

Pourquoi de tels écarts ?

●●● **Etienne Perrot s.j.**, Genève
Economiste, professeur au Centre Sèvres et
à l'Institut catholique (Paris)

Pourquoi de tels écarts entre les revenus et entre les patrimoines ? Il y a là un paradoxe puisque ces écarts s'accroissent au moment où, si l'on en croit le rapport de la Banque mondiale du 26 août dernier, la richesse globale augmente. La réponse tient dans les pouvoirs qui s'affrontent sur les marchés et notamment le système de réseau. Certains acteurs y trouvent le moyen de prélever légalement une part croissante de la richesse produite par tous.

Le fournisseur qui a un urgent besoin de vendre est dans une position de faiblesse ; l'acheteur qui a besoin d'une fourniture est, lui aussi, en position de faiblesse. Mais si les fournisseurs sont peu nombreux face à une nuée d'acheteurs, ils sont en position de force ; inversement, si les acheteurs peuvent choisir parmi un grand nombre de fournisseurs, ils peuvent imposer leurs conditions. Ce phénomène élémentaire explique l'apparition des syndicats, des coopératives, des centrales d'achat, autant d'organisations qui renforcent le pouvoir de leurs adhérents, soit comme acheteurs, soit comme vendeurs. On comprend également que les grandes entreprises imposent à leurs sous-traitants les conditions qui conduisent à transférer des richesses au profit des premiers et de leurs dirigeants.

Produire mieux

Cependant depuis vingt ans, des conditions nouvelles se sont greffées sur ces pouvoirs de marché. L'accroissement de l'espace des échanges - ce qu'il est convenu d'appeler la mondialisation libérale - a augmenté la concurrence, contraint chacun des producteurs à se spécialiser pour produire mieux et se rendre indispensable aux acheteurs venus d'horizons lointains.

Tous les sportifs le savent : le vainqueur d'une compétition locale est moins sûr de gagner si le challenge s'ouvre à tous les compétiteurs internationaux. Il en va de même en économie : la concurrence internationale contraint chacun à produire mieux. Ce qui, outre les efforts supplémentaires, le stress et les sacrifices, met au jour l'effet premier de toute compétition : l'exclusion. Un seul vainqueur, ça signifie une foule de perdants. Et si, en matière de sport, il est assez facile de se consoler d'une défaite, dans le domaine économique, le retour dans la compétition nécessite le plus souvent des coûts sociaux importants : naguère pour les ouvriers nippons travaillant chez les sous-traitants de firmes exportatrices, plus récemment pour les ouvriers de Lorraine ou du Nord de la France, aujourd'hui pour les ouvriers chinois qui paient un lourd tribut à l'industrialisation de l'Empire du milieu.

Voici quatre ou cinq ans, des aciéries devenues non rentables à Dortmund en Allemagne furent vendues par le groupe Thyssen à une entreprise chinoise ; les 270 000 tonnes d'équipement ont été

1 • Voir OIT, *Rapport sur le travail dans le monde 2008 : les inégalités de revenu à l'épreuve de la mondialisation financière*, qui affirme que les inégalités de revenus se sont creusées entre 1990 et aujourd'hui (communiqué OIT, 16.10.2008). (n.d.l.r.)

démontées, transportées et remontées sur les rives du Yangtze, où elles se révèlent rentables, aidées par la sous-évaluation de la monnaie chinoise. Comme quoi la formation technique et la maîtrise du métier sont nécessaires, mais insuffisantes pour se maintenir dans la compétition mondiale : les conditions sociales, politiques et monétaires jouent également leur rôle.

Il n'en reste pas moins vrai que la compétence technique et organisationnelle reste le premier en date parmi les facteurs qui expliquent l'écart des revenus et des patrimoines. L'horlogerie suisse en est la parfaite illustration, également un certain segment de l'industrie automobile allemande (on pense immédiatement à Porsche). Ce qui ne justifie pas les rémunérations pharaoniques de ceux qui ramassent les fruits des arbres plantés par les générations antérieures.

