins humains (à condition que soit menée aussi une bataille contre toute relance de la financiarisation).

Au plan international

Nucléaire et conflits régionaux sont les deux terrains des processus de désarmement en débat.

Le démarrage d'un véritable processus visant à l'élimination des armes nucléaires aurait d'importantes conséquences économiques : allègement des dépenses de maintenance et de renouvellement des charges et des têtes nucléaires, notamment pour les États-Unis et la Russie qui possèdent l'essentiel de cet arsenal ⁽¹⁵⁾ - note page suivante. Ce processus de démantèlement mobiliserait des fonds importants dans ces pays, y compris dans d'autres pays donateurs pour aider la Russie dans cette entreprise, comme cela est toujours le cas pour le démantèlement des armes chimiques ⁽¹⁶⁾ - note page suivante. Le financement des installations et le développement d'expertises nouvelles auraient donc des retombées économiques positives.

La résolution durable de conflits ouverts ou latents en Méditerranée (entre Grèce et Turquie), en Asie (entre Inde et Pakistan), au Moyen-Orient (entre Israël et Palestine), en Afrique de l'est (Somalie, Soudan) aurait sans doute des conséquences directes en permettant la baisse de budgets militaires surdimensionnés qui pèsent sur les dépenses publiques (même si la Grèce a, *de facto*, déjà dû freiner ses dépenses militaires du fait de la crise économique).

Reste la question préoccupante de la hausse considérable des budgets militaires des Émirats arabes unis, de l'Arabie saoudite et du Qatar dans les dernières années, où l'argument des économies budgétaires n'a pas le même poids, compte-tenu des ressources de ces pays pétroliers.

Au plan français

En France, les enjeux de démilitarisation sont posés mais d'une manière plus originale ; les politiques de défense y sont rarement débattues de manière transparente dans le grand public ⁽¹⁷⁾ - note page suivante. Pourtant, parce qu'elles représentent encore 75 % des investissements publics de l'État, elles ont des conséquences économiques non négligeables. Le secteur militaire représente en moyenne 21,5 % des dépenses publiques

(9) Il y a huit objectifs. Les sept premiers visent à : éradiquer l'extrême pauvreté et la faim ; assurer l'éducation primaire pour tous ; promouvoir l'égalité des sexes et

l'autonomisation des femmes ; réduire la mortalité infantile ; améliorer la santé

maternelle ; combattre le VIH/sida, le paludisme et d'autres maladies ; assurer un environnement durable.

Le huitième objectif concerne la mise en place d'un partenariat mondial pour le développement, assorti d'objectifs en matière d'aide, de relations commerciales et d'allègements de dettes.

(10) « Les coûts et les avantages de la réalisation des OMD », MillenniumProject : http://www.unmillenniumproject.org/reports/costs_benefits2FR.htm

(11) <http://www.oxfam.org/fr/salle-de-presse/reactions/financement-de-la-lutte-contre-le-changement-climatique-les-pays-riches>.

(12) « Le secteur privé, premier financeur de la lutte contre le changement climatique en France » : <http://www.euractiv.fr/sections/innovation-entreprises/le-secteur-prive-premier-financeur-de-la-lutte-contre-le-changement>

(13) Bertrand Badie (2004), *L'impuissance de la puissance. Essai sur les incertitudes et les espoirs des nouvelles relations internationales*, Fayard.

(14) Le PNUD a défini en 1994 sept sécurités humaines : sécurité alimentaire, sécurité sanitaire, sécurité environnementale, sécurité économique, sécurité politique, sécurité culturelle et sécurité individuelle, c'est-à-dire les droits de l'homme.

(15) Une expérience de démantèlement des têtes nucléaires, voire des lanceurs existe en Russie et aux USA depuis la conclusion du traité de Washington sur les « euromissiles » de 1987.

(16) Plus de 100 millions d'euros d'aide ont été fournis par l'Allemagne, le Royaume-Uni, les Pays-Bas, l'Italie, l'Union européenne.

(17) Voir la consultation très étriquée qui a présidé à l'élaboration du dernier Livre blanc de la défense et de la sécurité.

(18) Julien Malizard, « Dépenses militaires et croissance économique en France : préférence à l'équipement », Université Montpellier 1.

(19) Le ministre de la Défense a confirmé le déploiement, à partir de 2016, d'une nouvelle version du missile nucléaire M51, le M51.2, à bord du Triomphant, l'un des quatre sous-marins lanceurs d'engins (SNLE) dont dispose la Marine. La réalisation de son successeur, le M51.3, est engagée depuis juillet dernier. Et « des études amont se poursuivent afin de préparer le futur programme SNLE-3^e génération, qui remplacera progressivement les 4 SNLE à l'horizon 2035 », a insisté le ministre de la Défense.

Concernant la « deuxième composante », l'élaboration d'une version rénovée du missile nucléaire ASMPA (air-sol moyenne portée améliorée) emporté par les avions a débuté l'été dernier, et son successeur, le missile ASN4G, est déjà à l'étude. Cf. Alain Barluet (2014), *Le Figaro*, 21 novembre.

(20) Le montant des OPEX tourne aux environs d'un milliard d'euros par an avec des sommes encore supérieures en 2011 (Libye) et en 2014 (Mali-Centrafrrique).

sur la période 1960-2008, et presque 10 % des emplois industriels sont liés à l'industrie d'armements ⁽¹⁸⁾.

Le choix fait de favoriser, à tout prix, les exportations d'armement, n'est pas sans illusions : il parie sur un effet économique positif de court terme.

Concernant un processus international d'élimination des armes nucléaires, la France y aurait tout intérêt sur le plan économique puisque la force de dissuasion française pèse chaque année pour plus de 3,5 milliards d'euros dans le budget de la défense.

