

Etudes Marxistes

N°18 – 2^{ème} trimestre 1993

Dossier crise et revenus

Si, depuis Marx jusqu'à nos jours, il est de bon ton de crier à «la mort du marxisme», contre tous ses adversaires le marxisme a fait la preuve de sa fécondité et de son efficacité créatrice.

Il a permis à des milliers d'hommes, aliénés depuis des millénaires, de se libérer économiquement et socialement. Il donne aux asservis du Tiers Monde et du monde capitaliste une conscience lucide de leurs possibilités libératrices. Il donne à la classe ouvrière et à ses alliés une méthode scientifique de combat pour construire une société qui mettra fin à l'exploitation de l'homme par l'homme.

Le marxisme unifie en lui science et philosophie et érige en principe premier que la pierre angulaire de la connaissance est donnée par le critère de la pratique qui, seul, garantit que la construction conceptuelle correspond à la réalité objective.

Comme toute science, le marxisme se développe sans pour cela détruire ses principes, mais, basé sur la vérification expérimentale, il n'est pas un dogme.

Pour un marxiste toute vérité est à la fois relative et absolue, c'est-à-dire, comme le soulignait Lénine (1) faisant référence à Marx et à Engels : «qu'elle admet la relativité de toutes nos connaissances non point au sens de la négation de la vérité objective, mais au sens de la réalité historique des limites de l'approximation de nos connaissances par rapport à cette vérité».

Nous vivons dans un monde en plein bouleversement : internationalisation de l'économie, nouvelles technologies, Tiers Monde croulant sous le poids des dettes, poussée de l'extrême-droite...

La revue «Etudes Marxistes» veut rendre compte des analyses matérialistes, progressistes susceptibles d'affiner la réflexion marxiste dans tous les domaines de l'actualité comme dans ceux du passé qui éclairent les situations d'aujourd'hui.

Elle se veut aussi un instrument de réflexion pour tous ses lecteurs ; c'est dans cet esprit que nous souhaitons leur collaboration à la critique des articles que nous publions et, d'avance, nous les en remercions.

Le comité de rédaction

(1) Matérialisme et empiriocriticisme Lénine, Oeuvres complètes, Tome 14, page 139.

Sommaire :

I - L'explication de la crise actuelle: un retour nécessaire à Marx (Thomas Gounet) (p.2)

II - Causes et conséquences des surcapacités dans l'industrie automobile (Thomas Gounet) (p.15)

III - Le rapport Braun sur la sidérurgie européenne: l'impuissance de la Commission européenne (Jean Valet) (p.34)

IV - Un exemple de restructuration dans l'industrie chimique : la production de soude chez Solvay (Paul Vermeer) (p.46)

V - Crise et déréglementation dans le transport aérien (Thomas Gounet) (p.53)

VI - La distribution des revenus en Belgique (Georges Moreau) (p.65)

VII - La nouvelle édition du livre de Marta Harnecker : Les concepts élémentaires du matérialisme historique (Thomas Gounet) (p.97)

Edition électronique réalisée par Vincent Gouysse. Cette revue est à prendre en compte à titre documentaire (Cf. « Impérialisme et anti-impérialisme ».)

WWW.MARXISME.FR

L'explication de la crise actuelle : un retour nécessaire à Marx

(Thomas Gounet)

«La crise frappe l'Europe de plein fouet et, au niveau de la sidérurgie, c'est la plus grave que j'ai connue depuis 1945» (1). Ainsi parle le baron Pol Boël, président des Usines Gustave Boël à La Louvière, une des sociétés moyennes de la sidérurgie européenne. Cet aspect de gravité n'est pas seulement caractéristique de l'acier ou de l'Europe. Il touche la plupart des secteurs, surtout les plus essentiels comme l'automobile, l'électronique, la chimie, l'aéronautique et le transport aérien. Il s'incruste dans les grandes régions du globe, les Etats-Unis, le Japon et l'Europe. La crise est générale. Elle est mondiale.

L'incapacité de la bourgeoisie de prévoir, de faire face et de résoudre la récession économique est manifeste. Depuis 1974, la croissance s'est ralentie dans tous les pays riches de la planète. Partout, on a appliqué des plans de relance, on a restructuré les économies. Chaque fois, les gouvernements ont annoncé triomphalement la fin du tunnel. Or, à chaque coup, la crise est un peu plus étendue, un peu plus profonde.

Aujourd'hui, différents Etats ont mis au point des nouveaux «pactes sociaux» ou sont en train de le faire. L'idée centrale est que seules les nations compétitives s'en sortiront et que, pour ce projet, il faut mobiliser l'ensemble de la population. Il faut amener les organisations syndicales à quelques sacrifices, dans le domaine des salaires et de la flexibilité surtout, pour rendre plus efficaces les entreprises. Si le pacte est une réussite, les firmes pourront gagner des parts de marché à l'extérieur, garder, voire augmenter, leur niveau de production et assurer l'emploi de cette manière.

On peut douter de la validité de ce raisonnement. Mais ce qui est d'abord en cause, c'est la manière d'expliquer la crise économique. De cette explication dépendent les solutions que l'on propose pour en sortir. Dans ce domaine, il y a deux courants qui s'opposent : les théories bourgeoises et les thèses marxistes. C'est pourquoi, après avoir précisé l'ampleur de la récession actuelle, nous traiterons de cette question : qu'est-ce que la crise ? qu'est-ce qui la provoque ?

1. La gravité de la crise économique actuelle

Pierre Jeannot est président de l'IATA, l'Association internationale des compagnies aériennes qui regroupe l'essentiel des transporteurs du ciel dans le monde. Il donne, début septembre 1993, une conférence devant un parterre composé de cadres et d'analystes du secteur. Il décrit la situation dans le transport aérien : «les pertes combinées des compagnies membres de l'IATA pourraient atteindre des dizaines de milliards de dollars cette année. Depuis trois ans, les pertes ont totalisé 11,5 milliards. Certaines compagnies ont disparu depuis. D'autres ont dû s'allier. Une féroce guerre des tarifs fait rage entre celles qui restent». Il conclut dans un silence de mort : «Je ne ferai pas une estimation des pertes en 1993 au dollar près, mais elles atteindront plusieurs milliards. Les choses en sont là» (2).

La crise dans le transport aérien est particulièrement sévère. Mais elle reflète assez bien la récession dans la plupart des secteurs. Le constat dramatique que dresse Pierre Jeannot et qui ne concerne que le sort des capitalistes de la branche (le transport aérien a éliminé en 1991 et 1992 135.000 emplois, soit environ 10 % des effectifs mondiaux) peut être transposé aux autres industries.

Les grands groupes sidérurgiques ont perdu, en 1992, un total de 150 milliards de FB. Entre 1980 et 1991, l'acier européen a supprimé 235.000 emplois, passant de 598.000 à 363.000. En 1993, on s'attend à de nouvelles diminutions de 30.000 postes, mais à terme, ce sont 100.000 emplois qui sont directement menacés. Aux Etats-Unis, la perte a été, entre 1984 à 1991, de 72.000 postes. Même au Japon, l'emploi a été réduit de 34.000 de 1986 à 1991. En Europe de l'Est (sans l'URSS), la production a chuté de 45 % depuis 1989, depuis la chute du mur de Berlin, et ces pays ont dû se séparer de 187.000 personnes de 1989 à 1992.

Dans l'aéronautique, les seize plus grandes firmes du secteur ont totalisé une perte cumulée de 108 milliards de FB. Les sociétés comme Boeing, Airbus ou McDonnell Douglas ont supprimé 104.000 emplois en 1991 et 89.000 en 1992. Probablement environ 100.000 nouveaux postes passeront à la trappe en 1993.

La construction automobile n'est pas épargnée. Le secteur a réalisé en 1992 une perte record de 854 milliards de FB, due en grande partie aux provisions établies par General Motors et Ford pour payer les pensions de leurs salariés aux Etats-Unis. Les programmes de licenciements se poursuivent allègrement. GM n'a pas terminé son programme pour éliminer pour 1995 74.000 des 395.000 travailleurs occupés dans ses usines nord-américaines fin 1991. Volkswagen prévoit de réduire ses effectifs pour 1996 de 36.000 dans son groupe de 274.000 personnes. Mais certaines estimations font état de 80.000 suppressions d'emploi, surtout que la filiale espagnole SEAT doit éliminer un emploi sur quatre pour 1996. Ford Europe va passer de 93.000 salariés à 83.000 en 1993. Mercedes programme une perte de postes de 37.000 pour les années 1992, 1993 et 1994 (sur un total de 164.000 personnes).

En chimie, le leader américain, Du Pont de Nemours, a subi, en 1992, une perte de 137 milliards de FB et la multinationale britannique ICI de 35 milliards de FB. BASF va supprimer 20.000 emplois de 1989 à 1993. En Allemagne, qui représente un tiers de la chimie européenne tant en chiffres d'affaires qu'en effectifs, l'emploi va être réduit de 20.000 en 1993.

Même l'électronique, considéré pourtant comme un secteur d'avenir, n'est pas à l'abri. Que du contraire. La branche informatique a supprimé 170.000 emplois en trois ans (1990, 1991 et 1992). En deux ans (de 1991 à 1993), Siemens liquide 30.000 postes. En cinq ans, depuis son programme Centurion de 1990, Philips diminue son personnel de 50.000 unités.

Partout, dans l'industrie, les chiffres affluent pour montrer l'ampleur de la crise et les conséquences dramatiques que les capitalistes font porter aux travailleurs. La situation est présentée comme catastrophique et clic l'est assurément.

Certains dans les organisations syndicales, surtout dans les milieux de gauche, veulent minimiser la récession et sa gravité. Ils pensent qu'insister sur cet aspect va les défavoriser pour demander des augmentations salariales et des améliorations dans les conditions de travail. Ils lient ces revendications à la situation dans les entreprises. Si celle-ci est bonne, les travailleurs en profiteront, si elle est mauvaise, ils ne pourront rien avoir. Ils estiment aussi que ce sont les patrons qui ont intérêt à noircir le tableau pour faire passer leurs plans de restructuration.

Mais la réalité est tout autre. La crise est générale et profonde. Elle oblige les syndicats et les travailleurs à reformuler leur jugement sur le système capitaliste. L'heure n'est plus aux concessions obtenues grâce à la bonne santé de l'entreprise, mais à se demander quelles solutions peut-on apporter pour remédier au chômage, au gaspillage des ressources techniques et humaines, à la misère qui s'installe... La crise aiguise la polarisation de la population en riches qui accumulent les richesses et le pouvoir et en pauvres qui se voient déplus en plus démunis et abandonnés. La crise amène la remise en cause du système capitaliste par ceux qui sont délaissés.

Roland Leuschel, le gourou de la Banque Bruxelles Lambert, s'exprime sur la gravité de la récession que l'on connaît actuellement et sur les risques qu'elle engendre. Il répond notamment à l'argument que la crise actuelle n'a pas encore déclenché un krach boursier comme celui du 29 octobre 1929 : «le grand événement, la grande correction des Bourses, va se produire. (...) le danger a été multiplié par X par rapport aux années trente. Le choc sera donc beaucoup plus grave. (...) L'événement est tellement énorme que la date à laquelle il va effectivement se produire n'a aucune importance. Mais je peux vous assurer qu'on s'en rapproche toujours plus vite. (...) Il faut tout de même rappeler certains chiffres : fin 1992, dans des pays tels que l'Italie et l'Espagne, la proportion des jeunes de moins de 25 ans en âge de

travailler et qui ne trouvent pas d'emploi, dépassait les 50 % ! Je crois que cela va éclater un de ces jours, avec de probables troubles sociaux» (3). Voilà l'enjeu de la crise.

2. Les explications bourgeoises à la crise

Le thème de la récession économique est l'objet d'une lutte de classes entre la bourgeoisie et le prolétariat. Par quoi la crise est-elle provoquée ? Quelles solutions pour y remédier ? La bourgeoisie a une série de thèses de façon à résoudre le marasme économique à son avantage. Actuellement, elle insiste beaucoup sur trois attitudes : la crise est un mauvais moment à passer ; c'est un processus d'adaptation à des phénomènes naissants ; elle est occasionnée par des acteurs qui ne jouent pas loyalement la partie de la concurrence.

2.1. Une fatalité

«La crise est un événement extérieur au mécanisme économique habituel. Il nous est tombé dessus à l'improviste. Il faut attendre, patienter. Les affaires vont un jour ou l'autre reprendre». Ce raisonnement typiquement patronal peut prêter à sourire. Il est largement généralisé. Les capitalistes, sauf quelques exceptions comme Leuschel, ne prévoient pas les retournements de conjoncture allant jusqu'à la chute de la production. En 1867, Marx écrivait déjà sur l'attitude des bourgeois à la veille d'une crise : «La meilleure preuve est fournie par exemple par les Reports on Bank Acts, de 1857 à 1858 — où tous les directeurs de banque, négociants, bref, tous les experts cités (...) se félicitaient réciproquement de la prospérité et de la santé des affaires — un mois exactement avant que n'éclatât la crise d'août 1857. (...) Les affaires sont toujours parfaitement saines et la campagne se développe de la façon la plus prospère jusqu'à ce que tout d'un coup se produise l'effondrement» (4).

Cent trente ans, les paroles de Marx se vérifient encore. Edzard Reuter, président du groupe Daimler-Benz implanté dans l'automobile (Mercedes), l'électronique (AEG) et l'aéronautique (MBB et Deutsche Aerospace), déclare, le 6 avril 1993, en présentant les résultats de sa multinationale : «La détérioration enregistrée durant les derniers mois de 1992 s'est nettement accentuée lors du premier trimestre 1993. Nous avons été surpris» (5). Etonnement similaire chez Jan Timmer, président de Philips, annonçant le 4 mars 1993 les pertes de la firme néerlandaise en 1992 (18 milliards de FB) : «son groupe a sous-estimé l'ampleur de la récession de l'industrie électronique grand public» (6).

Ces points de vue ne sont pas complètement innocents. Les patrons veulent faire croire aux travailleurs qui subissent les conséquences des restructurations que la récession provient d'un élément extérieur au système capitaliste, inexplicable, imprévisible. Ils ne sont pas responsables de ce phénomène. L'argument se poursuit : il faut persévérer dans les politiques d'austérité suivies jusqu'à maintenant. En France, le gouvernement français, domine par les socialistes en début de 1993, aimait à répéter : nous avons la meilleure voilure ; le problème est qu'il n'y a pas de vent ; mais dès que celui-ci se lèvera, nous irons plus vite que les autres.

Ce type d'explication révèle déjà les limites du capitalisme. La crise est un élément dérangeant. Elle montre que, malgré les discours triomphants, le système bourgeois n'est pas très efficace ni très rationnel : puisqu'il met au chômage des millions de personnes (35 millions dans les pays riches, 15 millions dans la Communauté européenne) alors que la majorité de la population dans le monde ne dispose pas d'un certain nombre de biens de nécessité pour vivre décemment ; puisqu'il détruit des récoltes alors qu'un quart de la population mondiale est sous-alimentée ; puisqu'il arrête des usines alors que deux millions de personnes n'ont pas d'eau potable, que les besoins en transport ne sont pas assurés, etc. Les patrons essaient alors de dissocier la crise, phénomène accidentel causé par le «dehors», du système capitaliste.

2.2. Un processus d'adaptation

Une autre explication part d'une vision dynamique des choses. L'économie se transforme. Ce qui a assuré la croissance pendant une période peut s'avérer ne plus être efficace. Il faut qu'une autre forme d'organisation apparaisse, se développe et devienne dominante. La récession est vue alors comme la transition chaotique d'un mode d'organisation à un autre : l'«ancien» (qui n'est plus rentable) est déjà dépassé et le «nouveau» (qui, seul, assure les profits) n'est pas encore implanté partout.

L'école de la régulation en France (Aglietta, Lipietz, Coriat, Boyer, etc.) est friande de ce genre d'interprétation. Ce courant économique, partant d'une analyse à l'origine marxiste, estime que la forme dominante jusque dans les années 80, le fordisme, n'est plus efficace. Les gains de productivité ne sont plus garantis. Il faut une nouvelle forme productive (qui n'a pas encore de nom véritable ; ils parlent de post-fordisme). Il y a une crise de rentabilité parce que les entreprises fonctionnent encore largement sous un mode fordien dépassé et n'assurant plus les bénéfices. Il faut rétablir cette rentabilité, base du partage des gains de productivité entre patrons et ouvriers, en introduisant massivement les éléments du post-fordisme (dont les méthodes japonaises de production, c'est-à-dire le toyotisme) moyennant un pacte social pour redéfinir les avantages que travailleurs et capitalistes pourraient, chacun, en retirer (7).

Cette théorie, soi-disant de gauche, trouve de plus en plus d'échos chez les patrons eux-mêmes qui y voient l'occasion de faire accepter par les délégués syndicaux l'instauration du just-in-time, du travail en équipe (teamwork) et du management participatif. Ainsi Lopez de Arriortua, récemment catapulté directeur de la production et des achats dans le groupe Volkswagen, exprimait son avis sur la crise : «Nous ne sommes pas simplement dans une période de récession, nous sommes en pleine révolution». Et le journaliste de Business Week qui l'interroge de poursuivre sa pensée : «Et comme chaque révolution, celle-ci a ses vainqueurs et ses victimes» (8).

Le but de cette explication est à nouveau d'extraire du système capitaliste la crise économique, et d'en attribuer la paternité qu'à un seul de ses éléments, l'ancienne forme de production. Ce n'est pas le capitalisme qui est en récession, mais le fordisme. Nous sommes dans une révolution car il faut changer les méthodes de production et adopter les nouvelles, plus productives.

Dans cette conception, il n'y a aucune réflexion sur le thème de la compétitivité et ses conséquences. Il suffit d'être plus compétitif, de battre le voisin et d'être dans le camp des vainqueurs. On n'imagine pas que c'est un processus sans fin. Car si on est plus productif que le pays d'à côté, celui-ci voudra, suivant cette logique, être plus performant. La concurrence s'engage pour produire davantage avec toujours moins de forces, donc moins d'emploi. Deux problèmes se posent : primo, qui va acheter les produits ? les normes de la compétitivité sont qu'il faut gagner des parts de marché sur les autres, donc vendre à un étranger qui se rationalise et baisse ses coûts (salaires et emploi) parce que soi-même on a réduit les siens ; tout le monde vend plus et achète moins, voilà la logique de la compétitivité ; secundo, il y a des tensions permanentes entre Etats parce que chacun veut être exportateur net (9) ; or les balances commerciales s'équilibrent entre pays ; s'il y a un exportateur net quelque part, il y a un importateur net autre part ; les risques de conflit sont multipliés à tous les niveaux (économique, politique et militaire) pour faire valoir le droit de chacun.

2.3. Les concurrents sont déloyaux

Une troisième argumentation se base sur l'arrivée de rivaux étrangers qui commencent à prendre de manière intempestive des parts de marché, celles-là justement qui dégradent la rentabilité des entreprises nationales : si ces concurrents parviennent si facilement à conquérir des parts, c'est qu'ils pratiquent le dumping ; c'est de la compétition déloyale ; protégeons notre industrie contre ces prédateurs. Voilà ce qui se dit dans pas mal de cercles d'hommes d'affaires européens et américains. Mais le plus cocasse est que, suivant le secteur, cet étranger indésirable change de nationalité. En Europe, le «gangster» est américain dans le transport aérien, est-européen dans l'acier, japonais dans l'automobile et afro-asiatique dans le textile. Aux Etats-Unis, il est européen dans les produits agricoles et la sidérurgie, japonais dans l'électronique et l'automobile...

Cette pseudo-analyse bute donc assez rapidement sur le fait qu'il n'y a pas de particularités propres aux «prédateurs». Il suffit de venir déranger le marché national dominé par quelques oligopoles nationaux. Les Etats-Unis ont une législation très aisée pour attaquer légalement l'intrus de pratiques déloyales : est accusé de dumping toute firme qui vend à un prix inférieur aux coûts de production majorés de 10 % de frais généraux et de 8 % de marge commerciale. A ce taux, 17 des 20 plus grandes entreprises américaines devraient être poursuivies pour dumping car aucune ne réalise une marge de 8 % (10).

De nouveau, la responsabilité de la crise est reportée sur un phénomène précis du capitalisme, considéré comme contrôlable par une protection douanière : la concurrence déloyale. Ce n'est pas la concurrence capitaliste, essence même du système, qui est en cause. Elle est saine et procure à tous prospérité, confort matériel et bien-être, disent les patrons en coeur. Le problème est que le capitalisme est basé sur l'exploitation du travail humain, procurant aux patrons qui arrivent à tirer plus de leurs ouvriers un avantage. Où est la loyauté là-dedans ?

De même, quand l'hégémonie mondiale est en jeu, les plus «tendres brebis» deviennent des «loups féroces et assoiffés». Par exemple, en Allemagne, le groupe Volkswagen avait une réputation de gestion par le consensus social. Le numéro deux de la multinationale, Daniel Goeudevert, était l'expression de ce patronat social. Une mauvaise rentabilité a débarrassé le constructeur de son vernis «pro-ouvrier». L'austère et autoritaire Piëch a pris la présidence, au nez et à la barbe de Goeudevert. Il a débauché Lopez de Arriortua, un cadre basque de GM où les surnoms donnent une idée de ce qu'il sait faire: «Jack l'Etrangleur», le «Grand Inquisiteur» ou «l'Etrangleur de Rüsselsheim» (une des deux usines d'assemblage d'Opel en Allemagne de l'Ouest). Le 31 juillet, Goeudevert a démissionné de ses responsabilités. Il était vice-président du groupe et dirigeait la division VW automobile. Il reste seulement comme conseiller. L'arrivée de ces deux terreurs chez Volkswagen dénote une volonté de l'entreprise à être plus agressive. Le but est d'enrayer les perles de part de marché que VW devra subir étant donné sa faible rentabilité.

En France, Renault était considérée comme la firme qui appliquait des normes sociales plus avancées. Tout a été sacrifié pour devenir l'entreprise la plus compétitive. «Et aujourd'hui la vitrine sociale est devenue une vitrine en matière de productivité» (11). C'est ce changement de décor qui a permis à la multinationale française de remonter ses parts de marché en Europe de 9,8 % en 1990 à 10,6% en 1992.

Où est la loyauté dans tout cela ? Il y a une bataille entre des capitalistes, prêts à tout pour dominer le marché mondial. Tous les coups sont permis. L'accusation de dumping ou de pratiques déloyales n'a rien à voir avec la justice, mais avec le rapport de forces entre les groupes en présence. Elle fait partie des coups permis à la disposition des entreprises pour interdire l'avancée des concurrents étrangers sur leur marché intérieur.

2.4. Sauver le capitalisme

Toutes les thèses présentées ci-dessus ont trois caractéristiques communes. Premièrement, elles ne mettent pas l'accent sur la responsabilité du capitalisme dans la crise. La récession est toujours un phénomène extérieur du mécanisme de production bourgeois ou, si elle lui est liée, c'est de façon très limitée de façon à ce que le système puisse se développer en enlevant l'élément gangrené. Deuxièmement, ces explications couvent des propositions pour résoudre le marasme économique favorables aux patrons : rationaliser, restructurer, introduire le toyotisme, instaurer le management participatif, protéger le marché intérieur,... Troisièmement, ces «solutions» ont été appliquées largement depuis dix-quinze ans. Plusieurs fois, des gouvernements et des patrons ont annoncé la sortie de la crise. Mais dix-quinze ans plus tard, nous sommes face à une crise plus grave, dont l'ampleur dépasse les précédentes. Et comme Leuschel le déclare : le pire va encore arriver.

On est droit alors de mettre en doute les thèses et solutions présentées par la bourgeoisie et de trouver ailleurs une explication. Comme récrivent Jo Cottenier et Kris Hertogen : «Toutes ces théories ont un

noyau commun : partout la logique interne du système capitaliste est laissée hors de cause. On traite les symptômes et non les causes réelles. Les médicaments peuvent temporairement maîtriser et cacher la maladie, voire même éveiller l'illusion que tout est résolu, mais celle-ci se vengera lors de la prochaine crise. Qui veut, derrière les phénomènes superficiels, saisir les causes des crises, débouche inévitablement sur Marx» (12).

3. Marx et la crise économique

La théorie de Marx sur la crise économique n'est pas à proprement élaborée dans un de ses écrits. Il en a parlé à plusieurs reprises. Mais en additionnant l'ensemble, on peut donner une version suffisamment complète pour comprendre le phénomène.

3.1. La crise économique est une crise de surproduction

La récession économique est d'abord un phénomène de production capitaliste. Les capitalistes produisent trop de biens par rapport à ce que les consommateurs peuvent acheter. C'est cela qui occasionne la constitution de stocks d'invendus ou de forces productives non utilisées, la baisse des prix des marchandises pour vendre quand même les produits acheminés vers le marché, la dégradation de la rentabilité des entreprises affectées à la fois par la chute des ventes et celle des prix, les faillites et les fermetures des firmes et des unités les moins solides, la mise au chômage forcée pour beaucoup de travailleurs.

Marx explique : «Si l'on voulait répondre que la production en constante expansion (...) a besoin d'un marché en expansion constante, c'est que la production se développe plus rapidement que le marché, on n'aurait fait qu'exprimer autrement le phénomène qu'il s'agit d'expliquer, dans sa forme réelle au lieu de sa forme abstraite. Le marché s'élargit plus lentement que la production, ou alors dans le cycle que le capital parcourt pendant sa reproduction (...) arrive un moment où le marché apparaît trop étroit pour la production. Cela se situe à la fin du cycle. Ce qui veut dire simplement: le marché est saturé. La surproduction est manifeste. Si l'élargissement du marché avait marché du même pas que l'élargissement de la production, il n'y aurait pas de saturation du marché, pas de surproduction» (13).

Ou de façon plus concise : «La raison ultime de toute véritable crise demeure toujours la pauvreté et la limitation de la consommation des masses, en face de la tendance de la production capitaliste à développer les forces productives comme si elles n'avaient pour limite que la capacité de consommation absolue de la société» (14).

Eugène Varga, l'économiste officiel de la III^{ème} Internationale, effectue une utile distinction entre pouvoir d'achat et pouvoir de consommation. Le pouvoir d'achat est l'ensemble des revenus engendrés par la production. Le pouvoir de consommation est la part de revenus consacrés à la consommation individuelle. Il est composé des salaires et des profits non investis dans l'appareil de production. Il y a deux grands secteurs dans l'économie: celui qui produit les biens de consommation et celui qui réalise les biens de production. Ce dernier est utile pour produire plus efficacement les biens de consommation. Mais une part toujours plus faible du pouvoir d'achat va vers la consommation individuelle. Le pouvoir de consommation diminue non pas de façon absolue, mais de façon relative: il augmente moins vite que le pouvoir d'achat dont il est une composante. Or, le secteur des biens de consommation grâce à l'apport des moyens de production devient plus efficace: il peut produire de plus en plus de biens et de plus en plus vite; sa productivité augmente. Il arrive un moment où la demande, qui est déterminée par le pouvoir de consommation, ne correspond plus à l'offre, c'est-à-dire la production du secteur des biens de consommation. Il y a excès d'offre. Il y a surproduction.

Varga résume : «Cette diminution relative du pouvoir de consommation de la société lève fatalement au développement du capitalisme — qui est basée sur la contradiction entre la production sociale et l'appropriation privée — pose le problème du marché d'une façon toujours plus aiguë et rend la réalisation des marchandises de plus en plus difficile. Car en dernière analyse, comme le dit Lénine,

tous les moyens de production servent à la production des moyens de consommation. C'est de la grandeur des débouchés pour les moyens de consommation que dépendent en dernière analyse le degré d'utilisation des moyens de production existants et pariant à plus longue échéance les débouchés des moyens de production également, la marche des affaires dans la section I» (15). La section I est la section produisant les moyens de production.

Ainsi, le pouvoir de consommation de la population diminuant relativement, celle-ci ne peut acheter, par exemple, les voitures mises sur le marché. Des stocks se constituent, ou plutôt des capacités de production restent inutilisées. Les constructeurs réduisent les prix. Cela tire un temps les ventes. Mais elles s'affaiblissent quand même. Ceux qui veulent une automobile en profitent pour l'acheter au moment de cette baisse de prix. Cela gonfle les achats. Mais la source se tarit, alors que, d'un autre côté, le flot des nouvelles voitures arrive. C'est la surproduction. Les firmes automobiles sont obligées de réduire leur production. Elles diminuent leurs commandes d'acier ou de verre pour fabriquer les vitres, par exemple. Les sidérurgistes qui avaient programmé de grands investissements dans la lignée du grand boom de l'automobile se retrouvent à leur tour avec des stocks et des surcapacités. Ils tentent de brader leur acier. Mais l'industrie automobile n'en a pas besoin puisqu'elle est elle-même contingente par la crise. De leur côté, les fabricants de verre sont plongés dans la même situation de surproduction. Ils limitent leurs commandes de soude qui constitue un élément de base des vitres. Les firmes chimiques qui avaient équipé de nouvelles usines pour faire face à la croissance du marché ont maintenant des soudières en trop. Ils ferment les moins intéressantes. La crise de surproduction est alors générale, touchant des pans essentiels de l'économie.

3.2. La crise de surproduction est causée fondamentalement pas l'accumulation capitaliste

La question qui vient alors à l'esprit est la suivante: pourquoi le pouvoir de consommation diminue-t-il relativement? La réponse est simple: parce qu'une partie de plus en plus importante du pouvoir d'achat est consacrée à l'investissement dans de nouveaux moyens de production. Dans leur lutte concurrentielle, les entreprises dépensent des sommes toujours plus colossales pour utiliser des équipements et des techniques plus productifs. Par voie de conséquence, il y a de moins en moins d'argent disponible pour acheter les biens de consommation.

L'accumulation est l'objectif que poursuivent tous les capitalistes. Chaque firme veut grandir, battre ses concurrents, atteindre le leadership mondial. Mais cette accumulation demande des fonds, de plus en plus même. Les patrons consacrent l'essentiel de leurs profits à accumuler, car c'est la condition pour être meilleur que les rivaux. Au départ, ces investissements sont rentables, mais au fil du temps, pressés par la concurrence, les capitalistes investissent dans des projets moins lucratifs, le but étant davantage de devancer le rival que de réaliser une opération juteuse. Par exemple, en 1986, Fiat racheta Alfa Romeo, essentiellement pour éviter que Ford ne le fasse et ne vienne concurrencer la firme italienne sur son propre marché.

Avec la baisse progressive dans la croissance du pouvoir de consommation, les investissements deviennent de moins en moins intéressants. Ils génèrent des bénéfices de moins en moins plantureux. L'installation de nouvelles usines se justifie de moins en moins par la nécessité de fournir un marché en expansion et de plus en plus par la volonté d'augmenter la productivité du groupe: les capitalistes ajoutent une ou plusieurs unités de production modernes, utilisant des méthodes d'organisation plus efficaces que dans les anciennes fabriques. Le taux de profit des investissements a tendance à baisser.

On a trois phénomènes concomitants provoqués par l'accumulation capitaliste. D'abord, une réduction relative du pouvoir de consommation parce que les revenus consacrés aux investissements augmentent sans cesse de par la concurrence capitaliste. Ensuite, une baisse de la rentabilité des investissements, ce qui, conjointement avec le renforcement de la pression concurrentielle pour poursuivre l'accumulation, diminue encore la part des profits consacrés au pouvoir de consommation. Enfin, une augmentation de la production et plus particulièrement des capacités de production. Ce mécanisme ne peut aboutir qu'à une divergence croissante entre, d'une part, le pouvoir de consommation de la

population et, d'autre part, la capacité de production des capitalistes. Comme l'écrit Varga : «Ainsi, l'accumulation produit deux processus contradictoires: d'une part l'extension du pouvoir d'achat de la société et au sein de celle-ci du pouvoir de consommation également selon sa grandeur absolue; d'autre part la diminution relative du pouvoir de consommation de la société par rapport à la capacité de production» (16).

C'est donc le processus de l'accumulation qui provoque la crise de surproduction. Marx l'affirme: «l'ensemble du procès de l'accumulation se décompose de prime abord en une surproduction qui correspond d'une part à l'accroissement naturel de la population et forme d'autre part une base immanente pour les phénomènes qui se manifestent dans les crises» (17). La récession économique est donc inscrite directement dans le mode de production capitaliste. Elle en est une caractéristique essentielle et non un élément étranger ou propre à une déviation du système comme la concurrence déloyale ou le fordisme.

3.3. La crise de surproduction s'oppose à la théorie de la sous-consommation et à celle de la suraccumulation

Avant de poursuivre, précisons un point : la crise de surproduction n'est pas provoquée par le fait que les classes laborieuses sont insuffisamment payées ou que leurs revenus baissent.

Marx réfute cette idée : «C'est pure tautologie que de dire : les crises proviennent de ce que la consommation solvable ou les consommateurs capables de payer font défaut. Le système capitaliste ne connaît d'autres modes de consommation que payants, à l'exception de ceux de l'indigent ou du filou. Dire que des marchandises sont invendables ne signifie rien d'autre que : il ne s'est pas trouvé pour elles d'acheteurs capables de payer, donc de consommateurs (que les marchandises soient achetées en dernière analyse pour la consommation productive ou individuelle). Mais si, pour donner une apparence de justification plus profonde à cette tautologie, on dit que la classe ouvrière reçoit une trop faible part de son propre produit et que cet inconvénient serait pallié dès qu'elle en recevrait une plus grande part, dès que s'accroîtrait en conséquence son salaire, il suffit de remarquer que les crises sont chaque fois préparées justement par une période de hausse générale des salaires, où la classe ouvrière obtient effectivement une plus grande part de la fraction du produit annuel destinée à la consommation. Du point de vue de ces chevaliers, qui rompent des lances en faveur du simple bon sens, cette période devrait au contraire éloigner la crise. Il semble donc que la production capitaliste implique des conditions qui n'ont rien à voir avec la bonne ou la mauvaise volonté, qui ne tolèrent cette prospérité relative de la classe ouvrière que passagèrement et toujours seulement comme signe annonciateur d'une crise» (18).

Engels ajoute : «La sous-consommation des masses est une condition nécessaire de toutes les formes de société reposant sur l'exploitation, donc aussi de la société capitaliste ; mais seule la forme capitaliste de la production aboutit à des crises. La sous-consommation est donc aussi une condition préalable des crises et elle y joue un rôle reconnu depuis longtemps ; mais elle ne nous explique pas plus les causes de l'existence actuelle des crises que celles de leur absence dans le passé» (19).

La crise est provoquée par une sous-consommation relative et une suraccumulation relative. Les deux se déroulent en même temps. C'est comme si on se demandait quelle lame d'une paire de ciseaux découpe une feuille de papier : celui du haut ou celui du bas. Les deux phénomènes, celui de la demande et celui de l'offre, sont indispensables pour provoquer une récession et tous deux sont inscrits dans le développement capitaliste. Insister sur l'un des deux éléments revient à en faire une déviation absolue et donc on peut la résoudre dans le cadre du système capitaliste. Il suffit d'augmenter les salaires dans le cas d'une sous-consommation ou de régler la proportion d'investissement dans les deux secteurs, celui des biens de production et celui des biens de consommation, dans le cas de suraccumulation. Ces deux politiques sont foncièrement réformistes. Mais surtout elles ne correspondent pas à la réalité comme le notent Marx et Engels.

3.4. La surproduction ne porte pas sur les produits, mais sur les marchandises

La récession est présentée comme une fatalité par la bourgeoisie. C'est davantage une loi de la nature qu'une loi du système de production. Quelque chose contre laquelle, malgré toutes les bonnes volontés, on ne peut rien faire a priori. Un événement imprévisible car non inscrit dans les lois économiques.

Mais c'est oublier que la surproduction est loin d'être absolue. Il n'y a pas saturation des besoins de la population. La crise n'éclate pas parce que les consommateurs ne voient plus l'utilité d'avoir une automobile, une télévision, de circuler fréquemment par train, métro, avion,... Elle démarre parce qu'ils n'ont plus les moyens de payer le surcroît de biens de consommation offerts par les capitalistes, poussés à produire davantage pour gagner des parts de marché sur les concurrents.

Comme l'explique Marx, il y a surproduction de marchandises, non de produits : «Le terme surproduction en soi induit en erreur. Tant que les besoins les plus pressants d'une grande partie de la société ne sont pas satisfaits ou tant que ne sont satisfaits que ses besoins les plus immédiats, on ne peut naturellement pas parler absolument d'une surproduction de produits — en entendant par là que la masse des produits serait excédentaire par rapport aux besoins de ces produits. A l'inverse il faut dire que, en ce sens, sur la base de la production capitaliste, il y a constamment sous-production. La limite de la production, c'est le profit du capitaliste, nullement le besoin du producteur. Mais surproduction de produits et surproduction de marchandises sont deux choses totalement différentes» (20).

La crise économique est donc un phénomène proprement capitaliste. Ce n'est pas qu'il y a trop de produits sur le marché, mais qu'ils ne trouvent pas d'acheteurs. Il y a des besoins non satisfaits dans le monde, à commencer par la misère dans le tiers monde. Mais pour la bourgeoisie, ce n'est pas rentable de satisfaire ces demandes. Par exemple, au Brésil, Volkswagen remet en production la fameuse Coccinelle, voiture populaire s'il en est (elle s'est vendue à 21 millions d'exemplaires dans le monde, un record!). Le prix de vente est fixé à 235.(XX) FB environ. Le salaire mensuel d'un ouvrier qualifié oscille entre 17.000 et 21.(XX) FB et celui des autres (80 % des travailleurs) entre 8.500 et 11.000 FB. Il faudrait plus de 21 mois (près de deux ans) à un simple travailleur brésilien (rémunéré à 11.(XX) FB par mois) pour payer cette voiture «populaire», en y consacrant tout son revenu. Pour ce travailleur, ce véhicule serait peut-être utile, mais il ne peut pas se le procurer. Pour Volkswagen, ce n'est pas profitable de vendre son automobile fétiche à un prix inférieur. On estime qu'au prix demandé, seuls 1 % des Brésiliens pourront s'offrir la nouvelle Coccinelle. S'il y a surproduction, elle ne concerne que l'approvisionnement de cette frange minime de la population brésilienne.

3.5. La crise montre que le système capitaliste est dépassé

Sous le capitalisme, il y a des besoins non satisfaits et, malgré tout, les entreprises se trouvent incapables de les rassasier. Mieux encore : elles créent trop de marchandises par rapport à ce qui peut être acheté à un moment donné. Elles sont amenées à réduire la production alors que, d'un autre côté, des gens crient famine. Elles mettent des travailleurs au chômage alors qu'elles incitent d'autres à trimer comme des esclaves. Elles ferment des outils, des usines, des firmes font faillite comme DAF dans l'automobile, AEG dans l'électronique, Pan Am dans le transport aérien, Klockner Werke dans la sidérurgie. Il y a un terrible gaspillage de forces humaines jetées dans l'inactivité forcée, d'équipements qui seraient utiles pour le développement de l'humanité, mais qui apparaît comme un obstacle à celui du capitalisme. Il y a une contradiction croissante entre le développement des forces productives nécessaires pour le bien-être de l'ensemble de la population et les rapports de production capitalistes qui empêchent que ce progrès s'accomplisse. Le système capitaliste montre ses limites avec la crise économique. Il devient inefficace.

Marx écrit : «On ne produit pas trop de richesse. Mais on produit périodiquement trop de richesse sous ses formes capitalistes, contradictoires. La limite du mode de production capitaliste apparaît dans le fait que :

1. Avec la baisse du taux de profit, le développement de la force productive du travail donne naissance à une loi, qui, à un certain moment, entre en opposition absolue avec le propre développement de cette productivité. De ce fait, le conflit doit être constamment surmonté par des crises.

2. C'est l'appropriation de travail non payé et le rapport entre ce travail non payé et le travail matérialisé en général ou, parler en langage capitaliste, c'est le profit et le rapport entre ce profit et le capital utilisé, donc un certain niveau du taux de profit qui décident de l'extension ou de la limitation de la production, au lieu que ce soit le rapport de la production aux besoins sociaux, aux besoins d'êtres humains socialement évolués. C'est pourquoi des limites surgissent déjà pour la production à un degré de son extension, qui, sinon, dans la seconde hypothèse, paraîtrait insuffisant et de loin. Elle stagne, non quand la satisfaction des besoins l'impose, mais là où la production et la réalisation de profit commandent cette stagnation» (21).

Il conclut : «On aperçoit ici, sur le plan purement économique, c'est-à-dire du point de vue du bourgeois, dans le cadre de la raison capitaliste, du point de vue de la production capitaliste elle-même, les limites de celle-ci, sa relativité; on voit qu'elle n'est pas un système de production absolu, mais un simple mode historique de production correspondant à une certaine époque de développement restreint des conditions matérielles de production» (22).

Il peut être utile ici de faire une distinction entre crise conjoncturelle et crise structurelle. La première concerne des cycles courts de retournement de conjoncture. Elle apparaît lorsque des ratés interviennent dans la machine économique. La production d'un secteur entre en contradiction avec celle d'un autre. Il y a une disproportion entre la production des biens de production et celle des biens de consommation. Il y a subitement trop de crédit ou trop peu. La crise de surproduction sévit dans une seule branche ou plusieurs, mais elle n'est pas générale. Elle est générale, mais les capitalistes parviennent à la résoudre facilement par une injection de fonds. La particularité de la crise conjoncturelle est qu'elle est surmontée assez rapidement.

La crise structurelle est une période de longue durée durant laquelle la croissance économique générale est lente et où les crises conjoncturelles frappent durement la production. Jo Cottenier et Kris Hertogen expliquent : «Les contradictions fondamentales du capitalisme conduisent à de longues périodes de croissance lente. Le capitalisme a connu de telles périodes de 1873 à 1895 et de 1919 à 1939. Elles débouchent sur des adaptations structurelles et des explosions violentes (guerre, révolution). La première a conduit à une monopolisation rapide, l'exportation de capital et à l'impérialisme. La deuxième a conduit à la guerre, au renforcement de l'impérialisme sous la direction des Etats-Unis et à l'épanouissement du capitalisme monopoliste d'Etat. Depuis le début des années 70, nous connaissons la troisième crise "structurelle" du système mondial capitaliste» (23).

C'est surtout la crise structurelle du capitalisme qui indique les limites du mode de production bourgeois. C'est à ce moment que les patrons montrent leur incapacité à résoudre les problèmes fondamentaux de la planète. C'est à ce moment que, d'une manière prolongée, ils s'avèrent impuissants à augmenter les forces productives. C'est à ce moment qu'ils apparaissent dans leur plus grande cupidité et leur plus grande barbarie, prenant les décisions les plus inhumaines afin de restaurer leurs profits: abaissement du niveau de vie des travailleurs, impérialisme et renforcement de la domination coloniale, guerre et fascisme.

3.6. La crise économique montre la nécessité du socialisme

Si le capitalisme est un système dépassé, il doit être remplacé par un autre mode de production qui réponde aux contradictions laissées par le capitalisme. Il faut que cette nouvelle forme de production puisse résoudre l'antagonisme entre les besoins de la population non satisfaits et la surproduction de marchandises. Or, nous avons vu que ce problème avait pour origine l'appropriation privée des moyens de production. C'est par le fait que les usines appartiennent à des capitalistes qu'elles tournent exclusivement en fonction de la recherche du profit et de l'accumulation privée. C'est à cause de la

recherche du profit que les patrons produisent en fonction des besoins solvables et non des besoins de l'ensemble de la population. C'est à cause de l'accumulation privée et de la concurrence entre firmes que les capitalistes mettent périodiquement sur le marché davantage de produits que ce que les consommateurs peuvent acheter.

