



RÉGULATION :

Bruno Lussato, L'Échelle humaine

La logique économique de l'empire.

Le marché des grandes entreprises multinationales est le marché de la massification. Les produits peuvent être simples (eau de source, steak haché, produits d'entretien) ou sophistiqués (automobile, appareil de photo compact, appareil de télévision). Leur fabrication est banalisée et largement automatisée ou délocalisée.

Ce qui vaut pour les produits s'applique aussi aux services : fonctions bien définies et impersonnelles confiées à un personnel spécialisé mais dépourvu d'initiative et d'entregent (encaissement, guichet de poste, et aussi soins banalisés, hôtellerie, restauration de masse). L'automatisation remplace peu à peu le personnel spécialisé : les automates prennent la place des caissières, des guichetiers, des pompistes, des conducteurs du métro.

Le triangle magique technologie de pointe-compétitivité-suprématie commerciale est évident dans le domaine de l'informatique, par exemple. Microsoft, Sybase, Apple, Hewlett-Packard doivent leur succès mondial à la valeur de leurs équipes de recherche et de développement.

Les jeux vidéo fabriqués par les Japonais exigent de fabuleux investissements de matière grise, et il en va de même pour la confection de "Stargate" ou "Dynosaurus", mégaproductions qui exigent des trucages et des astuces de montage très élaborés.

La recherche pharmaceutique, la mise au point de nouvelles voitures dotées d'une électronique assistée, les systèmes de communication, les robots ménagers profitent de progrès incessants. Il faut innover sans arrêt.

La novation est un facteur privilégié depuis un siècle. On le rencontre en art sous le nom de "moderne" ou "d'avant-garde". Les œuvres d'art les plus significatives, qui ont le mieux résisté aux attaques du temps, sont celles qui ont innové dans le contenu ou dans la forme du message esthétique. Beethoven et Van Gogh, Mallarmé et Brancusi ont été plus novateurs que Bouguereau, François Coppée et Pompon.

Ce critère est devenu aujourd'hui quasi obsessionnel. L'information est largement jugée sur sa "fraîcheur". Le dernier livre paru, le "scoop", le nouveau brevet, l'avance technologique, autant de notions qui valorisent la nouveauté.

La moitié des produits en vente demain n'existent pas aujourd'hui. L'information se démode tous les trois ans, et le public a souvent du mal à s'adapter à des mutations qui sont présentées comme nécessaires à son confort ou à la compétitivité des entreprises.

Lorsque l'effort de fabrication à grande échelle (machines), d'invention (brevets), de formation (knowhow) et bien sûr d'adaptation au marché (marketing) a été consenti, on passe à l'étape finale, la démultiplication du produit.

Plus l'investissement de départ est grand, plus les quantités vendues doivent être élevées, afin d'amortir les frais engagés.

De cette constatation élémentaire découlent le concept "d'économies d'échelle" et celui de "synergie" ($2 + 2 = 5$ pour la productivité ; $2 + 2 = 3$ pour les coûts...).

Les concentrations s'établissent avec leur cortège d'exclusions : la liste des victimes s'allonge.

Quelques victimes de ce phénomène : l'informatique française, le cinéma italien et anglais ont ainsi été éliminés de la scène mondiale.

Le même système s'applique à des objets usuels aussi simples que des ampoules électriques, à des biens de consommation courante : Coca-Cola, biscuits ou papier hygiénique, hôtels, restauration, stars mondiales.

Il en résulte une uniformisation liée à la réduction des moules et une suprématie des grandes multinationales capables à la fois d'investir dans ces moules de plus en plus perfectionnés, et d'inonder le monde de leur production grâce à un appareil de distribution et de promotion très performant.

Les services d'achat peuvent, par leur puissance et les quantités commandées, obtenir des conditions particulièrement favorables, tenant à leur merci des producteurs de matières premières ou des sous-traitants. Les faillites de PME et PMI sont souvent dues aux réactions au jour le jour des grands groupes.

Ainsi dans la jungle des rapports commerciaux, les effets de taille présentent-ils des avantages indéniables. Le pouvoir gagne à être concentré.

La multiplication des chaînes, des publications, des produits, des choix se traduit par un accroissement de la confusion, et seuls, dans notre ère de surinformation, un petit nombre de messages forts arrivent à dominer et à s'imposer. Cela exige des moyens en influence et en trésorerie qui ne sont à la portée que de grands groupes. Et encore, ceux-ci concentrent leurs efforts sur un nombre limité de gammes, de marques et de produits.