Déjà, dans le cadre d'une politique extérieure qui serait plus dynamique et volontariste pour favoriser les discussions internationales sur la non-prolifération, puis l'interdiction des armes nucléaires, de nombreuses voix s'élèvent pour estimer que les forces nucléaires aéroportées, la « 2^e composante », pourraient être supprimées, sans dommage pour une dissuasion nucléaire correcte.

Ne faut-il pas réfléchir à la pertinence des dernières annonces sur le lancement des études pour le renouvellement accéléré des missiles nucléaires ⁽¹⁹⁾ alors que les dernières versions sont juste en phase d'installation ?

Les délais de renouvellement des éléments des forces nucléaires françaises sont les plus resserrés du monde : n'existe-t-il pas d'autres voies pour maintenir les compétences et les savoir-faire ? La France est un des pays possédant une des plus longues façades maritimes du monde (3 800 km en Europe, deuxième espace maritime du monde avec l'Outremer) : des chantiers considérables pourraient être développés pour la surveillance maritime, le contrôle et le respect des fonds sous-marins notamment.

Concernant les forces conventionnelles, une inflexion de la politique étrangère française vers un soutien plus marqué à la centralité de l'ONU dans le règlement des conflits, à un respect plus affirmé du droit international dans des crises comme celles de Libye, de Syrie ou d'Ukraine, permettrait de reconsidérer la gestion des opérations extérieures (OPEX), dont le coût menace d'exploder... ⁽²⁰⁾

On peut estimer qu'il s'écoulera encore une longue période avant que l'instabilité disparaisse de certaines régions du monde, notamment là où le radicalisme religieux, le djihadisme ont pu se développer. La ques-

tion des OPEX, des opérations de maintien de la paix et de lutte anti-terrorisme continuera donc à se poser. L'enjeu n'est-il pas d'arrêter les décisions unilatérales hâtives, de développer les coopérations internationales et les coalitions sous un strict contrôle onusien, à l'échelle européenne notamment ? N'est-ce pas dans ce cadre que les coopérations de défense, les coopérations économiques devraient être développées, tout en allégeant le « fardeau » national ?

Dans un monde devenant de plus en plus interdépendant, la véritable souveraineté et maîtrise nationales se mesureront de plus en plus à la capacité de participer à des coopérations efficaces et utiles, en y jouant un rôle moteur et non pas, dans une quelconque nostalgie « régaliennne ». C'est notamment l'enjeu du renforcement des coopérations au service de l'information militaire au travers du réseau de satellites européens et du système de localisation Galiléo.

Toutes ces technologies modernes, auxquelles il faut adjoindre bien sûr les technologies liées à la cyberdéfense, sont des industries duales, porteuses de retombées civiles importantes. C'est sans doute dans ce cadre que la notion de « pôle public » de défense pourrait être un pivot de souverainetés et de coopérations...

Conclusion

Les évolutions du monde vers plus d'interdépendance, de multilatéralisme et de renforcement du droit international ne sont pas un « long fleuve tranquille ».

Les destructions provoquées par la violence armée encore prégnante dans le monde, le poids ré-accrue des dépenses militaires et le maintien des transferts d'armement à des niveaux élevés sont des facteurs économiques aggravants dans la crise mondiale, en stérilisant des ressources financières indispensables.

Travailler à une mondialisation juste et apaisée exige de renforcer le multilatéralisme et la démilitarisation des relations internationales. Ce chemin est indispensable pour s'attaquer de manière efficace à la réduction des inégalités sociales, à la pauvreté qui ronge encore une partie considérable de l'humanité, construire des relations économiques au service des besoins humains et non au service des dominations géostratégiques ou financières.

Daniel Durand

La négociation du traité de libre-échange transatlantique et la CGT

En juillet 2013, les États-Unis et l'Union européenne ont entamé la négociation d'un accord commercial transatlantique concernant des domaines aussi variés que l'accès aux médicaments, la sécurité alimentaire ou le règlement des différends publics-privés, particulièrement entre les États et les entreprises. Début février, les négociateurs se sont retrouvés pour la 8^e fois à Bruxelles. à l'instar des derniers accords de libre-échange signés par l'Union, le texte discuté insiste sur la compétitivité des entreprises sur des marchés mondialisés et l'accroissement des échanges. Il témoigne, en matière de commerce international, d'un changement de stratégie, tant sur le fond (objectifs du commerce) que sur la forme (périmètre des négociations et accords) : la volonté n'est plus, comme par le passé, de mettre en place un système qui accueillerait tous les pays et bénéficierait à tous ; il s'agit pour un petit nombre de pays riches de s'accorder sur des règles de nature à favoriser leurs propres entreprises et économies, sans considération d'ailleurs des intérêts des populations. La CGT, comme de nombreux acteurs, syndicaux et associatifs, développe des propositions et actions pour s'opposer à cette évolution.

Contexte géopolitique

Depuis les premières tentatives de l'après-guerre de réguler les échanges internationaux – notamment avec la Charte de la Havane de 1948, refusée par les États-Unis – le rapprochement des économies dans le monde s'est poursuivi à grande vitesse. Seulement, si en 1948, le plein emploi et le bien-être des peuples figurent en tête des objectifs que les négociateurs mettent en avant, les priorités ont changé profondément depuis.

Les objectifs principaux des plus récents accords de libre-échange signés par l'Union européenne portent sur la compétitivité des entreprises sur des marchés mondialisés et l'accroissement des échanges internationaux ⁽¹⁾. Le passage vers un système de « libre-échange » présente déjà un glissement en soi. La libéralisation et la déréglementation prennent de plus en plus de place dans les négociations.