Si l'on veut résoudre cette contradiction et donc la crise de surproduction qui en résulte, il faut s'attaquer à la propriété privée des moyens de production. Si les moyens de production sont dans les mains d'un Etat dominé par les travailleurs, la production pourra être orientée en fonction des besoins de l'ensemble de la population. Si la rentabilité n'est plus le critère exclusif de la production, il devient possible de fournir de l'eau potable à toute la planète, de donner à manger aux affamés, d'allouer un toit aux sans logis, de procurer des «Coccinelle» aux travailleurs qui en ont besoin,... Ce système qui est basé sur la propriété collective des moyens de production permettant aux besoins de la population d'être satisfaits, c'est le socialisme.

Il est bon de préciser une chose : le socialisme n'est pas un nouveau productivisme. La critique du capitalisme s'appuie sur le fait qu'il est inefficace, qu'au-delà d'une certaine limite apparue avec la crise de surproduction, il ne parvient plus à développer les forces productives. Le socialisme s'impose alors comme mode de production plus efficace, comme système permettant de débloquer le frein par le capitalisme au progrès matériel et technique. Pour certains dans la gauche écologique notamment, le socialisme est alors un système qui poursuit les mêmes buts du capitalisme, la production pour la production, simplement avec une efficacité plus grande (ou dont la justification donnée est d'être plus efficace). Le socialisme entrerait à terme dans les mêmes contradictions que le capitalisme.

Ceci est faux en grande partie. Le système socialiste n'a pas pour objectif la production pour la production, mais la production pour satisfaire les besoins de la population. Pour la majorité de celle-ci, celle qui vit dans le tiers monde surtout, les besoins matériels élémentaires, manger, boire, se vêtir, se loger, ne sont même pas remplis. Pour eux, il s'agit de produire et de leur procurer les biens de cette production à des prix abordables pour leur bourse. Pour eux, il faut augmenter la production, ce que le capitalisme se refuse à faire parce que cela n'est pas rentable.

Mais une fois arrivé au stade où ces besoins sont assurés ainsi que d'autres comme celui des loisirs et de la détente, le but d'accroître à tout prix la production n'est plus le seul élément qui intervient dans les décisions. Il faut faire des choix : quelle politique de transport favorise-t-on en fonction des équilibres économiques, sociaux, écologiques ? quelle politique d'énergie pratique-t-on ? quelle type de loisirs préconise-t-on ? etc. Ces choix s'opèrent également dans la première phase, mais le critère le plus important est alors de fournir ces biens à toutes les couches de la population, y compris et surtout aux plus pauvres. Ici, il s'agit de choix de société. Cela devient possible d'une façon globale parce que la rentabilité n'est plus l'élément décisif. Il n'y a pas de lobby de l'automobile et du pétrole pour imposer que la voiture soit le moyen de locomotion à utiliser par excellence, pour obliger à la construction pléthorique d'autoroutes que le lobby de l'électricité veut voir éclairées à tous les instants de la journée, pour contraindre les villes à adapter leur urbanisme en fonction des grandes artères de circulation,... Des solutions soucieuses des hommes sans distinction de race, d'âge et de sexe et de la nature deviennent envisageables parce qu'elles représentent alors les besoins de la population. Et c'est possible parce que les moyens de production auront été retirés des mains des capitalistes, qu'ils seront centralisés par l'Etat permettant à l'intérêt général de s'imposer et que cet Etat sera dominé par les travailleurs, donc à leur service.

La critique de Marx et des marxistes contre le capitalisme peut se résumer ainsi : arrivé à un certain niveau, le système capitaliste devient un frein au développement des forces productives. Le socialisme permet de débloquer cette situation et de poursuivre le progrès économique et technique. Cela ne signifie pas que ce progrès sert à inonder la population de biens de consommation. Les robots introduits dans l'industrie automobile sous le socialisme n'ont pas nécessairement pour but de produire plus de véhicules que ce que le capitalisme a fabriqué. Ils peuvent servir — et serviront une fois assouvis les besoins de la population en moyens de locomotion — à réduire le temps de travail, à

alléger la charge de travail des ouvriers, à améliorer les conditions de travail,... Cela aussi, c'est le progrès des forces productives, un progrès que ne peuvent offrir les capitalistes obnubilés par la recherche du profit.

Deuxième remarque : si la crise montre la nécessité du changement de mode de production, elle n'en indique pas l'inéluctabilité. Même lors de la crise actuelle pendant laquelle les capitalistes s'avèrent incapables de «sortir du tunnel» et s'embourbent dans des mesures inefficaces, le socialisme n'est pas l'issue obligée, mais si c'est celle qui est préférable. Les patrons peuvent toujours s'en tirer par une destruction massive de capital, d'usines, d'équipements, par une guerre dévastatrice qui permettrait de reconstruire la planète sur une base capitaliste. Ce n'est pas souhaitable, mais possible. Il faut donc lutter pour qu'une telle solution ne soit pas appliquée car ce seraient les travailleurs qui en paieraient les conséquences, par leur misère, par leur vie même.

Varga explique : «La théorie fataliste qu'il n'y a pas d'issue capitaliste à la crise présente est nuisible politiquement car elle est à même d'affaiblir la lutte des ouvriers pour l'issue révolutionnaire, en leur faisant croire que l'issue capitaliste est impossible ! Au contraire, puisque la possibilité de l'issue capitaliste existe, il faut tendre toutes ses forces pour l'issue révolutionnaire. Derrière la phrase de «gauche» de l'impossibilité de l'issue capitaliste se cache un dangereux opportunisme. Si nous écartons de la façon la plus nette la théorie qu'il n'y a pas d'issue, il nous faut, d'autre part, affirmer aussi nettement la possibilité d'une issue révolutionnaire» (24).

Ces paroles sont prophétiques puisqu'elles datent du 26 février 1932, au coeur de la crise des années 30. La bourgeoisie a, dans l'ensemble, réussi à surmonter cette récession, en développant le fascisme et en suscitant les tensions entre pays. La guerre a dévasté une grande partie de la planète et tué plusieurs dizaines de millions de travailleurs. Mais la surproduction a disparu. Et le capitalisme a pu repartir pour trente ans de croissance «rapide».

La crise impose donc des tâches particulières aux révolutionnaires, à commencer par faire de la propagande en faveur du socialisme et à soutenir activement toute lutte ouvrière contre les restructurations capitalistes. De cette façon seulement, l'issue révolutionnaire pourra triompher de l'issue capitaliste.

Notes :

- (1) La Nouvelle Gazette, 21 novembre 1992.
- (2) L'Echo, 7 septembre 1993.
- (3) L'Echo, 20 août 1993.
- (4) Karl Marx, Le Capital, livre III, éditions sociales, Paris, 1976, p.447.
- (5) L'Echo, 7 avril 1993.
- (6) Le Monde, 6 mars 1993.
- (7) Pour la réfutation détaillée de ces arguments, voir Thomas Gounet, «La vision réformiste de B. Coriat et d'A. Lipietz sur le toyotisme», Etudes marxistes, n°14, 2ème trimestre 1992.
- (8) Business Week, 28 juin 1993, p.17.
- (9) Un exportateur net est un pays qui exporte davantage de biens et de services qu'il n'en importe.
- (10) Lester Thurow, La Maison Europe. Superpuissance du XXIème siècle, éd. Calmann-Lévy, Paris, 1992, p.255.
- (11) Le Monde, 11 juin 1993.
- (12) Jo Cottenier et Kris Hertogen, Le temps travaille pour nous. Militant syndical dans les années 1990, éd. EPO, Bruxelles, 1991, p.33.
- (13) Karl Marx, Théories sur la plus-value, tome II, éditions sociales, Paris, 1975, p.624.
- (14) Karl Marx, Le Capital, livre III, op. cit., p.446.
- (15) Eugène Varga, La crise économique sociale politique, éditions sociales, Paris, 1976, p.129.
- (16) Eugène Varga, op. cit., p.135.
- (17) Karl Marx, Théories sur la plus-value, tome II, op. cit., p.587.
- (18) Karl Marx, Le Capital, livre II, op. cit., p.360.
- (19) Friedrich Engels, Anti-Dühring, éditions sociales, Paris, 1977, p.324.
- (20) Karl Marx, Théories sur la plus-value, tome II, op. cit., p. 628-629.
- (21) Karl Marx, Le Capital, livre m, op. cit., p.251-252.
- (22) Karl Marx, Le Capital, livre m, op. cit., p.252.
- (23) Jo Cottenier et Kris Hertogen, op. cit., p.40.
- (24) Eugène Varga, op. cit., p.86.

Causes et conséquences des surcapacités dans l'industrie automobile

(Thomas Gounet)

Pour les six premiers mois de 1993, le marché européen de l'automobile a régressé de 17,4 % par rapport à la même période de 1992. Si l'on prolonge ces estimations sur base annuelle, on obtient une chute vertigineuse : en 1992, les constructeurs ont vendu en Europe (17 pays, la CEE augmentée de la Norvège, de la Suède, de la Finlande, de l'Autriche et de la Suisse) 13.494.000 voitures particulières; en 1993, ils n'en écouleraient plus qu'un peu plus de 11.000.000. Soit une perte de 2 à 2,5 millions de voitures (déjà moins 1,3 million pour le premier semestre 1993). C'est l'équivalent de dix usines d'assemblage (d'une capacité de 200 à 250.000 autos par an). On comprend que certains ont affirmé qu'il s'agissait de la plus grave crise depuis la seconde guerre mondiale.

Depuis 1974, le secteur automobile croît au ralenti. De 1973 à 1988, la production mondiale n'a augmenté que de 1,4 % par an. Cette moyenne comprend à la fois des périodes de chute comme celles de 1974-1975 et de 1979-1982 et des moments de reprise (1976-1978 et 1985-1989). Début 1990, un nouveau retournement s'est opéré. D'abord, aux Etats-Unis, la récession s'est installée. Les ventes ont été ramenées au niveau de ce qu'elles étaient au milieu des années soixante : environ 8 millions de voitures particulières en 1991 et 1992. Puis, la crise a touché le Japon. Après avoir connu un record en 1990 avec 5,1 millions de voitures vendues, l'archipel nippon a subi deux années consécutives de baisse. En 1992, les ventes ne se sont élevées qu'à 4,5 millions d'automobiles et on attend pour 1993 une nouvelle réduction.

Aujourd'hui, c'est au tour de l'Europe. En 1991, le marché européen avait été catapulté par la réunification allemande. En 1992, l'effet allemand s'étant atténué, les ventes n'avaient crû que 5.000 voitures. 1993 sera l'année de la catastrophe. Les symptômes de la crise sont évidents: la baisse des ventes, la diminution concomitante de la production, l'apparition de surcapacités importantes et une chute de la rentabilité des entreprises. Mais comment arrive-t-on à ces résultats ? Les capitalistes sont fort peu disert sur le sujet et on les comprend : une analyse minutieuse permet de révéler le rôle prépondérant qu'ils jouent dans l'éclatement de la crise.

1. Les surcapacités

En ne considérant que les voitures particulières (sans les véhicules utilitaires), la surcapacité en Europe s'élevait à la fin de 1992 à environ 2 millions de voitures par an. Le tableau suivant (les chiffres correspondent à une production de voitures par an) permet d'établir le relevé par constructeur (1) :

| Groupes | Capacités (1) | Production 1992 (2) | Surcapacités (3) = (1) - (2) |
|-------------|------------------|------------------------|---------------------------------|
| Volkswagen | 2.990.000 | 2.928.000 | 62.000 |
| Peugeot | 1.945.000 | 1.842.000 | 103.000 |
| GM Europe | 2.000.000 | 1.785.000 | 215.000 |
| Renault | 1.740.000 | 1.580.000 | 160.000 |
| Fiat | 2.000.000 | 1.474.000 | 526.000 |
| Ford Europe | 1.945.000 | 1.460.000 | 485.000 |
| BMW | 600.000 | 598.000 | 2.000 |
| Mercedes | 600.000 | 530.000 | 70.000 |
| Rover | 500.000 | 405.000 | 95.000 |
| Volvo | 500.000 | 293.000 | 207.000 |
| Porsche | 35.000 | 17.000 | 8.000 |
| Nissan | 175.000 | 175.000 | 0 |
| Total | 15.030.000 | 13.087.000 | 1.943.000 |

Avec une chute des ventes de 15,9 % **(2)** se répercutant immédiatement sur la production européenne, on peut rapidement voir que les surcapacités montent en flèche. En 1993, les constructeurs européens ne produiraient plus que 11.006.000 voitures. Ce qui ferait passer immédiatement la surcapacité à 4.024.000 voitures par an, dans l'hypothèse d'absence de fermeture d'outils (et d'ouverture de nouvelles installations). Autrement dit, la surcapacité double à cause de la récession. Le taux d'utilisation des capacités (production rapportée à la capacité) chuterait de 87 % en 1992 à 73 % en 1993. C'est dire l'ampleur de la crise.

Pourtant, malgré la situation encombrée du marché automobile en Europe, les constructeurs vont encore augmenter leurs capacités tout au long des années 90. Les fumes nippones, les entreprises européennes inaugurent, parfois en grandes pompes, de nouvelles usines. Les multinationales européennes s'approprient les sociétés automobiles de l'Europe de l'Est. Bon nombre de ces productions, à l'origine prévue pour le marché local, vont être exportées vers l'Ouest. Enfin, les constructeurs essaient d'augmenter le temps de production de leur équipement déjà existant. Cela aussi accroît les capacités en Europe.

1.1. Les transplants japonais

En général montrés du doigt, les constructeurs nippons implantent de nouvelles usines, surtout en Grande-Bretagne. Jusqu'à la fin de 1992, seul Nissan produisait à partir de ses unités de Sunderland et d'Espagne. En octobre 1992, Honda a démarré une usine à Swindon (Pays de Galles) et, en décembre, Toyota a mis en route sa production à Burnaston (Derby). C'est le prélude à ce que les concurrents européens appellent l'invasion japonaise. Le tableau suivant reprend les installations prévues de transplants japonaises (usines japonaises sur le sol européen) jusque fin 1999. Il ne s'agit que des usines produisant des voitures particulières. La deuxième colonne concerne la production en 1992, la troisième la prévision de capacités en 1995, la quatrième celle pour 1999 suivant une hypothèse basse (c'est-à-dire de basse conjoncture persistante en Europe ou de faible pénétration japonaise), la cinquième celle pour 1999 suivant une hypothèse haute.

| Firme | Lieu | 1992 | 1995 | 1999 bas | 1999 haut |
|------------|-----------------|---------|---------|-----------|-----------|
| Nissan | Sunderland | 175.000 | 270.000 | 380.000 | 400.000 |
| Toyota | Burnaston | - | 100.000 | 200.000 | 300.000 |
| Honda | Swindon | - | 100.000 | 200.000 | 240.000 |
| Mitsubishi | Born (Pays-Bas) | - | 30.000 | 100.000 | 120.000 |
| Suzuki | Espagne | - | 35.000 | 50.000 | 150.000 |
| Suzuki | Hongrie | - | 50.000 | 60.000 | 100.000 |
| Daihatsu | Italie | - | 30.000 | 35.000 | 50.000 |
| Total : | | 175.000 | 615.000 | 1.025.000 | 1.360.000 |

Ainsi, pour 1995, horizon prévisible **(3)**, les constructeurs japonais vont accroître les capacités en Europe de 440.000 voitures par an. On peut comprendre cela. D'une part, leur part de marché stagne depuis 1985 à environ 12 % en Europe. Par contre, aux Etats-Unis, ils sont allés jusqu'à détenir en 1991 presque 33 % du marché des voitures particulières. Ils aimeraient obtenir une telle performance sur le vieux continent. D'autre part, les exportations en provenance de l'archipel sont limitées à 1,23 million de voitures depuis l'accord signé entre la CEE et le Japon le 31 juillet 1991. Pour augmenter leur part en Europe, les firmes nippones sont alors obligées de produire sur place.

1.2. Les nouvelles usines européennes

Les constructeurs nippons ne sont pas les seuls à investir dans de nouvelles unités. Leurs concurrents européens font pareil. Voici un relevé de ces usines qui doivent sortir de terre entre 1992 et 1995 (les investissements sont en milliards de FB). Ainsi, les firmes européennes vont mettre sur le marché des capacités supplémentaires pour 1.175.000, créant 27.000 emplois, mais pour un investissement de 361 milliards de FB.

| Lieu | Début | Capacité | Emploi | Invest. |
|-----------------------|-------|-----------|--------|---------|
| Melfi (Italie du Sud) | 1993 | 450.000 | 7.000 | 112 |
| Martorell (Barcelone) | 1992 | 330.000 | 6.000 | 70 |
| Setubal (Portugal) | 1994 | 190.000 | 5.000 | 98 |
| Hordain (France) | 1994 | 120.000 | 3.500 | 39 |
| Rastatt (Allemagne) | 1992 | 85.000 | 5.500 | 42 |
| | | 1.175.000 | 27.000 | 361 |

Elles justifient de deux manières l'implantation de nouvelles unités : soit il faut appliquer des outils plus modernes et des méthodes de travail japonaises ; soit il s'agit de pénétrer un nouveau marché. Les deux joint ventures (Ford-VW et Peugeot (PSA)-Fiat) se revendiquent de cette dernière explication. Elles vont produire des monospaces du type Renault Espace, un type de véhicules qui connaît un succès relativement important. Par contre, les trois autres usines se veulent le modèle qui va permettre aux constructeurs européens de contrer, puis de battre leurs rivaux japonais. Rastatt assemble des voitures en trois à quatre heures de moins que dans les autres unités de Mercedes. Martorell doit atteindre des niveaux de productivité doubles à ceux de Zona Franca (Barcelone), le principal centre de production de SEAT. Melfi adopte l'organisation de la production telle qu'elle est appliquée au Japon. Partout, le just-in-time est introduit. A Martorell, on travaille en équipes (teams) et le principe du kaizen (amélioration continue de la production) est généralisé. Les dirigeants de l'usine espagnole sont des anciens managers de l'usine de Nissan à Sunderland. C'est pourquoi, le 22 février 1993, c'est le roi d'Espagne en personne, Juan Carlos, qui a inauguré l'usine de Martorell, symbole de la «renaissance» de l'industrie automobile européenne. A la fin de l'année, Martorell devrait cracher 1.500 voitures par jour.

1.3. Le mirage de l'Est

Les constructeurs européens ne se sont pas contentés de créer des nouvelles usines. Avec l'ouverture des pays d'Europe orientale au capitalisme, ils se sont jetés sur les firmes automobiles de l'ancien bloc de l'Est. Volkswagen s'est taillé la part de lion. Le groupe allemand a repris l'entreprise est-allemande qui fabriquait les Trabant à Mosel (Zwickau), puis le constructeur tchèque Skoda, enfin le producteur de véhicules utilitaires slovaque BAZ. Fiat a suivi son rival, profitant de sa longue tradition de relations avec l'Est. C'est la technologie Fiat qui animait les Lada, les Yugo et autres Polski. Mais jusqu'à présent, en raison des perturbations militaires et politiques, seule le rachat de la société polonaise FSM, qui réalisait les Polski à Tychy, s'est concrétisé. General Motors Europe s'est, elle aussi, développée dans cette région. Elle a repris l'usine qui produisait les Wartburg à Eisenach. Elle a implanté une nouvelle entité d'assemblage en Hongrie à Szengothard pour sortir des Opel Astra. Enfin, elle a racheté l'autre firme polonaise, FSO basée à Varsovie.

A l'origine, cette production était destinée à fournir le marché d'Europe orientale. Les ventes, à la chute du mur de Berlin, s'élevaient à environ 2,5 millions de véhicules. Les clients devaient attendre souvent plusieurs mois avant d'avoir leur voiture. Sur cette base, les estimations pronostiquaient un marché de 4 millions d'automobiles pour l'an 2000. Mais, les constructeurs doivent déchanter. Ainsi, GM a installé son usine d'assemblage en Hongrie uniquement pour approvisionner le pays. Mais elle constate que les Hongrois préfèrent acheter des voitures de seconde main venant d'Occident. La filiale de GM ne peut vendre sur le marché intérieur. Elle est obligée d'exporter. Cela ne plaît pas à la direction de GM car assembler en Hongrie, malgré l'avantage des coûts salariaux (un dixième de ceux

d'Allemagne occidentale), n'est pas rentable à cause du retard de productivité. Il faut préciser que la Hongrie n'a jamais eu d'usines d'assemblage auparavant. Une partie de la production d'Europe de l'Est est donc vendue à l'Ouest. Le tableau suivant récapitule les prises de contrôle des firmes orientales par les multinationales de l'automobile. La troisième colonne considère une hypothèse de basse conjoncture pour les prochaines années. Dans ce cas, les constructeurs vont limiter leurs investissements. La quatrième colonne reprend les perspectives de production telles que les constructeurs les ont originellement annoncées. La cinquième colonne établit une évaluation de la production qui est normalement destinée pour l'Ouest. La sixième colonne concerne l'emploi prévu dans le cas de l'hypothèse basse. Enfin, la septième colonne relève les investissements déjà effectués par les constructeurs européens dans leur filiale de l'Est (en milliards de FB).

| Firme | Lieu | Basse | Haute | Ouest | Emploi | Inv. |
|----------|----------------|---------|-----------|---------|--------|------|
| VW | Zwickau | 150.000 | 250.000 | 150.000 | 1.800 | 87 |
| VW Skoda | Mlada Boleslav | 200.000 | 400.000 | 100.000 | 18.500 | 14 |
| Fiat | Tychy | 240.000 | 240.000 | 180.000 | 7.000 | 60 |
| GM | Eisenach | 150.000 | 150.000 | 150.000 | 2.000 | 25 |
| GM | Varsovie | 30.000 | 100.000 | - | 1.000 | 3 |
| GM | Szentgotthard | 15.000 | 15.000 | - | 880 | 5 |
| Total | | 785.000 | 1.155.000 | 580.000 | 31.180 | 194 |

On peut donc s'attendre pour 1995 que 580.000 nouvelles voitures prennent la direction du marché européen déjà surchargé. Les constructeurs européens peuvent crier à l'invasion. Ce sont eux qui acheminent ces véhicules vers l'Ouest.

Mais l'influence sur la situation occidentale ne s'arrête pas là. En Allemagne de l'Est, VW et GM ont d'abord fermé les usines qui produisaient les Trabant et les Wartburg. Ensuite, ils ont installé une unité flambant neuve, mais employant beaucoup moins de personnel. Ils ont introduit les méthodes japonaises les plus avancées. A Eisenach, la direction déclare même que les ouvriers qui pénètrent dans les ateliers doivent se considérer dans une usine de Toyota. Le modèle qui a présidé la nouvelle organisation de la production est celui des joint ventures de GM aux Etats-Unis avec des partenaires nippons, NUMMI avec Toyota et CAMI avec Suzuki. Les dirigeants sont venus de cette dernière usine (CAMI). Un véhicule doit être assemblé en moins de 20 heures, soit 60 % du temps qui est consacré en moyenne dans les autres usines du groupe GM en Europe. Une fois cette performance établie, l'usine d'Eisenach deviendra la référence pour toutes les usines de GM en Europe. Elle joue le même rôle que Rastatt pour Mercedes et Martorell pour SEAT.

1.4. L'allongement du temps de travail

Une dernière méthode pour augmenter les capacités est de jouer sur le temps de production. En clair, cela signifie ajouter une troisième équipe (shift), une équipe de nuit, ou travailler le week-end. De cette façon, les constructeurs ajoutent des capacités de production, puisque celles-ci sont calculées en fonction de l'état actuel de la production. Par exemple, une usine fonctionne en deux équipes pour assembler 200.000 voitures par an. C'est sa capacité normale. Cela veut dire que chaque équipe réalise 100.000 automobiles. Si le patron introduit une troisième équipe durant la nuit, celle-ci va produire aussi. En général, cette équipe assemble moins de voitures, d'une part, parce que la productivité est moins grande la nuit, d'autre part, parce qu'il faut prévoir du temps pour entretenir les machines. On peut raisonnablement penser qu'elle produira 50.000 voitures, soit la moitié d'une équipe normale. Mais cela implique la capacité est augmentée de 20 %, passant de 200.000 à 250.000 automobiles par an. Estimer ce qui va se passer en 1995 en la matière est très difficile. Habituellement, allonger le temps de production nécessite un accord entre la direction de l'entreprise et les syndicats. Beaucoup de choses peuvent se passer dans ce genre de relations.

Ce qui est certain, c'est le début du travail de nuit en avril 1993 à l'usine de Renault à Flins, en octobre 1992 à Ford-Genk. De plus, un accord a été conclu chez Fiat pour adopter la troisième équipe à la principale usine du groupe, à Mirafiori (Turin). Le but est de généraliser cet accord à l'ensemble des usines italiennes, qui forment l'essentiel de la base productive de la multinationale italienne. Nous ne nous baserons donc que sur cette certitude pour établir le tableau qui suit.

| Usine | Capacité actuelle | Capacité ajoutée |
|-----------------------|-------------------|------------------|
| Renault Flins | 350.000 | 70.000 |
| Ford Genk | 400.000 | 80.000 |
| Fiat | 2.000.000 | 400.000 |
| Total travail de nuit | 2.750.000 | 550.000 |

Ce qui est probable, c'est une généralisation du travail de nuit. A Eisenach, la troisième équipe doit être introduite à l'automne 1993. A Martorell, SEAT doit commencer le travail de nuit en septembre 1993. Tout cela dépend des ventes aussi. A Wolfsburg, le siège central du groupe VW, le travail de nuit devrait être aussi implanté largement. En 1992, 11 % des 56.000 travailleurs de Wolfsburg fonctionnaient déjà en trois équipes et 60 % en deux (le reste sont surtout des employés). Un allongement du temps de production dans cette usine géante, la plus grande du monde, créerait une nouvelle capacité d'environ 200.000 voitures par an. On peut, dans ces conditions, penser que la généralisation du travail de nuit en Europe pourrait occasionner une hausse des capacités en 1995 d'un million d'automobiles. Mais par prudence, nous ne retiendrons que le chiffre de 550.000.

2. La surproduction

On peut établir le résultat des tableaux précédents.

2.1. Une pléthore de capacités

La surcapacité de la production d'automobiles en Europe occidentale augmente de façon extraordinaire et cela, malgré la crise. Sans compter les éventuelles fermetures, on peut être certain que les capacités à fin 1995 vont être les suivantes :

| | En voitures par an |
|--------------------------------------|--------------------|
| Capacités existantes fin 1992 | 15.030.000 |
| Ajout des transplants japonais | 440.000 |
| Nouvelles usines européennes | 1.175.000 |
| Exportations des pays de l'Est | 580.000 |
| Allongement du temps de production | 550.000 |
| Total: capacités prévisibles en 1995 | 17.775.000 |

Rappelons que ceci est encore une estimation prudente : en généralisant le travail de nuit, les constructeurs européens pourraient accroître davantage les capacités. Le constat est néanmoins clair : les multinationales de l'automobile vont ajouter de 1992 à 1995 des capacités pour au moins 2.745.000 voitures par an.

Le problème est de savoir si le marché est capable d'absorber cette hausse, alors que les surcapacités étaient de 2 millions d'automobiles fin 1992 et qu'elles vont vers 4 millions pour la fin de 1993. Le DRI est spécialisé dans les prévisions automobiles. Voici ce qu'il obtient pour la demande en 1995 (en milliers de voitures) :

| | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 |
|----------------------------------|--------|--------|--------|--------|
| DRI World Automotive (août 1993) | 13.494 | 11.324 | 11.656 | 12.459 |

En regardant ce tableau, on constate que la baisse de la demande en 1995 par rapport à 1992 sera de 1.035.000 véhicules. Dès lors, nous avons, d'un côté, un accroissement prévu des capacités de 2.745.000 automobiles et, d'un autre côté, une baisse de la demande de 1.035.000 voitures. Dans ces conditions, les surcapacités devraient s'élever de façon importante par rapport à 1992.

Pour estimer cette surcapacité en 1995, il faut reprendre les différentes données que nous avons. Nous commencerons par les évaluations des ventes du DRI. Pour obtenir ce que les constructeurs en Europe vendent, il faut retirer les importations. Nous supposons que les importations japonaises en Europe occidentale sont bloquées à leur niveau de 1992. Pour 1993, les Japonais ont accepté une autolimitation à 980.000 voitures dans la CEE (les 12, mais en Europe occidentale, il y a 17 pays; dans les cinq autres, les Japonais vendent environ 408.000 voitures), contre 1,2 million en 1992. Pour calculer ce que les constructeurs en Europe produisent, il faut alors ajouter ce qu'ils exportent en dehors de l'Europe occidentale. Ces exportations seront supposées rester stables en 1993 et augmenter de 300.000 unités en 1995, par rapport à 1992. Cette hypothèse est basée sur les estimations de production du DRI (4). La surcapacité est, en définitive, la différence entre les capacités et la production réellement réalisée. Nous obtenons ceci :

| | 1992 | 1993 | 1995 |
|---------------------------------------|------------|------------|------------|
| Ventes en Europe (1) | 13.494.000 | 11.324.000 | 12.459.000 |
| Importations japonaises (2) | 1.608.000 | 1.388.000 | 1.638.000 |
| Ventes européennes (3) = (1) - (2) | 11.886.000 | 9.936.000 | 10.821.000 |
| Exportations européennes (4) | 1.201.000 | 1.201.000 | 1.501.000 |
| Production européenne (5) = (3) + (4) | 13.087.000 | 11.137.000 | 12.322.000 |
| Capacités en Europe (6) | 15.030.000 | 15.030.000 | 17.775.000 |
| Surcapacités (7) = (6) - (5) | 1.943.000 | 3.983.000 | 5.453.000 |

On observe immédiatement que la surcapacité ne cesse d'augmenter et ce, malgré la crise. La surcapacité devrait passer de 2 millions de voitures en 1992, à 4 millions en 1993, puis 5,5 millions en 1995. Si l'on compte que les ventes ne s'élèveront pas aux 14 millions de voitures escomptés, que les exportations n'augmenteront pas de 500.000 automobiles, que les constructeurs japonais mettront plus de capacités en route que les 440.000 prévues, que le travail sera généralisé à un niveau supérieur à celui correspondant à 550.000 voitures, les surcapacités en Europe pourraient atteindre, en 1995, 7 millions de voitures par an.

Cette situation n'est pas propre à l'Europe. Lennart Jeansson, président de la filiale automobile de Volvo, Volvo Car, estime la surcapacité dans le monde à environ 10 millions de voitures (5). Sur quelque 36 millions de voitures particulières, il s'agit de plus d'une automobile sur quatre.

2.2. La crise de surcapacité reflète la crise de surproduction

Que les capacités soient plus élevées que la production effectivement réalisées, quoi de plus de normal. Les fluctuations dans les ventes justifient cette supériorité. Mais que les surcapacités croissent à une allure importante, cela indique un problème plus fondamental. La hausse de surcapacité révèle la crise de surproduction. Les constructeurs sont capables de produire 46 millions de voitures particulières dans le monde, mais ils ne peuvent en vendre que 36 millions. Comme ils ne produisent pratiquement plus que sur commande ou qu'ils s'ajustent très rapidement, il n'y a pas comme tel d'excédent de production, de stocks qui traînent dans les parkings. A la place, il y a une masse

d'équipements qui sont inutilisés ou employés largement en dessous de leurs possibilités. Il y a une foule de travailleurs qui doivent se tourner les pouces et que les patrons font chômer.

Le mécanisme de création des surcapacités dans l'industrie automobile montre bien que ce n'est pas l'absence de hausse de la demande qui crée le problème. En fait, les ventes s'accroissent aussi, mais elles n'augmentent pas assez vite pour absorber la hausse de production prévue par l'ensemble des producteurs. C'est cela qui crée la surcapacité. En Europe occidentale, les capacités vont s'élever de 2.745.000 voitures, mais la demande baisse de 1.035.000 selon DRI.

La question qui vient alors à l'esprit comment est-ce possible ? Si les prévisions estiment une baisse du marché d'un million de voitures, pourquoi les constructeurs se lancent-ils dans des investissements pour en produire presque 3 millions de plus ?

2.3. La bataille des parts de marché

La réponse à la question ci-dessus réside dans l'essence même du système capitaliste. Le capitalisme repose sur la libre concurrence d'entreprises privées et non sur la planification des besoins de la population. Chaque constructeur établit ses propres projections de production à partir de celles lancées par les bureaux de recherches comme DRI ou EIU. Mais, les multinationales n'ont pas pour but de rester dans le cadre étroit de ces prévisions. Elles ne se disent pas : les prévisions annoncent une baisse jusqu'en 1995 ; diminuons légèrement notre production pour cette date. Les constructeurs veulent accroître sans cesse leur profit, leur pari de marché, leur position sur le marché. Elles veulent devenir toutes leaders, parce que c'est cette situation qui leur permet de fixer les prix et donc d'assurer des bénéfices plantureux.

Chaque constructeur veut augmenter sa part de marché dans l'optique de dominer le marché de l'automobile. S'il est dans une position favorable, il fera une projection d'accroissement de part. S'il est en difficulté, il mettra l'accent sur le maintien de sa part et sur la restauration de la rentabilité, qui permet de se remettre dans la course à l'hégémonie. Il y a donc une lutte pour les parts de marché parce que ceux qui sont en situation de force veulent accroître la leur alors que ceux qui sont vacillants ne veulent pas céder.

Sur le marché européen, les parts de marché (en pour-cent) ont évolué comme suit ces dernières années (6) :

| | 1992 | 1991 | 1990 | 1989 | 1985 | 1980 |
|------------------------|------|------|------|------|------|------|
| Groupe VW | 17,2 | 16,1 | 15,6 | 15,0 | 12,9 | 12,5 |
| Groupe GM Europe | 12,4 | 12,1 | 11,7 | 11,1 | 11,3 | 8,5 |
| Groupe Peugeot | 12,2 | 12,1 | 12,8 | 12,7 | 11,5 | 14,8 |
| Groupe Fiat | 11,9 | 12,8 | 13,8 | 14,5 | 12,3 | 15,0 |
| Groupe Ford Europe | 11,2 | 11,9 | 11,6 | 11,8 | 11,9 | 10,9 |
| Groupe Renault | 10,6 | 10,0 | 9,8 | 10,4 | 10,7 | 13,6 |
| Constructeurs japonais | 11,8 | 12,3 | 11,7 | 11,0 | 10,8 | 9,3 |
| Autres | 12,7 | 12,7 | 13,0 | 13,5 | 18,6 | 15,4 |
| Total | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

On voit que, sur douze ans, la situation a fortement changé. En 1980, c'étaient Fiat, Peugeot et Renault qui se battaient pour le leadership du marché européen. Puis, Volkswagen a commencé à revendiquer le titre. GM Europe était alors le petit constructeur des 6 grands européens. Elle s'est complètement restructurée et devient la firme qui progresse le plus pour devenir en 1992 le second groupe, avec une part de marché jamais obtenue de toute son histoire. Aujourd'hui, c'est Renault, devenu le poucet, qui

se rationalise et qui gagne des parts. La multinationale qui est menacée se restructure et devient celle qui essaie de conquérir le terrain perdu, rendant la lutte pour les parts de marché de plus en plus âpre.

La compétition qui s'annonce en Europe risque d'être particulièrement aiguë. Fiat, qui a lâché 2,6 % de parts en trois ans, veut au plus vite les récupérer. C'est sur le marché italien qu'elle domine traditionnellement qu'elle a le plus perdu, passant d'une part de marché de 60,5 % en 1988 à 44,3 % en 1992. Renault veut redevenir le leader sur le marché français qu'il dominait il y a huit ans. Elle aspire aussi à mieux se positionner que la sixième place actuelle. Ford désire repasser devant son éternel rival, GM, et celle-ci veut poursuivre sur sa lancée. Elle désire pousser ses capacités de production à 2 millions de voitures pour la moitié des années 90 (contre environ 1,82 million actuellement sans Saab). VW tient à rester sur sa position. Elle pense perdre un peu en 1993, mais pas plus bas que 16,5 % (7). Nissan désire obtenir une part de 5 % pour 1995, contre 2,8 % en 1992 (8). Toyota a exprimé son souhait de doubler sa part de 2,7 % de 1992 en 1995 ou en 1997 (9).

Peugeot exprime le plus clairement l'idée d'obtenir un gain de parts de marché. En 1988, son président, Jacques Calvet, lance la campagne pour redevenir le numéro un sur le marché. Peugeot a alors une part de 12,9 %, loin derrière VW et Fiat qui se dispute la suprématie européenne avec des parts de 14,9 % chacune. La firme française a été en tête de la course dans les années 70, suite d'abord à sa fusion avec Citroën en 1974, puis à la reprise des filiales européennes de Chrysler en 1978. Mais la campagne n'aboutit pas. Début 1993, Calvet annonce un objectif beaucoup plus bas : pour l'année en cours, il veut 13 % contre 12,2 % en 1992. Mais, vu l'ampleur de la crise, il a déjà abandonné ce projet.

Il est évident que toutes les ambitions des patrons européens ne pourront être satisfaites. Si chaque constructeur veut une amélioration de sa part de marché, il est impossible de satisfaire tout le monde. Les parts de marché ne sont pas extensibles, elles sont limitées à 100 %.

Mais ceci a une conséquence importante pour les capacités de production. Car même si tous les constructeurs ne peuvent obtenir les parts de marché qu'ils revendiquent, les prévisions qu'ils font pour leur production incorporent les aspirations à élever leur part.

Prenons l'exemple de Peugeot. En 1992, les ventes européennes du groupe français se sont montées à 12,2 % d'un marché de 13.494.000 voitures, soit 1.646.000 automobiles. Supposons que Jacques Calvet fixe, pour redevenir le numéro un en Europe, la barre des ventes à 15 % à la fin de 1996 (au moment où la DRI prévoit que les ventes auront de nouveau atteint leur niveau de 1992). A ce moment, le marché devrait atteindre 13.369.000 voitures. Peugeot devrait donc en vendre 2.005.000, soit 359.000 de plus qu'en 1992.

Ce chiffre de 359.000 correspond à la création d'une grosse usine supplémentaire. Peugeot décide dès lors d'implanter une nouvelle unité d'assemblage pour faire face à l'expansion de ses activités. Mais supposons que Peugeot ne parvienne à l'objectif fixé ou imparfaitement. Ceci est loin d'être absurde puisque tous les constructeurs ne peuvent réaliser leurs ambitions puisque celles-ci sont contradictoires les unes par rapport aux autres. Faisons l'hypothèse que Peugeot n'atteigne que 13,5 % en 1996. En d'autres termes, la multinationale française ne vendra que 1.805.000 voitures. C'est 200.000 voitures de moins que prévus. Mais la capacité aura été installée. Par ses désirs de conquête, Peugeot aura créé une surcapacité.

Ce qui se passe chez Peugeot est le raisonnement qui domine l'ensemble des constructeurs. «S'il y a un ralentissement, voire une baisse, ce sera au voisin d'en subir les conséquences, pas à moi», se dit chaque patron. C'est ce que constate aussi le journaliste de l'hebdomadaire Trends-tendances : «Personne n'a cru que la demande allait croître éternellement, mais chacun a peut-être pensé qu'il pourrait vendre plus dans son segment, accroître sa part de marché en profitant de l'engouement des années fastes. Or, il suffit à présent d'additionner toutes les capacités en place pour se rendre compte qu'il faudrait que le marché atteigne 115 % ou 120 % de ce qu'il est aujourd'hui pour satisfaire tout le monde» (10).

Il interroge Alain Batty, président de Ford Belgium, qui lui répond : «Ce problème de capacité peut aussi être abordé différemment. Si on reste au niveau de la capacité globale, on peut faire ce calcul et dire que 10 usines devront fermer leurs portes. Mais 10 usines, c'est aussi la taille d'un grand constructeur ! Cela ne se passera pas comme cela. La notion de surcapacité n'est pas une fatalité. L'avenir le dira, et surtout les clients le diront, en achetant ce qui leur paraît le meilleur. Si vous avez un produit qui plaît, et c'est bien là le vrai défi, vous ne parlez plus de surcapacité et vous pourrez même envisager des augmentations de production» (11). Ce patron explique que, pour les capitalistes, il n'y a pas de surcapacité. Ce n'est pas leur problème. Eux, ils veulent vendre et battre les concurrents. C'est tout. Et c'est bien ce qui crée la surcapacité, puisque s'ils gagnent, ils accroissent leur production et donc la capacité. Additionné avec la capacité déjà existante qui fournit les besoins solvables de la population, cette nouvelle capacité est excédentaire.

Ceci montre que c'est l'anarchie du système capitaliste qui est à la base de la crise de surproduction. Chaque patron voulant garder et augmenter ses parts de marché pour devenir leader accroît ses capacités et crée la surcapacité. Car la demande, elle, ne croît pas aussi vite. Plus la concurrence est vive, plus le risque de crise est important.

3. La guerre des prix

La surcapacité a une conséquence immédiate. Les constructeurs qui ont trop de capacités inutilisées ou qui ont des stocks de voitures invendues ont tendance à réduire les prix des véhicules afin d'écouler quand même leur production. Ils essaient de récupérer en volume ce qu'ils perdent en marge bénéficiaire. Ils tentent de conserver leurs parts de marché. La guerre des prix est alors entamée. Car les concurrents, eux aussi afin de rester dans la course, se mettent à diminuer leurs prix.

Un processus «meurtrier» est enclenché. «Une spirale infernale : on diminue ses prix pour conserver ses parts dans un marché qui va se rétrécir, et lorsque les ventes chutent, on rebaisse encore ses prix» (12). C'est à celui qui baisse le plus ses tarifs.

L'Europe, jusque il y a peu, était un ramassis de pays «indépendants» dans lesquels une firme dominait et imposait les prix: Fiat en Italie, VW en Allemagne, Renault et Peugeot en France, Renault en Espagne, Ford en Grande-Bretagne. Les concurrents pouvaient vendre à des prix légèrement plus bas et en prenant une part marginale du marché intérieur. Le 13 avril 1989, Ford lança, en Italie, sa nouvelle Fiesta à un prix de 16 % inférieur à celui de la Fiat Uno, modèle de la même gamme et leader du marché. C'était une véritable déclaration de guerre. Ford, en difficulté, voulait se positionner sur les marchés d'Europe méridionale avant que les Japonais ne commencent à envahir l'Europe. Immédiatement, la part de marché de Ford en Italie passa de 3,7 % en 1988 à 11,1 % en 1991. Ford récidiva en Espagne, puis en juillet 1991 en Grande-Bretagne pour faire face à l'érosion de son pouvoir.

La bataille est aujourd'hui totale. Avec une baisse de 17,4% du marché européen sur les premiers six mois de 1993, tous les constructeurs essaient de vendre à tout prix. En France, la baisse des prix atteint 17 % sur certains modèles. Le patron de GM Automobiles France explique que cette guerre des prix a bien pour objet d'enrayer la chute des ventes : «Nous assistons à une bagarre effroyable. Car le client d'aujourd'hui a l'embarras du choix, avec une profusion de modèles de qualité. Même les différents concessionnaires d'une marque se font concurrence. (...) Si les constructeurs se concertaient pour cesser leur pression sur les prix, le marché baisserait de lui-même de 200.000 unités» (13).