Cette logique qui préside à la massification-banalisation vient du taylorisme. Frederick Winslow Taylor, économiste américain, s'est rendu célèbre pour avoir préconisé, au début du siècle, une spécialisation à outrance des tâches de production. Tel ouvrier découpait la semelle, tel autre l'enduisait de colle, le troisième l'appliquait à la pantoufle. En décomposant une difficulté, on la réduisait.

De même en faisant exécuter un travail complexe par un grand nombre d'exécutants hyperspécialisés, on diminuait le temps d'apprentissage et le niveau de compétence requis.

Du temps de Taylor les ouvriers étaient en grande majorité des illettrés, et l'explosion industrielle du XIXème siècle exigeait des méthodes rapides pour éviter d'avoir recours à une formation lente et laborieuse.

Étendu à l'ensemble de la société, et combiné avec le principe d'économie d'échelle, le dogme de la spécialisation conduit à l'existence des ghettos de spécialistes, à l'implacable division internationale du travail, et au dogme de la courbe d'expérience diffusé au début des années 70 par un célèbre cabinet d'organisation, le Boston Consulting Group.

On en arrive à regrouper en un lieu tous les collaborateurs appartenant à une même spécialité et parlant le "même jargon". D'où des services de deux mille informaticiens (Société générale), de centaines d'avocats, des bâtiments réservés à la formation, d'autres au marketing et d'autres encore à la finance. Lorsqu'un dinosaure rencontre un autre dinosaure, de quoi parlent-ils ?

Les métropoles sont découpées en zones spécialisées: quartiers réservés au sommeil, au divertissement, au travail, aux musées, au troisième âge, à l'enseignement, aux exclus.

Le dogme de la courbe d'expérience décrète que l'expérience d'un segment de marché est fonction de la part de marché occupée et des quantités vendues. Il s'ensuit que seuls les leaders pourront survivre à condition de dominer leur métier.

Il en résulte qu'aucun pays n'a les moyens de développer tous les métiers, tous les produits, tous les services. Il doit comme une entreprise se spécialiser : tourisme, bourse, informatique. Les zones de développement, les technopoles sont spécialisées dans des activités définies.

La définition calibrée des produits-services permet de "prévenir" grâce à des systèmes coûteux mais amortis par l'effet de masse. D'où les publicités internationales, les emballages vendeurs, les modes d'emploi en huit langues, les logiciels de choix de produits, etc.

Dans un tel contexte, il va de soi que les vendeurs sont éliminés comme les caissières...

Seuls restent, face à face, le consommateur, un parmi des millions, et l'entreprise qui du "sommet" s'adresse "directement" à lui, sans médiateurs réels, grâce à des réseaux de démultiplication formalisés.

Les enquêteurs qui nous interrogent sans cesse ne disposent d'aucune initiative. En dépit des discours officiels, la marge de liberté qui reste aux collaborateurs est de plus en plus mince. Les robots parlent aux robots.

La massification crée des produits de moins en moins chers et de plus en plus accessibles à des populations de plus en plus vastes, conditionnées par la publicité à utiliser de façon mimétique ces produits.

Unique inconvénient mais de taille, ces populations ne pourront être prises en charge par le système ! Celui-ci ne peut en effet qu'absorber un nombre restreint de collaborateurs de haut niveau, regroupés dans des sites privilégiés, et un certain nombre de contrôleurs à un niveau inférieur. Le reste sera confié à des machines, ou à de la main-d'œuvre bon marché.

Le GATT expose à la concurrence de travailleurs "esclavagisés" les travailleurs occidentaux voulant être rémunérés et traités comme des êtres humains. Pour faire un travail animal !

Le piège est incontournable. Nul ne l'ignore, mais tout le monde se tait !

La logique de l'Empire est la destruction des emplois et de la personne humaine. Évidemment, les agents de l'Empire affirment, avec des trémolos néo-mao dans la voix, que sous l'effet de l'industrialisation les pays pauvres accéderont à l'aisance avec, comme contrepartie, une main-d'œuvre plus chère et mieux traitée.

La réponse est hélas fatale : si cela se produit un jour, ces pays automatiseront à leur tour ! Mais avant que les lois sociales et leurs pesanteurs syndicales et bureaucratiques atteignent le niveau européen, de l'eau passera sous les ponts, et leur concurrence aura entraîné des dommages irréversibles.

D'où le danger mortel que représente l'Asie -et en particulier la Chine- pour notre Occident sophistiqué.

L'autre argument des agents de l'Empire est d'affirmer que si le marché global est réduit à des produits et à des services banalisés, automatisables et délocalisables, leur prix de revient sera théoriquement plus bas, et leur prix de vente en permettra l'accès au plus grand nombre.