En soixante ans, les priorités politiques ont changé, mais aussi la stratégie de mise en œuvre des règles du commerce international. Dans l'immédiate après-guerre, il y avait une volonté de mettre en place un système qui accueillait toutes les régions du monde, et qui affichait l'objectif d'améliorer le sort des populations. Par contre, la stratégie actuelle consiste à mettre en place des sortes de clubs exclusifs où un petit nombre de pays ou régions s'accordent sur les règles des échanges entre eux, mais qui du coup excluent tous les autres, le but étant de fixer un avantage compétitif pour longtemps.

Depuis Seattle, en 1999, quand les pays en voie de développement ont réussi à bloquer le *diktat* des pays riches, cette approche s'est encore accentuée. Aujourd'hui dominent les accords de libre-échange bilatéraux. Les États-Unis et l'Union européenne sont particulièrement actifs en la matière, entre eux (avec le projet de TAFTA/TTIP), mais en même temps en compétition vis-à-vis de pays tiers pour obtenir de meilleures conditions d'échange.

Le changement de stratégie, à la fois sur le fond (objectifs du commerce) et la forme (périmètre des négociations et accords), montre cependant que les intérêts qui prédominent dans la détermination des politiques ne sont plus ceux des peuples, mais ceux des lobbies des grandes entreprises dont la référence idéologique est l'école néo-classique de la théorie économique.

Intérêts des firmes multinationales

L'Union européenne et les États-Unis ont entamé, depuis le 8 juillet 2013, des négociations afin d'aboutir à un accord de libre-échange. Initialement prévu pour entrer en vigueur dès 2014, le Conseil européen, composé des chefs d'État et de gouvernement de l'Union, espère sa conclusion fin 2015. Parallèlement, de nombreuses voix – syndicats, ONG, associations – s'élèvent pour dénoncer ce traité dans sa forme et sur le fond. Il vise, selon le Parlement européen, « une harmonisation progressive des réglementations et (...) la reconnaissance mutuelle des règles et normes en vigueur ». Derrière ces mots, ce sont les lobbies des multinationales qui

(1) Pris pour exemple ici : l'accord de libre-échange entre la République de Corée et l'Union européenne signé en 2009.

sont à l'œuvre afin de libéraliser encore davantage les échanges économiques.

Le huitième cycle de négociations du TAFTA a eu lieu du 2 au 6 février 2015 à Bruxelles, et a porté notamment sur la « coopération réglementaire ». L'article 43 du mandat donné à la Commission européenne prévoit la création d'une « *structure institutionnelle permettant d'assurer un suivi efficace des engagements découlant de l'accord, ainsi que de favoriser la réalisation progressive de la compatibilité entre les régimes de réglementation* »⁽²⁾. En clair, il s'agit ici d'un groupe d'experts sans aucune légitimité démocratique, qui se pencheraient sur les règlements existants dans l'Union européenne et aux États-Unis pour s'assurer qu'ils sont compatibles et ne sont pas une contrainte pour les intérêts commerciaux. Ces experts disposeraient d'un pouvoir considérable en matière d'harmonisation et d'affaiblissement des normes.

En raison du poids économique de cette zone de libre-échange créé par le TAFTA (45 % du PIB mondial), ce sont de nouveaux standards mondiaux qui seraient établis, affaiblissant les lois et normes actuellement en vigueur, dans des domaines aussi larges que la sécurité alimentaire, l'autorisation des produits chimiques et pesticides, ou encore les méthodes de production. Un risque de nivellement des normes vers le bas s'annonce tant aux niveaux alimentaire, environnemental que sanitaire. Par ce biais, on le voit, ce sont bien les intérêts des multinationales qui sont au cœur des négociations et non pas ceux des citoyens...

Propositions en négociation

Pour parvenir à cette zone de libre-échange et cet idéal ultralibéral, à savoir une relation d'échange et plus globalement un monde débarrassés de toute régulation, les négociateurs européens et américains semblent s'entendre sur la mise en place d'un mécanisme de règlement des différends investisseurs privés-États (en anglais : Investor-State Dispute Settlement, ISDS).

En langage technocratique, le mécanisme de règlement des différends est un cadre juridique spécifique qui permet aux entreprises multinationales d'attaquer, via des traités sur le commerce et l'investissement, un pays qui aurait pris ou qui souhaiterait prendre des mesures sociales ou environnementales pour protéger sa population. Cette procédure de règlement des différends investisseurs privés-États a été créée en 1994 et mise en œuvre dans le cadre de l'Organisation mondiale du commerce (OMC).

En clair, il s'agit d'un cheval de Troie destiné à mettre au pas les gouvernements. Ce mécanisme vise à

contraindre leurs politiques publiques en réduisant ou détruisant leurs effets régulateurs sur les relations commerciales. Ce dispositif permet en effet à une entreprise de porter plainte contre un État ou une collectivité territoriale, dès lors qu'une loi ou une réglementation jugée trop contraignante entrave ses investissements, y compris ses prévisions de bénéfices futurs. Ainsi, on ouvre une boîte de Pandore permettant aux intérêts privés de contester toute politique d'intérêt public.

Ce projet vise à aller au-delà des accords de l'OMC en matière de « levée des contraintes », avec la suppression ou la réduction des dernières barrières tarifaires, dans les échanges commerciaux et financiers. L'essentiel de la négociation porte sur la levée des obstacles en matière de réglementations et de normes, sur la diminution des barrières non-tarifaires : que ce soient les normes ou standards techniques, la régulation dans les services, les garanties pour des services publics, l'accès aux marchés publics, ou l'investissement étranger, tout est considéré uniquement sous l'aspect de « barrière » au commerce. Par conséquent, l'objectif serait de réduire encore plus ces règles.