4. La dégradation de la rentabilité

Si les constructeurs baissent les prix, si les ventes se réduisent, les firmes automobiles ne peuvent constater qu'une diminution de leurs bénéfices, voire l'apparition de pertes. Voici un relevé des performances des principales multinationales pour 1991 et 1992 (chiffres convertis en milliards de FB ; les chiffres entre parenthèses expriment une perte) :

| Firme | 1991 | 1992 | Différence |
|--------------|-------------|-------------|-------------------|
| Volkswagen | 24,9 | 3,5 | -86% |
| GM Europe | 61,6 | 43,1 | -30% |
| Peugeot | 33,2 | 20,2 | -39% |
| Fiat | 33,4 | 16,5 | -49% |
| Ford Europe | (37,8) | (45,5) | -20% |
| Renault | 18,5 | 34,1 | +84% |
| BMW | 20,6 | 19,2 | -7% |
| Mercedes | 54,2 | 29 | -46% |
| Rover | (3,1) | (2,9) | + 6% |
| Volvo | 6,7 | (19,9) | - |
| Saab | (13,5) | (16,1) | -19% |
| Porsche | (1,4) | (0,4) | +71% |

Pratiquement tous les constructeurs voient leur rentabilité se dégrader fortement en 1992. Ceux qui améliorent leurs résultats sont ceux qui, comme Rover et Porsche, sont déjà en perte. La seule réelle exception est Renault.

Et cela se poursuit en 1993. Volkswagen a annoncé une perte pour les six premiers mois de 1993 de 1,6 milliards de marks (soit 33,6 milliards de FB). Opel a prévu d'atteindre seulement l'équilibre, ni pertes ni profits, pour l'ensemble de l'année. Renault voit ses profits chuter de 87 % pour le premier semestre 1993 par rapport à la même période en 1992 (qui avait assuré l'essentiel des bénéfices de l'année).

5. La guerre des coûts

Pour rétablir la rentabilité, les patrons de l'automobile disposent de toute une panoplie de moyens qu'ils utilisent abondamment : fermeture d'usines, réduction d'emploi, flexibilité, baisse du coût salarial,... Il faut aussi rendre lucratifs les énormes programmes d'investissements pour augmenter les capacités de production, menés par les constructeurs européens. Ainsi, Volkswagen a annoncé une dépense globale (revue à la baisse depuis) de 82 milliards de marks de 1992 à 1996, soit plus de 1.700 milliards de FB. Et Fiat a prévu un plan de 32 milliards de dollars pour la fin du siècle, soit 1.120 milliards de FB. Les investissements dans les nouvelles capacités s'élèveront à 555 milliards de FB (361 à l'Ouest et 194 milliards à l'Est).

La guerre des prix entre constructeurs se poursuit dans une guerre des coûts menée non contre les autres capitalistes, mais contre les travailleurs. Chaque patron essaie d'obtenir le maximum de concessions de ses travailleurs et emploie ses sacrifices pour battre ses concurrents.

5.1. La fermeture d'usines

La mesure la plus radicale pour réduire les capacités lorsqu'elles sont pléthoriques est de mettre à l'arrêt des usines entières. L'exemple le plus spectaculaire est la fermeture au Japon de l'usine de Nissan à Zama (dans la banlieue de Tokyo), prévue pour 1995. Cette unité tout à fait moderne, âgée à peine de 28 ans (installée en 1965), a été supplantée par une usine encore plus automatisée, construite par Nissan dans l'île de Kyushu (**14**). Les 4.000 travailleurs de Zama ne perdent pas directement leur emploi : ils seront mis en pension ou reclassés (certains dans la nouvelle usine de Kyushu, à 800km de Zama). Mais Nissan n'en a pas moins émis l'intention de supprimer 5.000 emplois dans son groupe.

Pas moins impressionnante est la fermeture de l'usine de Billancourt par Renault, intervenue le 1er avril 1992. Billancourt est l'usine historique de Louis Renault, le fondateur du groupe. Créée en 1925,

elle est aussi le siège social de la multinationale française. En 1948, il y avait 40.000 salariés, en 1968 22.000, en 1986 9.000 encore. Il n'en reste plus que 1.700 chargés de l'administration du groupe. En 1987, on assemblait encore 110.000 voitures.

Symptomatiques aussi sont les arrêts des usines pilotes de la Suède. Saab a ouvert le bal en fermant son unité expérimentale de Malmö au printemps 1991. Volvo va suivre la même politique, en arrêtant ses unités d'Uddevalla durant l'été 1993 et de Kalmar un an plus tard. Ces usines devaient révolutionner les relations de travail. Les ouvriers, groupes en équipes, faisaient toute l'automobile et n'étaient pas pressés par la chaîne. Ces expériences sont mises au pilori sous l'influence de la dure lutte concurrentielle. Quand le constructeur peut incorporer le coût de ces pratiques dans le prix de la voiture, ces usines peuvent avoir une justification, ne fût-ce que pour l'image de marque de la firme. Mais quand la guerre des prix impose une efficacité à toute épreuve, elles n'ont plus leur place dans l'univers capitaliste.

Le cas d'Uddevalla, présenté par les syndicats belges comme un modèle, notamment par la Centrale des métallurgistes de Belgique (affiliée à la FGTB) lors de la journée d'études syndicales de Melreux en mai 1993, est très intéressant. Achevée en 1989, cette usine a une capacité d'à peine 35.000 voitures par an, des modèles haut de gamme en plus. Durant sa courte existence, elle n'a jamais dépassé un taux d'utilisation de 65%. En d'autres termes, la production n'a jamais atteint les 23.000 voitures. La production totale d'Uddevalla s'établit comme suit :

| Capacité | 1989 | 1990 | 1991 | 1992 | |
|----------|--------|-------|--------|--------|--------|
| | 35.000 | 9.200 | 16.100 | 19.100 | 21.800 |

L'usine d'Uddevalla occupe à peine 820 personnes. Il n'y avait pas de quoi en faire un modèle pour l'ensemble de l'industrie automobile. Aujourd'hui, elle est un exemple de l'absurdité du système capitaliste : inaugurée seulement quatre ans plus tôt, elle aura produit quelque 80.000 véhicules (14.000 voitures produites durant le premier semestre 1993). C'est un véritable gaspillage de moyens techniques et humains.

Dernière grande fermeture : celle de l'usine de Chivasso à Turin d'une capacité de 100.000 voitures par an. Fiat arrête cette production afin de pouvoir construire son usine de Melfi dans le sud de l'Italie d'une capacité de 450.000 automobiles. C'était aussi une condition pour bénéficier d'un subside de l'Etat qui s'élève à 27 % de l'investissement de 112 milliards de FB. Mais on voit aussi dans cet exemple que la surcapacité augmente, puisque pour créer une nouvelle unité de 450.000 voitures, on en ferme une ou deux ne produisant que 100 à 200.000 voitures. Soit un accroissement d'au moins 250.000 véhicules sur un marché sursaturé.

On s'attend à d'autres fermetures vu l'état déprimé du marché. Tout le monde prévoit la disparition d'un des six grands constructeurs pour l'an 2000. Lévy, l'ancien patron de Renault, l'annonçait en 1992. Bob Eaton, l'ancien président de GM Europe (devenu président de Chrysler), envisageait même la possibilité qu'il ne reste que trois constructeurs européens. Yukata Kume, le président de Nissan, était encore plus radical, prédisant la survie de deux constructeurs européens seulement.

Mais il est impossible d'établir une prévision fiable sur cette base. Nos calculs de surcapacité ne sont guère affectés par les fermetures relevées ci-dessus. La plupart s'étant déroulées avant fin 1992, elles ont été incorporées dans les chiffres des capacités de 1992. Seuls les arrêts d'Uddevalla et de Kalmar n'ont pas été pris en compte. Mais il s'agit d'une capacité d'à peine 70.000 voitures. C'est-à-dire que la capacité prévisible pour 1995 n'est pas de 17.775.000, mais de 17.705.000 voitures. Et la surcapacité est réduite d'autant : de 5.453.000 à 5.383.000 automobiles. Autant dire que le problème demeure.

5.2. La diminution radicale de l'emploi

Une autre grande tactique patronale pour abaisser les coûts de production est de liquider les emplois (ce qui peut se faire par la fermeture d'usines). Fin 1988 travaillaient un peu plus de 1,8 million de personnes dans l'industrie automobile européenne, c'est-à-dire chez les constructeurs et les fournisseurs (ceux qu'on appelle les équipementiers).

De 1980 à 1992, l'emploi européen dans le secteur a évolué comme suit : gain de 70.000 emplois en Allemagne, perte de 420.000 postes dans le reste de l'Europe (**15**). En France, par exemple, Renault et Peugeot ont supprimé en dix ans (1982-1992) 121.000 emplois. Actuellement, c'est en Allemagne que les réductions les plus importantes se déroulent. En 1992, il y a eu outre-Rhin 50.000 pertes d'emploi dans le secteur. Avec un chiffre de 730.000 personnes encore occupées dans l'industrie automobile, le patronat veut ramener ces effectifs à 600.000 avant 1995. En d'autres termes, éliminer un emploi sur six en deux-trois ans.

L'annonce des constructeurs eux-mêmes n'est pas plus réjouissante. VW prévoit de supprimer 36.000 emplois dans son groupe pour 1997, 12.500 en Allemagne en 1993 et 20.000 pour l'ensemble du groupe en 1993. Mais on pense généralement que ces chiffres sont trop optimistes et que les pertes pourraient totaliser 80.000 postes pour 1997. Déjà SEAT, asphyxiée par la crise et par les lourds investissements qu'elle a dû consacrer pour l'usine de Martorell, se propose d'éliminer pour 1996 un emploi sur quatre, c'est-à-dire 6.000 sur 23.000. Cela, malgré l'installation d'une nouvelle usine. 1.100 ouvriers de Zona Franca seront transférés vers Martorell.

Mercedes a prévu de larges suppressions d'emploi : 14.700 en 1992, 8.400 en 1993 et 14.000 encore en 1994. Opel devrait réduire l'emploi de 3.000 postes en 1993. Ford Europe a déclaré une diminution de son personnel de 93.000 à 83.000, soit 10.000 personnes. Peugeot s'est limité jusqu'à présent à 4.000 pertes d'emploi pour 1993, mais a d'ores et déjà annoncé une nouvelle volée de pertes. Renault se contente de 3.500 réductions d'emploi. Saab devrait supprimer 2.330 postes. Bosch, le numéro un des fournisseurs automobiles en Europe, a liquidé 19.000 emplois depuis 1990. En 1993, il compte en éliminer 11.000.

Il est difficile d'établir un relevé complet de toutes les pertes d'emploi. Les plans de restructuration des constructeurs ne portent pas sur le même laps de temps. En plus, il y a la bouteille à encre, Fiat, avare dans ce genre de prévisions. En 1992, son président a déclaré vouloir éliminer 24.000 emplois en trois ans, mais pour l'ensemble du groupe. En fait, Fiat bénéficie d'un système qui lui permet de mettre les travailleurs excédentaires pendant trois ans sur une caisse de chômage, la Cassa integrazione, payée par l'Etat. La multinationale italienne les récupère comme elle veut. En 1991 et 1992, à part durant les mois de vacances, de 20.000 à 50.000 étaient mis en chômage de cette façon chaque mois pendant une semaine.

Malgré cela, il n'est pas interdit de penser que de 60.000 à 80.000 personnes perdront leur emploi en 1993 chez les grands constructeurs européens.

5.3. La flexibilité à outrance

Profitant de la crise, les patrons européens imposent aux travailleurs de nouvelles conditions de travail : travail de nuit et de week-end, d'une part, et travail en fonction de la demande, d'autre part. Nous avons déjà traité de l'allongement du temps de production. En ce qui concerne le deuxième type, Renault est l'entreprise qui est le plus loin.

A l'usine de Douai en France, la direction est parvenue à faire travailler les ouvriers 8h30 par jour. Si la demande baisse, les ouvriers peuvent prendre des jours de congé. A Vilvorde, le patron français a été plus loin encore : l'horaire est passé à 9 heures par jour et, en fonction de la demande, on travaille 5, 4 ou 3 jours par semaine. Par contre les heures par an restent fixes. De cette façon, ce sont les travailleurs qui subissent les conséquences et les coûts des variations conjoncturelles de la demande.

5.4. Les attaques contre les acquis

Les capitalistes, devant l'ampleur de la crise, veulent encore plus de sacrifices de la part des travailleurs. Ils tentent de remettre en cause les acquis pour lesquels des générations d'ouvriers se sont battus. Que ce soit à travers un pacte social ou non, ils aimeraient abaisser les coûts salariaux, augmenter la flexibilité, mener la chasse aux malades et aux absents,... L'accent dans chaque pays est mis sur ce qui est moins avantageux pour les patrons par rapport aux autres pays. Cette concurrence ne peut mener qu'à une spirale infernale de dégradation sociale.

Ainsi, en Allemagne, le patronat mène une campagne contre les salaires trop généreux, contre la réduction du temps de travail et pour une plus grande flexibilité. Ceci est intéressant car l'Allemagne est souvent donnée en modèle pour les acquis des travailleurs obtenus dans le cadre d'un consensus social. Mais face à la crise, les patrons allemands n'hésitent pas à remettre en cause ce modèle.

Sur le plan des coûts salariaux, il semble que les Allemands aient les chiffres les plus élevés, une situation due en grande partie à l'effet du mark fort pratiqué par la Bundesbank. Le ministre de l'Economie, le libéral Möllerman, estime que «l'une des causes du marasme économique actuel en Allemagne provient des accords salariaux qui ont été trop généreux, tant à l'est qu'à l'ouest du pays. Dans cette situation, il faut absolument repenser la politique salariale» (16).

Les métallurgistes allemands ont arraché la semaine des 35 heures pour 1996. Le patronat lance une campagne pour en revenir à la semaine des 40 heures. Il veut aussi davantage de flexibilité. Lors d'une interview donnée au journal financier L'Echo, le précédent président de BMW, Eberhard von Kuenheim, déclara très explicitement : «L'Allemagne est le pays qui a le plus de congés, où la semaine de travail est la plus courte, où les salaires sont les plus élevés. La question est de savoir si la productivité est telle qu'on peut se payer ces luxes» (17). Il est intéressant de noter que, pour un des représentants les plus éminents de ce patronat vanté partout dans le monde pour ses préoccupations sociales, les congés payés, la réduction du temps de travail et des salaires élevés sont un luxe !

En Suède aussi, le patronat se lance dans la remise en cause du modèle social. Volvo demande à l'Etat de sortir le pays du mythe égalitaire et du « welfare state ». Le nouveau gouvernement réduit le salaire obtenu lors des absences pour maladie, de telle façon à combattre l'absentéisme.

En Espagne aussi, le patronat est revendicatif. A travers le nouveau pacte social, les capitalistes de l'automobile accusent la législation espagnole d'être plus coûteuse pour les licenciements que dans les autres pays européens. Ils demandent d'alléger cette charge.

En Belgique, les patrons automobiles sont aussi très agressifs. Leurs cibles sont l'ampleur des coûts du travail, le manque de cadre législatif permettant une flexibilité totale et l'indexation des salaires. Par exemple, Chris Dewulf, président de Volvo Gand, présente un avis partagé par ses collègues : «Il s'agirait que les pouvoirs publics nous donnent des latitudes en termes de flexibilité et d'investissement personnel. (...) Concernant la durée du temps de travail, par exemple, on devrait bénéficier de plus larges possibilités d'adaptation en fonction de l'évolution de la demande. (...) Et concrètement! Eh bien, je plaide pour l'utilisation plus limitée du temps de travail quand il y a moins de travail et pour l'augmentation du temps de travail quand il y en a plus, pour des week-ends plus longs ou plus courts, pour une multi-flexibilité, etc.» (18). Bref, il veut que la solution obtenue à Renault Vilvorde soit généralisée partout en Belgique.

5.5. Le dumping social

Les capitalistes, dans leur lutte concurrentielle, vont toujours plus loin pour exiger de leurs travailleurs plus de sacrifices. Pour ceux qui sont en retard, l'objectif est de rattraper les autres. Par exemple, Saab produisait, en 1989, une voiture en 120 heures, alors que les meilleures usines japonaises assemblaient un modèle relativement similaire en 17 heures. Le nouveau président, David Herman, imposé par GM

Europe qui venait de prendre le contrôle de la firme suédoise, applique de nouvelles méthodes, proches de celles qu'on voit au Japon. En 1991, il ne faut plus que 60 heures pour réaliser une Saab, puis 45 heures au début de 1993. Avec le nouveau modèle, Saab espère ne plus mettre que 40 heures et le but est d'aller vers les 30 heures. Mais en même temps, Herman, aujourd'hui président d'Opel Allemagne, a réduit les effectifs d'un tiers, fermé une usine, celle de Malmö entre janvier 1990 et juin 1991.

Pour ceux qui sont en avance, les mêmes exigences sont de mise. Ackermans, président de VW Bruxelles dont l'usine de Forest est la plus productive du groupe V W, explique : «Le problème le plus important que nous ayons connu est l'idée suivante : pourquoi devrions-nous changer nos habitudes puisque nous sommes les premiers du groupe ? Mais si on s'endort sur ses lauriers pendant que les autres font des efforts, on finit par se faire dépasser, tant par la concurrence interne au groupe que par la concurrence externe, c'est-à-dire les autres constructeurs» (19). Ainsi, la dégradation sociale est permanente : ceux qui sont en retard essaient de rattraper les autres et ceux qui sont en avance tentent de maintenir cette avance.

Un des jeux les plus fréquemment utilisés pour parvenir aux résultats voulus par les patrons est de mettre en compétition les différentes du groupe. GM Europe s'avère le champion toute catégorie dans cet exercice. D'abord, il parvient en 1988 à introduire une équipe de nuit à l'usine de Saragosse. Puis, il vient avec une double proposition à la filiale d'Anvers : ou travailler 10 heures par jour ou appliquer le travail de nuit. Les représentants syndicaux sont réticents. La direction les envoie aux Etats-Unis, notamment à la joint venture de NUMMI (dont Toyota organise la gestion). Les délégués des travailleurs acceptent un référendum sur les propositions patronales : les travailleurs choisissent les 10 heures par jour. Aujourd'hui, c'est GM Etats-Unis qui est en difficulté et dont les représentants syndicaux viennent visiter l'usine d'Anvers pour voir comment on peut appliquer des heures prolongées. L'usine de Lordslown dans l'Ohio s'est inspirée de l'exemple anversoïse pour faire tourner les équipements 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7.

Fort de ces deux expériences, la direction de GM a imposé à l'usine allemande de Russelsheim également le travail de nuit. Avec l'ouverture du site d'Eisenach, inauguré en grandes pompes par le chancelier Kohl, c'est lui qui forme le modèle à suivre. A Eisenach, on assemble une voiture en moins de 20 heures contre une trentaine d'heures ailleurs dans le groupe. A Eisenach, les salaires sont 65 % de ce qu'ils sont à l'Ouest. A Eisenach, l'absentéisme est de 1 % contre 3 % en Espagne, 5 % en Grande-Bretagne, 6 % en Belgique et 10 % en Allemagne de l'Ouest. David Herman explique l'importance de l'expérience : «Dans l'usine d'Eisenach, nous testons des solutions organisationnelles en partant d'une feuille blanche avec du personnel spécialement recruté. Nous ne sommes pas là-bas confrontés à des habitudes ou au poids de l'histoire. (...) Nous sommes allés plus loin en matière de juste-à-temps et de flux tendus internes. Nous transplanterons dans nos autres usines allemandes les solutions valables» (20). En fait, Eisenach sert de nouvelle référence pour l'ensemble des usines de GM Europe.

La spirale est enclenchée. Les ouvriers qui ont accepté les dix heures à Anvers ou le travail de nuit à Saragosse et à Russelsheim ont peut-être cru ainsi sauver leur usine et leur emploi. Mais une nouvelle épée de Damoclès pend au-dessus de leur tête. Le processus de concessions-sacrifices est sans fin. Comme le dit l'ancien président de Renault, Raymond Lévy : «la rigueur ne peut être que permanente» (21). Et ce sont les travailleurs qui font les frais de ces rationalisations continuelles.

La guerre des coûts est permanente parce que, pour les patrons, il faut battre, voire écraser les concurrents. Si un groupe au moins doit disparaître en Europe avant l'an 2000, aucun capitaliste ne veut être celui-là. Donc ils imposent aux ouvriers la rigueur la plus grande possible pour éviter de tomber dans cette trappe. Par contre, pour les travailleurs, entrer dans cette logique, c'est, d'une part, accepter des concessions qui n'arrêtons jamais parce que la concurrence est le principe moteur du capitalisme. D'autre part, c'est déclarer la guerre aux ouvriers des autres usines, des autres constructeurs : «s'il faut qu'il y ait des licenciements, que ce soit plutôt eux qui ferment que nous» !

6. L'ennemi, ce sont les Japonais ?

Le patronat européen a trouvé aussi un bouc émissaire facile pour reporter toute sa responsabilité dans la crise : les constructeurs japonais. Si cela va mal en Europe, c'est la faute des Japonais. Ce sont eux qui pratiquent une concurrence déloyale, qui font du dumping. Ce sont eux qui installent des nouvelles capacités qui créent la surcapacité mortelle dans le jeu de la concurrence. Les firmes européens, si elles implantent de nouvelles usines, en détruisent par ailleurs. Ce sont les constructeurs nippons qui provoquent la déstabilisation sur le vieux continent.

Les capitalistes européens tentent de trouver un écho auprès des travailleurs afin que ceux-ci acceptent les rationalisations «pour battre les Japonais». Bob Eaton, ancien président de G M Europe, a parfaitement exprimé ce souhait : «A défaut d'un changement des mentalités, l'industrie automobile européenne est menacée. Aujourd'hui encore, on sous-estime souvent les conséquences de la philosophie japonaise en matière de rentabilité. La création d'une collaboration entre les gouvernements, le patronat et les organisations syndicales s'impose d'urgence. Ces trois parties forment un bloc solidaire au Japon. Si la pénétration nipponne aux Etats-Unis fut un succès, cela est dû à l'absence d'un bloc similaire dans ce pays. Tant que cette collaboration tripartite ne se concrétise pas, l'Europe restera impuissante devant la menace japonaise» (22). Cette collaboration de classe appliquée à l'usine d'Anvers de GM a permis à la direction d'introduire le travail des dix heures, d'appliquer massivement les méthodes japonaises de travail (travail en équipe, just-in-time, kaizen,...), d'augmenter les cadences de 76 voitures par heure à plus de 80 et de prévoir de liquider plus de 3.000 emplois pour 1997. Tout cela au nom de la lutte contre les Japonais.

Lopez de Arriortua, surnommé le «Grand Inquisiteur» pour les coupes sombres qu'il pratique dans les coûts de production (surtout chez les sous-traitants) et nouveau directeur de la production dans le groupe VW après avoir été débauché de General Motors, se présente comme étant chargé d'une mission mystique : «J'ai entrepris de protéger la société occidentale. General Motors aujourd'hui est beaucoup mieux structurée que lorsque j'y étais. Je suis heureux d'avoir aidé à sa consolidation parce que cela donnait à l'Occident une entreprise solide. Maintenant, ma vision est de venir ici et de consolider la seconde compagnie puissante en Occident, Volkswagen. Quand vous avez deux grandes sociétés — General Motors aux Etats-Unis et Volkswagen en Europe — alors les chances de la société occidentale de gagner sont meilleures que s'il n'y en a qu'une. (...) Nous en Occident sommes beaucoup trop naïfs. Or, nous ne pouvons pas nous le permettre. Si on perd la bataille pour l'industrie automobile, alors l'Occident et la civilisation occidentale deviendra une société de seconde classe, parce que une personne sur sept ici vit de l'automobile. C'est pourquoi l'industrie automobile est essentielle. Nous devons gagner. (...) L'élément le plus important dans le succès d'une entreprise est la motivation du travailleur et les meilleurs systèmes pour inciter les ouvriers de contribuer aux buts de la firme ont été développés en Asie. (...) Nous devons construire notre force sur la créativité. La créativité est la force de la société occidentale. Si nous utilisons notre créativité, nous pourrions battre les Japonais» (23).

Ce grand défenseur de l'Occident est connu pour ses méthodes expéditives. A peine arrivé à la tête du groupe Volkswagen, il réunit les sous-traitants. VW n'est pas assez compétitive et deux tiers des rationalisations doivent être opérées chez les fournisseurs. Lopez donne quinze jours, c'est-à-dire jusqu'au premier mai 1993, à chacun d'entre eux pour donner leurs projets de diminution de prix. A un sous-traitant récalcitrant qui estime la chose impossible étant donné le peu de temps laissé, Lopez répond : «Comptez les secondes jusqu'au 1er mai et vous verrez que vous avez bien assez de temps jusque-là» (24). De toute façon, celui qui n'obtempère pas est éjecté de la liste des fournisseurs de VW. Mais la conséquence de cette politique va être la disparition de 30 à 50 % des sous-traitants et l'élimination de quelque 200.000 emplois.

L'argument du bouc émissaire japonais est fallacieux à quatre niveaux différents.

Primo, il est faux d'imputer aux seuls Japonais la création de nouvelles capacités, le dérapage de la guerre des prix et, finalement, la crise du marché européen. Les constructeurs nippons n'ajoutent que 440.000 voitures sur 2.745.000 de capacités nouvelles entre 1992 et 1995, soit à peine 16 %. Que les firmes européennes ferment des capacités en échange de leur création est, en grande partie erroné: pour les 2.305.000 qu'ils mettent en plus des 15 millions existantes, ils n'en suppriment que pour 70.000 voitures. Ensuite, ce ne sont pas les compagnies japonaises qui ont déclenché la guerre des prix, mais Ford Europe en 1989. Enfin, depuis 1985, les firmes japonaises ont une part de marché oscillant entre 11 et 12 %. On peut difficilement admettre que ce sont eux seuls qui ont déstabilisé le marché européen.

Secundo, la mise en cause des Japonais offre la possibilité aux concurrents européens de rationaliser au nom de la guerre contre le Japon. Les exemples de GM Europe et de VW sont très éclairants sur ce point. Le but principal des appels à la collaboration de classe est de faire accepter les restructurations par les représentants syndicaux.

Tertio, les multinationales ne veulent pas voir leurs rivaux nippons pénétrer le territoire européen, mais ils désirent s'inspirer de leur système de production. Or, c'est ce système qui détruit les emplois. Ainsi, Ackermans, président de VW Bruxelles, compare la productivité de son usine à celle de Toyota au Kentucky qui produit un même type de produit : «Quand je me suis rendu aux Etats-Unis avec la délégation syndicale, en décembre 1991, nous avons visité l'usine Toyota de Georgetown dans l'Etat du Kentucky. A ce moment, cette unité avait une production annuelle comparable à la nôtre (200.000 voitures — ndlr) et occupait 4.000 personnes (contre 7.700 à Forest — ndlr). (...) Toujours en comparant à cette usine nippo-américaine, celle-ci a annoncé son intention de doubler sa production, passant de 200.000 à 400.000 véhicules. Et pour ce faire, elle n'embauchera que 1.500 personnes supplémentaires. En résumé, avec 5.500 travailleurs elle pourra produire pratiquement le double de notre usine ! Il est évident que l'on ne peut ignorer de tels chiffres» (25). Ackermans n'a pas ignoré ces chiffres : il a réduit l'emploi de 7.695 à fin 1991 à 7.144 un an plus tard et veut parvenir à 6.000 fin 1993. C'est bien en appliquant le modèle japonais que les capitalistes européens liquident des emplois, imposent le travail flexible, accroissent le stress sur les chaînes. Le système de production de Toyota n'est plus une exclusivité japonaise.

Quarto, en accusant les Japonais, les patrons européens veulent des mesures protectionnistes afin de protéger leurs parts de marché et donc leurs bénéfices. Lors des négociations qui limitent les exportations nippones vers l'Europe entre la Commission européenne et le gouvernement japonais, le porte-parole de l'ACEA, l'Association des constructeurs européens d'automobiles qui regroupe les multinationales européennes (à l'exception de Peugeot), s'est écrié : «Il est inacceptable qu'en période de baisse du marché européen, les constructeurs européens perdent des parts de marché pendant que les japonais en gagnent» (26).

En fait, toute augmentation nippone de parts de marché est inacceptable pour les firmes européennes. Lors de la constitution de l'ACEA, les patrons se sont mis d'accord sur ce texte donné à la Commission européenne : «L'industrie européenne de l'automobile s'est mobilisée depuis longtemps pour combler son retard de compétitivité vis-à-vis des constructeurs japonais. Le succès de ceux-ci est fondé sur un «Système Japon» caractérisé par son homogénéité, sa parfaite cohésion, sa fermeture vis-à-vis de l'extérieur et par sa volonté de dominer les marchés mondiaux, en particulier dans le secteur automobile. De son côté, la formation du «Système Europe» est à peine amorcé et l'Europe est restée par tradition ouverte à la concurrence extérieure et aux implantations industrielles de pays tiers. Cette volonté de domination du «système Japon» est de plus en plus apparente sur le marché automobile américain où l'implantation sans limite de transplants, conjuguée avec un niveau élevé d'importations, met en péril l'existence même des constructeurs américains. Il convient impérativement que cette volonté du «système Japon» ne trouve pas de prolongements en Europe alors que, de son côté, le marché japonais n'est à ce jour que très marginalement ouvert aux importations automobiles» (27). En clair, les patrons européens déclarent: «ou bien, nous obtenons une part égale au Japon que celle des constructeurs nippons en Europe, ou bien nous créons la Forteresse Europe dans laquelle la

pénétration japonaise est bien réglementée». Cette démarche, foncièrement protectionniste, se fonde sur la volonté des capitalistes européens de ne rien perdre face aux Japonais.

Mais le protectionnisme a des conséquences fâcheuses. Car le conflit commercial prend aussitôt une dimension politique. C'est d'ailleurs ce qu'avouent les patrons européens en parlant de «Système Japon» et de «Système Europe». La lutte ne se circonscrit plus entre Toyota et VW ou entre Renault et Nissan, mais entre l'Europe et le Japon. Si les constructeurs japonais ne peuvent plus pénétrer librement le marché européen, ils auront tendance à vouloir le faire par des biais politiques, voire militaires. On se rappellera que l'une des causes de la seconde guerre mondiale est le repli de chaque pays sur son territoire et l'obligation pour un pays qui voulait gagner des parts de marché de casser cette logique en s'appropriant les territoires du pays voisin.

7. Conclusions

Nous pouvons tirer quelques conclusions de la crise actuelle dans l'industrie automobile.

Premièrement, la crise est profondément ancrée dans le fonctionnement du système capitaliste. C'est par le fait que les constructeurs sont des entreprises privées ou sont gérées comme telles que la recherche du profit et du leadership l'emporte largement sur la volonté de satisfaire les besoins de la population. Cette recherche entraîne une concurrence féroce entre les multinationales. Chaque patron investit dans des nouvelles capacités afin de gagner des parts de marché et battre les rivaux, qu'ils soient japonais ou européens. Pour rentabiliser leurs investissements, les capitalistes doivent se lancer dans une guerre des prix totale qui dégrade leur rentabilité. Ils essaient alors de récupérer leurs profits sur le dos des travailleurs, qui ne sont que les jouets de cette concurrence acharnée. La crise est provoquée par le fait que chaque patron suit un programme individuel d'investissements et que la somme de ces plans dépasse, à un certain moment, ce que le marché peut absorber. Il y a surproduction ou surcapacité. Ce phénomène montre le caractère profondément anarchique du système capitaliste : le chacun pour soi occasionne la faillite de l'ensemble du système.

Deuxièmement, les capitalistes dans leur ensemble sont responsables de la crise. Pas seulement les japonais. Ce sont eux, par leur désir d'accroître sans cesse leurs parts de marché, qui créent les surcapacités et, par là, la crise économique. Ils forcent les travailleurs à payer les pots qu'ils ont eux-mêmes cassés. Mais c'est à eux de payer, en toute logique. C'est à eux d'accorder la réduction du temps de travail s'il y a trop de chômeurs. C'est à eux de constituer à leurs frais des équipes de travail suffisamment fournies pour éviter la surcharge de stress dans le travail. C'est à eux de maintenir élevés les salaires, directs et indirects, pour offrir des conditions de vie décentes aux travailleurs et à ceux qui sont obligés de vivre d'allocations.

Troisièmement, en prônant et en appliquant des solutions pour faire porter le poids de la crise par les travailleurs, les patrons accentuent encore la faillite du système. Chaque capitaliste essaie de s'en sortir seul. Il veut être encore plus compétitif que son voisin. De cette façon, le client ira s'approvisionner chez lui, mais pas ailleurs. S'il parvient à être plus efficace, il gagnera des parts de marché et pourra se considérer comme sauvé. En réalité, au niveau macroéconomique, les affaires vont en s'empirant. Car pour obtenir plus de rentabilité, les entreprises licencient et diminuent les salaires. Elles réduisent encore le pôle demande alors que celui-ci est déjà défaillant. La crise est provoquée par le retard relatif de la demande solvable par rapport à l'augmentation de la production voulue par les capitalistes. En abaissant le coût du travail, les patrons rendent le retard de la demande absolu. Ils aggravent la crise, tout en affirmant pouvoir la résoudre. De nouveau, le chacun pour soi entraîne la faillite du système.

Quatrièmement, la crise capitaliste de surproduction montre la pourriture du système basé sur la propriété privée des moyens de production. Elle indique qu'un autre système devrait être mis en place. Ainsi, la situation mondiale actuelle présente deux aberrations que même certains patrons reconnaissent : le transport individuel par voiture est privilégié par rapport au transport collectif par métro, train, bus, etc. ; alors que, dans le tiers monde, il y a un manque de véhicules, dans les pays

riches, il y a pléthore avec comme conséquences pollution démesurée de l'atmosphère, encombrement de la circulation, accidents multiples,... (sur 50 millions de véhicules produits chaque année, seulement 10 millions sont destinés à 80 % de la planète ; 40 millions vont aux pays riches). Le développement capitaliste empêche toute solution réelle à ces deux problèmes car il impliquerait une baisse de la production automobile ou la vente à des personnes qui n'ont pas les moyens de se procurer une voiture. Aucune multinationale n'est prête à ce genre de sacrifices qui ne lui rapporteraient pas un franc ni une part de marché supplémentaire. Seul un système socialiste planifié pourrait traiter ce problème parce que la rentabilité n'en est pas le seul critère de production. De ce point de vue, le système capitaliste montre son inefficacité.

La crise capitaliste de surproduction est une crise du système capitaliste. Il n'indique pas que les besoins de la population sont satisfaits, mais que ces personnes ne sont plus en état d'acheter les biens produits sur le marché. De ce fait, le système capitaliste a atteint une limite: il ne peut plus développer les forces productives et le bien-être général de la population. Il devient un mode de production dépassé. Le socialisme est nécessaire pour surmonter la contradiction entre la demande solvable et la production, entre le caractère social de l'économie et son appropriation par quelques capitalistes.

Notes :

(1) Un certain nombre de ces estimations sont personnelles, mais on a veillé à ce que l'on utilise les données les plus prudentes qui soient. Pour montrer cette tempérance, voici la comparaison des évaluations de l'utilisation des capacités (production rapportée à la capacité) pour 1991 par le bureau d'études DRI/McGraw Hill (Financieel Economische Tijd, 16 mai 1991) et celles du tableau (en 1992) :

| | DRI/McGraw Hill | Tableau |
|-------------|-----------------|---------|
| VW | 95% | 98% |
| Peugeot | 80% | 95% |
| GM Europe | 85% | 89% |
| Renault | 70% | 91% |
| Fiat | 78% | 74% |
| Ford Europe | 82% | 73% |
| BMW | 90% | 100% |
| Mercedes | - | 88% |

A part pour Fiat et Ford Europe qui ont vu leur production effectivement chuter en 1992, les pourcentages d'utilisation dans le tableau que nous avons utilisé sont toujours supérieurs aux estimations du bureau d'études. La notion de capacité est de toute façon relative: si on travaille en deux ou trois équipes, si la technologie évolue permettant de produire 100 voitures par heure contre 80 avant, la capacité de production augmente.

(2) C'est la prévision qui a servi de base à l'accord d'autolimitation des exportations japonaises vers l'Europe en septembre 1993.

(3) L'horizon de 1999 est trop incertain pour faire des prévisions plus ou moins sûres.

(4) Financial Times, 9 septembre 1993. La différence d'estimation de la production européenne entre ce tableau et celui du DRI est d'environ 300.000 voitures. Nous avons maintenu cette différence pour 1993 et 1995.

(5) L'Echo, 11 mai 1993.

(6) L'Echo, différentes dates, et L'industrie automobile en France, différentes dates.

(7) Interview de l'ancien président de VW automobile, Daniel Goeudevert, L'Expansion, 18-29 mars 1993, p.87.

(8) Le Monde, 18 juin 1992.

(9) Fortune, 4 mai 1992, p.32.

(10) Tendances, 6 mai 1993, p.19.

(11) Tendances, 6 mai 1993, p.22.

(12) L'Usine nouvelle, 20 septembre 1990, p.16.

(13) L'Usine nouvelle, 18 février 1993, p.29-30.

(14) L'archipel nippon est constitué de quatre grandes îles, Hokkaido, Honshu, Shikoku et Kyushu. Cette dernière est la plus méridionale.

(15) Frédéric Bricnet et Toni Ferigo, Les nouvelles formes d'organisation du travail dans le secteur automobile, documentation de base pour le séminaire AFETT/FEM, 1992, p.5.

(16) L'Echo, 16 septembre 1992.

(17) L'Echo, 26 décembre 1990.

(18) L'Echo, 26-28 juin 1993.

(19) L'usine-Industrial digest, juillet-août 1993, p.10.

(20) L'Usine nouvelle, 24 septembre 1992, p.44.

(21) L'Echo, 12 avril 1991.

(22) Fabrimétal Magazine, décembre 1991, p.21.

(23) International Herald Tribune, 20 août 1993.

(24) Der Spiegel, 26 avril 1993, cité dans Courrier international, 10 juin 1993, p.24.

(25) L'usine-Industrial digest, juillet-août 1993, p.8.

(26) Le Monde, 3 avril 1993.

(27) Thierry Gandillot, La dernière bataille de l'automobile européenne, éd. Fayard, 1992, p.92.

Le rapport Braun sur la sidérurgie européenne : l'impuissance de la Commission européenne à réglementer le marché

(Jean VALET)

Le 18 novembre 1992, la Commission Européenne charge Fernand Braun de faire le tour de la sidérurgie européenne. Objectif principal : établir le relevé des projets de fermeture pour la période de 1992 à 1995. En deux mois, il prend contact avec les dirigeants de quelque 70 entreprises et, le 29 janvier 1993, dépose son rapport sur la table de la Commission.

Dans ce rapport, Braun établit que les surcapacités s'élèvent à environ 30 millions de tonnes pour la production d'acier brut et à un niveau compris entre 19 et 26 millions de tonnes pour les laminés, dont deux tiers dans les produits longs (rails, poutrelles, fil, etc.). Il propose donc de fermer l'équivalent de 26 millions de tonnes d'acier brut et 18 millions de tonnes de laminés. Ces arrêts d'outil doivent occasionner la perte de 50.000 emplois, toujours selon le rapport Braun.

Mais, Braun annonce que la situation se dégrade rapidement dans le secteur : «les échanges de vue que l'auteur a eus avec ses interlocuteurs ont fait apparaître la montée des périls de semaine en semaine». Même pas un mois après la sortie du rapport, le président de l'acier allemand double les prévisions de pertes d'emploi : 100.000 **(1)**. En 1992, les pertes cumulées des grandes sociétés d'acier s'élèvent à 150 milliards de FB **(2)** et on peut estimer qu'en 1993, ce chiffre va doubler. En janvier 1993 les fermetures classées comme «incontestables» par Braun sont largement insuffisantes par rapport à la chute de la demande solvable (seule demande qui compte dans le capitalisme).

En plus, huit mois après la déposition du rapport, une partie des réductions de capacités sont contestées. Début juillet, Eurofer rencontre la Commission à Genève, pour des négociations de paix. «Pas de réductions globales de capacités tant que l'Italie ne respecte pas les règles du jeu»: c'est le blocage du plan Braun. En septembre, la situation est stationnaire : «la Commission européenne n'a toujours pas décidé dans quelle mesure les entreprises hautement subventionnées, notamment en Italie et en Espagne, devront contribuer à l'adaptation des capacités» **(3)**.

L'échec du rapport Braun pour essayer de réglementer la nouvelle crise de la sidérurgie n'incombe pas au rapporteur. Il révèle en fait la faillite du système dont Braun a fait le diagnostic. Une nouvelle fois, la loi du profit aveugle plonge le capitalisme dans une crise dont les travailleurs risquent d'être les victimes. Les seules mesures de la Commission européenne qui ont un effet sont comme de l'huile sur le feu: elles raidissent encore les lois du capitalisme; elles accentuent le déséquilibre entre offre et demande dans les secteurs clés. Une nouvelle fois, la concurrence anarchique sévit et elle est renforcée par les interventions publiques pour défendre les monopoles nationaux. Une nouvelle fois, car il semble que nous revivons le remake de la crise précédente qui a duré de 1975 à 1985 et qui a coûté aux travailleurs européens 400.000 emplois.

Le rapport Braun, même s'il a tendance à refléter les positions de ses interlocuteurs, les barons de l'acier, est donc un excellent moyen pour circuler dans la récession sidérurgique. C'est pourquoi nous nous baserons essentiellement sur lui pour décrire la situation dans le secteur. Les citations suivies de "(FB p.)" réfèrent au texte «Les restructurations en cours ou envisagées dans l'industrie sidérurgique», déposé par Fernand Braun à la Commission Européenne le 29 janvier 1993.

1. La montée des périls

Le rapport Braun décrit ou laisse sous-entendre les difficultés rencontrées par la sidérurgie européenne : les surcapacités, la concurrence anarchique, le dumping monétaire et social.

1.1. Les surcapacités

La surcapacité suppose deux termes : offre et demande. Nous n'allons pas approfondir le côté demande, mais il est clair pour tout observateur de la vie économique que, de ce côté, rien ne s'arrange. 44% de l'acier va vers le bâtiment ; 17 % est pour l'automobile ; 22 % pour la construction mécanique. Aucun de ces trois grands secteurs n'est en expansion.

1.1.1. Les capitalistes ne peuvent s'empêcher de créer des surcapacités

Même sans crise, il y aurait eu des surcapacités. Le rapport Braun établit: «L'effondrement des prix qui a atteint plus ou moins 30 % par rapport au niveau de la fin de 1990 a entraîné des chutes de revenus rarement constatées dans le passé. (...)

L'effondrement des prix est dû à plusieurs raisons. Les chefs d'entreprises ont reconnu que les surcapacités en sont un des facteurs principaux. La relance de la conjoncture de la fin 1987 avait marqué l'arrêt de l'effort de restructuration intervenu à ce moment-là alors que les entrepreneurs eux-mêmes avaient estimé peu auparavant que cet effort devait se poursuivre encore pendant au moins deux ans. Peu d'aménagements de capacités sont, de ce fait, intervenus de 1987 à 1991 si ce n'est des augmentations, particulièrement dans le domaine du revêtement des tôles à froid» (FB p. 13). Braun reconnaît donc ici qu'il y aurait eu des surcapacités, même sans effondrement de la demande. Le décalage entre offre et demande commence dès la relance de la conjoncture.

Ce que Braun ne reconnaît pas, c'est le lien entre ce déséquilibre et la propriété privée des moyens de production ! Pour les capitalistes, la relance de la conjoncture signifie relance massive de la production et ils ne s'en privent pas.