Car l'Empire se veut démocratique.

Hélas ! ce nombre sera amputé par celui des chômeurs sans réel pouvoir d'achat. Ces derniers se contenteront de biens au plus bas niveau, satisfaisant des besoins élémentaires de survie, et qui sont précisément produits par l'automatisation et la délocalisation !

Encore faut-il que les chômeurs aient des ressources qui leur permettent d'y accéder ! Faute de quoi le chômage-exclusion se transformera en sous-développement, en pauvreté absolue, en zones de non-droit. D'où la mise en place d'un État-providence hypertrophié.

Actuellement, ce sont les "actifs" qui paient pour les chômeurs, d'où des charges sociales très élevées, particulièrement en France. Le coût du travail, même non qualifié, devient tellement exorbitant qu'il conduit les entreprises à supprimer des postes, à automatiser, à délocaliser en perpétuant la spirale infernale.

Reste la possibilité de répartir la charge du chômage sur l'ensemble de la population, et en particulier sur les "vieux" considérés comme "abusivement" riches. Mais cette baisse du pouvoir d'achat va se traduire par une baisse de consommation et une récession, qui vont appauvrir considérablement le fragile tissu économique.

L'entreprise risque donc de perdre d'un côté ce qu'elle gagne de l'autre. Les chômeurs qu'elle produit pour raison de productivité potentielle devront être payés quand même, soit directement par elle sous forme de charges diverses, soit indirectement par la baisse du volume de la demande, donc d'accroissement du prix de revient.

Or l'indice de productivité ne croît que dans la mesure où la réduction des moyens mis en œuvre n'affecte pas les résultats obtenus, ici le volume et les marges bénéficiaires. Ce n'est pas le cas dans un marché en régression.

Le licenciement de cent employés rapporte immédiatement un gain visible mesurable et contrôlable. Mais ses effets négatifs reviennent en boomerang d'une manière confuse et différée. Pis encore, les déséconomies produites ne sont pas directement liées à la décision de l'entreprise.

Au cas où celle-ci déciderait de garder ses effectifs, elle n'en subirait pas moins les effets pervers, liés à la politique de "restructuration" des autres entreprises. Le raisonnement : maintien des effectifs = diminution du chômage donc des charges = augmentation du volume des affaires donc amélioration des résultats ne vaut qu'à condition que tous suivent le jeu durablement.

Discipline ô combien difficile et qui ne peut être atteinte par des moyens coercitifs. On ne peut pas davantage obliger une entreprise à embaucher qu'un âne qui n'a pas soif à boire !

Un facteur aggravant se surajoute au mécanisme de boomerang signalé plus haut : la perte sèche liée à la redistribution.

Lorsqu'une entreprise licencie un employé, elle finit par le payer trois fois. La première fois parce qu'elle devra payer d'une manière indirecte les allocations que lui versera l'État. La deuxième fois parce que l'incurie bureaucratique double le prix à payer. La troisième fois, sous forme de la récession liée au climat économique et les réflexes d'angoisse provoqués par le chômage : un chômeur ne consomme presque pas et tous ceux qui l'entourent consomment moins.

Quelles que soient les mesures préconisées : travail partiel (donc baisse du niveau de vie et des résultats), réduction des charges sociales (donc impôts en augmentation), aides factices à l'emploi et autres remèdes mous, on arrive toujours au même constat décourageant : la compétitivité internationale, rendue obligatoire par le GATT, exige des pays développés une déflation de la masse salariale et annonce la fin des vaches grasses et une ère de pénurie et de perte de pouvoir d'achat de la part des actifs et de la "classe moyenne".

Nous comprenons l'embarras, la morosité, le désarroi de tous ceux qui, à tous les échelons de la société, essaient de sortir du piège. Embarras des politiques, morosité des actifs, désarroi des chômeurs en puissance et des exclus. Quel que soit le palliatif, il porte en lui-même ses conséquences perverses.

Créer artificiellement des emplois comme en Italie du Sud ?

Dissimuler la réalité du chômage sous de faux contrats d'apprentissage, de réinsertion, afin de manipuler les statistiques ? Mais on ne peut durablement tromper tout le monde.

Établir des barrages protectionnistes autour des frontières européennes, voire françaises ?

Cela suppose l'adhésion des grands maîtres de Washington et des pontes de la Commission de Bruxelles fort exposés aux lobbies de toutes sortes. L'Empire nous conduit dans une impasse et augmente la souffrance humaine en faisant croire qu'il la soulage.

Résultat : la France a commencé à entrer dans un processus redoutable de sous-développement.

Robert Laffont, pages 183/190