Ceci fait craindre à la CGT et à de nombreux acteurs, syndicaux comme associatifs, que l'accord transatlantique prenne la forme d'une vaste offensive de dérégulation affectant notre modèle de société. C'est bien ce modèle qui se retrouve sur la table, comme en témoignent les champs qui sont les plus communément cités comme devant faire l'objet de négociations :

- l'agriculture : les mesures de restriction européennes actuelles sur les cultures OGM pourraient être assouplies, avec un risque d'érosion des autres normes de sécurité alimentaire ;
- l'énergie : l'interdiction par les États des gaz de schiste pourrait être levée ;
- la culture : l'exception culturelle est menacée ;
- les services publics : des majors américains sont dans les *starting blocks* pour les acheter dans le cadre d'une privatisation ;
- l'industrie : la directive européenne Reach directement visée pour ce qui est des produits chimiques ; disparition des barrières douanières et tarifaires.

Positions de la CGT

Nous considérons d'abord que la condition préalable à la conclusion d'un accord de libre-échange (ALE) doit être l'adoption des huit conventions fondamen-

(2) <http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-11103-2013-REV-1-DCL-1/fr/pdf>

tales de l'OIT et des conventions 81 sur l'inspection du travail, 122 sur les politiques de l'emploi, et 144 sur les consultations tripartites et les normes à jour de l'OIT⁽³⁾. Les ALE devraient également comporter des engagements pour des améliorations en matière de conditions de travail, de temps de travail, de négociation collective, de protection sociale, et prévoir des délais brefs pour la mise en œuvre par l'ensemble des signataires des instruments à jour de l'OIT.

Les ALE ne devraient comporter aucune dérogation possible aux clauses sociales, qu'elles soient partielles, sectorielles ou temporaires. Il conviendrait d'inclure dans les clauses sociales des ALE un système de règlement des litiges et un système de plainte sur les questions sociales, qui soit de même nature que les dispositifs de règlements régissant les litiges commerciaux. Le non-respect des clauses sociales devrait entraîner des sanctions telle par exemple une suspension des avantages commerciaux, comme ce fût le cas il y a quelques années pour le Belarus avec le « système de préférences généralisées » et comme cela devrait être le cas si l'Union européenne va jusqu'au bout de sa démarche à l'encontre des produits réalisés dans les colonies israéliennes illégalement implantées en Cisjordanie.

Il est nécessaire que l'accord contienne une garantie d'amélioration constante des dispositions sociales et de travail : les progrès obtenus dans de futures négociations doivent s'appliquer à l'accord, sans qu'il y ait besoin de renégociation. Il serait ici possible de s'inspirer des « clauses de la Nation la plus favorisée » classiques, appliquées de façon analogue au droit du travail et aux droits sociaux. Ainsi, chaque nouvelle négociation permettrait d'améliorer les garanties offertes à tous les partenaires commerciaux de façon homogène tout en maintenant une égalité de traitement entre eux. Cela évitera des effets de mise en concurrence sur la base des conditions de travail, et, *in fine*, du « coût du travail ».

Il apparaît indispensable de faire en sorte que les entreprises, notamment les firmes multinationales, ne restent pas dans l'angle mort des accords de libre-échange en continuant à se réfugier derrière la res-

pensabilité des États pour ne pas engager la leur: la conditionnalité sociale doit également permettre d'engager pleinement leur responsabilité.

Le rôle des organisations syndicales doit être substantiellement renforcé, tant dans la phase de conception des accords que dans le contrôle de leur mise en œuvre, *a fortiori* s'ils sont assortis d'une clause sociale et d'un régime de sanctions.

Enfin, il faut imposer dans la discussion le problème monétaire qui est crucial. Il ne peut pas y avoir de « marché commun » alors que l'un des partenaires, c'est-à-dire les États-Unis, utilise sa monnaie, acceptée comme devise internationale, comme arme de compétitivité. Reconstruire un système de parité euro/dollars plus favorable et plus stable paraît un point de passage obligé de toute négociation.

En tout état de cause, la conclusion, la mise en œuvre et le suivi de l'ensemble des dispositions d'un accord doivent respecter les principes de transparence et de démocratie. Aussi, il n'est pas envisageable de signer d'abord un accord-cadre, appelé « accord vivant » qui ensuite serait étoffé et détaillé par des négociations intergouvernementales ultérieures – qui à la différence des négociations en cours ne seraient plus présentées aux parlements pour adoption. Par ailleurs, la création d'un Conseil transatlantique de réglementation, comme cela semble envisagé, n'est ni nécessaire, au vu de l'existence des groupes de normalisation existants, ni acceptable dans une perspective d'États démocratiques.

Un accord qui couvre des économies transatlantiques ne peut fonctionner qu'à travers l'exclusion de pays tiers. Il n'est pas concevable que les négociations et la définition des contenus se fassent sans consultation et coordination avec les pays en voie de développement. Leurs intérêts n'ayant pas été pris en compte dans le cadre des négociations multilatérales, il ne peut y avoir d'accord bilatéral qui leur impose les mêmes conséquences, sans les associer.

**Wolf Jäcklein,
Matthieu Moriamez**

(3) L'OIT tient une liste des conventions, protocoles et recommandations qui sont à jour et applicables (par opposition aux instruments obsolètes) appelée « Liste d'instruments à jour » qui est revue chaque année.

Secret des affaires : la démocratie sociale en danger !

Relayé en France par une proposition de loi, le projet de directive adopté fin novembre 2013 par la Commission européenne « sur la protection des savoir-faire et des informations commerciales non divulgués (secrets d'affaires) contre l'obtention, l'utilisation et la divulgation illicites » risque d'alimenter l'arsenal juridique croissant qui tend à faire du Code du travail, un code protecteur des employeurs et non plus des salariés. Révélateur d'un processus de judiciarisation coûteux pour la collectivité, mais lucratif pour certains, il laisse craindre de nouvelles remises en cause du droit d'expression, dans et hors entreprise, ainsi que du droit d'intervention des organisations syndicales sur des sujets présumés « sensibles ». Face à cette offensive contre la démocratie sociale et la liberté d'expression, la CGT a décidé d'agir, en collaboration notamment avec la Confédération européenne des syndicats.