Même au moment où la crise est manifeste, les surinvestissements continuent. En 1989, on peut lire dans la presse spécialisée que, même dans l'hypothèse d'une croissance du marché, l'offre dépassera la demande dans certains secteurs comme le galvanisé. Mais, les firmes réalisent quand même l'investissement pour ne pas se faire rafler des parts de marché par le concurrent. Plus le marché est porteur, plus irrésistible est cette poussée. La concurrence anarchique pousse chaque patron à freiner la suppression des capacités excédentaires. Chaque patron trouve des arguments pour dire «qu'il a déjà donné» et que c'est aux autres de le faire.

Au moment où Braun négocie avec les patrons de l'acier, les projets de fermetures «concrètes» sont largement insuffisants : elles ne couvrent que 8,5 millions de tonnes d'acier et 6,6 millions de tonnes de produits laminés à chaud, soit un tiers seulement des surcapacités indiquées par la Commission. En plus, Braun est conscient qu'il s'agit en partie de fermetures bidons :

«L'analyse des fermetures en fonction des productions réalisées en 1992 montre que les outils abandonnés ont été largement sous-utilisés. Cette constatation reflète la tendance des entreprises de reporter sur d'autres trains de la même catégorie les productions des trains prévus pour fermeture» (FB p.8). Il semble donc que, même appliqué, le plan Braun n'aura donc pas beaucoup d'effet direct sur l'offre.

1.1.2. Le problème le plus épineux : les produits plats

Le rapport Braun est très faible sur le créneau le plus délicat : celui des produits plats. En sidérurgie, des produits longs comme poutrelles, fil, etc., sont fabriqués sur des outils dont l'unité est la centaine de milliers de tonnes. Dans les produits plats par contre, on calcule en million de tonnes et l'objectif des patrons est d'arriver à produire 4 millions de tonnes de tôles par laminoir. Braun reconnaît que «relativement peu de fermetures ont été relevées dans les produits plats, plus particulièrement aucun train à larges bandes existant (à l'exception d'un train espagnol) n'est désigné pour une fermeture (FB p.9). Même pour ce train espagnol, il semble que l'abaissement des capacités sera difficile à obtenir car les Espagnols veulent compenser cette fermeture par la construction d'une mini-usine pour produits plats. Ce qui amènerait un nouveau loup dans le bergerie de Braun : la sidérurgie électrique. Pour le

tiers du prix d'une ligne intégrée, et à partir d'un million de tonnes, on peut construire des mini-usines électriques qui fabriquent une tonne de tôles en une heure (contre trois heures dans les usines intégrées les plus performantes). La même solution est préconisée pour EKO Stahl en Allemagne de l'Est. Là, il s'agit carrément de nouvelles capacités puisque avant la chute du mur les demi-produits d'Eisenhüttenstadt étaient laminés de l'autre côté du «rideau de fer», chez Salzgitter.

Braun — et avec lui tous les concurrents européens — table aussi un peu sur des réductions de capacités en tôles dans la sidérurgie publique italienne Ilva, qui traîne avec elle le boulet de la dette (240 milliards de FB ; les charges financières représentent 10 % du chiffre d'affaires). Mais la sidérurgie privée italienne propose une alternative : fermer des capacités en produits longs en compensation des aides publiques. En compensation, les capitalistes privés recevraient des morceaux de la sidérurgie publique, spécialisée dans les produits plats. Les fermetures en produits longs du plan Braun se feraient donc à condition de maintenir les produits plats.

Ajoutons à cela que les améliorations techniques, la spécialisation, la concentration ont pratiquement doublé les capacités réelles des trains à chaud pour produits plats. Là où, lors de la crise précédente, l'objectif était de produire deux millions de tonnes sur un laminoir de ce type, on vise actuellement 4 millions de tonnes. Certains laminoirs y sont déjà. Cela revient donc à un doublement des capacités sans nouvelles installations. Ce qui se prépare, ce n'est donc pas la diminution des surcapacités dans les produits, mais un accroissement inquiétant. Et la Commission européenne, à la suite du rapport Braun, paraît complètement impuissante à résoudre le problème.

1.1.3. Le gaspillage des forces productives

Braun estime la valeur non amortie des 30 millions de tonnes à fermer à 3,5 milliards d'écus. C'est une estimation prudente : «d'autres chiffres ont été avancés, faisant état de coûts de fermeture sensiblement plus avancés (FB p. 10). Ceci est donc une première estimation du gaspillage du capitalisme de la libre concurrence. Dans le collimateur se trouvent les laminoirs les plus modernes d'Europe notamment les trains à chaud de Tarente, dans les Pouilles, et celui de Klöckner à Brème. Cela montre la folie criminelle du capitalisme. C'est aussi un avertissement pour ces travailleurs qui se croiraient à l'abri parce que travaillant dans une usine moderne.

Remarquons qu'un des objectifs de Braun est de compenser cette perte pour les «perdants». Cette compensation est une solidarité de classe bien comprise: le capitaliste collectif (ici, la Commission européenne) veut éviter que ces entreprises, avant de crever, pourrissent le marché. «Un dédommagement indispensable», déclare Francis Mer, patron d'Eurofer et d'Usinor, «car dans l'acier le coût de sortie est au moins aussi élevé que le coût d'entrée» (4). D'ailleurs, cette gangrène a déjà commencé : on se plaint de la concurrence déloyale des entreprises sous curatelle.

1.2. L'Etat à la rescousse

Lors de la crise précédente, la lutte concurrentielle a été menée avec des moyens dépassant largement les moyens des entreprises : 200 milliards d'aides publiques en Belgique ; dix fois cette somme au niveau européen.

Cela recommence aujourd'hui : la chute des prix entraîne la dégradation de la rentabilité des firmes sidérurgiques. «Les chefs d'entreprise redoutent que, dans une telle situation, des grandes, moyennes et petites entreprises ne soient acculées à la cessation de paiement et au concordat qui en suivrait et/ou à la multiplication d'interventions des pouvoirs publics par voie d'aides financières sous des formes diverses. Il en résulterait une concurrence déloyale et certainement anti-économique» (FB p. 13).

Ces craintes sont devenues réalité en septembre. D'abord cessation de paiement, puis intervention publique, enfin les firmes subventionnées continuent à produire.

Les subventions tendent à se multiplier. Il y a la sidérurgie est-allemande, les faillites de Sahrstahl et de Klöckner, les prêts de la Région wallonne d'un demi milliard de FB à New Tubemeuse et aux Forges de Clabecq. Voyons cela.

Le rapport Braun est resté relativement discret sur les installations sidérurgiques en Allemagne de l'Est. Ces installations avaient une capacité de huit millions de tonnes. En attendant la vente, ces usines continuent à produire. Le gros dossier est celui d'EKO Stahl, Eisenhüttenstadt Kombinat. Eko produit des tôles et les vend tellement bon marché qu'Opel a laissé tomber Thyssen, son fournisseur traditionnel, au profit de la firme est-allemande. La Treuhand subsidie Eko Stahl.

A l'autre bout de l'Allemagne, en Sarre, Usinor a déclaré froidement la faillite de Sahrslahl, le jour même où la somme destinée à approvisionner les pertes a été épuisée. Six cent créanciers ont fait valoir une créance de 110 milliards de FB (5). L'avocat Ringwald, qui gère cette faillite, affirme que la Sahrstahl mise en faillite pourrait continuer à fonctionner pendant 10 ans au moins (6).

A Brème, la Commission européenne est elle-même impliquée dans la faillite de Klöckner. La Commission était créancière de Klöckner. Quand la Deutsche Bank a proposé à tous les prêteurs de laisser tomber 30 % de leurs avances, la Commission européenne aurait pu bloquer ce compromis et donc provoquer la faillite. Elle a préféré accepter un arrangement, moyennant l'engagement de Klöckner de supprimer des capacités ; engagement dont on ne voit pas très bien par quels moyens la Commission pourra le faire respecter.

Dans le cadre du capitalisme monopoliste d'État, la faillite n'est pas un assainissement du marché, comme c'est le cas dans le capitalisme de la libre concurrence. Souvent c'est une forme d'intervention publique. La faillite efface l'ardoise : la nouvelle entreprise peut partir sans charges financières. Les États ou Régions accueillent un éventuel repreneur avec des cadeaux de toutes sortes : prêts intéressants et garantis, participation au capital, etc. Le projet de modernisation d'EKO Stahl prévoit 20 milliards de FB de subsides (7). Ce n'est pas encore un plan Gandois, qui a coûté 200 milliards, dix fois plus, mais la crise ne vient que de commencer...

Schulz, le président de Thyssen, avertit que «concurrence honnête veut dire pas de subsides, ni des mains de l'État, ni de la part des créanciers (8). Seulement aucun capitaliste ne peut définir ce que c'est une concurrence déloyale, si ce n'est que comme une concurrence qui le gêne. Il y a des entreprises comme Cockerill Sambre ou British Steel, qui n'ont pas de dettes et donc pas de charges financières. A l'autre extrémité, il y a des firmes comme ILVA ou les compagnies espagnoles qui croulent sous les dettes.

Tout dépend du moment où la restructuration a été menée et où les dettes ont été effacées. Pour Cockerill Sambre ou British Steel, c'est peut être de la concurrence déloyale d'effacer les dettes aujourd'hui, via une intervention publique. Mais, par exemple, pour les sidérurgistes américains, l'intervention de l'État en faveur de Cockerill Sambre ou de British Steel en 1983 ou 1987 est encore, six à dix ans après, la preuve de concurrence déloyale. C'est pourquoi ils n'hésitent pas à lancer des actions antidumping. Presque toute la sidérurgie européenne a un jour ou l'autre reçu des aides de son État national.

Braun était certainement conscient de la faiblesse des plaintes de «concurrence déloyale». C'est pourquoi il a ajouté : «concurrence anti-économique». Pourtant, c'est vert chou et chou vert. Qu'y aurait-il d'économique à condamner des installations ultramodernes à la casse, parce que le montage financier dans lequel elles sont reprises est caduque ? La seule économie est pour les patrons restants pour qui la concurrence diminue ; ceux-là peuvent espérer s'accaparer d'une plus grande part du gâteau de la plus value. Mais d'un point de vue social ces fermetures sont une calamité !

Pour montrer l'imprécision du terme « concurrence déloyale », citons l'ancien directeur de Nippon Steel, qui est à la tête de Ilva : «si concurrence veut dire échanges honnêtes, c'est parfait. Mais si cela

veut dire qu'on agit comme juge, c'est inacceptable. Nous devons définir les règles du jeu» (9). Cela fait des siècles que l'on parle de libre concurrence mais quand une nouvelle crise s'annonce il faut encore commencer à définir les règles du jeu !

Ne cherchons donc pas de définition rationnelle ou juste de la concurrence. Le seul fond de vérité là-dedans est la force. Braun est donc obligé de constater que «plusieurs chefs d'entreprises ont annoncé, de façon publique ou privée, qu'ils se prévaudraient (de tels) précédents pour réclamer des soutiens portant compensation pour les dommages qu'ils estimeraient subir» (FB p. 14). En d'autres termes, de nouvelles subventions.

Où cela peut-il s'arrêter ? La seule limite devient, comme Gandois l'a exprimé, l'ampleur de la dette publique. Cette limite est néanmoins assez large.

Mais certains capitalistes rouspètent. M. Brian Moffat, PDG de British Steel, menace de se retirer du plan Braun si la Commission n'agit pas plus fermement contre les aides publiques (10).

1.3. Dumping monétaire ou social

D'autres périls menacent l'acier européen. Le rapport Braun a été publié avant que les remous monétaires ne commencent. Ceux-ci se sont déclenchés durant l'été 1993 : dévaluation de la lire, de la peseta, de la livre, ... Quel est le but d'une dévaluation, sinon de donner un avantage concurrentiel à tous les patrons exportateurs, sur le dos des travailleurs bien sûr ? Pol Boël, des usines du même nom, estime que ses pertes sont sensibles aux dévaluations de la lire et de la livre sterling, étant donné que l'Italie et la Grande Bretagne représentent normalement 15 % de ses exportations (11). Autre exemple : Sollac, filiale produits plats d'Usinor, renonce à fournir Fiat qui veut lui imposer des prix en liras que même ses gains de productivité ne l'autorisent pas à pratiquer (12). Les firmes sidérurgiques de tous les pays à monnaie forte souffrent de voir leurs produits mis en concurrence avec ceux des pays dont la monnaie a été dévaluée. Ces pays à monnaie forte essaient alors de préserver la compétitivité de leurs patrons par d'autres moyens, comme par exemple des

Les interventions des États sont prépondérantes dans le jeu concurrentiel de la sidérurgie. La concurrence est menée avec des armes qui dépassent largement les limites des entreprises. Nos gestionnaires parlent de plus en plus de «guerre totale» !

2. Les «solutions» capitalistes

Pour essayer de résoudre la crise économique et amenuiser les effets négatifs que la concurrence occasionne sur la rentabilité de ses entreprises, le patronat se lance dans quatre stratégies: la privatisation, la flexibilité, le protectionnisme et la concentration. Le résultat de ces politiques est une diminution constante des effectifs.

2.1. Les privatisations

Braun explique prudemment et brièvement, dans son rapport, que «la réforme d'entreprises (privatisation) n'appelle pas le même rejet (que les aides permettant le financement de nouvelles installations de production)» (FB p. 14). Pour le géant Usinor, on n'en est qu'à une déclaration d'intention du gouvernement de re-privatiser («dans les cinq ans»). La ville d'Amsterdam a vendu récemment les 5 % qu'elle détenait dans Hoogovens. Dans l'ancienne Allemagne de l'Est, il y a cette reprivatisation géante où le Treuhand jette 8 millions de tonnes de capacité sur le marché. En Italie, il y a un nouveau projet pour re-privatiser la sidérurgie publique Ilva.

On aurait tort de ne voir dans les privatisations qu'un engouement idéologique pour l'initiative privée, une lubie des Reaganomics ou du thatchérisme. Les privatisations ne sont pas une «option» politique de l'une ou l'autre fraction de la bourgeoisie. On retrouve la même volonté de privatiser dans des pays

à gouvernement social-démocrate ou libéral. L'essence de la crise capitaliste est qu'il y a trop de capitaux, et pas assez de projets rentables. Les privatisations sont une des occasions où ces capitaux peuvent fructifier. La sidérurgie est un terrain d'observation idéal de ce phénomène.

Il suffit de regarder l'ex Allemagne de l'Est pour se rendre compte jusqu'à quel point ces opérations accroissent la concurrence au niveau mondial. L'italien RIVA y a repris un laminoir. ARBED a repris pour deux fois rien le laminoir de Maxhutte qui avait été construit encore à Seraing, à CM, début des années 80. Pour EKO Stahl, des repreneurs russes et des japonais se bousculent au portillon. Bref, la privatisation est un nouveau pas vers la globalisation.

2.2. Flexibilité

Au lieu de produire de l'acier dans le cycle intégré cokerie/préparation du minerai — haut fourneau — aciérie à l'oxygène, on fond de la mitraille dans un four électrique. Ce cycle permet non seulement une diminution d'échelle, mais aussi une plus grande souplesse. Là où dans le cycle intégré une cokerie, par exemple, ne s'arrête jamais, dans le cycle électrique on n'a qu'à couper le contact. Ce choix n'est pas inspiré par l'évolution technologique, mais comme réponse à l'évolution chaotique de la conjoncture capitaliste.

Au Japon et aux Etats Unis, les sept grands (Big Seven = sidérurgies intégrées) ont créé une situation de quasi-monopole qui protégeait leurs marches de la concurrence étrangère. Mais le monopole ne peut jamais exclure la concurrence. Profitant des prix de vente élevés, les «minis» ont d'abord occupé le terrain des produits bas de gamme. Mais la crise a avantagé l'aspect «flexibilité». Et les prix élevés ont permis aux «minis» de s'attaquer aux chasses gardées des intégrés. Le mini Tokyo Steel a réalisé en 1992 la même masse de profit que le numéro un mondial Nippon Steel, pour un dixième seulement du chiffre d'affaires. Tokyo Steel produit maintenant via la filière électrique des grosses poutrelles, jusque là l'apanage des grands. Aux Etats Unis, Nucor applique dans la production industrielle un brevet européen Siemens Schloemag qui lui permet de produire des tôles via la filière électrique.

Mais, en Europe, les «minis» sont restés à l'ombre des grands. La tendance générale est que les intégrés adaptent les procédés, techniques et gestion des «minis». Les «minis» sont en difficulté: «le recours généralisé au procédé électrique pour la fabrication de produits longs de fabrication petite et moyenne a fait perdre leur avantage compétitif aux usines qui avaient été les premières à utiliser cette technologie» (FB p.9). Pour affirmer cela, Braun se base probablement sur la proposition des Bresciani de fermer 6 millions de tonnes de capacité (moyennant compensation financière). Il va probablement un peu vite pour en terrer les «minis»: le mini-producteur Riva par exemple qui a repris le train à fil de Cockerill Sambre Charleroi produit actuellement plus d'acier que Cockerill Sambre. Toujours est-il que les intégrés reprennent très vite non seulement les procédés techniques des «minis» mais aussi leurs méthodes de gestion et leur social.

Cette généralisation rapide en Europe a été rendue possible par la déréglementation sociale. Avec les centrales nucléaires peu flexibles, les producteurs d'électricité ont trop de courant la nuit. Toutes ces aciéries électriques tournent sur ce courant «heures creuses», de sept heures du soir à sept heures du matin. Donc tous ces travailleurs sont condamnés à travailler à longueur d'année de nuit, en postes de douze heures.

La technologie de la filière électrique permettrait de supprimer les feux continus, un des cauchemars des travailleurs en sidérurgie. Or, on voit exactement le contraire: c'est le travail de nuit éternel. Ceux qui acceptent cette flexibilité «pour sauvegarder l'emploi», se trouvent très vite confrontés à un autre défi: puisque le patron arrête une aciérie électrique quand il le veut, il achète des demi-produits à l'extérieur dès que leurs prix sont inférieurs à ses prix de revient.

Comme les autres secteurs, la sidérurgie réagit de plus en plus vite aux aléas de la conjoncture. D'un cycle à l'autre, les variations deviennent de plus en plus fortes, posant des problèmes plus difficiles à la sidérurgie.

2.3. Protectionnisme

Une troisième piste envisagée par les capitalistes est de fermer les frontières. Mais, l'Europe est exportatrice net d'acier. Elle exporte plus qu'elle n'importe. Elle doit donc espérer que les autres n'appliqueront pas des mesures de rétorsion. Il s'agit alors d'un rapport de force.

Aussi, la Commission est-elle plus sévère contre les faibles, l'Europe de l'Est que contre les forts, les États-Unis. Le rapport Braun s'inquiète : «Les effets de restriction sur le marché des États-Unis ont été notés et le danger du reflux sur le marché intérieur des quantités qui ne trouveront plus d'acheteur sur le marché américain» (aussi) (FB p. 15). Mais Braun ne critique pas ouvertement les Américains pour leurs mesures protectionnistes. Il se demande où vont aboutir les tonnes qui ne seront plus vendues là.

Par contre, il est plus ferme envers l'Europe de l'Est (les PECO) :

«Selon les producteurs, les importations, en particulier celles en provenance des PECO et de la CEI, ont accentué le déséquilibre de l'offre et cela, à des prix ne pouvant couvrir les coûts des producteurs les plus performants de la Communauté» (FB p. 15). Braun ne doit pas s'attendre à une réaction musclée de cette nouvelle bourgeoisie de l'Est qui est en train de se faire les dents.

La réaction vient de son collègue, commissaire européen et sir Léon Brittan. Pour Brittan, l'ouverture à l'Est est une stratégie qui a déjà porté ses fruits : avant la chute du mur, l'Europe était déficitaire dans son commerce avec les pays de l'Est, elle est maintenant largement en excédent **(13)**. Ce qui veut dire que c'est plutôt à l'Europe de l'Est de se plaindre d'être inondé de produits de l'Ouest. Brittan s'est évidemment attiré directement les foudres de Ruprecht Vondran, de la sidérurgie allemande, qui accuse la Commission de retarder le programme de restructuration **(14)**. Comme les patrons sidérurgistes ne sont pas les seuls à chercher désespérément des débouchés pour leurs produits, il est peu probable que ce protectionnisme passe. Un nouveau coup dur pour le plan Braun.

Le protectionnisme est un cercle vicieux. On sait où cela commence mais pas où cela s'arrêtera. En réponse aux mesures de la CEE envers l'Europe de l'Est, la Hongrie a pris à son tour des mesures protectionnistes contre la Tchéquie et la Slovaquie **(15)**. Le ridicule ne tue pas. Que du contraire : dans un monde où la règle est «chacun pour soi», chacun peut espérer résoudre son problème sur le dos d'un autre. Mais pour le système en tant que tel, les difficultés deviennent plus grandes.

Le 22 octobre 1992, L'Instant, qui n'est pas directement un périodique révolutionnaire, titrait : «le grand mensonge des sidérurgistes européens». Ce mensonge est celui comme quoi les usines de l'Est bradent les prix, cassent le marché et c'est à cause de cela que ça va mal. La vérité, L'Instant le met dans la bouche de François Cammarata, secrétaire général des métallos CSC : «Les industriels n'ont retenu aucune leçon du passé. Ils ont très vite augmenté les capacités des laminoirs et des produits finis».

2.4. Concentrations

Malheureusement pour F. Cammarata, lui aussi a oublié les leçons du passé. Un des remèdes clefs qu'il préconise est la concentration. Il est presque le seul leader syndical à avoir pleuré sur l'échec du projet de fusion entre Cockerill Sambre et Arbed. Mais ce n'est que partie remise. De nouvelles concentrations sont en préparation.

Les patrons ont réussi à contourner la législation européenne contre la formation des cartels. Ils ont été très imaginatifs. Le rapport Braun reconnaît : «Une entente entre entreprises a été avancée par

plusieurs chefs d'entreprises, parfois sous la désignation, sans doute impropre, de cartel de crise pour la restructuration («Strukturkrisenkartell»). La possibilité d'accompagner, dans des cas particuliers, des restructurations comportant des synergies par des concentrations d'organisations de vente, a été réclamée comme un instrument susceptible de provoquer des regroupements et le souhait a été exprimé que la Commission puisse autoriser de tels mouvements. Plus généralement, les chefs d'entreprises ont admis et certains souhaité, à moyen terme, la réduction du nombre des centres de décision» (FB p. 17).

Braun poursuit : «Alors que certaines entreprises ont envisagé, à titre de principe, leur participation à des mécanismes financiers, à autoriser au titre de l'article 53 (a), pour autant qu'il y ait en retour un effet saisissable commercial pour elles-mêmes de la disparition de capacités dans d'autres entreprises, on est amené de constater que les modalités de tels systèmes semblent difficiles à mettre en oeuvre, voire impossibles» (FB p. 11). Enfin : «Une suggestion avancée par certains a consisté à racheter à des entreprises à fermer, des références de production, ce qui n'a pas paru compatible avec les règles existantes interdisant les répartitions de marchés (FB p.12).

Mais à ce niveau-là, Braun ne peut faire aucune concession. La communication de la Commission de début septembre «prévoit que les entreprises procédant à des fermetures de capacités sur une base volontaire, obtiendront des versements compensatoires de la part des entreprises qui continueront à produire. Ces dernières n'y consentiront cependant que dans la mesure où elles pourront acquérir en droit des parts de marché des concurrents ayant fermé leurs capacités. La commission, sur base de l'article 65 du Traité CECA, interdit un tel échange» (16). Les commissaires européens ne peuvent pas faire le bonheur d'un secteur sur le dos des autres. Or, c'est cela l'essence d'un accord de partage des marchés ou cartel.

Mais dans le capitalisme, la réduction du nombre des centres de décision se fait aussi sans accords de type monopoliste. La concentration se réalise même d'une façon beaucoup plus sûre via le regroupement des titres de propriété des sociétés par achat et vente. C'est ainsi qu'une spéculation s'est développée sur le titre «Forges de Clabecq», qui, malgré la situation peu florissante de l'entreprise, vient de doubler en valeur en juillet 1993. L'action Arbed aussi atteint des sommets que ses comptes de résultats ne justifient pas.

La libre concurrence évolue vers le monopole: c'est une loi du capitalisme. C'est ce que les patrons expriment quand ils parlent devant Braun d'une diminution du nombre de centres de décision.

2.5. Les solutions capitalistes aggravent la crise

Braun conclut son rapport sur une question qui exprime une contradiction fondamentale du capitalisme. Les patrons sidérurgistes perdent de l'argent ; cela ne va pas. Mais s'ils en gagnent, ils l'utiliseront de nouveau pour des investissements anarchiques, source de surcapacités. Braun écrit : «Un cash flow nul, à fortiori négatif, ne permet aucune contribution aux frais d'amortissement et, de ce fait, limite ou rend impossible la capacité des entreprises de réduire des surcapacités par voie d'arrêts d'installations non amorties. La possibilité pour les entreprises de procéder à des réductions très importantes est donc liée à des prix rémunérateurs. Cependant la question se pose de savoir si des prix rémunérateurs ne conduiraient pas à remettre en cause des décisions d'adaptation structurelle, considérées comme nécessaire» (FB p. 16). Braun élude sagement la réponse mais son argumentation peut très bien servir de peau de banane pour un réformiste pour qui la restauration du profit est l'Évangile.

3. Une alternative socialiste

Les capitalistes apparaissent comme incapables de résoudre la crise économique dans la sidérurgie. Pour cela, il faut un autre programme basé sur les cinq points suivants :

- maintien de l'emploi ; 32 heures sans perte de salaire ;
- non à la flexibilité ; 32 heures de 4x8 heures de jour ;
- non au protectionnisme ;
- non à l'Europe impérialiste ;
- nationalisation sans indemnisation de la sidérurgie belgo-luxembourgeoise.

3.1. Non aux fermetures ; maintien de l'emploi et de l'outil

Braun n'a pas d'alternative. Que du contraire : c'est pire de jour en jour ! Début 93, il estimait les pertes d'emplois découlant de son plan à 50 000, pour toute l'Europe. Mi 1993, ces chiffres sont avancés rien que pour un seul pays de la CECA, l'Allemagne.

Le maintien de l'emploi doit être lié au maintien de l'outil. Le motif principal est politique. En termes de rapports de forces, nos outils, c'est nos citadelles. Une fois l'outil démantelé et les travailleurs dispersés, la bourgeoisie retire toutes les promesses qu'elle aurait pu avancer pour briser la lutte à un moment donné. Aux charbonnages du Limbourg, les réformistes avaient brisé la lutte contre les fermetures dirigée par le PTB. Pour les remercier, ils ont reçu la gestion des fonds de reconversion. La dernière mine à peine fermée, on leur retire ces budgets pour les renvoyer au niveau de la Région.

Il faut refuser de s'engager dans un raisonnement basé sur la rentabilité. Déjà dans les années 80, tout ce qu'ils ont fermé était d'un niveau mondial. Deux des outils qui sont dans le collimateur ces derniers mois (les trains à chaud de Klöckner et de Tarente) sont même les plus récents d'Europe ! Le haut fourneau C qu'Arbed veut fermer est l'avant-dernier à être construit en Europe ! Tous les outils, proposés pour la casse, peuvent être rentables, à condition d'avoir les commandes. Si le raisonnement est basé sur la rentabilité, les travailleurs se divisent sur qui doit recevoir les commandes, au lieu de s'unir contre le capitalisme qui est à la base de l'effondrement de ces commandes !

Maintenir l'emploi sans le maintien de l'outil, c'est s'engager dans un raisonnement de diversification ou de reconversion. Diversification signifie qu'une entreprise ne met pas ses oeufs dans le même panier. Reconversion signifie plutôt qu'on essaie d'attirer d'autres entreprises. La reconversion a été avancée pour saper la lutte contre les fermetures. De toute façon, s'il y avait réellement des projets de reconversion, il n'y en aurait jamais assez pour ceux qui ont déjà perdu leur emploi !

Vu sous l'angle de la théorie économique, on déplace le problème. Les PDG des entreprises les plus diversifiées, les allemandes, envisagent froidement de se retirer de la sidérurgie. Les producteurs d'acier japonais, qui ont eu les projets de diversification les plus ambitieux, font actuellement marche arrière. D'un côté, leurs marges de profit ont diminué. Mais d'un autre côté, ils ont ressenti ce que signifie la crise capitaliste : il y a trop de capital, mais pas assez de demande solvable. Leurs projets de diversification permettent de placer ces capitaux excédentaires. La diversification déplace le problème, il ne le résout pas. Quant à la reconversion, elle s'est heurtée à la crise générale du capitalisme qui a entraîné pratiquement tous les secteurs dans le marasme.

Braun est extrêmement prudent en parlant de reconversion : «l'aide à la restructuration enfin, selon plusieurs interlocuteurs, devrait aussi prendre la forme de nouvelles actions de type RESIDER, susceptibles de favoriser de nouveaux emplois non sidérurgiques, dans les régions principalement touchées, même si ces emplois ne devraient se concrétiser qu'à moyen terme» (FB p. 18). Si ce moyen terme était vrai, on aurait dû avoir déjà des résultats, M. Braun, depuis le temps qu'on en parle...

Braun juge probablement aussi que dans le rapport actuel des forces, il peut parler ouvertement de licenciements. Sa seule proposition concrète est révélatrice. Les patrons lui ont fait plusieurs propositions. Il n'en retient qu'une. Initialement, la Commission avait proposé une intervention de 9000 ECU par licenciement. Braun propose d'aller au-delà. C'est «la formule présentant le moins de difficultés tout en aboutissant à la réduction des charges pesant sur les entreprises en cas de fermeture» (FB p. 12).

3.2. Contre la flexibilité : la journée de huit heures, de jour !

L'abandon du haut fourneau pour la filière électrique a des répercussions directes sur l'emploi : 700 emplois en moins à Cockerill Sambre Charleroi, 500 emplois chez Boël La Louvière. Ici aussi, l'aspect «progrès technique» est secondaire. La percée de la filière électrique est avant tout une réponse aux fluctuations de plus en plus grandes dans l'économie capitaliste. Il faut justifier le maintien de ces emplois et ces outils dans le rejet de l'anarchie du capitalisme.

La flexibilité signifie en même temps une détérioration énorme de la qualité de vie de ceux qui gardent leur emploi. Jamais les possibilités techniques pour limiter les feux continus n'ont jamais été aussi grandes. Et pourtant, on retourne à des postes de nuit de douze heures. Le combat contre la flexibilité, pour une journée de 8 heures, de jour, prend de plus en plus le caractère d'une lutte contre le système même qui engendre cette flexibilité.

3.3. Contre protectionnisme : des échanges sur base d'avantages mutuels

Le capitaliste mobilise les travailleurs contre l'acier étranger. Début 1992, l'Écho titrait : «Les sidérurgistes bientôt dans la rue contre l'acier est-européen». Le journaliste prenait peut être un peu ses désirs pour la réalité ; mais il est incontestable que la presse patronale a oeuvré pour que ces désirs-là deviennent une réalité !

Dans tous les pays, les travailleurs sont perdants dans une stratégie qui les enchaîne à leurs exploiters. A court terme, c'est à eux qu'on fait payer la crise. A long terme, le protectionnisme divise les travailleurs des autres pays ou blocs qui sont devraient se battre ensemble :

- pour un ordre mondial plus juste où les échanges se font sur base d'égalité et d'avantages mutuels.
- pour une discrimination positive en faveur du tiers monde. Au fond, de quel droit Braun revendiquerait ce solde positif dans le commerce extérieur de l'acier, où l'Européen exporte plus qu'elle n'en importe ? Pas de protectionnisme envers le tiers monde ; mais le droit pour celui-ci de protéger — déconnecter, comme l'exprime l'économiste du tiers monde Samir Amin — son industrie encore faible.
- seule une économie socialiste peut être la base d'un développement stable et juste du commerce mondial.

3.4. Non à l'Europe ; non à l'Europe sociale, dévoreuse d'emplois ; pour l'internationalisme prolétarien

Braun, et avec lui l'Europe, est impuissant devant la logique capitaliste : le déséquilibre entre offre et demande, basé sur les rapports de production antagoniques.

Braun ne résout pas la crise de surproduction ; c'est dans le cadre de cette crise qu'il fait des propositions pour restaurer la rentabilité du capitalisme : fermer, donc limiter l'offre ; et centraliser, donc diminuer les centres de décision. Un de ses outils pour arriver à cela est le budget social. Ce budget n'a que le nom qui est social. En réalité, c'est une «participation aux frais généraux» : «Seul le relèvement de l'intervention de la CECA dans le coût social de dégageant de main-d'oeuvre semble pouvoir être envisagé sans difficulté majeure, étant susceptible de correspondre à un traitement aussi égalitaire que possible» (FB p. 11).

Les patrons ont le culot de répéter à satiété leurs revendications (contrairement à certains syndicalistes) : que l'argent arrive directement dans leurs mains, sans contrôle. Tout ce qui entrave leur liberté est taxé de «bureaucratie». «Le relèvement de la participation de la Communauté aux frais sociaux (jusqu'à 18.000 ECU par personne selon certaines suggestions), pourrait s'avérer le meilleur moyen de participation aux frais généraux que des arrêts de production et l'élimination des capacités entraînent, à condition, répété à satiété, qu'il y ait modification des usages bureaucratiques en cours.

Pour aider dans les délais nécessaires, les chefs des entreprises souhaitent que les allocations arrivent rapidement et transitent par l'entreprise» (FB p.18).

Donc, se battre pour une Europe plus sociale ou pour une Europe avec un socle social, c'est participer aux frais généraux du capitalisme. Battons-nous contre l'Europe au nom de l'internationalisme prolétarien. L'Europe n'est pas un pas vers cet internationalisme ; il en est déjà l'abandon.

3.5. Contre les privatisation : expropriation des grands groupes privés, nationalisation de la sidérurgie belgo-luxembourgeoise

La crise précédente qui a duré de 1975 à 1985 a coûté 400.000 emplois et la désertification de régions entières. Les capitalistes responsables de ce gâchis ont été largement récompensés : partout les holdings ont pu se reconvertir grâce à l'intervention publique. Ainsi, Albert Frère a pu, avec l'argent de la sidérurgie, conquérir le second groupe financier de Belgique : le Groupe Bruxelles Lambert. Puis, il est devenu président de la première multinationale du pays, Petrofina. Les quelques groupes financiers comme la Société Générale qui sont restés dans le secteur ont vu leur pouvoir décuplé et leurs risques réduits à presque zéro. Vers la fin de la crise, en 1987, les différents États amorcent un mouvement de reprivatisation.

A peine cinq ans après, le capitalisme replonge dans une crise. Mais cela n'incite personne à remettre en question ce capitalisme ! Que du contraire : comme lors de la crise précédente, les soucis principaux de Braun sont d'indemniser ceux qui se retirent et de diminuer les centres de décision pour ceux qui restent.

Il faut inverser le courant. La crise précédente a instruit les masses sur ce qu'on ne doit pas faire: des mises sous statut public ou des nationalisations à la sauce réformiste. Il faut exproprier, sans indemnisation, les capitalistes qui restent. Il faut exclure des centres de décision les représentants du capital privé comme Jean Gandois, qui mènent leur navire vers des ports privés. Il faut réunir la sidérurgie belgo-luxembourgeoise dans une entreprise nationalisée. On éliminerait ainsi une partie des investissements anarchiques. On éliminerait pour une bonne partie les divisions entre travailleurs des différents sites et usines.

3.6. Le socialisme, seule véritable issue

Non seulement c'est dans les secteurs lourds comme la sidérurgie que l'on voit le mieux que le capitalisme est dépassé. C'est aussi un secteur où le socialisme réel a prouvé sa supériorité. Mais cela, nous ne l'apprenons pas dans le rapport Braun qui est surtout un professeur par la négative ! Le plan Braun exprime, par les contradictions innombrables sur lesquelles il débouche, la nécessité d'exproprier les secteurs clés et de libérer l'économie du carcan de la propriété privée.

Notes :

- (1) Financial Times, 22 février 1993.
- (2) L'Usine nouvelle, 20 mai 1993.
- (3) Europe, 10 septembre 1993.
- (4) Le Monde, 11 mai 1993.
- (5) Frankfurter Allgemein Zeitung, 10 septembre 1993.
- (6) Frankfurter Allgemein Zeitung, 21 juillet 1993.
- (7) Financial Times, 28 avril 1993.
- (8) Métal Bulletin, 21 janvier 1993.
- (9) Financial Times, 20 mai 1993.
- (10) Financial Times, 13 septembre 1993.
- (11) Journal et Indépendance, 12 janvier 1993.
- (12) Les Echos, 15 juin 1993.
- (13) RQ de la FFA, 18 mai 1993.
- (14) Europe, 14 avril 1993.
- (15) Métal Bulletin, 19 août 1993.
- (16) Europe, 10 septembre 1993.

Un exemple de restructuration dans l'industrie chimique : la production de soude chez Solvay

(Paul Vermeer)

L'industrie chimique, comme la plupart des secteurs de l'économie capitaliste, est en crise. Les bénéfices baissent. Les plans de licenciements se succèdent dans les grandes multinationales. Ainsi, les firmes allemandes (un tiers de la chimie européenne, avec un peu moins de 600.000 emplois, annoncent 20.000 pertes d'emploi pour 1993. Certains prévoient même 30.000 pertes de postes.

Solvay n'échappe pas à la règle. Les bénéfices à peine en baisse, passant de 11,9 milliards de FB en 1991 à 9,9 milliards en 1992, la multinationale belge se lance dans un programme de fermetures qui a débuté par celles des soudières de Couillet et d'Heilbron (en Allemagne). La décision, succédant à plusieurs promesses de maintenir le site carolorégien ouvert, a provoqué un choc. Couillet est le siège d'où est parti le fondateur du groupe, Ernest Solvay, en 1863. La soude est le procédé qu'Ernest a développé et qui a permis à Solvay de devenir une multinationale.

Mais les travailleurs de Couillet ont réagi immédiatement en occupant les installations. Ils ont tenu vaillamment 43 jours contre une restructuration caractéristique de la crise capitaliste actuelle. Ils ont montré la voie à suivre pour essayer de contrer la stratégie d'une multinationale puissante : mener la lutte de classes. Seulement pour être efficace dans une telle bataille, il est nécessaire de savoir comment l'adversaire conduit, lui, sa lutte de classes. En clair, il s'agit de comprendre comment un groupe comme Solvay restructure et quels critères il emploie pour opérer ces rationalisations qui affectent dramatiquement les travailleurs.

La crise de 1981

«Le recul de l'activité, déjà marqué en 1980, s'est prolongé en 1981. La faiblesse de la demande, l'existence de surcapacités, ont exacerbé la concurrence et se sont traduites par des baisses de prix très importantes, alors que les coûts des matières premières ont continué à croître» (1). C'est ainsi que le rapport de 1981 de Solvay entame son analyse de la situation à l'époque. Solvay réalise une perte de 752 millions de FB. Le rapport poursuit : «Un nombre important de mesures ont été prises pour enrayer les pertes. (...) Ces mesures sont complétées dans l'immédiat par deux autres actions essentielles: la première est l'abandon des secteurs dont la rentabilité ne peut être assurée à court terme, la potasse, les engrais et la pâte à papier synthétique. La deuxième est l'adaptation de nos capacités de production, notamment en PVC, et du volume des effectifs à un état de croissance ralentie» (2). Un exemple de cette stratégie: la vente de la mine de Friedrichs-hall à Kali und Salz AG (groupe BASF).

Comment Solvay est-il sorti de cette crise ? En examinant les comptes financiers du groupe chimique, on peut en avoir une idée. Le tableau suivant établit l'évolution des principaux postes du compte des résultats de 1980 à 1992 (en posant 1980 = 100) :

| | 1980 | 1981 | 1987 | 1988 | 1989 | 1990 | 1991 | 1992 |
|---------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| valeur ajoutée | 100 | 111 | 185 | 219 | 209 | 220 | 212 | 218 |
| cash flow | 100 | 76 | 255 | 320 | 303 | 301 | 287 | 281 |
| bénéfice net | 100 | -38 | 616 | 765 | 846 | 805 | 630 | 500 |
| amortissements | 100 | 103 | 170 | 216 | 176 | 183 | 207 | 229 |
| coût du personnel | 100 | 115 | 155 | 174 | 179 | 188 | 194 | 205 |
| dividendes | 100 | 75 | 221 | 258 | 299 | 318 | 318 | 289 |
| part des tiers | 100 | 87 | 243 | 261 | 207 | 156 | 126 | 21 |
| impôts | 100 | 80 | 280 | 386 | 216 | 202 | 66 | 46 |
| charges financières | 100 | 147 | 97 | 106 | 118 | 206 | 203 | 224 |

Suite aux restructurations de 1981 (identiques à celles que Solvay mène actuellement), l'accroissement du bénéfice net a très vite dépassé celui des coûts salariaux. Malgré le repli de ses bénéfices, les dividendes continuent à être payés dans leur intégralité et les banquiers capitalistes perçoivent toujours leurs intérêts. Par contre, l'emploi est frappé de plein fouet : il ne progresse que dans la mesure où Solvay parvient à racheter des entreprises ou à s'engager dans des joint-ventures, donc dans la mesure où Solvay accroît la concentration. C'est ce que montre le tableau ci-dessous :

| | 1980 | 1981 | 1987 | 1988 | 1989 | 1990 | 1991 | 1992 |
|-----------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| effectifs | 49.057 | 48.237 | 44.957 | 44.301 | 45.011 | 45.671 | 45.585 | 45.350 |

Dès lors, le degré d'exploitation s'intensifie : l'augmentation de la valeur ajoutée par travailleur (en millions de FB) en donne un reflet (incomplet).

| | 1980 | 1981 | 1987 | 1988 | 1989 | 1990 | 1991 | 1992 |
|--------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| valeur ajoutée par travailleur | 1.063 | 1.205 | 2.147 | 2.578 | 2.419 | 2.507 | 2.426 | 2.512 |

Le résultat est qu'en 1992, Solvay a accumulé d'importants moyens financiers. C'est ce qui ressort de l'aperçu du passif de ses bilans (en milliards de FB).

| Passif | 1980 | 1981 | 1987 | 1988 | 1989 | 1990 | 1991 | 1992 |
|-------------------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Capital (1) | 11 | 11 | 12 | 32 | 32 | 32 | 32 | 32 |
| Réserves (2) | 31 | 35 | 50 | 43 | 54 | 57 | 66 | 70 |
| Subsides (3) | - | - | - | - | - | - | 1 | 1 |
| Fonds propres (4) = (1) + (2) + (3) | 42 | 46 | 62 | 75 | 86 | 89 | 99 | 103 |
| Parts de tiers (5) | 4 | 5 | 6 | 6 | 5 | 4 | 3 | 4 |
| Non exigible (6) = (4) + (5) | 47 | 50 | 68 | 81 | 92 | 93 | 102 | 107 |
| Provisions (7) | 5 | 5 | 42 | 50 | 54 | 55 | 55 | 50 |
| Dettes (8) | 70 | 81 | 89 | 101 | 98 | 128 | 120 | 106 |
| Exigible (9) = (7) + (8) | 75 | 86 | 131 | 151 | 152 | 183 | 175 | 156 |
| Total (10) = (6) + (9) | 121 | 136 | 199 | 231 | 244 | 276 | 277 | 263 |

Le «non exigible» est en fait le capital que Solvay a engrangé par l'accumulation de la plus-value; il se compose des fonds propres et des parts que les tiers possèdent dans des filiales du groupe ; les fonds propres comprennent le «capital » et les «réserves» (on entend par là le profit non ristourné en dividendes). Parmi les coûts d'entreprise (du niveau desquels dépend naturellement le «bénéfice net» final), il faut aussi compter les «provisions pour risques et charges». En fait, il fait partie du capital que Solvay a accumulé. Ces provisions servent en cas de nécessité : notamment pour couvrir les frais de procès pour pollution, à charge de l'entreprise, ainsi que les frais de remise en état, ou encore le procès intenté par la Communauté européenne contre les pratiques illégales en matière de prix et de quotas. Car depuis 1977, tous les producteurs européens de polypropylène ont noué des accords secrets sur les quotas et les prix de vente (et sont condamnés pour cette raison par la commission des cartels). Il s'agit d'entreprises comme BASF, Hochtief, ICI Shell, Anic, Montipede, Hercules, Solvay, Petrofina, Atochem, Rhone-Poulenc (3). Une autre fois, Solvay et ICI ont encore été rappelés à l'ordre pour pratiques de cartel (4). L'entreprise dispose donc d'une réserve pour ses dépenses «prévues» et d'une provision pour dépenses «imprévues». Le «non exigible» a doublé en dix ans, ce qui a permis à l'entreprise de quadrupler ses provisions pendant la même période.