Vendre plus

Si la compétence technique est à la base des grands écarts de revenus et de patrimoines, et si l'avenir économique appartient aux gens qualifiés, au détriment des gens sans formation ou de formation inadaptée aux besoins du marché, les plus hauts revenus sont de moins en moins dévolus aux purs techniciens.

Dans un livre célèbre, publié voici une quinzaine d'années, Robert Reich, conseiller économique du président Clinton, annonçait que les plus gros bénéficiaires de la prochaine économie de marché seraient les manipulateurs de symboles.² Il ne pensait pas aux prêtres, ni

aux francs-maçons, mais à tous ceux qui savent attirer, captiver et fidéliser les clients. Cette opération devient d'autant plus nécessaire que, pour tous les produits qui ne sont pas immédiatement nécessaires, le client garde l'essentiel du pouvoir.

Du coup la compétence technique peut se révéler insuffisante. Un produit de meilleure qualité peut se vendre difficilement si les concurrents manient mieux les images, les symboles et les signes. D'où l'importance prise par les services de marketing et de communication. Une clientèle fidèle, une image bien implantée constituent des éléments essentiels de la valeur d'une entreprise. Inversement, un déficit d'image peut se révéler catastrophique, comme en ont fait l'expérience quelques grandes banques internationales ou certains fournisseurs d'articles de sport.

La culture démocratique contribue donc ici à l'écart des revenus et des patrimoines ; car l'esprit démocratique accorde d'emblée une valeur et donne un avantage au plus grand nombre. Les gros chiffres servent d'argument de vente, ce qui a conduit un guide touristique américain à classer les restaurants non pas en fonction de leur qualité gastronomique, à la manière du *Gault et Millau* ou du *Michelin*, mais en fonction du nombre de repas servis. Or être le premier fait partie de l'image et emporte facilement l'adhésion du client potentiel.

Les rémunérations étonnantes de quelques artistes ou des stars du football s'expliquent de la même manière : sans nier la compétence de ces artistes ou sportifs de haut niveau, force est de reconnaître que la masse des spectateurs contribue, aux yeux mêmes du public, à la valeur de la prestation. C'est l'application de la loi Matthieu, comme disent les économistes facétieux (il en existe quelques-uns) par allusion à l'Évangile

2 • *The Work of Nations*, Random House, New York 1991 (*L'économie mondialisée*, Dunod, Paris 1993, 336 p.).

selon saint Matthieu (25,29) : « A celui qui a, on donnera et il aura du surplus ; mais à celui qui n'a pas, on enlèvera même ce qu'il a. »³

Les principaux manipulateurs de symboles dans notre économie mondialisée sont les financiers. Non pas qu'ils soient plus grille-sous que les techniciens ou les commerciaux, mais leur pouvoir est renforcé par la mondialisation des échanges. Il faut comprendre que la finance ressemble à la lune : on n'en voit que la face qui nous sourit, celle qui distribue de l'argent en échange de promesses de remboursement avec surplus. On n'en voit jamais le côté caché : les risques économiques.

Or les promesses de remboursement sont d'autant plus incertaines que s'élargit l'espace des échanges. Plus encore : la spécialisation entraînée par la concurrence mondialisée accroît pour chaque producteur les risques économiques ; car chacun, en se spécialisant, maîtrise de moins en moins son environnement.

« La bourse je la ferme, les banquiers je les enferme », disait avant-guerre un président de la République française. Même

en supposant ce beau programme réalisé, cela ne supprimerait rien d'essentiel au développement de la finance car la finance et le risque économique ne font qu'un. Simplement, les risques financiers ne seraient pas répartis entre les banques et les détenteurs des actions et des obligations que l'on peut acheter et vendre en Bourse ; ils seraient concentrés sur les producteurs eux-mêmes ou sur les commerçants, à la manière des entreprises purement familiales. Finançant par leur propre patrimoine leurs opérations de production et de commercialisation, ils se priveraient de la forme d'assurance qu'apporte la finance en répartissant les risques économiques.