Le « secret des affaires » est un serpent de mer qui prend sa source :

- d'une part, au plan national avec la loi dite « CARAYOU » (23 janvier 2012) abandonnée en cours de débat parlementaire ;
- d'autre part, au plan européen, *via* la commission de Bruxelles avec une proposition de directive européenne qui, pour l'heure, n'a ni fait l'objet d'une discussion ni d'un vote au Parlement.

On aurait pu penser que la nouvelle Commission européenne enterrerait définitivement cette tentative ultra libérale de verrouiller toute approche des agissements et de la comptabilité d'une entreprise !

C'était sans compter sur la France et ses parlementaires : d'abord, les sénateurs de droite qui ont, suite à une poussée de fièvre, demandé au gouvernement d'accélérer un travail législatif en s'inspirant du projet de la directive ; ensuite, les députés socialistes qui ont pris la main en déposant une proposition de loi le 16 juillet 2014, dont le contenu s'inspire du projet de directive avec des facteurs aggravants pour la démocratie sociale ! Dernièrement, la volonté politique de tenter d'introduire en catimini cette proposition de loi sur le « secret des affaires » dans le projet de loi Macron est significative de l'acharnement politique du patronat et des libéraux contre l'intérêt des salariés.

En effet, cette proposition de loi vient conforter l'arsenal juridique qui tend à faire du Code du travail, historiquement protecteur des salariés, un Code du travail protecteur des employeurs, pour ne pas dire du capital !

La méthode comme le fond sont directement inspirés de la doctrine patronale.

Sur la méthode

Le processus de validation de la directive européenne, dont est inspirée la proposition de loi, n'est pas encore achevé. Pourtant, la majorité parlementaire se précipite pour transcrire cette future directive en droit français. Quelle différence de traitement avec le décret sur l'amiante qui depuis 2012 n'est toujours pas transcrit dans le droit du travail. Pourtant, il s'agit bien de protéger des vies humaines. Deux poids, deux mesures...

Le processus de transcription d'une directive européenne passe, en principe, par un projet de loi du gouvernement et non pas par une proposition de loi parlementaire. Ainsi, faut-il s'interroger sur la volonté du gouvernement qui par ce moyen, veut éviter d'être soumis à une obligation de négociation (articles L1 et L3 du Code du travail) ? Bien que la proposition de loi ne porte pas directement sur le Code du travail, il y aura *in fine* des répercussions sur celui-ci en matière d'information/consultation des IRP et de droit d'expression syndicale.

La CES s'inquiète de l'attitude de l'État français qui par sa volonté de transcrire cette directive avant même qu'elle ne soit finalisée, risque de pousser la Commission européenne à accélérer les discussions et d'en aggraver les orientations contre les intérêts des salariés et de leurs représentants syndicaux, alors qu'elle ne semble pas être la priorité (une note de la Commission européenne parle d'une mise en vigueur d'ici quatre ans).

La proposition de résolution européenne présentée le 5 juin dernier par la sénatrice Sophie Joissains (UDI), invitait « le gouvernement à soutenir ces orientations et à les faire valoir dans les négociations en cours ». Cette résolution dit en substance : « Les États membres doivent avoir la possibilité d'appliquer les dispositions nationales en vigueur, éventuellement plus protectrices des secrets d'affaires que la proposition de direc-

tive... » Autrement dit, l'État français doit peser dans les négociations pour que la directive soit plus contraignante.

Sur le fond

Sur la directive européenne

Les organisations syndicales françaises se sont penchées sur le projet de directive « *la protection des secrets d'affaires au sein de l'Union européenne* ». Leur attention s'est portée sur les motivations qui ont abouti à ce texte, mais aussi sur les conséquences de possibles nouvelles pratiques patronales et gouvernementales dirigées contre le citoyen et les salariés en général, les militants syndicaux en particulier. Les craintes portent principalement sur de possibles remises en cause du droit d'expression sous toutes ses formes dans et hors entreprise, et du droit d'intervention des organisations syndicales sur des sujets classés sensibles.

La directive affiche une volonté de rapprocher les législations nationales en Europe, se donne pour ambition de protéger les savoir-faire (marques, brevets, modèles, dessins, procédés, méthodes de fabrication, composés chimiques...) et veut dissuader toute personne d'une divulgation illicite d'informations commerciales (stratégie, marketing, tarifs, listes clients...).

Dans un marché mondialisé, financiarisé et concurrentiel, les auteurs de la directive espèrent une meilleure collaboration entre entreprises, chercheurs et innovateurs des différents pays de l'Union européenne et des retombées directes, industrielles et commerciales, grâce à un marché unique de la propriété intellectuelle.

Nous touchons là toutes les contradictions d'une Europe technocratique préférant instaurer une judiciarisation coûteuse mais lucrative pour certains, plutôt que de rechercher d'une part une maîtrise efficace des flux financiers et d'autre part une véritable coopération entre peuples, continents, États et entreprises (santé, écologie, conditions de travail, communication, énergie, transport...).

Nous ne pouvons que déplorer l'hypocrisie d'une logique de développement « *d'un Marché intérieur européen, où les biens, services, travailleurs, activités entrepreneuriales, idées, savoir et technologie devraient circuler le plus facilement possible* » dès lors que nous sommes confrontés à une globalisation financière et une mondialisation économique libérale. Pour preuve, il suffit de regarder la structure actionnariale des grandes et moyennes entreprises ainsi que leurs implantations industrielles et commerciales.