Comment une telle accumulation du capital se produit-elle maintenant ? Considérons à titre d'exemple les chiffres de 1988 (en milliards de FB).

| | |
|------------------------|----|
| Bénéfice net | 15 |
| Dividendes | 6 |
| Affectation au capital | 9 |

Augmentation du capital en 1988

| | |
|---------------------------|-----|
| Réserves 1987 | 50 |
| Transfert vers le capital | -20 |
| Bénéfice apporté | 9 |
| Divers | 2 |
| Réserves 1988 | 43 |

Le capital est rémunéré pour 6 milliards de FB et le reste du bénéfice (9 milliards) rejoint les réserves. Grâce aux réserves, on réalise une augmentation de capital de 20 milliards. Dans le tableau «Passif», on retrouve les montants correspondants.

L'accroissement de capital que Solvay est parvenu à réaliser sert à étendre largement la capacité de production. L'augmentation des immobilisations corporelles (terrains, installations, machines, outillage) en est le reflet (en milliards de FB).

| | 1980 | 1981 | 1987 | 1988 | 1989 | 1990 | 1991 | 1992 |
|------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Actifs corporels | 52 | 58 | 60 | 66 | 76 | 85 | 106 | 131 |

Ainsi, grâce aux restructurations menées en 1981, Solvay a augmenté ses capacités de production (en valeur, elles ont été multiplié par 2,5 de 1980 à 1992), diminué l'emploi. Et le tout a rapporté des bénéfices supplémentaires. C'est le même processus que Solvay prépare pour 1993.

La stratégie de Solvay dans le secteur de la soude

Daniel Janssen résume ainsi les restructurations chez Solvay : «Solvay s'efforce de développer ses activités les plus profitables, de réduire le nombre d'emplois dans le groupe, d'abaisser ses coûts de production et d'augmenter les prix de vente» (5). Solvay s'oriente sur cinq secteurs : les alcalis, les peroxydes, les plastiques, la transformation et la santé.

Les productions principales sont les alcalis, les peroxydes et les produits pharmaceutiques. Dans le secteur des alcalis, le produit le plus important pour Solvay est la soude.

A côté des fermetures et des licenciements, les restructurations (en raison des surcapacités) servent à accroître la capacité de production et à absorber ainsi la part de marché des concurrents.

A propos de la soude : «Ce qui est important pour Solvay, c'est de se frayer un accès au marché nord-américain, qui constitue 34 % de la consommation mondiale de 32 millions de tonnes. Tout aussi important est d'avoir une base pour conquérir le marché de l'Asie-Pacifique et d'Amérique latine, à la croissance plus rapide (à eux deux, ils représentent 13 % du marché mondial et une croissance de 4-5 % pour les années 90). Alors que le marché nord-américain est statique et que celui d'Europe de l'Est (19,5 % du marché mondial) présente une croissance de 1 %. La croissance prévisible de l'ensemble du marché mondial est de 1-2 %. Daniel Janssen croit que Solvay peut se développer dans le secteur de la soude et prévoit que quelques sièges de moindre importance vont fermer...» (6)

Dans cette perspective, Solvay a racheté, au Wyoming (USA), 80 % de Teneco Minerais, dont la capacité de production est de 1,7 million de tonnes, contrôlant ainsi notamment «l'unité de production la moins chère du monde». Ses concurrents sur place sont FMC (2,5 millions de tonnes), General Chemical (2,5 millions de tonnes), Rhône-Poulenc (1,9 million de tonnes) et Texas Gulf, c'est-à-dire Elf (1,2 million de tonnes).

Janssen prévoyait ainsi en fait (en avril 1992) la fermeture de Heilbron et de Couillet... alors qu'il promet, début de 1993 encore, qu'on ne toucherait pas à Couillet (7). Aux travailleurs de Couillet, en

1992, on prétendit que le sauvetage de leur entreprise dépendait des dégraissages (8). Puis, on a encore introduit le Management Participatif et les cercles de qualité en les présentant comme des moyens d'assurer la «compétitivité» (9). Cela ne servit à rien pour sauver l'emploi.

En fait, Solvay centralise sa production européenne de soude dans des unités de production moins nombreuses mais plus grandes. En 1960, il en comptait encore 14 en Europe. En 1990, il n'en restait plus que 9. Ce chiffre est maintenant ramené à 7, dit Daniel Janssen, par la fermeture des sièges d'Heilbron (Allemagne) et de Couillet (10). «Solvay (...) concentre ses forces et ses moyens sur les unités de carbonate les plus importantes ou géographiquement les mieux placées». Il s'agit ici des unités de production de Rosignano (Italie), Torrelavega (Espagne), Reinberg et Bernburg (Allemagne), Povoia (Portugal) et Evensee (Autriche) (11). Les travailleurs sont victimes de la politique de concentration de la multinationale chimique.

La concurrence «déloyale»

A Solvay Couillet, on produit essentiellement de la soude (carbonate de sodium). La surcapacité est invoquée comme prétexte à la fermeture. Géographiquement, Couillet serait trop proche des ports (concurrence des importations à bon marché), la capacité serait trop faible et les salaires trop élevés (12). «La proximité des ports flamands, où arrive le carbonate de sodium américain, est le handicap principal de Couillet. En outre, la capacité relativement faible et les charges salariales élevées ont joué au détriment du siège de Charleroi. Mais les principaux coupables sont en fait les producteurs américains et est-européens et leur concurrence déloyale», affirme Van Bost (directeur de Solvay-Benelux) (13). A Heilbron, le coupable serait aussi la surcapacité qui serait apparue après la réunification de l'Allemagne (14).

En Europe, les importations de soude en provenance des Etats-Unis sont passées de 50.000 tonnes en 1990 à 300.000 tonnes en 1991 et à plus de 600.000 tonnes en 1992 (15), surtout après l'abolition des mesures anti-dumping à l'encontre de la soude en provenance des Etats-Unis. Les importations en provenance de l'Europe de l'Est s'élèvent quant à elles à plus de 200.000 tonnes en 1992.

La situation en Europe en 1992

Importation totale de soude : 0,8 million de tonnes

Capacité de production de soude en Europe (1992) 7,5 millions de tonnes

Offre totale 8,3 millions de tonnes

La consommation de soude était de 6,3 millions de tonnes

Les exportations en dehors d'Europe étaient de 0,7 million de tonnes

La demande totale à laquelle on était confronté en Europe était donc de 7,0 millions de tonnes

Il y a donc une surcapacité de 1,3 million de tonnes et les coûts de production pour la soude en provenance d'Europe de l'Est et des Etats-Unis sont moins élevés.

Pour garantir le niveau élevé des prix de la soude et pour couper l'herbe sous le pied des autres concurrents européens qui approvisionnent le marché européen par le biais de leurs sièges américains notamment (voir Elf et Rhône-Poulenc), Solvay fait du travail de lobbying à la Communauté européenne, contre la suppression des mesures anti-dumping. Il exige de l'Europe de l'Est une interprétation plus juste des accords du GATT et il suggère une sorte de quota des volumes (une belle explication pour justifier un accroissement du protectionnisme) (16). S'il parvient à ses fins, Solvay occupera une place de choix, avec la plus grande production de soude au niveau européen.

Hors des frontières européennes, Solvay a acheté au Wyoming une unité de production de soude naturelle. En Pologne, il est en train de négocier l'achat de deux unités de production de soude. Sur le marché hors CEE, Solvay est bien placé dans la lutte concurrentielle : par une bataille au niveau des prix, il présente la production la moins chère des Etats-Unis et une production très bon marché en

Pologne. Si son plan réussit, Solvay Europe sera en très bonne position : il pourra conquérir le marché américain et asiatique grâce à Solvay-US (en concurrence avec le holding d'exportation américain Ansac) et l'Europe de l'Est grâce notamment à Solvay-Pologne.

Naturellement, il est possible qu'il en aille tout autrement pour Solvay, par exemple si l'abolition des mesures antidumping est maintenue. Mais pas de découragement : dans ce cas, Solvay peut aussi approvisionner le marché européen avec la production de soude la moins chère du monde, celle du Wyoming. Car les doléances de Solvay à propos de la concurrence «bon marché» en provenance des Etats-Unis est ambiguë : 53 % de la production de soude américaine est dans des mains étrangères (outre Solvay, il y a encore Elf et Rhône-Poulenc). Le prix européen resterait alors bas.

Solvay négocie aussi en Turquie pour l'achat d'une mine de soude naturelle (17). Là, les coûts de production sont extrêmement faibles. Si l'affaire aboutit, on peut s'attendre à de nouvelles restructurations chez Solvay, dans les sept autres unités de production «européennes». Car les salaires dans son siège américain sont cinq fois plus bas. En Pologne, ils sont douze fois plus bas (18) ; et en Turquie, les salaires dans l'industrie chimique sont aussi douze fois plus bas (19).

Daniel Janssen affirme que la production en Europe de l'Est est destinée au marché est-européen. Mais les marchés britanniques et Scandinaves sont déjà approvisionnés au départ de la Pologne (c'était déjà le cas avant la reprise de l'unité polonaise par Solvay). Et que se passera-t-il si le marché est-européen s'avère trop restreint ? Car le marché de la soude en Europe de l'Est, qui représente 30 % de la demande mondiale, continue de s'effondrer. (20)

Il y a des précédents. Enichem, une entreprise chimique italienne, a ouvert une unité de production de styrène en Hongrie, aussi pour approvisionner le marché est-européen (c'est du moins ce qu'elle prétend). Mais ce marché s'effondre et l'unité approvisionne maintenant le marché européen au départ de la Hongrie... (21)

En fait, tout cela a déjà été prévu par Solvay. La capacité de production à Bernburg est de 1.200 tonnes par jour mais l'output n'est que de 700 tonnes par jour «en raison de la demande réduite». Malgré la baisse de la demande, Solvay a choisi d'augmenter la capacité de production annuelle et de la faire passer de 400.000 à 500.000 tonnes (22).

Heilbron a été fermée parce que la capacité après la réunification de l'Allemagne (et la «restitution» de Solvay-Bernburg) aurait été trop élevée. D'autre part, Daniel Janssen dit que la capacité de Bernburg sert à alimenter l'industrie verrière tchèque. Avec Bernburg, Solvay joue sur deux terrains : traditionnellement, l'ex-Allemagne de l'Est appartient à l'Europe de l'Est, mais en cas de mesures protectionnistes à l'encontre de l'Allemagne de l'Est, on affirmera que Bernburg (au sein de l'Allemagne unifiée) appartient à la Communauté européenne.

En faisant grand tapage sur la concurrence déloyale, Solvay est gagnante à tous les coups. Etant mondialisée, elle peut approvisionner l'Europe de n'importe quel point du globe. Avec le protectionnisme, elle peut éliminer quelques concurrents dangereux aux Etats-Unis et en Europe de l'Est. Mais surtout elle peut détourner les ouvriers des vrais responsables de la crise de surcapacité dans la soude: les multinationales avec à leur tête Solvay.

Le redéploiement de Solvay vers les secteurs à bénéfices élevés

Bien que la demande en produits de santé ait tendance à se comprimer en raison des mesures de restriction dans le secteur de la santé, Solvay envisage de se développer dans ce secteur (23). Outre la production pour la santé humaine, Solvay se concentre sur les produits pour la santé animale, les produits biotechnologiques et surtout sur le marché nord-américain et asiatique (24). Au Japon, Solvay détient déjà 15 % du marché des vaccins vétérinaires, grâce à la vente de produits de Solvay-Duphar via une société de vente locale, Solvay Bioscience (25).

Dans le secteur des peroxydes (surtout les peroxydes d'hydrogène), Solvay se développe également. Malgré les baisses de prix aux Etats-Unis et en Europe, Solvay s'étend pour conquérir le marché (des concurrents se jettent eux aussi sur les mêmes segments de marché et «la compétition augmente» donc). Ainsi, Solvay a investi 4 milliards de BEF dans une nouvelle unité de peroxyde d'hydrogène à Bernburg, d'une capacité de 50.000 tonnes par an, qui doit servir à alimenter le marché d'Europe centrale (27). Par la reprise intégrale des actions de Laporte dans Interrox, Interrox appartient maintenant tout à fait à Solvay et elle augmente sa part de marché des peroxydes en Grande-Bretagne et en Australie (28).

En ce qui concerne le secteur des plastiques, Solvay est le leader du marché aux Etats-Unis (60 % du marché) dans le domaine des réservoirs de carburant en polyéthylène haute densité (PE-HD). Il fournit le projet «Saturn» de GM (29), ce qui signifie just-in-time et flexibilité.

En ce qui concerne le PVC, Solvay formule les mêmes doléances qu'en ce qui concerne la soude: «importations croissantes et bon marché à destination du marché européen, en provenance des Etats-Unis et d'Europe de l'Est». Ses capacités de production au Brésil et en Thaïlande enregistrent des ventes croissantes. Car Solvay est bien implanté dans ces pays où les salaires sont bas et où la liberté syndicale est restreinte (30). A Solvay-Jemeppe, les syndicats craignent des restructurations dans le secteur du PVC (31).

Pour la fin 1993, il y aura 2.000 travailleurs de moins chez Solvay (32). Solvay veut fermer deux des quatre usines de Linne-Herten, actuellement commune de Roermond, aux Pays-Bas. L'an passé, des licenciements forcés ont déjà eu lieu chez Duphar, aux Pays-Bas. L'usine de production de peroxyde d'hydrogène doit fermer ses portes, ainsi que la nouvelle usine d'électrolyse du chlorate de sodium. L'actuel contrat pour la livraison d'électricité à des tarifs avantageux arrive à expiration fin 93 et le ministère n'a pas l'intention de le renouveler. Probablement, la France (énergie nucléaire) et la Scandinavie (hydroénergie) sont-elles les nouvelles localisations des produits de l'électrolyse (33).

Mais il y a aussi des pertes d'emploi masquées. Ainsi, des femmes sont contraintes, sous menace de licenciement, d'accepter de travailler à temps partiel au siège principal de Solvay (réduction du temps de travail avec perte de salaire) (34).

Délocalisation = pertes d'emplois

La discussion sur la délocalisation se transforme en jeu de mot dont le résultat final se traduit en termes de pertes d'emplois et de pression à la baisse sur les salaires et les conditions de travail. A l'adresse du public, Daniel Janssen affirme qu'il «ne délocalise pas» (35) mais à l'intention des spéculateurs en bourse, il dit que «des délocalisations ne sont pas exclues» (36).

Il affirme que la Belgique sera approvisionnée en soude par les soudières de Nancy et de Düsseldorf (37). Selon lui, il ne s'agit pas d'une délocalisation parce qu'à ses yeux, le marché européen est un marché unique que Solvay approvisionne grâce à ses unités de production européennes.

En fin de compte, c'est de pertes d'emploi qu'il s'agit. Les capitalistes pratiquent la division du travail sur base d'avantages techniques et géographiques, qui se sont souvent développés sur une base historique. Quelle est la différence entre «acheter», exploiter à bon compte (ou piller) les matières premières du tiers monde et les traiter en Occident, ou faire réaliser le travail de base (production en vrac, chimie lourde, pétrochimie...) là-bas et la production de produits à haute valeur ajoutée ici ?

Notes :

- (1) Solvay, rapport annuel 1981, p.6.
- (2) Solvay, rapport annuel 1981, p.8.
- (3) Der Spiegel, 3 mars 1986 et L'Echo, 25 octobre 1991.
- (4) Rapport annuel Solvay 1992.
- (5) L'Echo, 8 février 1993.
- (6) European Chemical News, 27 avril 1992.
- (7) La Cité, 10 juin 1993.
- (8) Mémorandum de la direction de Solvay Couillet en 1992.
- (9) Le Soir, 29 mai 1993.
- (10) La Libre Entreprise, 12 juillet 1993.
- (11) L'Echo, 8 février 1993.
- (12) Financieel Economische Tijd, 25 mai 1993.
- (13) Financieel Economische Tijd, 25 mai 1993.
- (14) Communiqué de presse de Solvay, 24 mai 1993.
- (15) Financieel Economische Tijd, 25 mai 1993.
- (16) La Libre Entreprise, 12 juin 1993 et L'Echo, 8 avril 1993.
- (17) Reuter News Service Western Europe, 28 janvier 1993.
- (18) L'Echo, 25 mai 1993.
- (19) Tendances des industries de l'ICEF, 20ème congrès, Bonn, 4-9 novembre 1992.
- (20) European Chemical News, 29 juillet 1992.
- (21) European Chemical News, 14 juin 1993.
- (22) Trends, 1er avril 1993.
- (23) L'Echo, 8 février 1993.
- (24) European Chemical News, 11 juin 1990.
- (25) Handelsblatt, 2 avril 1993 - Chemical Business newbase. L'Echo, 2 avril 1993.
- (26) European Chemical News, 20 avril 1992.
- (27) Trends, 1er avril 1993.
- (28) Discours de Daniel Janssen à l'assemblée générale de Solvay SA, le 1er juin 1992.
- (29) Financieel Economische Tijd, 30 avril 1993. Saturn est une nouvelle usine et une nouvelle voiture de General Motors aux Etats-Unis. Cette filiale de GM met en oeuvre les méthodes japonaises de production les plus modernes. Voir Jo Cottenier, «La révolution saturnienne : nouvelles méthodes de travail et ancienne collaboration de classe», Etudes marxistes n°1, novembre 1988.
- (30) La Nouvelle Gazette, 8 juin 1993.
- (31) La Cité, 10 juin 1993.
- (32) De Morgen, 8 avril 1993.
- (33) Financieel Economische Tijd, 19 février 1993.
- (34) La Cité, 10 juin 1993.
- (35) L'Echo, 23 juin 1993.
- (36) L'Echo, 8 avril 1993.
- (37) La Cité, 10 juin 1993.

Crise et déréglementation dans le transport aérien

(Thomas Gounet)

S'il est un secteur qui montre comment l'anarchie capitaliste voulue par la concurrence amène la crise, le gaspillage des ressources et la dégradation sociale, c'est le transport aérien. Bernard Attali, président d'Air France, décrit la situation dans le transport aérien dans un langage guerrier : «Le transport aérien mondial aura perdu plus d'argent en trois ans (1990,1991 et 1992 — ndlr) qu'il n'en a jamais gagné depuis sa création : plus de 50 milliards de francs (français, soit plus de 300 milliards de FB — ndlr). Stagnation du trafic, guerre des tarifs, surcapacité, dérégulation, tout cela conduit inévitablement le transport aérien vers des secousses brutales, des faillites, des fusions, des regroupements. Bref notre secteur est entré dans un processus meurtrier» (1). Gaspillages de moyens, pertes d'emploi, guerres sans merci, voilà ce que réserve la crise capitaliste aux travailleurs.

Le transport n'est pas un secteur sans importance. L'IA-TA, association internationale du transport aérien, qui regroupe les principales compagnies mondiales, estime l'apport du secteur à la production économique mondiale à 700 milliards de dollars (24.500 milliards de FB, trois fois le produit intérieur brut de la Belgique), dont 210 milliards (7.350 milliards de FB) d'apport direct. Il y environ 360 compagnies internationales et 13.797 aéroports (dont 7.396 aux Etats-Unis). Elles assurent le déplacement de plus de 1,2 milliard de personnes et d'environ le quart de la valeur des biens échangés au niveau international (2). La crise dans le transport aérien est donc un symbole de la récession qui secoue l'ensemble du capitalisme mondial.

1. Naissance du secteur

L'apparition du secteur en tant que véritable «industrie» date d'après la première guerre mondiale. Un des premiers problèmes est de trouver un débouché aux voyages d'avions. La situation entre l'Europe et les Etats-Unis, les deux grandes régions industrialisées de l'époque, diverge. Les Etats-Unis ont un vaste territoire. Il est possible d'organiser un transport sur le marché domestique. En Europe, les territoires sont trop exigus. Le transport aérien se développe alors surtout pour relier les métropoles européennes à leurs colonies. C'est d'ailleurs dans ce cadre qu'est créée en 1923 la Sabena : pour relier la Belgique au Congo. La Sabena sera tellement attachée à ce trafic avec l'Afrique que sa rentabilité sera durement affectée dès que le Congo deviendra indépendant de 1958 à 1982, la Sabena sera en perte.

Le nombre de passagers est faible. La commercialisation du transport aérien dépend du transport du courrier. Celui-ci est administré par l'Etat. Les pouvoirs publics sont alors prépondérants. Ce sont eux qui fixent les compagnies qui peuvent acheminer par les airs le courrier. Ce sont eux qui délimitent les routes aériennes et ceux qui peuvent les emprunter afin de protéger leur territoire. L'espionnage par les airs prend de l'ampleur (Pan Am est, paraît-il, en liaison avec la CIA). Enfin, ce sont eux qui subventionnent les compagnies, souvent en difficultés financières étant donné le caractère risqué et cyclique de leurs activités. Il y a deux solutions : ou les compagnies restent privées, mais soumises aux directives de l'Etat comme aux Etats-Unis, ou elles passent aux mains des pouvoirs publics comme c'est le cas souvent en Europe (Air France, British Airways, Lufthansa et, bien sûr, Sabena).

2. La réglementation

Les bases de l'organisation du trafic aérien international moderne sont jetées à la conférence de Chicago en 1944. Celle-ci attribue aux Etats des pouvoirs étendus quant à la réglementation du secteur : les pouvoirs publics déterminent qui peut faire escale dans leur pays, avec quels appareils, à quelle fréquence et à quel prix.

Dans la pratique, les pays concluent des accords bilatéraux, par lesquels chaque Etat désigne une ou plusieurs compagnies aériennes qui peuvent desservir une ligne. Les tarifs sont négociés par les

compagnies mêmes au sein de l'IATA (Association internationale du transport aérien). En dernier ressort, les autorités nationales approuvent les tarifs convenus.

Aux Etats-Unis, l'organisme chargé de réglementer le marché intérieur est le CAB, le Civil Aeronautic Board (le Conseil de l'aéronautique civile). Le CAB fixe les tarifs et règle l'accès au marché. Les principales lignes sont confiées à une des grandes compagnies aériennes, les lignes secondaires aux plus petites firmes. Sur chaque ligne ne sont admises généralement qu'une ou deux compagnies. Pour tous ces dispositifs, le CAB établit plus de 70.000 pages de règles de circulation et d'exploitation.

En Europe, le trafic intérieur est quasi inexistant : par exemple, aux Etats-Unis, le trafic international représente 18 % de l'ensemble des échanges ; en Grande-Bretagne, il s'élève à 95 %. Les liaisons internationales sont donc le sujet principal de la réglementation. Elles sont confiées par chaque autorité nationale à une compagnie (la compagnie aérienne nationale) qui est le plus souvent aux mains de l'Etat. Des accords bilatéraux définissent entre Etats qui peut exploiter une ligne et à quelles conditions.

3. La monopolisation

La conséquence de cette réglementation est la constitution d'un secteur fortement monopolisé. Aux Etats-Unis, le marché intérieur est contrôlé par quatre grandes compagnies, United Air Lines, American Airlines, Eastern Airlines et TWA. Celles-ci se partagent chacune un coin des Etats-Unis. Les lignes internationales sont l'apanage d'abord de la Pan Am. Mais la TWA vient rapidement la concurrencer.

La lutte pour l'hégémonie mondiale est alors circonscrite à ces deux firmes américaines, Pan Am et TWA. C'est la Pan Am qui inaugure la plupart des grandes innovations du secteur. C'est elle qui commence dans les années 50 avec le transport de masse. Elle prend contact avec Boeing pour fabriquer des avions spacieux pour transporter des touristes, qui préfèrent la rapidité du voyage par air à celui par mer. En 1957, pour la première fois, l'avion transporte davantage de personnes que le bateau. En 1962, plus de 2 millions de gens utilisent l'air contre 800.000 seulement, la mer. A partir de ce moment, l'écart va en se creusant (3).

Le résultat est la création de monopoles locaux. Les tarifs sont élevés. Mais la rentabilité est faible : entre 1955 et 1965, les principales compagnies aériennes avaient un taux de profit de 3 % contre 6-7 % pour le reste de l'industrie (4). Certains travailleurs comme les pilotes peuvent obtenir certains avantages, notamment salariaux, car les compagnies, grâce à leur situation de monopole, préfèrent intégrer cette hausse de coût dans les prix, plutôt que de risquer une grève.

4. Les caractéristiques du secteur

Avant de poursuivre, donnons quelques aspects importants du secteur pour comprendre les changements qui vont survenir dans les années 70.

1. Le transport des voyageurs va prendre de plus en plus d'ampleur. En 1985, la répartition du trafic est la suivante : 74 % pour les passagers, 24 % pour le fret et 2 % pour le courrier (c'est un changement radical par rapport à la situation dans les années 20) (5).

2. Le transport aérien est un secteur sensible aux retournements de conjoncture. Il est durement affecté par les chocs pétroliers (1973, 1979, 1991) parce que le kérosène est un élément important du coût du vol aérien.

3. Le secteur nécessite d'importants investissements, notamment pour acheter et entretenir une flotte de 200 avions (pour les grandes compagnies européennes) à 400 avions (pour les grandes sociétés américaines). Il faut, pour l'ensemble du secteur, chaque année, 20 à 30 milliards de dollars (700 à

1.000 milliards de FB) pour faire face à ces dépenses. On estime que, d'ici à la fin du siècle, les compagnies mettront en service 5.400 nouveaux appareils (actuellement, il y a environ 8.000 avions disponibles). Cela représente un investissement de 400 milliards de dollars (14.000 milliards de FB).

4. Comme la rentabilité est faible et aléatoire, les compagnies sont incitées à emprunter pour financer leurs investissements énormes. Elles essaient alors de rembourser ces prêts et de payer les intérêts, ce qui grève plus encore leur rentabilité. Par exemple, sur les 400 milliards de dollars nécessaires à l'achat des 5.400 avions pour l'an 2000, les compagnies ne pourront réunir d'elles-mêmes (grâce à leur profit et amortissements) que 40 % de cette somme. Le reste sera emprunté. Les compagnies sont presque toujours au bord de la faillite. Bon nombre d'entre elles subsistent essentiellement grâce aux pouvoirs publics.

5. La caractéristique du transport est qu'il est basé sur un coût fixe : celui de l'avion. Que celui-ci vole ou ne vole pas, qu'il soit rempli ou vide, il coûte à la compagnie le même prix. Mais pour les recettes, il vaut mieux qu'il soit rempli, même si le prix demandé aux passagers est bas. Ce principe est «mortel» pour les compagnies s'il y a concurrence entre elles, car il n'y a pas véritablement de plafond minimum à celle-ci.

5. Les changements

On peut souligner trois transformations majeures dans les années 70.

Primo, la technologie. Les firmes aéronautiques, et surtout Boeing, sont capables de construire des transporteurs géants. La capacité de ces avions atteint 400 places, avec le B 747. Il y a la possibilité d'un transport de masse.

Secundo, la crise économique. Elle éclate en 1974 et, depuis lors, il n'y a pas de réelle reprise. Les capitalistes cherchent de nouveaux marchés lucratifs. Le transport aérien est une possibilité, à condition de pouvoir pénétrer ce marché, donc de casser les monopoles locaux. De 1950 à 1970, l'aviation commerciale a crû de 15 % par an. Et, de 1970 à 1990, il a augmenté à un rythme annuel de 7 % (6). A titre de comparaison, l'industrie automobile a haussé de 6,8 % par an de 1953 à 1973 et seulement de 1,4 % de 1973 à 1988. Le transport aérien est un marché de relative croissance dans une situation de crise. En Europe continentale, le nombre de passagers devrait passer de 400 millions en 1990 à plus de 1 milliard en 2010.

Tertio, l'internationalisation. La constitution de multinationales et l'internationalisation financière provoquent la multiplication des voyages des hommes d'affaires, dans des régions de plus en plus lointaines. La vie quotidienne des patrons devient de plus en plus dépendante de l'avion. Or, ce genre de clients est dominant dans les transports aériens. A Zaventem, 53 % des passagers sont des hommes d'affaires (7). Pour eux, il est intéressant qu'il y ait une baisse importante des tarifs. D'où la nécessité de casser les monopoles qui pratiquent des prix élevés.

A l'origine, la bourgeoisie avait besoin de l'Etat pour le transport aérien: pour l'organiser et le subsidier. Maintenant, elle cherche de nouveaux marchés pour surmonter la baisse de rentabilité des investissements et elle veut abaisser les tarifs qu'elle paie pour les vols en avion. Elle a donc intérêt à casser les relations entre les compagnies et les pouvoirs publics. Elle dicte sa nouvelle politique: déréglementer et privatiser les firmes détenues par l'Etat.

6. La déréglementation aux Etats-Unis

L'assaut est mené d'abord aux Etats-Unis. Il est l'oeuvre du démocrate Alfred Kahn qui réclame l'abrogation de la réglementation, du CAB (l'organisme de contrôle) et qui exige la plus libre des concurrences. Il parvient à ses fins en 1978, sous le règne de Jimmy Carter.

La déréglementation se déroule en plusieurs phases. D'abord, il y a l'acte qui dérègle le marché intérieur, signé par Carter le 24 octobre 1978. Puis, le marché international est lui-même libéralisé le 15 février 1980. Le pouvoir du CAB est progressivement amoindri. En 1978, Kahn en devient même le président. Fin 1981, les compagnies peuvent décider elles-mêmes quelles routes elles prendront. Début 1983, les tarifs aériens sont complètement libres, après une période de grandes largesses. Début 1985, le CAB est dissous. La déréglementation est achevée (officiellement).

Les premières conséquences ne se font pas attendre. D'abord, il y a une floraison de nouvelles compagnies. D'octobre 1978 à décembre 1986, 119 sociétés sont créées aux Etats-Unis. En 1978, il y avait déjà 115 compagnies en activité. Cela signifie que le nombre de firmes double avec la déréglementation. Ensuite, la concurrence accrue par l'arrivée des nouvelles compagnies amène une bataille des prix. Les tarifs descendent en flèche. Les vœux de la bourgeoisie sont alors exaucés : le transport aérien est un secteur ouvert aux investisseurs en mal de bénéfices et les prix des voyages sont considérablement réduits.

Mais, cette concurrence occasionne rapidement d'autres effets. La concurrence par les prix entraîne une guerre des coûts. Les travailleurs sont les premiers à faire les frais de la nouvelle politique de libéralisation. Les salaires sont régulièrement baissés et les emplois liquidés.

Le champion dans ce domaine est Frank Lorenzo, patron d'une firme moyenne transformée en holding, la Texas Air. En 1980, il crée une compagnie, New York Air, pour assurer le «cabotage» aérien sur la côte est. Cette société a la particularité d'être dépourvue de syndicats. Deux ans plus tard, il rachète une firme plus importante, Continental Airlines. Il la met en faillite. Aux Etats-Unis, un patron peut mettre sa société sous le couvert du «Chapter 11». Cela permet à cette entreprise en difficulté de pouvoir continuer momentanément ses activités, sans être à la merci des créanciers. Grâce à cela, Lorenzo impose aux travailleurs de Continental des baisses de salaire, jusqu'à 50 % des rémunérations antérieures **(8)**. Il diminue aussi les effectifs des deux tiers. Dès 1984, il élimine complètement la présence syndicale de l'entreprise. La firme devient celle qui a les coûts salariaux les plus bas. Grâce à ces concessions, elle est la plus agressive sur le marché, celle qui baisse les prix au niveau le plus bas.

En 1986, Lorenzo reprend Eastern Airlines, une des anciennes majors qui contrôlaient le marché domestique américain à l'époque de la réglementation. Les travailleurs d'Eastern avaient accepté de participer à un programme de management participatif avec l'ancienne direction. Les mécaniciens avaient approuvé une baisse de 20 % des salaires. Mais Lorenzo va anéantir ce programme de collaboration et imposer une nouvelle réduction des rémunérations. La même année, il rachète une autre firme, plus petite, People Express. A ce moment, Lorenzo est le roi du transport aérien aux Etats-Unis, avec une part de marché de 15 %.

L'exemple de cet aventurier, ennemi juré des syndicats, ne doit pas nous faire oublier que c'est l'ensemble du patronat américain qui lance une guerre aux travailleurs à travers la déréglementation. Partout on licencie, partout on réduit les salaires. Dans pratiquement toutes les conventions collectives signées entre les compagnies américaines et les syndicats, on trouve une clause qui interdit la grève. En 1982, l'ancien patron d'Eastern Airlines, Frank Borman, déclare avec une lueur de lucidité : «en fin de compte, le décret de déréglementation à défaut d'autre chose a été la plus grande loi antisyndicale jamais adoptée par le Congrès américain» **(9)**.

Une seconde conséquence de la guerre des prix est une dégradation de la rentabilité déjà vacillante des compagnies. Les firmes en perte ne se comptent plus. Les faillites se multiplient. Le nombre des compagnies se réduit de plus en plus. Sur les 234 firmes nées de la déréglementation (119 nouvelles et 115 anciennes), il n'en reste plus que 75 en décembre 1986, soit 32 % **(10)**. Lorenzo doit céder lui aussi. Eastern est continuellement en perte : 187 millions de dollars (5,6 milliards de FB) en 1987, 149 millions en 1988 (soit 4,5 milliards de FB). En 1988, Lorenzo supprime 4.000 emplois, puis 9.500 au printemps 1989. Il veut aussi une nouvelle diminution salariale de 15 à 28% de la part des mécaniciens et des bagagistes. Ceux-ci démarrent une grève à partir du 4 mars 1989. Celle-ci est quasi permanente.

Lorenzo engage des briseurs de grève, mais rien n'y fait. Les pertes s'aggravent. Eastern est mise en faillite (Chapter 11). En septembre 1990, Lorenzo doit démissionner de son poste de président de la compagnie. Il perd alors son empire. En 1991, Eastern Airlines et Pan Am, aussi continuellement en perte, disparaissent définitivement. TWA, l'ancienne rivale de Pan Am, demande d'appliquer le «Chapter 11».

Une troisième conséquence de la concurrence avivée est la formation d'une nouvelle concentration. En 1978, avant la déréglementation, six compagnies contrôlaient 73 % du marché américain. Dix ans plus tard, neuf compagnies assurent plus de 90 % du trafic aérien domestique. En 1992, il n'y a plus que trois grands compétiteurs, United Air Lines, American Airlines et Delta Airlines, qui possèdent ensemble 56 % du marché (contre 51 % en 1991). Jamais le marché américain n'a été aussi concentré. Sur la plupart des lignes, il n'y a plus qu'un ou deux concurrents. Les prix sont remontés. Là où il n'y a plus qu'un compétiteur, les prix sont de 19 % plus élevés que la moyenne nationale.

Quatrièmement, la guerre des prix occasionne la suppression de lignes aériennes. Avant, le CAB pouvait imposer le maintien d'une ligne non rentable, moyennant subsides. Aujourd'hui, ce trafic disparaît. Ainsi, 106 villes ne sont plus desservies et plus de 350 autres voient leurs services réduits.

Cinquièmement, la sécurité du transport devient plus aléatoire. Certes, les accidents n'ont pas augmenté, mais l'âge moyen des avions a haussé : la flotte a en moyenne 12,7 ans aux Etats-Unis. Depuis 1980, l'âge moyen a crû de 50 %. En 1987, la maintenance représente 11,2 % des dépenses des compagnies contre 13,2 % dix ans plus tôt **(12)**. 12 à 15 % du personnel d'entretien a été supprimé **(13)**. La recherche des coûts toujours plus bas a entraîné une hausse des possibilités d'accidents. C'est tellement inquiétant qu'on a créé un nouvel organisme chargé de surveiller plus étroitement la sécurité aérienne. De juillet 1985 à octobre 1989, la firme Eastern, aux mains de Lorenzo, a établi des faux pour faire décoller des appareils sans que les vérifications d'usage aient été faites. Il n'y a pas eu de conséquences, mais on aurait pu imaginer le pire.

Le paradoxe de la libéralisation est qu'elle aboutit là où elle avait démarré : à la monopolisation et à la hausse des tarifs. Mais la situation des travailleurs s'est considérablement dégradée. Les nouveaux majors sont des exemples de firmes qui imposent des restrictions aux travailleurs : United Airlines pratique des salaires pour le personnel navigant de 12 % inférieur aux autres firmes ; Delta donne des rémunérations supérieures, mais dans le but d'éviter la syndicalisation de son personnel ; American Airlines, quant elle, est la plus agressive sur le marché, n'hésitant pas à réduire les salaires et les effectifs pour parvenir à conquérir des parts de marché. Bernard Attali, le président d'Air France, résume parfaitement les conséquences de la déréglementation aux Etats-Unis : «Aux Etats-Unis, (...) on a assisté à un fantastique mouvement de re-concentration. Sur les 178 compagnies aériennes qui ont vu le jour entre 1981 et 1989, 2 seulement ont survécu et encore sont-elles sous protection de la loi régissant les banqueroutes. Au cours des derniers mois, près d'un dixième des personnels du transport aérien aux Etats-Unis ont perdu leur emploi. En treize ans, le transport américain a connu cent cinquante faillites et cinquante fusions. Au bénéfice des plus forts» **(13)**.

7. La déréglementation en Europe

La Commission européenne programme la libéralisation du marché en Europe pour le 1er janvier 1993. Que des catastrophes sociales se soient déroulées aux Etats-Unis à cause de la déréglementation n'émeut pas les patrons européens. Il y a seulement une différence d'interprétation entre eux. Le patron d'Air France et d'Alitalia préfèrent avoir des mesures d'accompagnement à la déréglementation (au contraire du patron de British Airways qui est partisan d'une libéralisation pure et dure).

La situation européenne est caractérisée par des accords commerciaux bilatéraux pour le trafic aérien entre pays. Ce sont des compagnies nationales qui bénéficient et gèrent ces accords. Mais sous l'effet du marché unique, normalement tous ces accords doivent laisser place à la libre concurrence au 1er janvier 1993.

En même temps, il y a une énorme pression pour privatiser les compagnies aériennes. L'exemple est British Airways. Autrefois dans les mains des pouvoirs publics, elle a été rendue au privé en 1987. C'est le sort qui attend la Lufthansa, contrôlée à hauteur de 59 % par l'Etat, d'Air France à 99 % aux mains de l'Etat, de la KLM (à 38 % publique), d'Alitalia (85 % à l'Etat), d'Iberia (100 % publique) et de la Sabena (encore 62 % publique), pour n'en citer que quelques-unes.

En fait, le processus de déréglementation concerne trois domaines et doit se dérouler en deux étapes. Premier domaine : il y a liberté totale pour une compagnie européenne de recevoir une licence de transporteur aérien. Les Etats-membres ne peuvent plus qu'exiger la conformité des appareils et des normes de navigabilité. Second domaine : les transporteurs européens ont accès à toutes les routes intracommunautaires et ce, dès le 1er janvier 1993. Mais, le cabotage (les lignes intérieures) ne seront libéralisées qu'en avril 1997 (c'est la deuxième étape). Troisième domaine : les tarifs sont libres. Les Etats ne peuvent plus intervenir qu'en cas de brusque hausse ou de brusque baisse. C'est donc un mécanisme à l'américaine qui s'amorce en Europe. Le parrain de cette libéralisation est le commissaire au Transport, le socialiste Karel Van Miert(SP).

La Commission européenne a aussi créé un Comité des sages afin d'analyser quelles pourraient être les conséquences d'une déréglementation en Europe. Mais il serait absurde d'en attendre une atténuation de la politique de libéralisation. Le président du Comité n'est autre qu'Herman De Croo, ancien ministre des Transports et des Communications en Belgique lors du gouvernement Martens-Gol de sinistre mémoire pour les travailleurs. Son credo: supprimer tout subside aux compagnies, réduire les coûts (c'est-à-dire baisser les salaires et les effectifs), tout ramener au libre marché, liquider des compagnies non rentables (la Sabena ou Air France par exemple),... Mais cet individu va encore plus loin. Il voit l'avenir du transport aérien dans celui de la marine marchande : les compagnies évoluent vers la forme de holdings qui laissent le transport à des firmes enregistrées dans des pays où la fiscalité et les charges sociales sont quasi inexistantes, ce qu'on appelle des pavillons de complaisance (14). Bref, là où les travailleurs n'ont aucun droit. Voilà ce que réserve la Commission aux salariés du transport aérien.

On peut se demander ce qui pousse l'Europe à se lancer dans une déréglementation dont on connaît les effets désastreux, pour les avoir observé aux Etats-Unis. En fait, il y a deux raisons.

D'abord, les Américains tentent d'imposer la déréglementation dans les négociations commerciales avec leurs partenaires, européens y compris. Dans un marché libre, les grandes compagnies américaines sont plus compétitives. Herman De Croo estime que les transporteurs européens sont trois fois plus chers que les américains parce qu'ils ont des coûts plus élevés. Les firmes américaines espèrent, dans un marché ouvert, obtenir les meilleurs morceaux du transport européen (qui devrait croître plus vite qu'aux Etats-Unis). Robert Crandall, président d'American Airlines, première compagnie mondiale, exprime ce souhait de dominer le monde parce que sa firme est plus compétitive : «Je suis persuadé qu'en raison de la taille de notre marché et de l'efficacité de leurs transporteurs, les Etats-Unis devraient être les leaders du marché de l'aviation internationale» (15).

Ensuite, les compagnies européennes ont intérêt, pour résister à la concurrence étrangère et pour gagner des parts à l'étranger, à être plus efficaces. L'avantage de la déréglementation et de la privatisation est d'inciter ces firmes à devenir aussi compétitives que les américaines et à revendiquer l'hégémonie mondiale au même titre qu'American Airlines ou United Air Lines.

8. La crise économique

Depuis octobre 1989, la récession affecte durement le transport aérien. Elle a connu une première pointe début 1991, avec la guerre du Golfe. Mais depuis la fin de 1992, la situation est de nouveau très grave. Les 100 plus grosses compagnies aériennes du monde ont réalisé 2,66 milliards de dollars (93 milliards de FB) de pertes en 1990, 1,84 milliard (64 milliards de FB) en 1991, mais 8 milliards (280 milliards de FB) en 1992. En plus, pour 1993, on s'attend à ce que les transporteurs accumulent deux

nouveaux milliards de dollars (70 milliards de FB) de pertes. Cela ferait au total 14,5 milliards de dollars (plus de 500 milliards de FB) de perte. Comme le dit Attali (voir l'introduction de cet article) : c'est plus que ce que le transport aérien a gagné durant ses quelque septante ans d'existence. Comment expliquer cela ?