Bref, le pouvoir de la finance doit peu de chose à l'appétit de jouissance des banquiers, et moins encore à la faiblesse des politiciens soupçonnés de sympathie libérale. En revanche, le pouvoir de la finance doit beaucoup à la mondialisation des échanges commerciaux et aux risques économiques qu'elle entraîne. Reste à comprendre la concentration du pouvoir financier entre quelques mains.

La logique de la concentration

Bien avant les commerçants, les douaniers l'avaient compris : on prélève plus facilement là où se concentrent la richesse, les ports, les portes de la ville, les portillons des stades et des salles de spectacle. C'est la logique de la douane qui présente un gros avantage pour le fisc, surtout dans les pays aux activités économiques trop dispersées : le coût de prélèvement est moindre.

3 • En fait, l'Évangile n'est pas un manuel de gestion ; il ne fait allusion ici qu'à l'expérience que chacun peut faire de Dieu.

Paris, « La Défense »



Pour le commerçant, cette situation est payante : en prélevant moins sur chacun, il attire une clientèle nouvelle et gagne plus que ses concurrents. Cette logique a ses limites car la gestion de grosses structures a des lourdeurs et entraîne des coûts d'organisation qui finissent par manger le gain. Ces limites s'estompent dans le secteur financier où la localisation des opérateurs et des clients n'a guère d'importance : seule l'épargne disponible, la réglementation et le nombre des transactions jouent vraiment un rôle. D'où l'avantage obtenu par le secteur financier, et dont profitent les gestionnaires.

La mésaventure de la Société générale, qui a perdu au début de l'année quelque 8 milliards de francs par le simple fait d'un gestionnaire qui avait outrepassé les limites de ce qu'il était autorisé à engager sur les marchés, révèle la capacité des grosses institutions financières à concentrer des flux monétaires gigantesques. Ici encore la logique du douanier accomplit son office : on prélève un peu moins sur chaque opération, mais on se rattrape sur le nombre. Les revenus pharaoniques des hauts dirigeants s'expliquent également par cette logique financière, accentuée par la croissance des risques économiques : plus on est gros, plus le risque diminue et plus les dirigeants de ces grosses structures peuvent prélever sans trop peser sur chacun.

Ces revenus gigantesques ne sont guère remis en question car leurs véritables raisons sont rarement mises au jour. On évoque les compétences rares. Compétences, oui, rares, c'est douteux. A qui

fera-t-on croire qu'il existe au monde seulement quelques milliers de ces perles du management ?⁴ En fait, sont largement répandues les qualités que l'on doit en attendre : outre la compétence technique, le sens du travail en équipe et de la subsidiarité, la pensée complexe, le goût de la communication et la prudence.

La logique du réseau

Derrière l'argument de la rareté, se cache une réalité tout autre que le marché, celle du réseau, qui fabrique une rareté artificielle. Simple est le mécanisme qui permet alors à certains d'accumuler davantage, au détriment de la richesse commune : on est allé chercher les *happy few* non pas dans le large vivier des gens capables, mais dans le réseau restreint dont font partie la plupart des membres des conseils d'administration, des comités de rémunération, des chasseurs de tête et des administrateurs de fonds collectifs. Imaginer qu'un conseil d'administration ou quelque comité de rémunération particulièrement vertueux pourrait freiner les dérapages relèvera du vœu pieux tant que les membres de ces conseils et comités participeront au même réseau.

Les fonds de pension et les fonds de placement qui maîtrisent l'essentiel des assemblées générales des grandes entreprises pourraient stopper la dérive. Mais à condition que les ayants droit de ces fonds - soit nous tous - contraignent leurs gestionnaires à poursuivre un objectif qui n'entre pas dans leurs intérêts de réseau. C'est difficile à croire, mais pas impossible à réaliser.

E. P.

4 • Voir à ce propos, **Etienne Perrot**, « Des revenus pharaoniques inefficaces et immoraux », in *choisir*, n° 517, janvier 2003, pp. 25-28. Vous pouvez aussi consulter cet article sur notre site : www.choisir.ch. (n.d.l.r.)