L'application de cette directive pose six problèmes majeurs :

1. Qu'en sera-t-il d'un journaliste qui reçoit une information d'intérêt général jugée pour lui-même et son média (impact politique, environnemental, social, sécurité et indépendance nationale...) et considérée comme secret d'affaire par une entreprise ?
2. N'y-a-t-il pas un risque supplémentaire de rétention d'informations ou de pressions envers les administrateurs salariés siégeant dans les conseils d'administration et de surveillance, mais aussi envers les syndicalistes élus dans les instances représentatives du personnel (conséquences en termes d'emplois, de rémunérations, d'hygiène et conditions de travail, de fusion, restructurations...) ?
3. Les « fuites » ne viennent-elles pas plutôt des dirigeants et administrateurs dits « indépendants » – en réalité, très dépendants du marché et des actionnaires – qui se côtoient journallement dans différents conseils, séminaires publics ou privés, qui passent sans aucun complexe d'un groupe à un autre, emportant avec eux tous les savoir-faire de l'entreprise en question ?
4. Les choix de gestion des dirigeants d'opter pour l'externalisation d'activités, la sous-traitance, l'intérim à tous les échelons (recherche, industrialisation, maintenance, commercialisation...) ne sont-ils pas une source de « fuites » et d'affaiblissement d'une entreprise ?
5. Les donneurs d'ordre n'ont-ils pas leur part de responsabilité pour protéger le savoir-faire des entreprises innovantes telle que les PME et *start-up* ?
6. Enfin, la financiarisation plutôt que le financement par l'emprunt constitue réellement le problème principal pour une entreprise qui, du jour au lendemain, et sans aucun préavis, peut voir ses actionnaires se retirer. Ce sont aussi des Fonds de pension et autres fonds d'investissement originaires des autres continents que de l'Europe. La sécurisation financière est indispensable pour permettre l'innovation et l'investissement.

Sur la proposition de loi

Cette proposition de loi est dangereuse pour plusieurs raisons.

- 1 Elle va plus loin que le projet de directive décrit ci-dessus, dans son objectif de museler l'action et l'expression des salariés et de leurs représentants

syndicaux. Elle veut cristalliser un capitalisme mondialisé, axé sur la violence économique, où seul le dirigeant aura le droit de décider sans rendre de comptes aux salariés et à leurs représentants. Ainsi, elle vient compléter les mesures existantes qui proviennent d'une part de la loi dite de « sécurisation de l'emploi » et d'autre part de la loi sur la simplification des démarches administratives, privant les CE et les administrateurs salariés de certaines de leurs prérogatives.

Or, cette attitude a conduit à de nombreux plans de suppression d'emploi, alors que les dirigeants affirmaient aux salariés et à leurs représentants syndicaux que tout allait bien... jusqu'à la fermeture du site !

Des entreprises veulent imposer aux élus ou aux administrateurs de signer une clause de confidentialité !

- 2 Elle entre en contradiction complète avec l'article 8 du préambule de la Constitution qui dit : « *Tout travailleur participe, par l'intermédiaire de ses délégués, à la détermination collective des conditions de travail ainsi qu'à la gestion des entreprises.* » Il y a là une possible inconstitutionnalité de cette proposition de loi qui prévoit d'élargir le champ des objets confidentiels en matière économique et stratégique de l'entreprise, alors même que la bonne gestion d'une entreprise repose sur l'obligation d'une bonne information des IRP !
- 3 Elle propose de mettre en place un arsenal répressif pour sanctionner les personnes qui « *entraveraient* » le secret des affaires. Ainsi, une procédure civile serait possible envers les contrevenants avec, de plus, une entrave au débat contradictoire au procès (huis-clos) ! Ainsi, comme le rappelle une note du Syndicat des Avocats de France et du Syndicat de la Magistrature, la jurisprudence sur la preuve en matière prud'homale autorise le salarié à produire les pièces auxquelles il avait accès dans l'exercice de ses fonctions. Avec l'incrimination prévue par la proposition de loi, cette possibilité disparaîtrait dès lors que l'information est déclaré confidentielle.
- 4 Elle est dangereuse pour la santé des travailleurs. Elle peut poser des entraves au comité d'hygiène, de sécurité et des conditions de travail (CHSCT), compte-tenu du fait que cette instance est consultée sur l'introduction, par exemple, des nouvelles technologies ; en vertu de cette procédure si elle estime que le risque encouru est grave, elle peut faire appel à une expertise. Pour ce faire, les membres du CHSCT ont besoin de rencontrer les

salariés et d'avoir accès aux documents relatifs à ces évolutions de travail. Or la communication de ces documents pourrait être considérée abusivement par l'employeur comme confidentielle.

- 5 Elle est dangereuse pour la démocratie sociale. En effet, c'est manifestement le cas pour tout ce qui touche aux aspects économiques du comité d'entreprise ! Aujourd'hui déjà, les employeurs abusent des clauses de discrétion lorsqu'ils remettent sur table des documents d'analyse économique. On peut aisément imaginer ce que cela donnerait avec la proposition de loi : plus aucune information concernant la situation économique et financière de l'entreprise ! Avec pour conséquence lors des plans de restructuration ou de licenciement collectifs, de ne pas pouvoir fournir des éléments de faits nécessaires pour agir en justice, alors que de tels éléments existent.

La méthode Clerc, utilisée et reconnue par la Cour de cassation pour réparer les préjudices en matière de discrimination syndicale à l'entreprise, souffrirait gravement d'une opposition de confidentialité des documents nécessaires pour faire un panel de comparaison.

- 6 Elle est dangereuse pour l'environnement. Au moment où l'on parle de la responsabilité sociale et environnementale des entreprises, une telle disposition pourrait permettre à des entreprises à haut risque sanitaire (laboratoires pharmaceutiques, agroalimentaires... qui ont déjà largement démontré leur capacité à nuire aux salariés, aux citoyens et à l'environnement) de pouvoir, en toute légalité, empoisonner les salariés de ses entreprises et les consommateurs, et polluer l'environnement.
- 7 Elle propose également de museler le droit d'expression syndicale. Ainsi, des dossiers comme celui d'Alain Clavaud, militant CGT licencié par Dunlop pour s'être exprimé dans un quotidien national et réintégré par décision de justice, verrait, avec le « secret des affaires », son licenciement confirmé !