8.1 Un avion sur huit rouille dans les déserts

Le mécanisme de base est la lutte concurrentielle, principe fondamental du système capitaliste. Celle-ci est accentuée par la déréglementation et elle est plus meurtrière car il n'y a pas de véritable plafond. Chaque compagnie veut obtenir le leadership mondial et acquérir une position de monopole sur les lignes qu'il exploite. Car seule une telle situation permet de pratiquer des tarifs plus élevés qui assurent des profits plantureux à la compagnie. Pour parvenir à cette monopolisation, il faut éliminer les rivaux.

La première conséquence de cette concurrence sans bornes est la création de surcapacités. Dans le transport aérien, la surcapacité signifie des avions en trop. Le problème est que pour gagner ou garder des parts de marché, chaque compagnie investit dans des avions. Mais le marché n'augmente pas aussi vite. Bref, il reste des avions qui soit volent à vide (ou presque), soit ne volent plus: ils sont en supplément non de ce qui serait nécessaire pour permettre à l'humanité de voyager, mais en trop par rapport à ce que les gens sont capables de payer. Après la guerre du Golfe, il y avait à peu près 1.000 avions condamnés à l'inactivité sur un total d'environ 8.000 **(16)**. La plupart rouillent dans les déserts américains (Mojave Airport, Evergreen Air Center et McCarran International), où seul Hollywood les emploie de temps en temps pour ces films et feuilletons. C'est un problème presque insoluble dans le système capitaliste, car même si une compagnie fait faillite, elle vend ses avions, qui donc restent sur le marché. La surcapacité subsiste.

Pour survivre, les compagnies doivent rentabiliser au maximum leur flotte. Un avion coûte qu'ils volent ou pas, remplis ou pas. Cela incite à une guerre de prix sans limites, puisqu'il vaut mieux avoir un passager à bas prix que pas de voyageur du tout. Robert Crandall, président d'American Airlines, explique : «Personne ne veut poursuivre la guerre des prix. Mais à partir du moment où vous possédez un avion, il est préférable de vendre les sièges et de faire voler l'avion plutôt qu'il reste au sol» **(17)**. Cette compétition oblige les concurrents, surtout les plus faibles, à emprunter pour continuer la lutte. Cela rend tout le secteur plus fragile, puisqu'il faut payer les intérêts sur cette dette.

8.2. Les travailleurs sacrifiés

Le corollaire de la bataille des tarifs est la guerre des coûts, une guerre menée non contre les rivaux, mais contre les travailleurs. Comme l'empire éphémère de Lorenzo aux Etats-Unis, British Airways est un exemple, mais en Europe cette fois. En 1981, lord King, un proche de Thatcher, est devenu son président. Il a immédiatement adopté une thérapie de choc. En trois ans, il a réduit les effectifs de près de 20.000 personnes, de 53.000 en 1981 à 36.000 en 1984 **(18)**. L'objectif d'une telle rationalisation était la privatisation qui survient en 1987. En 1989, la firme rachète son concurrent britannique British Caledonian. King licencie les deux tiers du personnel (qui était au nombre de 6.500), pour intégrer la proie dans le nouvel ensemble. Au sortir de la guerre du Golfe, British Airways diminue encore ses effectifs de 4.500. En 1992, lorsqu'elle reprend Dan Air, une petite firme britannique, elle garde 400 emplois sur 2.400. British Airways est l'illustration de ce qui arrive aujourd'hui aux autres firmes: pour être efficace, elle licencie à tour de bras.

Depuis sa privatisation, British Airways va encore beaucoup plus loin dans le démantèlement des acquis des travailleurs. Primo, elle crée des filiales dans lesquelles les conditions de travail sont beaucoup moins décentes que dans la maison mère. Ainsi, elle transfère des lignes de courte distance à des filiales qui fonctionnent à partir de Birmingham et de Manchester à tarifs réduits. Cette politique n'est possible qu'avec une diminution salariale imposée aux travailleurs par British Airways (et ceux qui refusaient ont été mis à la porte). Lors de la reprise de Dan Air qui exploite des lignes à partir de l'aéroport londonien de Gatwick (le principal aéroport de Londres est celui de Heathrow), la

compagnie oblige le personnel restant une diminution de salaire de 35 %. Mais cette clause est aussi proposée à tout son personnel travaillant à Gatwick, soit 2.000 personnes, qui sont transférés d'office vers la nouvelle filiale. Dan Air devient la filiale attitrée pour les services rendus à partir de Gatwick. On voit que British Airways ne perd pas une occasion d'attaquer les rémunérations des travailleurs. Secundo, elle emploie des travailleurs étrangers comme personnel navigant. Cela lui permet d'avoir des salariés non syndiqués, prêts à travailler à n'importe quelle condition. Tertio, elle utilise abondamment la sous-traitance pour une série d'opérations comme le nettoyage ou la restauration. C'est aussi une façon de réduire au maximum le coût salarial.

Résultat: British Airways est la firme la plus compétitive en Europe. Elle a un avantage coût, sur le marché allemand par exemple, de 30 à 40 % par rapport à Lufthansa (19). L'association syndicale internationale du transport caractérise l'entreprise britannique de la façon suivante : «British Airways a été désignée comme étant la compagnie poursuivant avec le plus de ferveur cette politique de mondialisation agressive, hostile à ses employés. (...) Depuis qu'elle a été privatisée, en 1987, British Airways a modifié le style de ses relations du travail. L'objectif était de montrer comment les compagnies aériennes devaient passer du style consensuel des entreprises du secteur public à la politique agressive axée sur le profit caractéristique de l'entreprise privée» (20).

British Airways est la compagnie qui a été le plus loin pour l'instant. Mais sa stratégie est suivie par les autres firmes à des degrés divers. Lufthansa utilise aussi des filiales au rabais, c'est-à-dire des entreprises liées qui emploient des travailleurs à des salaires bien inférieurs à ceux de la maison mère et qui reçoivent des lignes de celle-ci, surtout pour des vols de courte distance. Japan Air Lines, elle, embauche du personnel navigant non japonais parce que les salaires au Japon sont trop élevés. Air India fait appel, pour briser des grèves, à des pavillons de complaisance, ceux-là mêmes dans lesquelles le président du Comité des «sages», Herman De Croo, voit l'avenir de l'aviation civile.

Ces sacrifices consentis par les travailleurs sont sans fin. En effet, ils ne servent pas à sauver l'entreprise, mais à permettre à celle-ci de poursuivre sa guerre des prix. Comme toutes les compagnies font pareil, il s'ensuit une diminution générale des tarifs, une réduction des coûts dans toutes les compagnies, donc la nécessité de poursuivre la rationalisation. Grâce à ses méthodes antisyndicales, British Airways a mené une campagne de baisse des tarifs juste après les opérations dans le Golfe, en janvier 1991. Les autres compagnies ont dû suivre. Fin 1992, ce sont les firmes américaines, Continental et American Airlines, qui ont déclenché la bataille sur les lignes transatlantiques. Les concurrents européens ont dû s'aligner. Un avantage pris dans les coûts sert avant tout à la compagnie qui l'obtient à entamer une guerre des prix, en vue d'éliminer ses rivaux et d'obtenir une position de monopole. Aux Etats-Unis, après tous les efforts accordés par les travailleurs, Northwest veut diminuer son personnel de 2 % sur un total de 47.000 ; United Air Lines veut licencier 2.800 personnes et réduire les salaires de 5 % (pourtant inférieurs aux concurrents de 12 %) ; USair désire abaisser les rémunérations de 2,9 %. Le processus guerre des tarifs entraînant une réduction des coûts permettant une nouvelle bataille des prix ne finit jamais.

Aussi les compagnies sont-elles pratiquement toutes en perte. Les grandes firmes américaines sont les plus touchées. Parmi les six sociétés aériennes les plus déficitaires, cinq viennent des Etats-Unis, dont les trois plus grandes, American Airlines, United Air Lines et Delta Air Lines. Parmi les grandes compagnies qui restent rentables, il n'y a que Singa-pore Airlines, British Airways (ce qui lui permet d'être agressive), Qantas, filiale australienne de British Airways, Southwest (la nouvelle firme modèle aux Etats-Unis) et Swissair. Dans ces conditions, la faillite menace presque toutes les firmes. On parle d'Air France, qui a connu en 1992 une perte de plus de 3 milliards de FF (20 milliards de FB). Me Kinsey a fait une étude sur Lufthansa, pour laquelle il prévoit une perte de près de 1 milliard de DM (20 milliards de FB), chaque année jusqu'en 1996, et donc la possibilité d'une mise en faillite dès 1994 (21).

Les sacrifices des travailleurs ne servent alors à rien, si la compagnie fait quand même faillite. A cet égard, l'exemple de la Pan Am, ancien leader mondial incontesté, est révélateur. En 1981, la firme

impose une réduction des salaires de 10 % et une diminution du personnel de 10 %. En 1988, elle récidive : 540 millions de dollars (18 milliards de FB) d'économies sur le dos du personnel. Et en 1991, l'entreprise ferme définitivement ses portes. De même, tous les sacrifices acceptés ou imposés à Eastern Airlines n'ont pas permis à la firme de se sauver. Les concessions sont sans fin et sans espoir : en 1992, la croissance du marché de 10,1 % n'a pas empêché les cent plus grandes compagnies de subir une perte totale de 8 milliards de FB (280 milliards de FB). La guerre des prix et donc des coûts est permanente.

8.3 «Au bénéfice des plus forts»

Dans un univers livré à l'anarchie concurrentielle la plus complète, les plus gros mangent les plus petits. British Airways a repris British Caledonian, puis Dan Air, une petite firme britannique. Elle contrôle 70 % du marché intérieur en Grande-Bretagne. Elle s'est attaquée aux marchés rivaux, en rachetant TAT, une petite firme française pour concurrencer Air France, puis Delta (devenue Deutsche BA), une petite firme allemande pour lutter contre Lufthansa. Air France a repris ses plus proches rivaux en France, Air Inter et UTA. Elle aussi se lance à la conquête étrangère, avec 37 % dans la Sabena et 40 % dans la CSA, compagnie tchèque. Lufthansa a repris sa consœur est-allemande, Interflug, en liquidant l'essentiel de l'emploi. Elle a pris aussi une participation dans la firme autrichienne Lauda Air et luxembourgeoise Luxair. Les reprises et les faillites occasionnent de nombreuses pertes d'emploi. On estime celles-ci à 135.000 pour 1991 et 1992, 91.241 à cause des rationalisations et 45.000 par les faillites (22).

9. La guerre Etats-Unis — Europe pour l'hégémonie mondiale

Cette guerre inlassable et la concentration qui en résulte sont nécessaires aux capitalistes européens pour résister aux compagnies américaines, puis pour tenter de les battre. La guerre commerciale entre les deux blocs atteint une tension de plus en plus vive. Chacun veut dominer le marché mondial. Les firmes américaines commencent à envahir le marché européen, surtout pour les liaisons avec l'Amérique, une des routes les plus rentables dans le monde (75 % des profits de British Airways viennent de ce trafic). Avant, il y avait deux compagnies concurrentes à Air France pour les liaisons Etats-Unis-Paris. Aujourd'hui, il y en a huit. La part de marché des transporteurs américains sur la ligne transatlantique avec la France est passée de 51,7 à 69,5 % de 1983 à 1993. Même chose pour l'Allemagne : la part américaine a augmenté de 47,2 à 56,7 % en dix ans (23).

Les Américains accusent les Européens de leur interdire les lignes intérieures. Les Européens répliquent que les compagnies européennes ne peuvent pas opérer à l'intérieur des frontières des Etats-Unis. Si les compagnies américaines dominent de plus en plus le trafic atlantique, les firmes européennes tentent de reprendre des compagnies américaines en difficulté. Ainsi, British Airways veut reprendre le numéro 4, USAir, Air France veut racheter Continental (en faillite), KLM a des liens avec Northwest.

La compétition prend une dimension mondiale. Les groupes se concentrent non plus comme avant sur le marché national, mais sur les grandes lignes de la planète. La constitution d'un groupe British Airways — USAir inquiète le numéro 1 mondial actuel, American Airlines. Son président raconte : «Si British Airways réussit son coup, elle aurait un accès illimité au marché américain, alors que les transporteurs US se voient imposer une politique très restrictive au Royaume-Uni. (...) Une autorisation de l'accord BA — USAir serait la cause de la chute d'emploi dans les compagnies US et mettrait en péril la survie des transporteurs US capables de se battre sur les marchés internationaux» (24). L'avenir est à la création de quelques grands groupes, comme par exemple celui de British Airways (avec USAir et aussi la firme australienne Qantas), celui d'Air France (avec Sabena) et celui de la fusion entre KLM (avec Northwest), SAS (Scandinavie), Swissair et Austrian Airlines, appelé Alcazar. Colin Marshall, président de British Airways, explique l'avenir du secteur : «Nous pensons que ne subsisteront que quelques compagnies de taille mondiale dans un environnement complètement libéralisé. Mais en même temps on trouvera aussi un grand nombre de compagnies beaucoup plus

petites. Les compagnies de taille mondiale auront une forte présence en Amérique du Nord, en Europe et en Asie parce que ces trois marchés représenteront 90 % du trafic» (...) Nous voyons trois ou quatre compagnies aériennes mondiales américaines, trois ou quatre européennes et trois ou quatre asiatiques. Notre stratégie est basée sur la conviction qu'au début du vingt et unième siècle, le marché sera libéralisé à l'échelle mondiale, avec une complète liberté d'investir. Ce facteur amènera une contraction». (25).

Il y a donc derrière la déréglementation la volonté d'avoir une place prépondérante sur le marché mondial. Et la compétition oppose les trois grands américains (American Airlines, United Air Lines et Delta), les «quatre» européens (British Airways, Air France, Lufthansa et le nouveau groupe KLM-SAS-Swissair) et les asiatiques (Japan Air Lines et Singapore Airlines). Ce sont les travailleurs qui font les frais de ce jeu pour devenir le leader de la planète.

10. Conclusions

La crise dans le transport aérien est symptomatique du système capitaliste. Elle montre à quel point celui-ci est anarchique et anti-social. Le jeu meurtrier des compagnies aériennes pour conquérir l'hégémonie mondiale occasionne des conditions de travail toujours détériorées pour les travailleurs et des services aux usagers moins complets et moins sûrs. Et c'est cela qui crée la crise économique dans le secteur.

Certains comme Guy Coëme, le ministre belge des Transports et des Communications (PS), établissent une distinction entre concurrence honnête et loyale et système dans lequel tous les coups sont permis. Ils prétendent que la première serait acceptable, mais pas le second. Donc il faudrait prévoir des règles pour empêcher que des excès apparaissent. Par exemple, Bernard Attali (Air France) accuse American Airlines d'être une compagnie qui pratique une concurrence déloyale : «Sous prétexte d'une simplification de sa grille tarifaire, la compagnie de Dallas a réduit ses tarifs domestiques de près de 40 %. American a perdu l'an dernier 240 millions de dollars, n'a pas versé un sou de dividende à ses actionnaires depuis dix ans, mais peu importe: l'essentiel est de tuer les autres. (...) aux Etats-Unis, 50 compagnies assuraient 99 % du trafic ; aujourd'hui, 9 seulement. Demain, c'est clair, 3 seulement feront la loi. Le cannibalisme a été érigé en modèle stratégique» (26). Attali plaide pour un protectionnisme contre ce genre de firme.

Mais, tous ces discours butent sur cette réalité : chaque compagnie est, par essence, «cannibalistique» ; elle veut la domination mondiale et, donc, éliminer ses rivales ; car seule une monopolisation assurerait ses profits. Il n'y a pas des compétiteurs honnêtes et d'autres qui sont prêts à tout. Ils sont tous capables de tout, Air France y compris. La société française veut, elle aussi, licencier du personnel, diminuer les salaires. Bernard Attali explique son plan pour affronter l'avenir : «Tant pour la Sabena que pour Air France, notre survie dépend surtout d'une contraction des dépenses et le personnel doit être conscient que le salut ne tombera plus du ciel et que les solutions ne viendront que de nous et de nous seuls» (27). Robert Lion, ancien administrateur d'Air France et ami d'Attali, renchérit sur la situation d'Air France : «S'il est une entreprise où les acquis sociaux ne peuvent être intégralement préservés, c'est celle-ci» (28). Les capitalistes «honnêtes» sont tout autant dangereux pour les travailleurs et provoquent tout autant la crise de surproduction que les autres.

La seule réponse est la lutte ouvrière contre les plans patronaux de restructuration. Refuser la guerre concurrentielle comme ce syndicaliste américain qui déclare : «Je n'ai pas l'intention d'accepter une réduction de salaire ni de perdre mon emploi pour subventionner le prix des billets» (29). Ou comme les travailleurs de Swissair qui, malgré les menaces de la direction, arborent des T-shirts sur lesquels est inscrit le slogan : «On s'est déjà assez serré la ceinture» (30). Et savoir que l'on peut faire reculer les patrons. Le syndicat britannique TGWU a obtenu de British Airways, après une grève juste avant les vacances d'été de 1993, la plus importante de l'histoire de la compagnie (18.000 participants) : plus de sous-traitance sans consultation du syndicat, plus d'embauché de personnel navigant étranger sans accord syndical, interdiction de transférer du personnel à Gatwick à des conditions de travail moins

favorables (les travailleurs de British Airways à Gatwick s'opposant aux réductions de salaire de 30 et 35 % ont été les initiateurs du mouvement de grève), suppression des filiales à main-d'oeuvre bon marché **(31)**. Cette victoire des travailleurs sur une des compagnies les plus agressives montre que la lutte paie.

La crise du transport aérien montre que le système capitaliste est arrivé au stade destructeur de richesses sociales et économiques. Si l'on continue dans cette voie, ce sera une catastrophe plus grande encore. Pour en sortir, il faut un autre régime, basé sur les besoins des gens. Il faut le socialisme parce que, sous celui-ci, il est possible d'avoir une politique de transport globale qui assure à tous de voyager dans les meilleures conditions. Il est possible d'avoir des tarifs démocratiques, un service qui sert toutes les lignes même celles qui sont peu rentables, une sécurité qui n'est pas soumise aux impératifs de la compétitivité. Le transport par air, par terre ou par mer devient un acquis collectif pour les travailleurs.

Notes :

- (1) Le Monde, 15 décembre 1992.
- (2) L'Echo 16 septembre 1992.
- (3) Anthony Sampson, Les empires du ciel, éd. Calmann-Lévy, Paris, 1986, p.145.
- (4) Anthony Sampson, op. cit., p.142.
- (5) Bulletin mensuel Générale de Banque, octobre 1987, p. 12.
- (6) The Economist, 7 mars 1992, p.63.
- (7) Trends, 19 mars 1992, p.28.
- (8) Business Week, 19 décembre 1988, p.48.
- (9) ITF Bulletin de l'aviation civile, n°2, 1988, p.8.
- (10) ITF Bulletin de l'aviation civile, n°2, 1988, p.5.
- (11) ITF Bulletin de l'aviation civile, n°1, 1987, p.4.
- (12) Fortune, juin 1989, p.74.
- (13) Le Monde, 2 novembre 1991.
- (14) De Standaard, 20 juillet 1993.
- (15) L'Echo, 1-3 mai 93.
- (16) Le Monde, 12 juin 1993.
- (17) Le Soir, 21 février 1992.
- (18) Le Monde, 15 septembre 1992, p.37.
- (19) ITF News, mai-juin 1993, p.16.
- (20) ITF News, juillet 1993, p. 19.
- (21) L'Echo, 18 mars 1993.
- (22) L'Echo, 16 février 1993.
- (23) International Herald Tribune, 3 août 1993.
- (24) L'Echo, 23 février 1993.
- (25) La Libre Belgique, 2 juillet 1993.
- (26) L'Echo, 19-21 septembre 1992.
- (27) L'Echo, 10 juillet 1993.
- (28) Le Nouvel Economist, 30 avril 1993, p.18.
- (29) ITF News, mars 1993, p.11.
- (30) ITF News, novembre 1992, p.12.
- (31) ITF News, juillet 1993, p.19.

La distribution des revenus en Belgique

(Georges Moreau)

**Revenus des ménages : composition et distribution Fraude fiscale et sous-estimation des revenus
Les revenus de capitaux et leur distribution Revenus et fiscalité : qu'en est-il de la progressivité
de l'impôt ?**

Introduction

Lorsqu'on analyse les dispositions budgétaires prises par les gouvernements ces dernières années, en particulier dans le domaine de la fiscalité (pensons par exemple à la non-indexation des barèmes fiscaux ou à la Cotisation complémentaire de crise), on bute inmanquablement sur le problème de la distribution des revenus. Quand un ministre «socialiste» prétend que telle décision est «équitable» parce qu'elle frappe surtout les «privilegiés» et qu'elle épargne «les plus défavorisés», comment évaluer la crédibilité de son propos sinon en étudiant concrètement de quels niveaux de revenus il s'agit ? Qui paie cette mesure, qui en profite ? D'une manière générale, il est impossible de juger une politique sociale et économique sans mesurer les transferts de revenus qu'elle provoque et, partant, sans avoir une vue correcte de la distribution actuelle des revenus. La question de la distribution des revenus intéressera donc au premier chef tous les syndicalistes. Certes, le revenu n'est pas le critère premier de l'appartenance de classe. Celle-ci est déterminée fondamentalement par la position qu'on occupe dans les rapports de production : qui possède les moyens de production ? Qui est exploité ? C'est la propriété du capital, et non le revenu, qui distingue le bourgeois du prolétaire. Et lorsque, dans notre agitation quotidienne ou dans notre programme budgétaire anticapitaliste, nous réclamons «qu'on prenne l'argent chez les riches», ce sont bien les capitalistes, c'est-à-dire les propriétaires du capital, que nous visons en tout premier lieu. Ces remarques ne diminuent pourtant pas l'intérêt d'une connaissance exacte de la distribution des revenus. Premièrement parce que l'inégalité des revenus est en général un reflet très fidèle de l'inégalité face à la propriété. Ensuite, si les différences de niveau de vie et de consommation, qui résultent directement des inégalités de revenus, ne sont que l'aspect superficiel du capitalisme (et de toute société de classes), elles n'en constituent pas moins des injustices tangibles, qu'il convient de dénoncer comme telles. Enfin, les inégalités de revenus parlent à l'imagination et leur dénonciation peut donc contribuer grandement à susciter et à orienter la révolte anticapitaliste. En principe, une description de la répartition des revenus pourrait se résumer à un tableau statistique. Malheureusement, ce tableau n'existe pas. Les statistiques officielles, établies à partir des déclarations fiscales, sont faussées par la fraude et la sous-estimation de certains revenus. Mais surtout, elles laissent dans l'ombre les revenus dont la déclaration n'est pas obligatoire et, parmi ceux-ci, les revenus mobiliers (ou revenus de capitaux). Toute la difficulté consiste donc à reconstruire, par des approximations et des extrapolations, à partir des données existantes, une estimation fiable de la distribution des revenus. Tel est l'objectif de cette étude. Pour atteindre ce but, nous avons dû passer par un certain nombre d'approximations et d'hypothèses simplificatrices. Insistons cependant sur le fait que nous avons systématiquement choisi de retenir les hypothèses les plus «faibles», celles qui tendaient à minimaliser l'inégalité des revenus. Les résultats auxquels nous parviendrons à la fin doivent donc être entendus comme des «minima» : l'inégalité des revenus est *au moins* aussi grande que ce que nous allons présenter. Elle est *probablement* plus grande.

Plan

1. Dans la première partie, nous présenterons la distribution des revenus imposables, telle qu'elle est fournie par les **statistiques fiscales**. Nous en préciserons également les limites. Au passage, nous présenterons quelques outils statistiques fort utiles pour obtenir une vue matérialiste de la distribution des revenus. Les lecteurs déjà familiarisés avec les statistiques financières pourront éventuellement passer plus rapidement sur cette partie.
2. Dans la deuxième partie, nous procéderons à une **estimation des revenus non déclarés** : revenus fraudés, revenus mobiliers et sous-estimation des revenus cadastraux. Pour ce faire, nous serons amenés à

calculer la distribution des fortunes mobilières et immobilières. A la fin, nous obtiendrons une **globalisation** des revenus déclarés et non déclarés, ce qui fournira une vue plus correcte de la répartition réelle des revenus.

3. Dans la troisième partie, nous analyserons l'impact de la **fiscalité**. Nous mettrons en évidence le caractère peu ou pas du tout «progressif» de cette fiscalité et nous calculerons la distribution des revenus nets disponibles. Quelques considérations sur la politique fiscale clôtureront ce point.

4. La quatrième partie se résumera à un tableau: on y différenciera les revenus selon la **composition** des ménages, afin de distinguer, dans les écarts de revenus, la dimension «inégalité sociale» de la dimension familiale.

5. Nous terminerons par quelques conclusions **générales**.

1. La distribution des revenus imposables, d'après les statistiques fiscales officielles

La toute première source de données pour qui veut étudier les revenus des Belges, ce sont les «statistiques fiscales» que publie chaque année l'Institut National de Statistiques, à partir des données du Ministère des Finances. Il s'agit également de la source la plus souvent citée, celle qui fait autorité en la matière. Ces statistiques sont basées sur les déclarations fiscales relatives à l'impôt des personnes physiques (IPP). Elles appellent d'emblée quelques remarques importantes.

1.1. Les limites des statistiques fiscales

a) Les statistiques fiscales ont toujours **deux ans de retard** au moins. Au moment de la première rédaction de cet article (mai 1993), les dernières statistiques disponibles sont celles de 1992. Elles concernent l'exercice d'imposition 1991, qui porte lui-même sur les revenus de 1990. Les revenus de 1991 ne sont pas encore disponibles actuellement. Ceux de 1992 et 1993 ne le seront qu'en 1994 et 1995 respectivement. Sauf mention contraire, toutes les données qui vont suivre portent donc sur les revenus de l'année 1990 (exercice fiscal 1991).

b) **Les statistiques fiscales n'englobent pas tous les types de revenus.** Le «*revenu net imposable*», qui constitue, avec le montant des impôts, l'élément de base de ces statistiques, est composé essentiellement des revenus professionnels et des revenus immobiliers.

1) Les **revenus professionnels** peuvent comporter : des salaires ou traitements, des revenus de remplacement (allocations de chômage, pensions, etc.) et des revenus de l'activité des indépendants et des professions libérales. Dans le cas des salariés et appointés, le revenu professionnel est le revenu après déduction des cotisations sociales, mais avant déduction des charges professionnelles.

2) Les **revenus immobiliers** peuvent être des loyers, mais ce sont aussi souvent des revenus fictifs. Pour ceux qui sont propriétaires de leur logement, le fisc impute un revenu immobilier fictif (le revenu cadastral), qui est, en théorie, une estimation du revenu qu'on pourrait tirer de cet immeuble s'il était mis en location.

3) En théorie les statistiques fiscales reprennent également des **revenus mobiliers** (revenus de placements et d'épargne, c'est-à-dire dividendes et intérêts). Mais en pratique, depuis 1984, le précompte mobilier (la retenue à la source de 25 % sur les dividendes et de 10 % sur les intérêts) a été déclaré «libératoire». En d'autres mots, la déclaration des revenus mobiliers n'est plus obligatoire si le précompte a été payé. Aussi, les seuls revenus mobiliers encore mentionnés dans les déclarations fiscales sont ceux de ménages dont le taux d'imposition est tellement faible qu'ils peuvent percevoir le remboursement d'une partie du précompte mobilier. Voilà pourquoi, dans les statistiques fiscales officielles, ce sont paradoxalement les ménages les plus pauvres qui déclarent le plus de revenus de capitaux. Actuellement, les revenus mobiliers déclarés ne représentent que 0,1 % de l'ensemble des revenus nets imposables. Par conséquent, il va de soi que les statistiques fiscales ne constituent pas un instrument adéquat pour l'étude des revenus de capitaux. Quand nous en arriverons là, il nous faudra trouver d'autres sources.

4) Enfin, les statistiques reprennent encore quelques autres types de revenus («revenus divers») : pensions alimentaires, dons, etc... Ceux-ci ne représentent que 0,2 % des revenus.

c) Beaucoup de ménages sont **exclus des statistiques** fiscales. Pour l'exercice 1991 ces statistiques concernent 4.118.094 ménages. La composition de ces ménages est également fournie par le ministère des Finances (page 65). Cela permet de calculer que les statistiques concernent environ 8.815.000 personnes. Par conséquent, quelques 12 % des résidents belges ne sont pas repris dans les statistiques.

Il s'agit essentiellement de ménages dont le revenu est tellement bas qu'il ne donne pas lieu à une déclaration. Ce sont surtout des isolés : en termes de ménages, il s'agit donc de bien plus que 12 % ; probablement quelque 20 à 21 % de ménages qui ne sont pas mentionnés dans les statistiques officielles (pour comparaison, en 1983, 19 % de la population n'était pas reprise dans la statistique fiscale, et le professeur Robert Leroy (UCL) estimait que cela représentait 25 % des ménages). (1)

d) A cause de la fraude fiscale, une grande partie des revenus échappent à l'impôt... et donc aux déclarations et aux statistiques fiscales. En 1984, lors du Congrès des Economistes belges de langue française, le professeur Max Frank estimait que pour 2.230 milliards de revenus effectivement déclarés, il fallait compter environ 430 milliards de fraude sur les revenus professionnels, 230 milliards de fraude sur les revenus mobiliers et 70 milliards de sous-estimation des revenus cadastraux. Soit un montant total de 730 milliards de revenus fraudés ou sous-estimés. Malheureusement, une partie des calculs du professeur Franck sont sans objet aujourd'hui, puisque le caractère libératoire du précompte mobilier a en quelque sorte légalisé cette fraude-là. Nous reviendrons sur la fraude fiscale dans la deuxième partie.

e) L'unité de base des statistiques fiscales est le **ménage**. Mais cette notion est extrêmement variable: elle comprend aussi bien des familles que des isolés, des actifs des chômeurs et des pensionnés, des ménages avec ou sans enfants, etc. Au point de vue de la statistique, un isolé gagnant 900.000 fr. brut est plus pauvre qu'un ménage avec 3 enfants touchant 1.000.000. Dans la dernière partie nous tenterons de tenir compte de l'effet de la composition de ménage.

1.2. Les deux statistiques fiscales pour l'exercice 1991

Chaque année, le ministère des Finances publie deux grandes statistiques fiscales, où les revenus sont classés suivant deux méthodes différentes : un classement en catégories fixes et un classement en déciles et centiles.

a) Le **classement** en catégories fixes (voir tableau 1) (2)

| TABLEAU 1 : PREVENUS IMPOSABLES DE 1990 CLASSEMENT PAR CATÉGORIES FIXES | | | | | | |
|--|-------|------|-------------------|--------|---------------|--------|
| Catégorie | | | Nombre de ménages | | Revenu total | |
| N° | De... | à... | (unités) | (en %) | (x 1.000 fr.) | (en %) |
| 1 | 0 | 100 | 200 941 | 4,9% | 8 539 517 | 0,3% |
| 2 | 100 | 150 | 71 502 | 1,7% | 8 993 514 | 0,3% |
| 3 | 150 | 200 | 85 920 | 2,1% | 15 102 716 | 0,5% |
| 4 | 200 | 250 | 106 122 | 2,6% | 23 969 923 | 0,8% |
| 5 | 250 | 300 | 129 150 | 3,1% | 35 627 609 | 1,2% |
| 6 | 300 | 350 | 181 934 | 4,4% | 59 272 128 | 2,0% |
| 7 | 350 | 400 | 267 422 | 6,5% | 100 639 235 | 3,4% |
| 8 | 400 | 450 | 276 002 | 6,7% | 117 331 429 | 3,9% |
| 9 | 450 | 500 | 276 779 | 6,7% | 131 418 164 | 4,4% |
| 10 | 500 | 550 | 262 201 | 6,4% | 137 572 455 | 4,6% |
| 11 | 550 | 600 | 240 339 | 5,8% | 138 112 121 | 4,6% |
| 12 | 600 | 650 | 212 748 | 5,2% | 132 838 959 | 4,4% |
| 13 | 650 | 700 | 185 100 | 4,5% | 124 834 231 | 4,2% |
| 14 | 700 | 750 | 164 722 | 4,0% | 119 334 468 | 4,0% |
| 15 | 750 | 800 | 148 514 | 3,6% | 115 028 242 | 3,8% |
| 16 | 800 | 850 | 134 513 | 3,3% | 110 922 247 | 3,7% |
| 17 | 850 | 900 | 122 830 | 3,0% | 107 433 410 | 3,6% |
| 18 | 900 | 950 | 112 587 | 2,7% | 104 104 223 | 3,5% |
| 19 | 950 | 1000 | 102 883 | 2,5% | 100 271 061 | 3,4% |

| | | | | | | |
|----------------|------|---------|---------|---------------|----------------------|---------------|
| 20 | 1000 | 1250 | 364 713 | 8,9% | 405 553 223 | 13,6% |
| 21 | 1250 | 1500 | 193 916 | 4,7% | 264 203 366 | 8,8% |
| 22 | 1500 | 2000 | 167 743 | 4,1% | 285 652 412 | 9,6% |
| 23 | 2000 | 3000 | 77 324 | 1,9% | 182 276 423 | 6,1% |
| 24 | 3000 | et plus | 32 189 | 0,8% | 161 508 419 | 5,4% |
| Total : | | | 4118094 | 100,0% | 2 990 539 495 | 100,0% |

Source : Statistiques fiscales des revenus. Exercice 1991. Revenus 1990 (Statistiques financières n°57, 1992, INS)

C'est la méthode de classement la plus simple. On a choisi arbitrairement un certain nombre (24) de catégories de revenus : moins de 100.000 fr. ; de 100.000 à 150.000 ; de 150.000 à 200.000, etc. Cette classification reste inchangée d'une année à l'autre. La statistique fournit, pour chaque catégorie, le nombre de ménages et leur revenu total. On remarquera que les catégories se succèdent par tranches de 50.000 fr. jusqu'à la 19e catégorie. Mais à partir de la 20e, on «saute» deux fois de 250.000 fr., puis de 500.000, puis d'un million, avant de terminer dans la dernière catégorie, qui n'a pas de limite supérieure. Il faut garder cela à l'esprit quand on étudie les chiffres ci-dessus et qu'on remarque le nombre élevé de ménages (et la part élevée du revenu total) de la 20e catégorie.

b) Le classement en déciles et centiles (voir tableau 2) (3)

TABLEAU 2 : REVENUS IMPOSABLES DE 1990, CLASSEMENT PAR DÉCILES ET CENTILES

4 118 094 déclarations

| | Limite supérieure FB | Montant total | | Revenu moyen X 1000 F |
|-----------------|-------------------------|----------------------|-------------|--------------------------|
| | | X 1000 F | en % | |
| Déciles | | | | |
| 1 | 226 549 | 44 044 259 | 1,5% | 107,0 |
| 2 | 360 624 | 124 547 619 | 4,2% | 302,4 |
| 3 | 434 951 | 163 908 742 | 5,5% | 398,0 |
| 4 | 509 611 | 194 372 014 | 6,5% | 472,0 |
| 5 | 591 586 | 226 311 418 | 7,6% | 549,6 |
| 6 | 692 751 | 263 446 598 | 8,8% | 639,7 |
| 7 | 826 691 | 311 568 480 | 10,4% | 756,6 |
| 8 | 1 006 256 | 375 450 772 | 12,6% | 911,7 |
| 9 | 1 312 144 | 469 241 585 | 15,7% | 1 139,5 |
| 10 | | 817 648 008 | 27,3% | 1 985,5 |
| Centiles | | | | |
| 91 | 1361 154 | 55 024 621 | 1,8% | 1 336,2 |
| 92 | 1 416 317 | 57 161 436 | 1,9% | 1 388,1 |
| 93 | 1 480 920 | 59 614 698 | 2,0% | 1 447,6 |
| 94 | 1 556 853 | 62 503 372 | 2,1% | 1 517,8 |
| 95 | 1 649 728 | 65 945 489 | 2,2% | 1 601,4 |
| 96 | 1 766 388 | 70 231 365 | 2,3% | 1 705,4 |
| 97 | 1 927 568 | 75 845 477 | 2,5% | 1 841,8 |
| 98 | 2 188 548 | 84 227 123 | 2,8% | 2 045,3 |
| 99 | 2 750 026 | 99 791 601 | 3,3% | 2 423,2 |
| 100 | ? | 187 302 826 | 6,3% | 4 548,3 |
| | | 2 990 539 495 | 100% | 726,2 |

Source : Statistiques fiscales des revenus. Exercice 1991. Revenus 1990. (Statistiques financières n°58, 1992, INS)

Rappelons le principe d'un classement par *déciles*. Tous les ménages sont rangés en ordre de revenu croissant. Puis, ils sont divisés en dix groupes de taille égale (dans notre cas : dix groupes de 411.809 ménages, puisqu'il y a 4.118.090 ménages en tout). Le premier groupe est le premier décile : ce sont les 10 % de ménages qui ont les plus bas revenus. Puis vient le 2e décile. Et ainsi de suite jusqu'au dixième décile, composé des 10 % de ménages qui ont les revenus les plus élevés. Si on divise les ménages en cent groupes au lieu de dix, on obtient des *centiles*. Les statistiques fiscales fournissent les revenus des 10 déciles ainsi que des 10 derniers centiles (c.à.d. le détail du dernier décile).

On remarquera que les statistiques fournissent, pour chaque décile et centile, non seulement le revenu global de chaque catégorie, la part de ces catégories dans le revenu total et le revenu moyen par ménage et par catégorie, mais également la limite supérieure de chaque catégorie, c'est-à-dire le revenu à partir duquel on passe d'une catégorie à l'autre. La limite supérieure du dernier centile (c'est-à-dire le plus haut revenu imposable déclaré en Belgique) n'est cependant pas signalée.

1.3. Analyse de la répartition des revenus déclarés

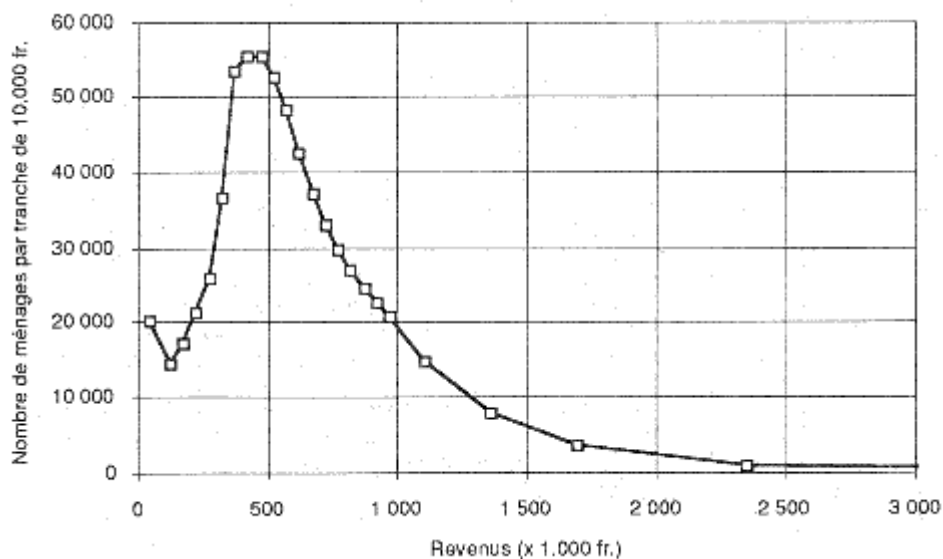
a) Le revenu moyen

Comme chacun le sait, la moyenne se calcule en divisant la somme de tous les revenus par le nombre total de ménages. 2.990 milliards divisés par 4,118 millions de ménages donne un revenu moyen de 726.195 francs. Il faut être extrêmement prudent dans l'utilisation de ce résultat. Il ne signifie pas du tout que ce soit là une valeur «normale», «habituelle», etc... Il ne signifie pas non plus que la moitié des ménages auraient plus que ce montant et l'autre moitié moins. Si on tient absolument à une description simple, non-mathématique, de ce qu'est la moyenne, en voici une : c'est ce que toucheraient annuellement les ménages belges si tous avaient le même revenu.

b) Distribution des revenus et revenu modal

La moyenne donne une vue terriblement condensée de la réalité. Au contraire, le graphique de la distribution des revenus donne une vue d'ensemble. Ce graphique est établi à partir de la première statistique fiscale (classement en catégories fixes). Il représente simplement le nombre de ménages qu'on trouve dans des tranches de revenus d'intervalle constant (tranches de 10.000 fr. dans notre graphique).

Graphique 1 : Distribution des revenus imposables déclarés



Comment lire correctement ce graphique ? On voit par exemple que la courbe passe par le niveau 20.000 pour un revenu de 1.000.000 fr. Cela signifie qu'il y a 20.000 ménages ayant un revenu compris dans une tranche de 10.000 fr. de large, autour d'un million (donc entre 995.000 et 1.005.000 fr.). La courbe de la distribution peut également être interprétée en termes de probabilités : plus le niveau de la courbe est élevé, plus grande est la probabilité qu'un ménage ait ce revenu-là.

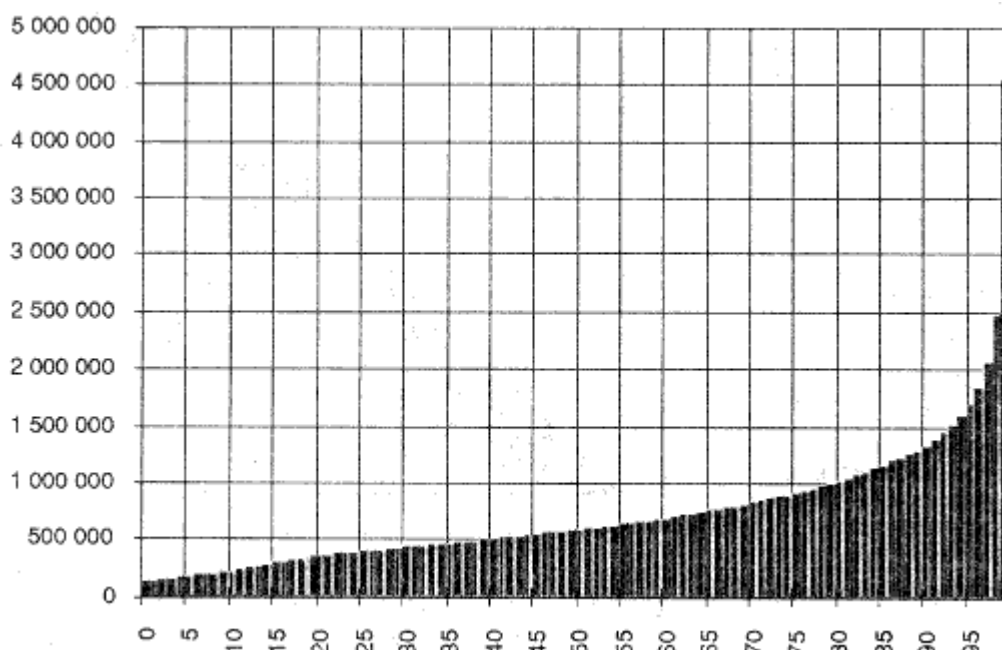
Que constate-t-on ? La courbe comporte deux grandes parties. Tout d'abord, on a une espèce de «cloche» centrée légèrement en deçà de 500.000 fr. Le sommet de cette cloche nous indique la **classe de revenus la plus fréquente (ou classe «modale») : entre 400.000 et 500.000 fr.** Si on choisit un ménage belge tout à fait au hasard, c'est dans cette tranche-là qu'il aura le plus de chances de se situer. Mais on a également une longue «traînée» qui s'étire très loin vers la droite, bien au-delà des 3 millions où nous avons arrêté le graphique par manque de place (on ne sait pas jusqu'où d'ailleurs, puisque le revenu le plus élevé n'est pas mentionné dans les statistiques). On voit là se dessiner la caractéristique essentielle de la distribution des revenus : **une grande niasse de ménages qui ont des revenus modestes et une petite minorité qui ont de très hauts revenus.**

Il importe de remarquer la différence considérable entre le revenu «modal» (± 450.000 fr.) et le revenu moyen (726.000 fr.). Le revenu «le plus probable» pour un ménage belge est nettement plus bas que le revenu qu'il toucherait dans l'hypothèse d'une répartition parfaitement «égalitaire». Voilà pourquoi nous disions qu'il faut se garder d'interpréter la moyenne comme une situation «normale». Il faut cependant se souvenir que ces statistiques mélangent toutes sortes de ménages. Il est évident que si on considérait, par exemple, uniquement les ménages à deux revenus et 2 enfants, on obtiendrait un revenu modal et un revenu moyen nettement plus élevés. Nous aborderons ce problème dans la dernière partie.

c) Les écarts intercentiles

L'une des conclusions qui s'imposent à la lecture des données du tableau 2, c'est que les revenus moyens varient peu d'un décile à l'autre, du moins sur les 9 premiers déciles. Compte tenu de cette propriété, on peut facilement faire une estimation assez précise des revenus des 90 premiers *centiles* (on fait ce qu'on appelle une «extrapolation linéaire»). Le résultat de ces calculs est présenté dans ce graphique :

Graphique 2 : Revenu Imposable moyen par ménage, selon les centiles



Ce graphique représente donc le revenu moyen de chaque centile. On observe que, dans la plus grande partie du graphique, le revenu moyen ne croît que très lentement d'un centile à l'autre (deux colonnes successives sont quasiment à la même hauteur). Ceci est vrai jusqu'au 90ème centile au moins. Ce n'est qu'ensuite, et surtout dans les tous derniers centiles, qu'apparaissent des différences importantes et brutales.