Elle est aussi dangereuse pour le droit d'expression journalistique en introduisant le secret des affaires dans la loi sur la presse de 1881 ! Et là, on peut se poser légitimement la question si des dossiers comme le Médiateur, l'amiante, le Crédit Lyonnais avec Bernard Tapie auraient vu le jour ?

C'est tout le contraire qu'il faudrait entreprendre pour donner du sens aux démarches dites de « responsabilité sociale des entreprises » (RSE) et faire en sorte qu'elles cessent d'apparaître comme des enga-

gements unilatéraux et autoproclamés des entreprises. à ce titre, les organisations syndicales signataires affirment leur soutien à la proposition de loi déposée à l'Assemblée nationale il y a plus d'un an sur le devoir de vigilance et la responsabilité des maisons-mères. à l'inverse des démarches visant à sacraliser le secret des affaires, engager la responsabilité et le devoir de vigilance des entreprises serait de nature à donner des leviers législatifs pour une RSE digne de ce nom.

Le Syndicat des Avocats de France ainsi que le Syndicat de la Magistrature ont produit une note sur cette question. Ils soulevaient à juste titre que les parlementaires méconnaissent le droit positif. En effet, de nombreuses dispositions législatives et réglementaires existent déjà dans les codes du commerce et du travail, par exemple :

- l'action en concurrence déloyale et le détournement du savoir-faire ;
- les différents droits de propriété intellectuelle (brevet, droits d'auteur pour l'informatique, dessins et modèles, le droit des bases de données...) ;
- les clauses contractuelles de confidentialité dans les contrats commerciaux et de travail ;
- l'obligation de discrétion des mandataires sociaux (L. 225-37 Code du commerce) et des élus des comités d'entreprise (L. 2325-5 du Code du travail), ainsi que le secret professionnel des différents interlocuteurs de l'entreprise (experts, avocats...) ;
- le secret de fabrique, pénalement sanctionné, qui se rapproche le plus du projet de réforme ;
- et surtout, toujours au plan pénal, l'abus de confiance, la Cour de cassation ayant déjà précisé que, bien qu'immatérielles, des informations relatives à la clientèle constituent un bien susceptible d'être détourné au sens des dispositions punissant ce délit (Crim. 16 nov. 2011, 10-87.866 P+B).

Face à cette offensive contre la démocratie sociale et contre la liberté d'expression, la CGT a décidé d'agir sur plusieurs champs :

- mettre en place un groupe de travail confédéral pour suivre ce dossier ;
- communiquer sur cette proposition de loi en direction des organisations de la CGT ;
- demander au gouvernement l'ouverture d'une concertation avant toute proposition de loi ayant un impact sur le Code du travail ;
- interpeller les groupes parlementaires sur cette question ;
- travailler avec la Confédération européenne des syndicats (CES) sur la directive européenne ;
- adresser un courrier aux ministres concernés ;
- agir dans une démarche unitaire.

Jean-Pierre Gabriel

Échange automatique d'informations financières : la fin du secret bancaire ?

La signature par une cinquantaine de pays, le 29 octobre dernier, à Berlin, d'un accord multilatéral en vue de la mise en place dès 2017 d'un échange automatique d'informations financières à des fins fiscales, a donné lieu à des déclarations enthousiastes sur la fin programmée du secret bancaire. « Aujourd'hui marque la fin du secret bancaire en Europe, et même au-delà », a ainsi annoncé Michel Sapin, le ministre des Finances. Ces propos ne sont pas sans rappeler les annonces sur la fin des paradis fiscaux faites par certains responsables politiques lors des premiers G20 qui suivirent l'éclatement à l'automne 2008 de la crise bancaire et financière. Qu'en est-il vraiment ?

L'accord conclu vise effectivement à mettre en place d'ici 2017-2018 un échange automatique d'informations bancaires (possession d'un compte bancaire à l'étranger, perception de revenus ou d'intérêts, achat de parts de sociétés...) entre les pays signataires. L'objectif est que chaque administration fiscale ait connaissance des avoirs financiers placés à l'étranger par ses contribuables. Cet accord est donc *a priori* un pas dans la bonne direction, mais, comme le relève l'ONG Tax Justice Network, il ne « *signe définitivement pas la fin du secret bancaire* ». Le parallèle avec la question des paradis fiscaux peut même laisser craindre que les responsables politiques ne considèrent en avoir désormais fini avec la fraude fiscale et ne cherchent pas à aller plus loin dans ce combat. Le ministre allemand de l'Économie a d'ailleurs déclaré : « *La fraude fiscale ne vaut plus le coup.* »

Or, si le secret bancaire a été sur la sellette ces dernières années, c'est que, confrontés à la dégradation des finances publiques provoquée par la crise, tous les États se sont préoccupés de récupérer une partie des recettes dont l'évasion fiscale les privait. Selon l'économiste Gabriel Zucman, 5 800 milliards d'euros seraient en effet dissimulés dans les paradis fiscaux, soit un manque à gagner de 130 milliards par an pour les administrations fiscales du monde entier.

Les premiers à réagir ont été les États-Unis avec l'adoption en 2010 de leur législation FATCA (Foreign Account Tax Compliance Act), entrée en vigueur en juillet 2014, qui oblige les banques étrangères à déclarer systématiquement au fisc américain les comptes et dépôts des clients américains sous peine d'un prélèvement à la source de 30 % de leurs revenus réalisés aux États-Unis. Face à cette décision unilatérale, l'Union européenne a été contrainte de conclure un débat qui la divisait depuis de nombreuses années, le Luxembourg et l'Autriche acceptant enfin, à la mi-octobre 2014,

l'échange automatique d'informations sur tous les comptes bancaires sur la base des normes établies au niveau mondial par l'OCDE. Parallèlement, cette entente européenne a influé de façon décisive sur les négociations en cours au niveau international, débouchant sur l'accord multilatéral de Berlin.