Ainsi, **le 100ème centile, c'est-à-dire le 1 % le plus riche des ménages, a un revenu moyen qui est presque le double de celui du centile précédent** (4,5 millions, contre 2,5 millions).

d) Médiane

Nous avons déjà rencontré deux valeurs centrales : la moyenne (726.000 fr. = revenu qu'aurait chaque ménage en cas de répartition parfaitement égalitaire) et le revenu modal (450.000 fr. = revenu le plus fréquent). La statistique des revenus classés par déciles nous fournit une troisième valeur centrale : la médiane. Il s'agit du revenu qui coupe les ménages en deux groupes de taille égale: ceux qui ont plus que la médiane et ceux qui ont moins. Cette valeur est donc égale à la limite supérieure du 5ème décile, soit **591.586 francs**. 50 % des ménages belges ont un revenu inférieur à ce montant. 50 % ont un revenu supérieur. De nouveau, on est frappé par la forte différence entre la médiane et la moyenne, due essentiellement à la croissance rapide des revenus dans les derniers centiles. Nous avons calculé que 62 % des ménages ont un revenu inférieur au revenu moyen.

e) Mesure de la tension des revenus

Il existe différents moyens de représenter numériquement l'inégalité des revenus. L'un des plus simples consiste à calculer des rapports interdéciles ou intercentiles. Les mesures les plus souvent utilisées sont le rapport entre les revenus du dernier et du premier décile (D10/D1) et le rapport entre le dernier centile et le premier décile (C100/D1). Voici ces valeurs :

$$\begin{aligned} D10/D1 &= 18,6 \\ C100/D1 &= 42,5 \end{aligned}$$

Un ménage du dernier décile a donc, en moyenne, un revenu 18,6 fois supérieur à celui du premier décile ; un ménage du dernier centile a un revenu 42,5 fois supérieur à celui du premier décile.

L'inconvénient de ces deux rapports est qu'ils ne comparent que des situations extrêmes. Deux autres rapports sont plus intéressants à cet égard, car ils comparent les plus riches à l'ensemble de la population. Il s'agit du rapport entre le revenu du dernier centile et le revenu médian et, d'autre part, du rapport entre le dernier centile et la moyenne.

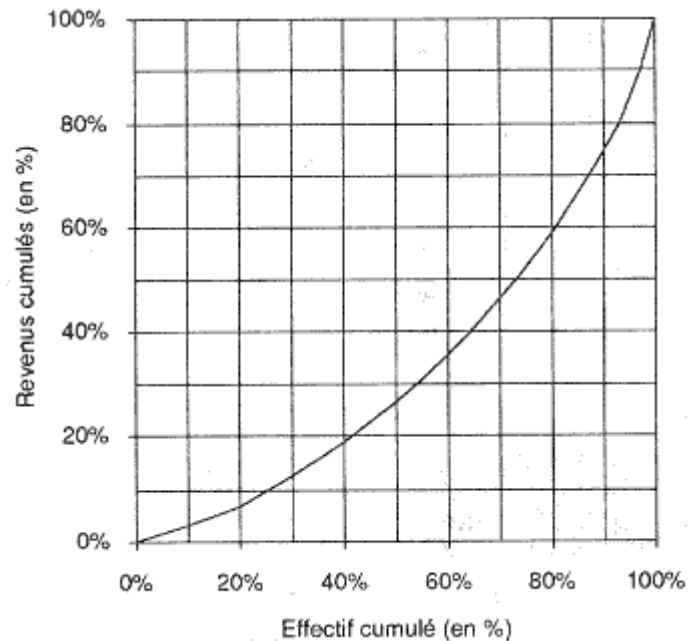
$$\begin{aligned} C100/Med &= 8,3 \\ C100/Moy &= 6,3 \end{aligned}$$

L'interprétation du premier de ces deux indices est assez difficile : les 1 % de ménages qui ont les plus hauts revenus gagnent chacun, en moyenne, 8,3 fois le revenu en dessous duquel se situent 50 % des ménages belges. Le deuxième indice signifie que ces 1 % touchent 6,3 fois le revenu moyen.

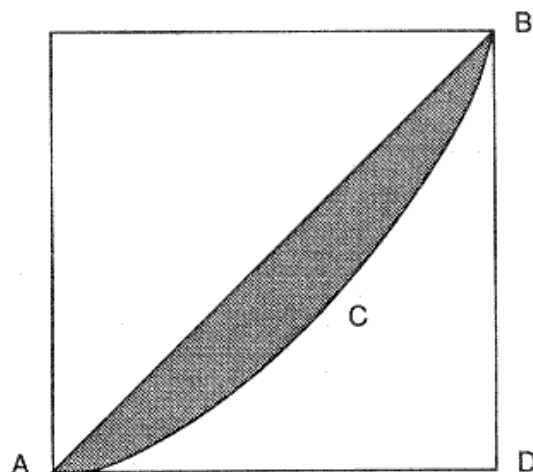
f) Courbe de Lorenz et indice Gini

Si on additionne les revenus des deux premiers déciles, puis des trois premiers, puis des quatre premiers, etc. on obtient les **revenus cumulés**. On les exprime habituellement en % du revenu total. Si on représente graphiquement ces revenus cumulés en fonction des centiles de la population, on obtient la **courbe de Lorenz**.

Graphique 3 : Courbe de Lorenz des revenus imposables déclarés



On observe par exemple sur cette courbe que les premiers 80 % des ménages (les 8/10èmes les plus pauvres), totalisent seulement 60 % des revenus (donc les 20 % de ménages les plus riches ont 40 % des revenus). La courbe de Lorenz présente toujours cette forme concave et croissante, partant du coin inférieur gauche pour aller jusqu'au coin supérieur droit. Il est facile de voir que plus l'inégalité des revenus est grande, plus la courbe de Lorenz se creuse vers le bas. En effet, supposons que les revenus soient répartis de façon tout à fait égalitaire : 10 % de ménages ont 10 % des revenus ; 20 % des ménages ont 20 % des revenus ; 30 % ont 30 %, etc. On voit que, dans cette hypothèse, la courbe de Lorenz prendrait la forme d'une droite diagonale. Au contraire, imaginons l'autre situation extrême, où un seul ménage accapare tous les revenus : 10 % des ménages ont 0 % des revenus ; 20 % aussi... 99,99 % des ménages ont toujours 0 % des revenus. Cette fois la courbe de Lorenz est une ligne droite qui se confond avec l'axe horizontal, pour monter brutalement jusqu'à 100 % tout à fait à la fin. Cette propriété est utilisée pour définir un «indice synthétique» de l'inégalités des revenus : l'indice Gini. Il se calcule de la manière suivante : on mesure la surface comprise entre la courbe de Lorenz et la diagonale (la surface ABC sur le dessin ci-dessous) et on la rapporte à la surface du triangle ABD (qui est égale à 1/2). Dès lors, l'indice Gini est toujours compris entre 0 et 1. Un indice égal à 0 signifie que les revenus sont répartis de manière parfaitement égalitaire. Au contraire, un indice égal à 1 signifie qu'un seul ménage accapare tous les revenus.



$$Gini = Surface_{ABC}/Surface_{ABD} = S_{ABC}/0,5 = 2.S_{ABC}$$

$$0 \leq Gini \leq 1$$

Pour les revenus imposables de 1990, l'indice Gini est égal à **0,367**. Si on recalcule cet indice sur base des revenus nets, après impôts, il retombe à 0,302. C'est le résultat de la progressivité de l'impôt.

2. Estimation des revenus non déclarés

Nous avons déjà signalé quels sont les types de revenus qui échappent aux statistiques fiscales.

- les revenus professionnels fraudés
- la sous-estimation des revenus immobiliers (ou cadastraux)
- les revenus mobiliers.

Nous allons, dans cette partie, estimer ces revenus ainsi que leur répartition dans la population.

2.1. Estimation de la fraude sur les revenus professionnels

a) Méthode d'estimation de la fraude sur les revenus professionnels des indépendants et professions libérales

Les statistiques fiscales mentionnent 338 milliards de revenus professionnels pour les indépendants et les professions libérales. Or, d'après la comptabilité nationale (4), ces revenus professionnels non salariés s'élèvent à 755 milliards (toujours pour l'année 1990). Si on suppose que la différence est essentiellement due à la fraude fiscale, on obtient un taux de fraude de 55 % sur les revenus de l'activité d'indépendants. Faute d'autres informations, nous avons retenu ce taux de fraude pour les revenus professionnels non salariés de tous les déciles et centiles. Mais en réalité tout porte à croire que, chez les indépendants, la fraude est plus importante — car plus facile mais aussi plus «rentable» — dans les hauts revenus que dans les bas revenus.

b) Méthode d'estimation de la fraude sur les revenus professionnels des salariés

La fraude sur les revenus professionnels de salariés est certainement beaucoup moins importante que celle des indépendants et professions libérales. Mais elle est également beaucoup plus difficile à estimer. Ici, on ne peut pas se baser sur la méthode de la comptabilité nationale car, cette fois, la différence entre les statistiques fiscales et les chiffres des comptes nationaux ne provient pas seulement de la fraude, mais surtout du fait qu'un très grand nombre de ménages à faibles revenus échappent complètement aux statistiques fiscales.

En 1984, le professeur Max Franck estimait à 15,4 % le taux moyen de fraude sur l'ensemble des revenus professionnels (salariés ou non). Faute d'estimations plus récentes, nous avons pris cela comme point de départ. Nous avons calculé que, pour obtenir un taux de fraude global de l'ordre de 15 %, tout en tenant compte des 55 % de fraude déjà retenus sur les revenus des indépendants, il fallait encore supposer environ 3 % de fraude sur les revenus salariés. C'est ce chiffre que nous avons retenu.

L'ouvrier, l'employé ou l'agent de l'État qui nous lisent se demanderont peut-être comment on peut frauder des revenus professionnels salariés. Pour les bas et les moyens salaires, il s'agit évidemment essentiellement de travail au noir. Pour les hauts salaires, il peut par exemple s'agir d'avantages en nature non déclarés.

Ici encore, s'impose la même remarque que pour les non salariés. Si nous avons, faute de mieux, retenu 3 % de fraude sur les revenus salariés dans tous les déciles et centiles, il est cependant probable

qu'il s'agit d'une sous-estimation de la fraude réelle dans le chef des hauts revenus et, partant, d'une surestimation de celle dont sont responsables les plus bas revenus.

c) Résultats du calcul de la fraude

Le tableau 3 donne les résultats de nos calculs. La dernière colonne est la plus intéressante pour comprendre l'impact de la fraude sur la distribution des revenus. On pourrait s'étonner d'y voir figurer des taux de fraude différents selon les catégories. N'avions-nous pas appliqué à tous les déciles et centiles les mêmes taux de 55 % de fraude sur les revenus d'indépendants et de 3 % sur les salaires ? En effet, mais tous les déciles et centiles ne comptent pas la même proportion de ces deux types de revenus. Il y a plus d'indépendants (et de professions libérales) dans les hauts revenus et dans les très bas revenus que dans les revenus moyens. Le taux de fraude le plus élevé est celui du dernier centile : ces 40.000 ménages fraudent à peu près 33 % de leurs revenus professionnels (et nous rappelons qu'il s'agit certainement d'une sous-estimation en ce qui les concerne). On remarquera que le taux de fraude moyen obtenu est bien celui estimé par M. Franck (15 %).

Tableau 3 : Estimation de la fraude sur les revenus professionnels

(Revenus 1990 - En millions de FB)

| Déciles | Revenus déclarés | Revenus ré-estimés | Fraude | Taux de fraude |
|-----------------|------------------|--------------------|----------------|----------------|
| 1 | 40 124 | 48 047 | 7 922 | 16,5% |
| 2 | 117 573 | 139 803 | 22 230 | 15,9% |
| 3 | 158 991 | 178 117 | 19 125 | 10,7% |
| 4 | 189 318 | 211 320 | 22 002 | 10,4% |
| 5 | 220 880 | 245 966 | 25 086 | 10,2% |
| 6 | 256 860 | 287 958 | 31 098 | 10,8% |
| 7 | 303 468 | 343 237 | 39 769 | 11,6% |
| 8 | 365 314 | 413 225 | 47 911 | 11,6% |
| 9 | 456 103 | 520 488 | 64 385 | 12,4% |
| 10 | 789 848 | 1 006 231 | 216 383 | 21,5% |
| Centiles | | | | |
| 91 | 53 374 | 61 782 | 8 408 | 13,6% |
| 92 | 55 447 | 64 387 | 8 941 | 13,9% |
| 93 | 57 767 | 67 305 | 9 538 | 14,2% |
| 94 | 60 566 | 71 168 | 10 602 | 14,9% |
| 95 | 63 901 | 75 484 | 11 583 | 15,3% |
| 96 | 67 984 | 81 163 | 13 179 | 16,2% |
| 97 | 73 343 | 88 760 | 15 417 | 17,4% |
| 98 | 81 279 | 101 336 | 20 057 | 19,8% |
| 99 | 96 099 | 127 305 | 31 205 | 24,5% |
| 100 | 180 185 | 268 065 | 87 880 | 32,8% |
| Total : | 2 898 576 | 3 395 176 | 496 600 | 14,6% |

Sources : Statistiques fiscales des revenus, exercice 1991. Comptes nationaux (INS). Calculs propres.

Au total, la fraude sur les revenus professionnels s'élève à 496 milliards de francs. 44 % de ce montant (216 milliards) est fraudé par le dernier décile ; 18 % (87 milliards) par le dernier centile.

L'impact fiscal de cette fraude peut être estimé aux alentours de 120 milliards, dont quelque 75 milliards pour les 10 % les plus riches et 35 milliards pour le dernier centile (ce qui représente 30 % de l'impact fiscal de la fraude)

2.2. Sous-estimation des revenus immobiliers

Les statistiques fiscales des revenus de 1990 mentionnent au total 82 milliards de revenus immobiliers et fournissent la répartition de ces revenus entre les déciles et centiles de la population. Seulement, la comptabilité nationale (5) relève quant à elle 220 milliards de tels revenus (loyers réellement perçus ou imputés, moins les charges, amortissements et intérêts hypothécaires). Cela signifie que **les revenus immobiliers sont sous-estimés de 62,5 %** par les statistiques fiscales. Cela n'a rien d'étonnant, puisque la dernière péréquation cadastrale (réévaluation de la valeur de tous les immeubles en Belgique) date de 1975. En 1984, le professeur Franck évaluait déjà à 50 % la sous-estimation des revenus cadastraux.

De nouveau, faute d'autres indications, nous avons dû supposer que cette sous-évaluation était la même pour toutes les catégories de ménages et nous avons donc appliqué le taux de sous-estimation de 62,5 % aux revenus immobiliers de tous les déciles et centiles. Nous verrons plus loin — quand nous utiliserons ces résultats pour le calcul des revenus mobiliers — qu'il s'agit probablement d'une surévaluation des revenus immobiliers des premiers déciles. Le tableau 4 fournit les montants des revenus immobiliers déclarés et les montants ré-estimés sur base de la comptabilité nationale.

Tableau 4 :

Revenus immobiliers par déciles et centiles (1990)

| | Déclarés (millions FB) | Ré-estimés (millions FB) | Par ménage (x 1000fr.) |
|-----------------|------------------------|--------------------------|------------------------|
| Déciles | | | |
| 1 | 1 542 | 4114 | 10,0 |
| 2 | 4 359 | 11 635 | 28,3 |
| 3 | 3 770 | 10 062 | 24,4 |
| 4 | 4 276 | 11 413 | 27,7 |
| 5 | 4 979 | 13 289 | 32,3 |
| 6 | 6 323 | 16 876 | 41,0 |
| 7 | 8 101 | 21 621 | 52,5 |
| 8 | 9 762 | 26 055 | 63,3 |
| 9 | 12 670 | 33 816 | 82,1 |
| 10 | 26 982 | 72 017 | 174,9 |
| Centiles | | | |
| 91 | 1 596 | 4 259 | 103,4 |
| 92 | 1 658 | 4 424 | 107,4 |
| 93 | 1 788 | 4 773 | 115,9 |
| 94 | 1 875 | 5 005 | 121,5 |
| 95 | 1 978 | 5 280 | 128,2 |
| 96 | 2 177 | 5 811 | 141,1 |
| 97 | 2 427 | 6 478 | 157,3 |
| 98 | 2 864 | 7 643 | 185,6 |
| 99 | 3 692 | 9 855 | 239,3 |
| 100 | 6 556 | 17 497 | 424,9 |
| Total : | 82 391 | 219 907 | 53,4 |

Sources : statistiques fiscales des revenus (exercice 1991). Comptes nationaux (INS). Calculs propres.

2.3. Revenus mobiliers

a) Le problème des sources d'information

Pour les revenus de capitaux (ou revenus mobiliers), il n'est pas question d'utiliser la même méthode que pour les revenus cadastraux (immobiliers). En effet, la plupart des ménages ne déclarent strictement aucun revenu mobilier, pour la bonne et simple raison que cette déclaration n'est pas obligatoire. Seuls les ménages les plus pauvres, qui paient très peu d'impôts, ont intérêt à déclarer ces revenus, afin de se voir rembourser une partie du précompte mobilier.

Les institutions financières sont obligées de prélever à la source un précompte mobilier lors du paiement de revenus de capitaux (10 % sur les intérêts, 25 % sur les dividendes — plus 3 centimes additionnels pour la Cotisation Complémentaire de Crise, depuis juillet 1993). Mais elles ne sont nullement obligées de communiquer au fisc QUI sont les bénéficiaires de ces revenus. Par conséquent, il n'existe aucune statistique officielle valable des revenus mobiliers.

Heureusement, il est possible de faire une évaluation de ces revenus à partir d'autres sources, à savoir :

- 1) L'estimation annuelle des fortunes mobilières et immobilières effectuée par la Générale de Banque (uniquement montants globaux). **(6)**
- 2) L'estimation de la répartition des fortunes par déciles et centiles que nous devons au professeur J. Vuchelen **(7)**
- 3) Les montants des revenus mobiliers qui figurent dans la comptabilité nationale **(8)**
- 4) L'estimation corrigée des revenus immobiliers que nous avons faite ci-dessus (2.2)

A partir de ces données, comment allons-nous procéder ? Voici les grandes lignes de la démarche (à quelques ajustements statistiques près, qui seront décrits plus loin).

- 1) connaissant les revenus cadastraux et le patrimoine immobilier global, nous pouvons calculer la distribution de ce patrimoine
- 2) connaissant la distribution du patrimoine immobilier et celle des fortunes globales, nous pouvons en déduire la distribution du patrimoine mobilier (capitaux)
- 3) de ce dernier résultat nous déduisons la distribution des revenus mobiliers

b) La répartition des fortunes

i) fortunes globales

Selon la G-Banque, le patrimoine (ou fortune) global des ménages belges peut être évalué à 25.825 milliards de FB (en 1991), soit 6,271 millions par ménage en moyenne (c'est un peu moins que les 27.000 milliards évalués par Vuchelen et que nous avons utilisé pour le calcul de l'alternative budgétaire du PTB. Ici, nous prenons les chiffres de la G-Banque, plus récents, parce qu'ils semblent faire autorité aujourd'hui et parce que nous avons fait le choix de toujours sous-évaluer l'inégalité quand il y a le moindre doute). Nous avons réparti cette fortune entre les déciles et centiles en utilisant les taux de répartition calculés par le professeur Vuchelen.

Il est important de signaler que l'estimation du professeur Vuchelen suppose que *«la répartition des fortunes sur l'ensemble de la population est restée inchangée depuis 1969»* ce qui revient à supposer que toutes les fortunes ont évolué en proportion égale. En réalité, tout porte à croire que les écarts de fortunes se sont fortement creusés depuis lors. En effet, à cause de la structure différente de la fortune des ménages du bas et du haut de l'échelle (presque seulement de l'immobilier chez les ménages les plus modestes ; surtout des placements mobiliers chez les autres) et à cause de l'accès inégal aux placements les plus rentables, il va de soi que le rendement des fortunes est progressif avec le revenu.

Par ailleurs, il est évident que, dans les premiers déciles, une part importante des revenus mobiliers est directement consommée, alors que dans les hauts revenus, elle peut être réinvestie.

Étant donné cette évolution probable des fortunes depuis 1969, on peut considérer comme certain que les chiffres ci-dessous surévaluent les fortunes des premiers déciles (et sous-évaluent donc celles des derniers centiles).

Toutes ces remarques ne donnent que plus de poids encore aux constatations suivantes : plus de 50 % des fortunes sont aux mains d'un dixième de la population ; un quart des fortunes sont contrôlées par un centième des ménages.

ii) fortunes immobilières

Toujours selon la G-Banque, la part de l'immobilier est estimée à 33 % des fortunes, soit environ 8.500 milliards. Pour évaluer les fortunes immobilières par décile et par centile, nous avons réparti ces 8.500 milliards au prorata des revenus cadastraux. Il a cependant fallu opérer une correction car, pour les trois premiers déciles, on aboutissait à une fortune immobilière légèrement supérieure à leur fortune globale (ceci semble confirmer que notre répartition des revenus immobiliers surestime ceux des premiers déciles — et sous-estime donc l'inégalité). Pour éviter ce problème, on a plafonné arbitrairement les fortunes immobilières à 95 % des fortunes globales. On évite ainsi d'avoir des montants nuls ou négatifs dans les fortunes mobilières (capitiaux). Cet ajustement statistique n'a guère d'influence sur les résultats globaux. Il n'affecte en rien les résultats des derniers centiles.

iii) fortunes mobilières

Elles se trouvent simplement en déduisant l'immobilier de la fortune globale. Les résultats sont synthétisés au tableau 5. **Sur 17.300 milliards de capitaux, les 1 % les plus riches détiennent 5.800 milliards, soit 34 %. Près de 55 % sont détenus par les 5% les plus riches et 65 % par les 10 % les plus fortunés. Quant aux 50 % les plus pauvres, cette moitié des ménages du pays ne possède que... 4,2 % des capitaux.**

iv) tableau synthétique de la répartition des fortunes

Tableau : Fortunes des ménages, par déciles et centiles (1990-1991)

| | | Part du total | | | Montants globaux (milliards de FB) | | | Montants par ménage (x 1.000 fr.) | | |
|-----------------|-------|---------------|-----------|-------|------------------------------------|-----------|--------|-----------------------------------|-----------|--|
| Déciles (en %) | Total | Immobilier | Capitiaux | Total | Immobilier | Capitiaux | Total | Immobilier | Capitiaux | |
| 1 | 0,5% | 129 | 123 | 6 | 314 | 298 | 16 | | | |
| 2 | 1,1% | 284 | 270 | 14 | 690 | 655 | 34 | | | |
| 3 | 1,8% | 465 | 402 | 63 | 1 129 | 976 | 153 | | | |
| 4 | 2,6% | 671 | 456 | 216 | 1 630 | 1 107 | 524 | | | |
| 5 | 3,7% | 956 | 531 | 425 | 2 320 | 1 288 | 1 032 | | | |
| 6 | 5,0% | 1291 | 674 | 617 | 3 136 | 1 636 | 1 499 | | | |
| 7 | 6,8% | 1756 | 863 | 893 | 4 264 | 2 096 | 2 168 | | | |
| 8 | 9,3% | 2402 | 1040 | 1361 | 5 832 | 2 526 | 3 306 | | | |
| 9 | 14,2% | 3667 | 1350 | 2317 | 8 905 | 3 279 | 5 626 | | | |
| 10 | 54,9% | 14178 | 2876 | 11302 | 34 428 | 6 983 | 27 446 | | | |
| Centiles | | | | | | | | | | |
| 91 | 2,0% | 517 | 170 | 346 | 12 542 | 4 129 | 8413 | | | |
| 92 | 2,2% | 568 | 177 | 391 | 13 796 | 4 290 | 9 507 | | | |
| 93 | 2,2% | 568 | 191 | 378 | 13 796 | 4 628 | 9 168 | | | |

| | | | | | | | |
|-----|---------------|--------------|-------------|--------------|--------------|--------------|-------------|
| 94 | 2,4% | 620 | 200 | 420 | 15 051 | 4 852 | 10 198 |
| 95 | 2,5% | 646 | 211 | 435 | 15 678 | 5 120 | 10 558 |
| 96 | 3,1% | 801 | 232 | 569 | 19 440 | 5 634 | 13 806 |
| 97 | 3,9% | 1007 | 259 | 749 | 24 457 | 6 281 | 18 176 |
| 98 | 4,3% | 1110 | 305 | 805 | 26 966 | 7 411 | 19 555 |
| 99 | 7,1% | 1834 | 393 | 1440 | 44 525 | 9 555 | 34 970 |
| 100 | 25,3% | 6534 | 699 | 5835 | 158 659 | 16 965 | 141 694 |
| | 100,0% | 25825 | 8544 | 17281 | 6 271 | 2 075 | 4196 |

Sources : Bulletin G-banque n° 337, 1993. Vuchelen, Trends 2 mars 1992. Statistiques fiscales des revenus (exercice 1991). Comptes nationaux (INS). Calculs propres.

c) Revenus mobiliers

La comptabilité nationale estime les revenus mobiliers à 904 milliards. Nous avons réparti cette somme entre les déciles et centiles, proportionnellement à leur fortune mobilière. Une fois de plus, il s'agit d'une sous-estimation de l'inégalité des revenus puisque celui qui possède d'importants capitaux pourra les placer aux taux les plus intéressants, alors que les moins fortunés devront se contenter de livrets d'épargne et de comptes courants, quand ce n'est pas un bas de laine.

Voici les résultats :

Tableau 6 : Répartition des revenus mobiliers

| | Revenu global (milliards de FB) | Revenu par Ménage (x 1000fr.) | Part du total (en %) |
|-----------------|---------------------------------|-------------------------------|----------------------|
| Déciles | | | |
| 1 | 0,34 | 0,8 | 0,0% |
| 2 | 0,74 | 1,8 | 0,1% |
| 3 | 3,30 | 8,0 | 0,4% |
| 4 | 11,29 | 27,4 | 1,2% |
| 5 | 22,24 | 54,0 | 2,5% |
| 6 | 32,32 | 78,5 | 3,6% |
| 7 | 46,73 | 113,5 | 5,2% |
| 8 | 71,26 | 173,0 | 7,9% |
| 9 | 121,27 | 294,5 | 13,4% |
| 10 | 591,58 | 1.436,5 | 65,4% |
| Centiles | | | |
| 91 | 18,13 | 440,3 | 2,0% |
| 92 | 20,49 | 497,6 | 2,3% |
| 93 | 19,76 | 479,9 | 2,2% |
| 94 | 21,98 | 533,8 | 2,4% |
| 95 | 22,76 | 552,6 | 2,5% |
| 96 | 29,76 | 722,6 | 3,3% |
| 97 | 39,18 | 951,4 | 4,3% |
| 98 | 42,15 | 1.023,5 | 4,7% |
| 99 | 75,38 | 1.830,4 | 8,3% |
| 100 | 305,42 | 7.416,5 | 33,8% |
| Total : | 904,50 | 219,6 | 100,0% |

Sources : Bulletin G-banque n° 337, 1993. Vuchelen, Trends 2 mars 1992. Statistiques fiscales des revenus (exercice 1991). Comptes nationaux (INS). Calculs propres.

Les chiffres le plus impressionnant dans ce tableau concernent une fois de plus le bas du tableau: **plus de sept millions de revenus mobiliers par an et par ménage en moyenne, pour le dernier centile, soit un total de 300 milliards... 500 milliards de revenus mobiliers pour les 5 % les plus riches ; 600 milliards pour 10 %**. On voit bien où s'engouffrent l'essentiel des 700 milliards d'intérêts que l'Etat paie chaque année sur sa dette (directement aux particuliers détenteurs d'obligations d'Etat ou bien via les banques) et qui constituent la source principale des 900 milliards de revenus mobiliers.

Voilà des montants que tous les syndicalistes de combat devraient connaître par cœur ! Et, nous l'avons dit, ce sont des sous-estimations grossières. Ici, plus encore que pour les revenus professionnels, la fracture brutale entre la masse de la population et les quelques pour-cent de riches saute aux yeux.

2.4. Globalisation des revenus

a) Synthèse des résultats obtenus.

Tableau 7 : Répartition des revenus effectifs avant impôts (1990)
(en milliards de FB)

| Déciles | Profess. | Immob. | Mobilier | Total |
|-----------------|----------|--------|----------|---------|
| 1 | 48,0 | 4,1 | 0,3 | 52,5 |
| 2 | 139,8 | 11,6 | 0,7 | 152,2 |
| 3 | 178,1 | 10,1 | 3,3 | 191,5 |
| 4 | 211,3 | 11,4 | 11,3 | 234,0 |
| 5 | 246,0 | 13,3 | 22,2 | 281,5 |
| 6 | 288,0 | 16,9 | 32,3 | 337,2 |
| 7 | 343,2 | 21,6 | 46,7 | 411,6 |
| 8 | 413,2 | 26,1 | 71,3 | 510,5 |
| g | 520,5 | 33,8 | 121,3 | 675,6 |
| 10 | 1 006,2 | 72,0 | 591,6 | 1 669,8 |
| Centiles | | | | |
| 91 | 61,8 | 4,3 | 18,1 | 84,2 |
| 92 | 64,4 | 4,4 | 20,5 | 89,3 |
| 93 | 67,3 | 4,8 | 19,8 | 91,8 |
| 94 | 71,2 | 5,0 | 22,0 | 98,2 |
| 95 | 75,5 | 5,3 | 22,8 | 103,5 |
| 96 | 81,2 | 5,8 | 29,8 | 116,7 |
| 97 | 88,8 | 6,5 | 39,2 | 134,4 |
| 98 | 101,3 | 7,6 | 42,1 | 151,1 |
| 99 | 127,3 | 9,9 | 75,4 | 212,5 |
| 100 | 268,1 | 17,5 | 305,4 | 591,0 |
| | 3 395,2 | 219,9 | 904,5 | 4 519,6 |

Le tableau 7 résume les calculs précédents. On y reprend, pour chaque décile et centile, le revenu professionnel compte tenu de la fraude, le revenu immobilier réévalué, et le revenu mobilier. La dernière colonne additionne les trois revenus.

Le tableau est également intéressant parce qu'il donne une idée de la structure des revenus par tranche de la population. Ainsi, on voit que, jusqu'au 9e décile, l'activité professionnelle (essentiellement salariée : voir tableau 3) constitue de loin la principale source de revenus. Du 91e au 99e centile, la part des revenus mobiliers augmente rapidement : on rencontre de plus en plus de ménages qu'on peut considérer comme appartenant à la classe bourgeoise, à la classe des propriétaires. Au 100e centile les revenus de capitaux l'emportent sur les revenus professionnels. C'est là qu'on trouve les plus grands

capitalistes : ceux qui possèdent la plupart des capitaux, c'est-à-dire les usines, les machines et les bureaux auxquels sont enchaînés ceux qui n'ont que leur force de travail à vendre pour survivre.

Bien sûr, il y a encore des nuances à l'intérieur de ce groupe de 40.000 ménages de la grande bourgeoisie. Probablement la répartition des revenus et des fortunes y suit-elle, à une échelle décuplée, le même profil que celui offert par le dernier décile.

b) Comparaison des revenus imposables déclarés et des revenus effectifs avant impôt

Nous pouvons maintenant étudier la nouvelle distribution des revenus ainsi obtenue et la comparer aux chiffres des statistiques fiscales officielles (tableau 8).

Tableau 8 : comparaison entre les revenus déclarés et effectifs avant Impôts (1991)

| Déciles | Revenus déclarés | | | Revenus réels | | |
|-----------------|-----------------------------|-------------------------|----------------------------|-----------------------------|-------------------------|----------------------------|
| | Revenu total (milliards) | Part du total (en %) | Par ménage (x 1000 fr.) | Revenu total (milliards) | Part du total (en %) | Par ménage (x 1000 fr.) |
| 1 | 44,0 | 1,47% | 107,0 | 52,5 | 1,16% | 127,5 |
| 2 | 124,5 | 4,16% | 302,4 | 152,2 | 3,37% | 369,5 |
| 3 | 163,9 | 5,48% | 398,0 | 191,5 | 4,24% | 465,0 |
| 4 | 194,4 | 6,50% | 472,0 | 234,0 | 5,18% | 568,3 |
| 5 | 226,3 | 7,57% | 549,6 | 281,5 | 6,23% | 683,6 |
| 6 | 263,4 | 8,81% | 639,7 | 337,2 | 7,46% | 818,7 |
| 7 | 311,6 | 10,42% | 756,6 | 411,6 | 9,11% | 999,5 |
| 8 | 375,5 | 12,55% | 911,7 | 510,5 | 11,30% | 1 239,7 |
| 9 | 469,2 | 15,69% | 1 139,5 | 675,6 | 14,95% | 1 640,5 |
| 10 | 817,6 | 27,34% | 1 985,5 | 1 669,8 | 36,95% | 4 054,9 |
| Centiles | | | | | | |
| 91 | 55,0 | 1,84% | 1 336,2 | 84,2 | 1,86% | 2 044,0 |
| 92 | 57,2 | 1,91% | 1 388,1 | 89,3 | 1,98% | 2 168,5 |
| 93 | 59,6 | 1,99% | 1 447,6 | 91,8 | 2,03% | 2 230,2 |
| 94 | 62,5 | 2,09% | 1 517,8 | 98,2 | 2,17% | 2 383,5 |
| 95 | 65,9 | 2,21% | 1 601,4 | 103,5 | 2,29% | 2 513,8 |
| 96 | 70,2 | 2,35% | 1 705,4 | 116,7 | 2,58% | 2 834,6 |
| 97 | 75,8 | 2,54% | 1 841,8 | 134,4 | 2,97% | 3 264,0 |
| 98 | 84,2 | 2,82% | 2 045,3 | 151,1 | 3,34% | 3 669,9 |
| 99 | 99,8 | 3,34% | 2 423,2 | 212,5 | 4,70% | 5161,0 |
| 100 | 187,3 | 6,26% | 4 548,3 | 591,0 | 13,08% | 14 350,8 |
| | 2 990,5 | 100,00% | 726,2 | 4 519,6 | 100,00% | 1 097,5 |

Il ne faut pas se méprendre sur le sens de ce tableau. On voit, par exemple, que selon les déclarations fiscales, un ménage du 7e décile a un revenu moyen 756.600 francs. En réalité, ce revenu est de 999.500 francs. Est-ce que cela signifie que l'ouvrier ou l'employé qui déclare 756.000 francs gagne en réalité près d'un million ? Pas du tout ! Simplement, s'il ne gagne pas plus qu'il ne déclare, alors il ne fait pas partie du 7e décile, comme l'affirment les statistiques, mais bien du 6e décile (revenu moyen réel de 818.000 fr.) ! A l'inverse, il doit se trouver un indépendant ou un médecin qui passe du 6e au 7e décile, parce qu'il fraude une grande partie de son revenu et qu'il a d'importants revenus mobiliers.

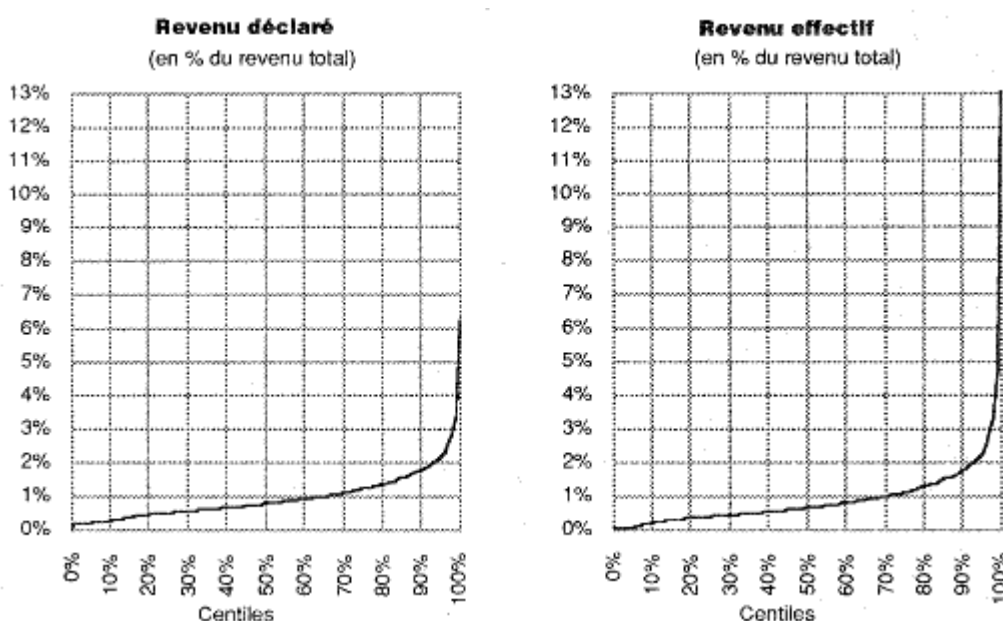
Un dixième des ménages ont un revenu de 2 millions ou plus. 3 pour-cent (120.000 ménages) ont un revenu supérieur à 3 millions. Les ménages du dernier centile — dont le revenu «officiel» est de 4,5 millions (en moyenne) — gagnent en réalité 14,3 millions par an chacun ! Ce faisant, ils empochent 13 % de l'ensemble des revenus, et non pas 6 % comme le prétendent les statistiques du ministère des Finances.

Ce 1 % de ménages surper-riches gagne globalement autant que les 40 % les plus pauvres. En d'autres termes : en privant ces 40.000 ménages fortunés de la moitié de leurs 14 millions annuels — ce qui, avouons-le, n'en ferait pas encore des miséreux — on pourrait, en théorie, augmenter de 50 % le revenu de la moitié la plus pauvre des Belges. On pourrait aussi récupérer quelques 300 milliards de francs au profit des finances publiques.

En rabotant tous les revenus à 3 millions, c'est 600 milliards qu'on récupère : de quoi boucher complètement le déficit des finances publiques tout en doublant le subside de l'État à la sécurité sociale !

(Nous reviendrons plus loin sur ces pistes fiscales alternatives)

Graphique 4



Ces deux graphiques, où nous avons représenté le revenu de chaque centile en pour cent de l'ensemble des revenus, et où la même échelle a été conservée pour les revenus déclarés (à gauche) et les revenus effectifs (à droite), illustrent bien de quelle manière la correction apportée par la prise en compte de la fraude, des revenus mobiliers ainsi que de la sous-estimation des revenus immobiliers affecte la distribution des revenus : la part de la plupart des ménages (90 premiers centiles) diminue légèrement. Celle des 9 le au 99e centile stagne ou croît légèrement. Celle du 100e centile explose littéralement.

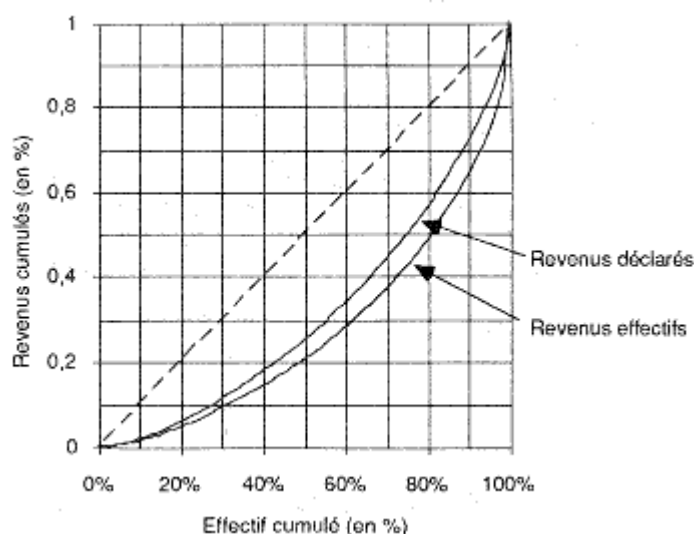
c) Comparaison des indices de tension et de l'indice Gini

| | Revenus déclarés | Revenus réels |
|---------------|------------------|---------------|
| D10/D1 | 18,6 | 31,8 |
| C100/D1 | 42,5 | 112,6 |
| C100 /Médiane | 8,3 | 21,0 |
| C100/Moyenne | 6,3 | 13,1 |
| Indice Gini | 0,367 | 0,465 |

Calculs propres.

L'augmentation importante des indices de tension ne fait que traduire ce que nous disions ci-dessus. L'augmentation de l'indice Gini signifie que la distribution des revenus est beaucoup plus inégale que ne le laissaient croire les statistiques officielles. Cela se reflète également dans le tracé de la courbe de Lorenz, qui se trouve nettement incurvée vers le bas (elle s'éloigne de la diagonale).

Graphique 5 : Courbe de Lorenz des revenus déclarés et effectifs



3. Impôts, taux d'imposition et revenu disponible

Il est de bon ton en Belgique, lorsqu'on a des revenus élevés, de se plaindre du taux d'imposition «insupportable». Comme nous allons le voir, ceux qui se plaignent le plus, ont en réalité le moins de raisons d'être mécontents.

En théorie, le seul impôt direct sur le revenu des ménages est l'impôt des personnes physiques. Cet impôt frappe, en théorie toujours, tous les types de revenus : professionnels, mobiliers et immobiliers. La perception s'effectue surtout au moyen de précomptes (professionnel, mobilier, immobilier) et de versements anticipés. Le solde est perçu (ou remboursé) par enrôlement. Enfin, il est important de signaler que cet impôt est progressif, c'est-à-dire que son taux augmente avec le revenu. Mais cette progressivité, qui était déjà fort relative, a encore été sérieusement amputée lors de la réforme fiscale de 1989. Celle-ci a en effet supprimé les taux d'imposition les plus élevés.