Même s'il va dans le bon sens, la portée de cet accord doit toutefois être relativisée et il ne peut être considéré que comme un premier pas sur un chemin encore très long. Son premier handicap est qu'il ne concerne actuellement qu'un peu moins de 90 pays, ce qui laisse toute latitude aux capitaux en délicatesse avec le fisc pour trouver des refuges accueillants et peu enclins à la transparence, d'autant que parmi les pays qui ne participent pas à ce processus figurent non seulement l'ensemble des pays en développement mais également quelques paradis fiscaux patentés comme Singapour, Panama, Barheïn, les Îles Cook, Nauru, Vanuatu... « *C'est un sujet de préoccupation* », reconnaît un responsable de l'OCDE, mais il compte sur le caractère dissuasif de la liste des pays récalcitrants que publiera l'OCDE pour influencer les investisseurs et amener ainsi ces pays à revoir leur position. Une menace jugée faible par certains experts de la fraude fiscale en comparaison des sanctions financières prévues par les États-Unis dans la loi FATCA. La pression sera d'ailleurs d'autant plus faible que si une telle liste devait voir le jour, elle devrait comporter le nom des États-Unis car, aussi surprenant que cela puisse paraître, ce pays n'est pas signataire de l'accord de Berlin, ayant, selon le ministre allemand des Finances, quelques difficultés à accepter la réciprocité de la règle qu'il impose aux autres. Concrètement, les États-Unis sont plus enclins à obtenir des informations sur leurs résidents à l'étranger qu'à en fournir sur les étrangers ayant un compte sur leur territoire. Wall Street peut ainsi servir de paravent au paradis fiscal que constitue l'État du Delaware.

Au-delà de son champ, le contenu même de l'accord souffre de graves insuffisances. Selon un rapport de Tax Justice Network, la norme de l'OCDE sur laquelle il s'appuie et qui définit la nature des échanges d'informations auxquels s'engagent les signataires, comporte des failles. Ainsi, pour transmettre leurs informations en 2017, les banques collecteront leurs informations dès 2016, sur les comptes détenant plus de 250 000 dollars, un délai qui permettra aux fraudeurs de saucissonner leurs avoirs dans de multiples comptes sous cette limite.

En outre, bien qu'il s'agisse d'un accord multilatéral, les pays pourront toujours choisir au cas par cas avec qui ils échangent automatiquement des informations. La Suisse a par exemple déjà annoncé qu'elle ne livrerait ses informations qu'aux pays « *considérés comme importants (...) pour l'industrie financière* » helvétique. En d'autres termes, les éventuels dépôts de riches ressortissants des pays pauvres risquent de ne pas être communiqués.

Les fraudeurs pourront également toujours se cacher derrière des sociétés écrans ou des fondations car les banques ne seront tenues de dévoiler l'identité des bénéficiaires que pour des revenus issus d'investissements, excluant notamment les activités commerciales.

Enfin, le « principe de spécialité », voulu par la Suisse, ne permet d'utiliser les informations échangées qu'à des fins fiscales. Les cas de corruption et de blanchiment d'argent continueront à nécessiter des autorisations spécifiques.

En conclusion, si cet accord écornera bien un peu le secret bancaire, au moins sous sa forme actuelle, ce dernier risque d'avoir encore de beaux jours devant lui tant qu'une plus grande transparence ne sera pas également exigée de ceux, entreprises et particuliers, qui y recourent, associée à un réel contrôle, et que des mesures dissuasives et financièrement pénalisantes ne seront pas prises à leur rencontre.

Jean-Marie Roux



Derniers numéros parus

Analyses et Documents économiques est disponible auprès du secrétariat du pôle économique de la CGT : s.mirouse@cgt.fr ; tél. 01 55 82 81 49.

Numéro
119 Campagne «Coût du capital» :
retour d'expériences

Numéro
118 2013 : agir contre le déclin social,
économique et industriel

Numéro
117 Industrie et territoires : la démarche
de la CGT. Enjeux économiques et
sociaux dans un nouveau contexte
politique

Numéro
116 Sortir de la crise

Numéro
115 Numéro spécial
Reconquérir l'industrie : une
nécessité économique et sociale

Numéro
**114-
113** 49^e congrès de la CGT : face à la
crise économique et sociale, quels
nouveaux défis pour le syndicalisme ?
La jeunesse : un enjeu stratégique

Numéro
**112-
111** Face à la crise, quelle politique de
relance ?
La représentativité : quelles nouvelles
règles ?

Numéro
110 Revaloriser le travail pour sortir de la
crise
Révision ou régression générale des
politiques publiques

Numéro
**109-
108** RSA, livret A, bouclier sanitaire... :
diversité de mesures et constance
des choix libéraux
Face à la crise financière et bancaire

Numéro
107 Modernisation du marché du travail :
la continuité de la démarche de la
CGT avant et après l'accord
Grenelle de l'environnement : regards
croisés

Numéro
106 Pour une véritable valorisation du
travail
L'économie politique des transports

Numéro
105 Gagner de nouveaux droits
d'intervention pour les salariés
Agir pour un développement équilibré
et solidaire des territoires

Numéro
104 Sortir des impasses du libéralisme
économique
Augmenter les salaires, c'est
nécessaire et possible

Numéro
103 Après la bataille du CPE, quelle place
pour le travail ?
Enjeux sociaux des statistiques

Numéro
**102-
101** 48^e congrès de la CGT
Au cœur de l'actualité, l'enjeu de la
démocratie sociale