Voilà pour la théorie. En pratique les choses sont plus compliquées.

a) Tout d'abord, comme nous l'avons déjà signalé, le précompte mobilier est, depuis une dizaine d'années, devenu libérateur. Cela revient à dire que les revenus de capitaux ne sont plus pris en compte pour le calcul de l'impôt final. Ils échappent par conséquent à la progressivité de l'impôt.

b) Deuxièmement, ce précompte mobilier n'est pas repris dans les statistiques de l'impôt des personnes physiques. Pour une raison très simple : sa perception est tout à fait anonyme. On ne dispose donc que du montant global du précompte mobilier perçu, mais on ignore sa répartition entre les déciles et centiles de la population.

c) Même les revenus professionnels et les revenus immobiliers n'entrent pas tous en ligne de compte pour le calcul de l'impôt. La base imposable est en effet réduite par de nombreuses déductions fiscales. Comme ces déductions profitent à nouveau essentiellement aux plus hauts revenus, c'est là un nouvel élément qui tend à limiter la progressivité de l'impôt.

d) Enfin, il faut tenir compte du fait que la fraude et la sous-estimation des revenus immobiliers réduisent elles aussi considérablement cette base imposable. De nouveau, ce sont les plus hauts revenus qui en tirent le plus de profit.

Que reste-t-il finalement de la fameuse progressivité de l'impôt ? C'est ce que nous allons étudier maintenant.

3.1. Les statistiques de l'impôt des personnes physiques (IPP)

Voici, pour commencer, les données officielles concernant l'impôt sur le revenu des ménages. On retrouve, dans la deuxième colonne («revenu imposable») les revenus moyens par décile et par centile, déjà indiqués dans la première partie. Les colonnes suivantes fournissent le montant moyen de l'impôt, le revenu net disponible (revenu imposable-impôt) et le taux d'imposition moyen (Impôt/revenu imposable).

Ce tableau appelle plusieurs observations.

Tableau 9 : Revenu déclaré et IPP (1990)
(Montants moyens par ménage, x 1000 fr.)

| Déciles | Revenu imposable | Impôt | Revenu net disponible | Taux d'imposition |
|------------------|------------------|--------------|-----------------------|-------------------|
| 1 | 107,0 | 1,0 | 106,0 | 0,9% |
| 2 | 302,4 | 16,1 | 286,3 | 5,3% |
| 3 | 398,0 | 35,0 | 363,0 | 8,8% |
| 4 | 472,0 | 59,4 | 412,6 | 12,6% |
| 5 | 549,6 | 87,9 | 461,7 | 16,0% |
| 6 | 639,7 | 119,8 | 519,9 | 18,7% |
| 7 | 756,6 | 167,2 | 589,4 | 22,1% |
| 8 | 911,7 | 229,0 | 682,7 | 25,1% |
| g | 1 139,5 | 329,2 | 810,3 | 28,9% |
| 10 | 1 985,5 | 710,0 | 1 275,5 | 35,8% |
| Centiles | | | | |
| 91 | 1 336,2 | 418,9 | 917,3 | 31,4% |
| 92 | 1 388,1 | 443,6 | 944,5 | 32,0% |
| 93 | 1 447,6 | 471,1 | 976,5 | 32,5% |
| 94 | 1 517,8 | 504,1 | 1 013,7 | 33,2% |
| 95 | 1 601,4 | 544,1 | 1 057,3 | 34,0% |
| 96 | 1 705,4 | 594,0 | 1 111,4 | 34,8% |
| 97 | 1 841,8 | 660,5 | 1 181,3 | 35,9% |
| 98 | 2 045,3 | 761,4 | 1 283,9 | 37,2% |
| 99 | 2 423,2 | 947,3 | 1 475,9 | 39,1% |
| 100 | 4 548,3 | 1 755,3 | 2 793,0 | 38,6% |
| Moyenne : | 726,2 | 175,5 | 550,7 | 24,2% |

Source : Statistiques fiscales des revenus (exercice 1991)

a) On constate qu'il y a effectivement une **progressivité de l'impôt**. Le taux moyen croît régulièrement avec le revenu : de 0,9 % au premier décile à 35,8 % au 10ème.

Cette progressivité générale de l'impôt se reflète dans la chute de tous les indices de tension et de l'indice Gini quand on passe du revenu imposable au revenu net (ou disponible)

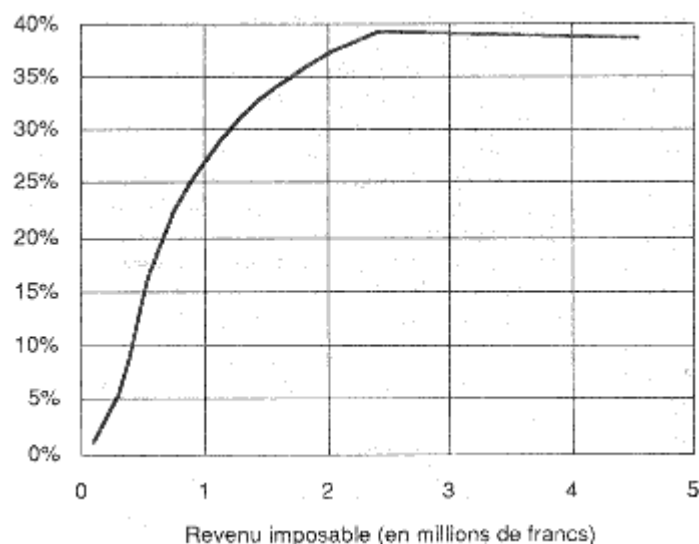
| | Revenus imposables (avant impôts) | Revenus disponibles (après impôts) |
|----------|-----------------------------------|------------------------------------|
| D10/D1 | 18,6 | 12,0 |
| C100/D1 | 42,5 | 26,4 |
| C100/Med | 8,3 | 6,1 |
| C100/Moy | 6,3 | 5,1 |
| Gini | 0,367 | 0,302 |

Calculs propres

b) Mais une analyse plus attentive montre que **la progressivité de l'impôt sur le revenu est très inégale**. En fait, elle est extrêmement forte dans les bas revenus et très faible, voire négative, dans les hauts revenus. Ainsi, entre 400.000 fr. et 550.000 fr., le taux d'imposition double quasiment (de 8,8 % à 16 %). Mais entre un revenu de 2 millions et un revenu de 4,5 millions il ne change presque pas : de 37,2 % à 38,6 %.

Un graphique illustre encore mieux cette réalité.

Graphique 6 : Taux d'imposition en fonction du revenu



On voit nettement que :

- i) la progressivité (on dit également «l'élasticité») de l'impôt est très élevée en dessous d'un million : une faible augmentation de revenu donne une forte augmentation du taux d'imposition.
- ii) la progressivité est plus faible entre 1 et 2 millions,
- iii) la progressivité disparaît après 2 millions et devient même négative (un revenu de 4,5 millions paie proportionnellement moins d'impôts qu'un revenu de 2,5 millions). La chute du taux d'imposition au dernier centile peut être due à des facteurs de composition des ménages. Mais plus probablement faut-il l'attribuer au bénéfice que ces très hauts revenus tirent des possibilités de déductions fiscales.

c) Troisième constatation : le taux d'imposition moyen ne dépasse jamais 40 %. Voilà de quoi démentir les récriminations de certains cadres supérieurs qui se plaignent de verser «plus de la moitié» de leur revenu au fisc. Il ne faut en effet pas oublier que les taux marginaux progressifs (plafonnés à 55 % pour la dernière tranche de revenus) ne s'appliquent pas à l'ensemble du revenu imposable. Il faut au préalable tenir compte des minima imposables augmentés des abattements pour charge familiale. Il faut également déduire les charges professionnelles et autres déductions fiscales.

3.2. Mesure de la charge fiscale réelle

Pour avoir une idée plus correcte de la charge fiscale qui pèse sur les ménages, il faut corriger les données précédentes de deux façons :

- i) les impôts doivent être augmentés du précompte mobilier
- ii) il faut prendre les revenus effectifs, au lieu des revenus déclarés

a) Calcul de la distribution du précompte mobilier

Selon les statistiques du ministère des Finances, les ménages belges ont payé 93,2 milliards de précompte mobilier en 1990. (9) Comme nous l'avons déjà indiqué, il n'existe aucune statistique officielle sur la répartition de ce montant entre les catégories de la population. Cependant, nous avons calculé ci-dessus la répartition des revenus mobiliers. Pour savoir qui paie cet impôt, nous avons donc réparti les 93 milliards du précompte mobilier proportionnellement à la répartition des revenus qui en constituent théoriquement la base imposable. Cette méthode d'estimation escamote deux problèmes :

- i) Il est probable que les ménages les plus riches placent plus facilement leurs capitaux à l'étranger et échappent ainsi au précompte. Ceci tend à diminuer le précompte payé par les derniers centiles.
- ii) Par contre, c'est dans ces catégories-là qu'on trouvera la plus grande proportion d'actions de sociétés. Or les dividendes produits par ces actions sont taxés à 25 %, contre 10 % pour les intérêts. Ceci tend à augmenter le précompte payé par les derniers centiles.

On a toutes les raisons de croire que le premier de ces deux effets l'emporte largement sur le second. On peut en effet mesurer l'importance de la fuite de capitaux. Les 904 milliards de revenus mobiliers des particuliers se répartissent en 524 milliards d'intérêts (précompte de 10 % = 52 milliards) et 380 milliards de dividendes (précompte de 25 % = 95 milliards). Sans la fuite de capitaux, le précompte mobilier devrait donc rapporter 147 milliards et non pas 93. Étant donné cette importance de la fuite des capitaux, on peut être assuré que notre méthode de dévaluation surestime le précompte payé par les plus riches (et sous-estime celui des ménages plus modestes). Le tableau 10 fournit les résultats de ces calculs (1ère colonne) ainsi que l'impôt total par décile.

| Tableau 10 : Impôt total (Revenus 1990 - Milliards de francs) | | Précompte mobilier | IPP | Impôt total | Par ménage (x 1000 fr.) |
|--|--|---------------------------|--------------|--------------------|--------------------------------|
| Déciles | | | | | |
| 1 | | 0,0 | 0,4 | 0,5 | 1,1 |
| 2 | | 0,1 | 6,6 | 6,7 | 16,3 |
| 3 | | 0,3 | 14,4 | 14,7 | 35,8 |
| 4 | | 1,2 | 24,5 | 25,6 | 62,2 |
| 5 | | 2,3 | 36,2 | 38,5 | 93,5 |
| 6 | | 3,3 | 49,4 | 52,7 | 127,9 |
| 7 | | 4,8 | 68,8 | 73,7 | 178,9 |
| 8 | | 7,4 | 94,3 | 101,7 | 246,9 |
| 9 | | 12,5 | 135,5 | 148,1 | 359,5 |
| 10 | | 61,0 | 292,4 | 353,4 | 858,2 |
| Centiles | | | | | |
| 91 | | 1,9 | 17,2 | 19,1 | 464,3 |
| 92 | | 2,1 | 18,3 | 20,4 | 495,0 |
| 93 | | 2,0 | 19,4 | 21,4 | 520,6 |
| 94 | | 2,3 | 20,8 | 23,0 | 559,1 |
| 95 | | 2,3 | 22,4 | 24,8 | 601,1 |
| 96 | | 3,1 | 24,5 | 27,5 | 668,6 |
| 97 | | 4,0 | 27,2 | 31,2 | 758,6 |
| 98 | | 4,3 | 31,4 | 35,7 | 867,0 |
| 99 | | 7,8 | 39,0 | 46,8 | 1136,1 |
| 100 | | 31,5 | 72,3 | 103,8 | 2520,3 |
| Total : | | 93,3 | 722,6 | 815,9 | 198,1 |

Sources : Statistiques fiscales (exercice 1991) et calculs propres

b) Revenus réellement disponibles et taux d'imposition réels

Le tableau 7 fournit, par décile et centile, les revenus brut (tels que nous les avons réévalués dans la partie précédente), les impôts (IPP+précompte mobilier) et le revenu disponible (brut - impôts). Ces données sont fournies globalement et par ménage. La dernière colonne indique le taux d'imposition qui frappe effectivement les revenus des ménages (Impôts/ Brut).

Tableau 11 : Taux d'imposition et revenus disponibles réels des ménages

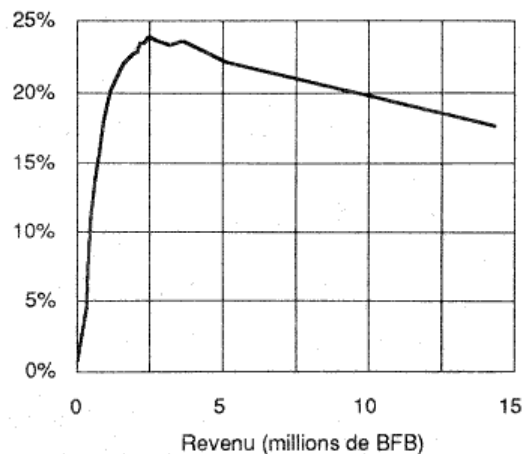
| Déciles | Montants globaux (milliards FB) | | | Montants par ménage (x 1000 fr.) | | | Taux d'impôt |
|-----------------|---------------------------------|--------------|----------------|----------------------------------|--------------|--------------|--------------|
| | Brut | Impôts | Disponible | Brut | Impôts | Disponible | |
| 1 | 52,50 | 0,5 | 52,0 | 127,5 | 1,1 | 126,4 | 0,9% |
| 2 | 152,18 | 6,7 | 145,5 | 369,5 | 16,3 | 353,3 | 4,4% |
| 3 | 191,48 | 14,7 | 176,7 | 465,0 | 35,8 | 429,2 | 7,7% |
| 4 | 234,03 | 25,6 | 208,4 | 568,3 | 62,2 | 506,1 | 11,0% |
| 5 | 281,50 | 38,5 | 243,0 | 683,6 | 93,5 | 590,1 | 13,7% |
| 6 | 337,15 | 52,7 | 284,5 | 818,7 | 127,9 | 690,8 | 15,6% |
| 7 | 411,59 | 73,7 | 337,9 | 999,5 | 178,9 | 820,6 | 17,9% |
| 8 | 510,54 | 101,7 | 408,9 | 1 239,7 | 246,9 | 992,9 | 19,9% |
| 9 | 675,58 | 148,1 | 527,5 | 1 640,5 | 359,5 | 1 281,0 | 21,9% |
| 10 | 1 669,83 | 353,4 | 1 316,4 | 4 054,9 | 858,2 | 3 196,7 | 21,2% |
| Centiles | | | | | | | |
| 91 | 84,17 | 19,1 | 65,1 | 2 044,0 | 464,3 | 1 579,7 | 22,7% |
| 92 | 89,30 | 20,4 | 68,9 | 2 168,5 | 495,0 | 1 673,6 | 22,8% |
| 93 | 91,84 | 21,4 | 70,4 | 2 230,2 | 520,6 | 1 709,6 | 23,3% |
| 94 | 98,15 | 23,0 | 75,1 | 2 383,5 | 559,1 | 1 824,4 | 23,5% |
| 95 | 103,52 | 24,8 | 78,8 | 2 513,8 | 601,1 | 1 912,7 | 23,9% |
| 96 | 116,73 | 27,5 | 89,2 | 2 834,6 | 668,6 | 2 166,1 | 23,6% |
| 97 | 134,42 | 31,2 | 103,2 | 3 264,0 | 758,6 | 2 505,4 | 23,2% |
| 98 | 151,13 | 35,7 | 115,4 | 3 669,9 | 867,0 | 2 802,9 | 23,6% |
| 99 | 212,54 | 46,8 | 165,7 | 5 161,0 | 1 136,1 | 4 024,9 | 22,0% |
| 100 | 590,98 | 103,8 | 487,2 | 14 350,8 | 2 520,3 | 11 830,5 | 17,6% |
| Total : | 4 519,59 | 815,9 | 3 703,7 | 1 097,5 | 198,1 | 899,4 | 18,1% |

Les remarques faites précédemment sur la progressivité de l'impôt sont encore plus valables ici. Cela tient bien entendu au double fait que :

- i) le précompte mobilier n'est pas progressif (mêmes taux pour tout le monde)
- ii) le revenus mobiliers pèsent proportionnellement plus lourd dans les catégories à hauts revenus.

Cette fois, le taux d'imposition le plus élevé est atteint au 95^e centile (23,9 %). Ensuite, il chute (impôt dégressif) jusqu'au dernier centile, dont le taux d'imposition réel est de 17,6 % seulement, soit autant que le septième décile. Pour le dire autrement: **un ménage qui gagne plus de 14 millions brut par an est proportionnellement moins taxé qu'un ménage dont le revenu brut est de 1 million !** On peut à nouveau illustrer cela graphiquement :

Graphique 7 : Taux d'imposition réel des ménages



On observe bien la progressivité de l'impôt jusqu'à 2,5 millions de revenu brut. Ensuite l'impôt devient dégressif (son taux diminue avec le revenu). Remarquons qu'il n'y aucune raison d'imaginer que cette chute s'arrête après 15 millions. Si on pouvait disposer de données concernant les 10 derniers millièmes de la population (le détail du dernier centile), on aurait probablement des revenus allant jusqu'à une cinquantaine de millions par an dans la dernière tranche, celle des quelques milliers de familles qui constituent la très haute bourgeoisie belge. Ace stade, les revenus professionnels deviennent négligeables par rapport aux revenus mobiliers et, compte tenu de la fuite des capitaux, le taux d'imposition tend plus que probablement vers une valeur inférieure à 10 %.

c) Indices de tension et indice Gini des revenus disponibles réels

| | Revenus imposables (avant impôts) | Revenus disponibles (après impôts) |
|----------|-----------------------------------|------------------------------------|
| D10/D1 | 31,81 | 25,29 |
| C100/D1 | 112,57 | 93,61 |
| C100/Med | 20,99 | 20,05 |
| C100/Moy | 13,08 | 13,15 |
| Gini | 0,465 | 0,436 |

Calculs propres

La faible progressivité de l'impôt réel (et sa dégressivité dans les derniers centiles) se traduisent par un effet très limité sur les indices de tension des revenus et sur l'indice Gini. L'indice C100/Moyenne, qui mesure le rapport entre le revenu du dernier centile et le revenu moyen, accuse même une légère augmentation après impôts (il passe de 13,08 à 13,15). Selon cet indice-là, l'inégalité des revenus augmente à cause des impôts, au lieu de diminuer. L'indice synthétique Gini chute seulement de 0,465 à 0,436. Pour rappel, l'indice Gini des revenus imposables déclarés était de 0,367.

3.3. *Quelques conclusions en matière de politique fiscale*

a) Qui paie l'impôt de crise ?

Quand le gouvernement Dehaene a décidé, en mars 1993, de lever une «Cotisation complémentaire de Crise» (CCC), certains dirigeants syndicaux s'en sont réjouis. Ils nous affirmèrent qu'un tel impôt était «équitable», puisqu' il frappait tous les ménages et ce de manière progressive. Or, comme nous l'avons déjà signalé à maintes reprises, cette progressivité n'existe que pour les seuls revenus professionnels. Pour l'impôt sur les revenus mobiliers, point de progressivité. Grâce aux calculs ci-dessus, nous avons pu mesurer ce que pèse effectivement cet impôt de crise, pour les différentes catégories de ménages. Le tableau 12 ci-dessous représente le coût de cet impôt (appliqué à l'IPP et au précompte mobilier), en % du revenu brut effectif (donc compte tenu de la fraude, des revenus mobiliers et des revenus immobiliers réels).

| Déciles | Tableau 12 : Coût de la CCC (en % du revenu réel) |
|----------|--|
| 1 | 0,03% |
| 2 | 0,13% |
| 3 | 0,23% |
| 4 | 0,33% |
| 5 | 0,41% |
| 6 | 0,47% |
| 7 | 0,54% |
| 8 | 0,60% |
| 9 | 0,66% |
| 10 | 0,63% |
| Centiles | |

| | |
|-----|--------------|
| 91 | 0,68% |
| 92 | 0,68% |
| 93 | 0,70% |
| 94 | 0,70% |
| 95 | 0,72% |
| 96 | 0,71% |
| 97 | 0,70% |
| 98 | 0,71% |
| 99 | 0,66% |
| 100 | 0,53% |
| | 0,54% |

Le constat est édifiant. Certes, il y a progressivité... jusqu'au 95e centile. Ensuite, c'est-à-dire dès qu'on entre dans les catégories qu'il faudrait, en bonne justice fiscale, frapper le plus durement, le coût relatif de la CCC diminue au lieu d'augmenter. Pour le 100ème centile, il n'est plus que de 0,53 % du revenu effectif: c'est moins que la moyenne (0,54 %) et c'est moins que le coût pour le septième décile (ménages ayant un revenu net réel de 820.000 fr.).

Qu'est-ce que cela signifie ? Que la politique budgétaire et fiscale de ce gouvernement à dominante social-démocrate ne consiste pas à prendre chez les riches pour donner aux travailleurs. On se contente de pratiquer une redistribution (appelée "solidarité") à l'intérieur de la masse des salariés. Et même cette redistribution-là est factice, puisque d'autres mesures budgétaires (contre les chômeurs et autres allocataires sociaux) frappent prioritairement les catégories de revenus les plus faibles. Quant aux riches, on n'y touche pas. Car même nos calculs sont tout théoriques. En réalité, le propriétaire de 140 millions de capitaux aura vite fait de compenser la piqûre de moustique «CCC» par un voyage de plus au Luxembourg ou en Suisse. Seule sa fainéantise l'en empêchera éventuellement.

b) Que rapporterait la taxation égale des revenus de capitaux et des revenus du travail ?

Les responsables syndicaux qui ont applaudi à la CCC auraient mieux fait de s'en tenir à leur propre programme. En effet, la CSC et la FGTB réclament, dans leur mémorandum commun de 1992, la «taxation égale des revenus du travail et des revenus du capital». En d'autres mots, ils demandent que le précompte mobilier ne soit plus libérateur et que les revenus mobiliers soient à nouveau pris en compte pour le calcul de l'IPP.

Voilà une revendication qui vaut la peine d'être soutenue! Pour preuve, le tableau 13 ci-dessous. Nous y comparons le rendement de l'impôt actuel sur le revenu des ménages (IPP + précompte mobilier) et le rendement qu'aurait un impôt calculé globalement sur ces revenus.

Pour mesurer le seul impact de la re-globalisation, nous avons pris uniquement les revenus professionnels et cadastraux actuellement déclarés et non ceux ré-estimés ; nous avons seulement ajouté à ces revenus déclarés le montant des revenus mobiliers calculés plus haut.

Pour le calcul de l'impôt nous avons simplement repris les taux moyens actuels de chaque décile et centile. Ceci est une forte sous-estimation du rendement de la globalisation. En effet, le fait d'ajouter les revenus mobiliers aux autres revenus augmente en réalité le taux d'imposition des ménages ; c'est normalement le taux marginal qu'il faudrait utiliser, et non le taux moyen. Mais cette remarque n'est importante que dans la mesure où l'impôt est très progressif. Or ceci est seulement le cas dans les premiers déciles, où les revenus mobiliers sont faibles.

Nous avons également prévu que les premiers 100.000 fr. de revenus mobiliers échapperaient à toute taxation, afin de préserver l'épargne des travailleurs. C'est pourquoi, dans le tableau, la différence est nulle ou négative pour les sept premiers déciles.

Tableau 13 : Hypothèse d'une globalisation des revenus mobiliers et autres pour le calcul de l'impôt
(exercice fiscal 1991 - milliards de FB)

| Déciles | Impôt actuel (IPP + précompte mobilier) | Impôt globalisé | Différence |
|-----------------|---|-----------------|--------------|
| 1 | 0,5 | 0,4 | 0,0 |
| 2 | 6,7 | 6,6 | -0,1 |
| 3 | 14,7 | 14,4 | -0,3 |
| 4 | 25,6 | 24,5 | -1,2 |
| 5 | 38,5 | 36,2 | -2,3 |
| 6 | 52,7 | 49,4 | -3,3 |
| 7 | 73,7 | 70,1 | -3,6 |
| 8 | 101,7 | 101,9 | 0,2 |
| 9 | 148,1 | 158,7 | 10,6 |
| 10 | 353,4 | 489,2 | 135,8 |
| Centiles | | | |
| 91 | 19,1 | 21,6 | 2,5 |
| 92 | 20,4 | 23,5 | 3,1 |
| 93 | 21,4 | 24,5 | 3,1 |
| 94 | 23,0 | 26,7 | 3,7 |
| 95 | 24,8 | 28,7 | 4,0 |
| 96 | 27,5 | 33,4 | 5,9 |
| 97 | 31,2 | 39,8 | 8,5 |
| 98 | 35,7 | 45,5 | 9,8 |
| 99 | 46,8 | 66,9 | 20,1 |
| 100 | 103,8 | 188,6 | 84,8 |
| Total | 815,9 | 961,3 | 145,4 |

145 milliards : voilà ce que devrait, en théorie, rapporter la taxation égale des revenus du travail et des revenus du capital. On observe que la plus grande partie de cette somme proviendrait du dernier décile (136 milliards). 105 milliards viennent des deux derniers centiles. 85 milliards seraient payés par les 1 % les plus riches (qui, rappelons le, empochent des revenus mobiliers annuels de 220 milliards).

Dans quelle mesure cet argent peut-il être effectivement perçu ? On se souviendra qu'avant 1984, lorsque cette globalisation existait encore théoriquement, 90 % des revenus mobiliers échappaient au fisc à cause de fraude. Si on veut effectivement obtenir un rendement sérieux, il faut impérativement lier la globalisation à des mesures rendant la fraude fiscale sinon impossible, du moins beaucoup plus difficile. En particulier, il faut que tous les titres (obligations, bons de caisse, actions...) soient inscrits au nom de leur propriétaire. Il faut que les organismes financiers, qui effectuent la plus grande partie du paiement des intérêts et dividendes, relèvent obligatoirement les identités des bénéficiaires. Pour éviter la complicité des banques avec les fraudeurs, il faut que le secteur bancaire soit nationalisé.

Si ces dispositions-là sont prises (rapidement, sans donner le temps à la fuite de capitaux de s'organiser), alors il est au moins possible de taxer correctement les revenus de capitaux émis en Belgique. Pour les titres étrangers, la fraude est beaucoup plus difficile à combattre. Mais ceux-ci ne représentent que 21,3 % de l'ensemble du patrimoine mobilier des ménages belges. **(10) Il semble donc raisonnable d'estimer à une centaine de milliards le bénéfice possible d'une globalisation.**

Cela correspond au montant retenu dans l'alternative budgétaire du Parti du Travail de Belgique et auquel nous étions parvenu par une méthode d'estimation plus grossière.

c) Le flux financier net des ménages vers l'État

L'impôt des personnes physiques et le précompte mobilier consomment ensemble un flux financier de l'ordre de 815 milliards par an, qui coule des ménages vers l'État. Mais à vrai dire, ce n'est qu'un flux «brut». Car l'argent coule aussi dans l'autre sens : essentiellement sous la forme des intérêts versés par l'État sur sa dette. Il est intéressant d'étudier, selon les catégories de ménages, quel est le flux net qui en résulte.

On peut estimer que, sur les plus de 700 milliards d'intérêts sur la dette publique, au moins 400 milliards aboutissent dans les poches des ménages. Il y a bien sûr d'une part les particuliers qui détiennent des obligations d'Etat (plus de 10 % de la dette). Mais même les quelque 450 milliards d'intérêts perçus par le secteur bancaire (de loin le plus important créancier de l'Etat) finissent en définitive, pour la plus grande partie (82 % très exactement) **(11)**, sous forme d'autres intérêts versés aux créanciers des banques, c'est-à-dire surtout les particuliers.

Comment sont répartis ces intérêts sur la dette publique ? Quels sont les ménages qui en profitent ? Faute d'autres informations, nous supposons que leur répartition est similaire à celle de l'ensemble des revenus mobiliers (dont ils constituent près de la moitié). Sur cette base, on peut évaluer le montant des intérêts d'Etat perçus par chaque décile et chaque centile de la population. Si on déduit ces montants de ceux des impôts, on obtient le flux financier net des ménages vers l'Etat.

Tableau 14 : Flux financier net des ménages vers l'État
(Impôts - intérêts)

| Déciles | Montant global (milliards) | Par ménage (x 1000 fr.) | En % des revenus hors intérêts |
|-----------------|----------------------------|-------------------------|--------------------------------|
| 1 | 0,3 | 0,7 | 0,6% |
| 2 | 6,4 | 15,5 | 4,2% |
| 3 | 13,3 | 32,3 | 7,0% |
| 4 | 20,6 | 50,1 | 9,0% |
| 5 | 28,7 | 69,6 | 10,5% |
| 6 | 38,4 | 93,2 | 11,9% |
| 7 | 53,0 | 128,7 | 13,6% |
| 8 | 70,1 | 170,3 | 14,6% |
| 9 | 94,4 | 229,3 | 15,2% |
| 10 | 91,8 | 222,9 | 6,5% |
| Centiles | | | |
| 91 | 11,1 | 269,6 | 14,6% |
| 92 | 11,3 | 274,9 | 14,1% |
| 93 | 12,7 | 308,4 | 15,3% |
| 94 | 13,3 | 323,1 | 15,0% |
| 95 | 14,7 | 356,8 | 15,7% |
| 96 | 14,4 | 349,0 | 13,9% |
| 97 | 13,9 | 337,9 | 11,9% |
| 98 | 17,1 | 414,3 | 12,9% |
| 99 | 13,5 | 326,7 | 7,5% |
| 100 | -31,3 | -759,5 | -6,9% |
| | 415,9 | 101,0 | 10,1% |

Le tableau 14 représente la répartition de ce flux financier net. Dans la dernière colonne, il est exprimé en % des revenus des ménages (tous revenus, sauf intérêts sur la dette). On observe deux choses intéressantes :

- i) ce «taux d'imposition net» croît d'abord avec le revenu, mais stagne quasiment dès le 8ème décile. A partir du 95e centile, le taux décroît rapidement.
- ii) **les ménages du dernier centile** ont un résultat négatif. En d'autres mots : ils **paient en moyenne moins d'impôts qu'ils ne touchent d'intérêts** sur la dette publique.

Conclusion : dès qu'on analyse les finances de l'État de façon dialectique, c'est-à-dire dès qu'on cesse d'isoler les impôts (flux positif) et les intérêts (flux négatif), celles-ci nous apparaissent sous un jour nouveau. Dans cette optique, l'ensemble IPP + dette constitue un mécanisme par lequel les travailleurs financent — presque tout seuls ! — l'appareil d'Etat bourgeois tout en engraisant encore au passage la plus haute bourgeoisie.

d) Un autre regard sur le taux d'imposition

Le taux d'imposition se calcule en rapportant le montant de l'impôt au revenu. Mais ce n'est pas la seule façon possible de voir les choses. On peut distinguer deux composantes dans le revenu des ménages. Une première partie est ce qui est absolument indispensable pour survivre : le minimum vital. Le reste, c'est ce que le ménage dépense plus ou moins «librement», selon son statut social, son mode de vie, sa propension à épargner, etc. On est en droit de supposer que l'impôt est prélevé sur cette deuxième partie. C'est d'ailleurs pourquoi la législation fiscale elle-même prévoit un minimum imposable.

Selon le professeur Deleeck, le minimum vital s'établissait, en 1991, à 30.800 fr. par mois pour un actif et 57.400 fr. pour deux actifs avec deux enfants. A défaut de disposer, à ce stade-ci, d'une analyse détaillée selon les types de ménages, et pour éviter toute exagération, retenons le chiffre de 35.000 fr. par mois, soit 420.000 fr. par an.

Une vue plus correcte du taux d'imposition est alors fournie par le rapport entre, d'une part, l'impôt et, d'autre part, le revenu diminué de 420.000 fr. Cela ne nous dit pas quelle partie du revenu l'État prend aux ménages, mais quelle partie de ce qui reste après avoir simplement survécu. Nous appellerons cela le *taux d'imposition du revenu excédentaire*.

Tableau 15 : Taux d'imposition du revenu excédentaire
(Impôt)/(revenu - minim. vital)

| Déciles | |
|-----------------|-------|
| 1 | - |
| 2 | - |
| 3 | 79,6% |
| 4 | 42,0% |
| 5 | 35,5% |
| 6 | 32,1% |
| 7 | 30,9% |
| 8 | 30,1% |
| 9 | 29,5% |
| 10 | 23,6% |
| Centiles | |
| 91 | 28,6% |
| 92 | 28,3% |
| 93 | 28,8% |
| 94 | 28,5% |
| 95 | 28,7% |
| 96 | 27,7% |
| 97 | 26,7% |
| 98 | 26,7% |
| 99 | 24,0% |
| 100 | 18,1% |
| | 29,2% |

Cette fois, il n'est plus question de progressivité du tout : le taux d'imposition du revenu excédentaire chute presque de façon constante. Pour les deux premiers déciles, il n'y a même pas de résultat du tout, puisque leur revenu imposable est dès le départ inférieur au minimum vital : chez eux, l'impôt est une ponction sur le strict minimum.

Un ménage du troisième décile voit, en moyenne, le fisc lui prendre 80 % de ce qui reste quand il a simplement assuré sa survie. Au contraire, un ménage du dernier centile n'est privé que de 18 % de son luxe.

Ces considérations devraient, elles aussi, inciter à plus de prudence les responsables syndicaux qui prônent la voie fiscale (impôts de crise p.ex.) comme «alternative équitable» aux sauts d'index, atteintes à la sécurité sociale et autres mesures (évidemment inacceptables).

4. Prise en compte de la composition des ménages

Nous n'avons pas la place, ici, pour faire une analyse détaillée de la distribution des revenus d'après la structure des ménages. Notre objectif est uniquement de voir dans quelle mesure les inégalités de revenus reflètent réellement des inégalités sociales.

Au fil des pages qui précèdent, nous avons mis en lumière l'incroyable inégalité des revenus dans notre pays.

Il ne faut cependant pas oublier que l'unité statistique utilisée dans toute cette étude est le ménage. Nous n'avons donc fait aucune distinction entre un ménage d'une seule personne gagnant 1.000.000 fr. et un ménage où deux conjoints rapportent chacun 500.000 fr. et doivent nourrir 2 enfants. Pourtant, il est évident que le «niveau social» de ces deux ménages est fortement différent

Autre exemple : Jean gagne 750.000 fr. ; il se situe, d'après les statistiques fiscales, dans le 7^e décile de la population. Anne touche 550.000 fr. ; elle appartient au 5^e décile. Jean et Anne se marient ; leurs revenus respectifs ne changent pas. Mais avec leurs 1.300.000 fr. de revenus, ils se situent maintenant dans le 91^e centile !

Pourtant, ce changement de classement ne traduit guère une forte élévation de la condition sociale de Jean et Anne.

Bref, les inégalités de revenus entre les ménages ne sont pas seulement l'expression d'inégalités sociales, mais également le reflet de la composition inégale des ménages. Pour corriger le tir, pour obtenir une vue plus correcte, nous avons voulu savoir comment les revenus sont distribués à l'intérieur des groupes de ménages de même type.

Les statistiques fiscales fournissent une information fort utile : on y apprend combien de ménages de chaque décile appartiennent à quel type de ménage (isolé, 1 personne à charge, 2 personnes à charge, etc.).

Nous avons d'abord extrapolé cette composition des ménages *par décile* en une composition *par centile*. Ensuite nous avons calculé, comment l'ensemble des ménages d'un type donné se répartissent eux-mêmes en (nouveaux) déciles et centiles (on prend donc, par exemple, tous les ménages de 3 personnes, et on les divise en dix ou en cent classes de taille égale : on obtient des déciles et des centiles qui ne correspondent évidemment plus aux déciles et centiles de l'ensemble des ménages).

Ces calculs ont été faits aussi bien pour les revenus déclarés que pour les revenus réels (toujours avant impôts). Les résultats (pour les ménages de 1, 2, 3 ou 4 personnes) figurent au tableau 16.

| Tableau 16 : Répartition des ménages en déciles et centiles, selon leurs revenus et selon la composition des ménages (revenus annuels de 1990, en francs par ménage) | | | | | | | | |
|--|---------------------|-------------------|---------------------|-------------------|---------------------|-------------------|---------------------|-------------------|
| Ménages | Isolés | | 2 personnes | | 3 personnes | | 4 personnes | |
| Nombre | 1 774 769 | | 1 020 108 | | 606 | 713 | 485 | 408 |
| | <i>Revenu (fr.)</i> | <i>% du total</i> | <i>Revenu (fr.)</i> | <i>% du total</i> | <i>Revenu (fr.)</i> | <i>% du total</i> | <i>Revenu (fr.)</i> | <i>% du total</i> |
| Revenu imposable déclaré | | | | | | | | |
| Déciles | | | | | | | | |
| 1 | 151 430 | 3,21% | 269 569 | 3,28% | 325 036 | 3,40% | 376 555 | 3,44% |
| 2 | 197 667 | 4,20% | 404 520 | 4,92% | 482 844 | 5,05% | 563 425 | 5,15% |
| 3 | 258 827 | 5,49% | 478 697 | 5,82% | 582 130 | 6,09% | 677 296 | 6,19% |
| 4 | 338 791 | 7,19% | 549 362 | 6,68% | 677 841 | 7,10% | 782 406 | 7,15% |
| 5 | 396 879 | 8,42% | 627 591 | 7,63% | 778 918 | 8,15% | 887 021 | 8,10% |
| 6 | 449 078 | 9,53% | 721 572 | 8,78% | 884 427 | 9,26% | 993 476 | 9,08% |
| 7 | 509 092 | 10,81% | 841 290 | 10,23% | 997 567 | 10,44% | 1 136 955 | 10,39% |
| 8 | 584 176 | 12,40% | 996 559 | 12,12% | 1 157 096 | 12,11% | 1 287 927 | 11,77% |
| 9 | 700 340 | 14,86% | 1 232 981 | 14,99% | 1 358 994 | 14,23% | 1 539 691 | 14,07% |
| 10 | 1 125 283 | 23,88% | 2 100 532 | 25,55% | 2 307 616 | 24,16% | 2 701 171 | 24,68% |
| Centiles | | | | | | | | |
| 91 | 800 208 | 1,70% | 1 413 223 | 1,72% | 1 556 221 | 1,63% | 1 781 513 | 1,63% |
| 92 | 824 785 | 1,75% | 1 465 619 | 1,78% | 1 604 997 | 1,68% | 1 833 154 | 1,67% |
| 93 | 858 444 | 1,82% | 1 526 439 | 1,86% | 1 676 454 | 1,75% | 1 916 452 | 1,75% |
| 94 | 897 826 | 1,91% | 1 595 751 | 1,94% | 1 746 965 | 1,83% | 2 005 682 | 1,83% |
| 95 | 942 321 | 2,00% | 1 685 505 | 2,05% | 1 831 430 | 1,92% | 2 079 763 | 1,90% |
| 96 | 993 829 | 2,11% | 1 793 755 | 2,18% | 1 962 463 | 2,05% | 2 328 829 | 2,13% |
| 97 | 1 083 936 | 2,30% | 1 941 509 | 2,36% | 2 115 314 | 2,21% | 2 438 138 | 2,23% |
| 98 | 1 206 160 | 2,56% | 2 174 233 | 2,64% | 2 376 410 | 2,49% | 3 128 123 | 2,86% |
| 99 | 1 379 339 | 2,93% | 2 705 935 | 3,29% | 3 226 433 | 3,38% | 3 989 749 | 3,64% |
| 100 | 2 265 981 | 4,81% | 4 703 352 | 5,72% | 4 979 472 | 5,21% | 5 510 304 | 5,03% |
| | 471 156 | 100% | 822 267 | 100% | 955 247 | 100% | 1 094 592 | 100% |
| Revenu effectif avant impôts | | | | | | | | |
| Déciles | | | | | | | | |
| 1 | 114 949 | 1,88% | 315 240 | 2,50% | 382 776 | 2,53% | 449 331 | 2,46% |
| 2 | 187 712 | 3,07% | 480 086 | 3,80% | 591 093 | 3,91% | 712 049 | 3,90% |
| 3 | 318 292 | 5,21% | 584 600 | 4,63% | 740 077 | 4,89% | 887 945 | 4,86% |
| 4 | 407 252 | 6,67% | 690 129 | 5,46% | 889 017 | 5,88% | 1 052 973 | 5,76% |
| 5 | 469 431 | 7,69% | 808 784 | 6,40% | 1 047 114 | 6,92% | 1 216 730 | 6,66% |
| 6 | 541 405 | 8,86% | 956 896 | 7,58% | 1 212 853 | 8,02% | 1 423 697 | 7,79% |
| 7 | 629 803 | 10,31% | 1 146 421 | 9,08% | 1 429 621 | 9,45% | 1 644 296 | 9,00% |
| 8 | 743 250 | 12,17% | 1 421 115 | 11,25% | 1 682 503 | 11,12% | 1 951 328 | 10,68% |
| 9 | 922 891 | 15,11% | 1 835 363 | 14,53% | 2 085 031 | 13,78% | 2 426 343 | 13,28% |
| 10 | 1 772 898 | 29,03% | 4 392 513 | 34,78% | 5 069 552 | 33,51% | 6 510 649 | 35,63% |
| Centiles | | | | | | | | |
| 91 | 1 084 108 | 1,77% | 2 210 013 | 1,75% | 2 463 905 | 1,63% | 3 110 172 | 1,70% |
| 92 | 1 127 099 | 1,85% | 2 254 689 | 1,79% | 2 529 193 | 1,67% | 3 220 622 | 1,76% |
| 93 | 1 174 044 | 1,92% | 2 399 823 | 1,90% | 2 692 836 | 1,78% | 3 451 520 | 1,89% |
| 94 | 1 227 322 | 2,01% | 2 512 236 | 1,99% | 2 967 089 | 1,96% | 3 593 833 | 1,97% |
| 95 | 1 317 504 | 2,16% | 2 722 604 | 2,16% | 3 215 313 | 2,13% | 3 770 621 | 2,06% |
| 96 | 1 430 021 | 2,34% | 3 118 388 | 2,47% | 3 529 660 | 2,33% | 4 452 268 | 2,44% |
| 97 | 1 561 780 | 2,56% | 3 481 900 | 2,76% | 3 792 069 | 2,51% | 4 947 270 | 2,71% |
| 98 | 1 776 550 | 2,91% | 4 016 137 | 3,18% | 4 759 106 | 3,15% | 8 068 744 | 4,42% |
| 99 | 2 124 070 | 3,48% | 6 171 263 | 4,89% | 8 475 131 | 5,60% | 11 818 810 | 6,47% |
| 100 | 4 906 478 | 8,03% | 15 038 076 | 11,91% | 16 271 217 | 10,75% | 18 672 633 | 10,22% |
| | 610 788 | 100% | 1 263 115 | 100% | 1 512 964 | 100% | 1 827 534 | 100% |

On voit par exemple qu'un isolé gagnant 700.000 fr. (imposable déclaré) appartient au 9^e décile si on le compare aux autres isolés. Par contre, un ménage de deux personnes avec deux enfants (donc quatre personnes en tout) gagnant également 700.000 fr., est un ménage 3^e décile seulement (par rapport à l'ensemble des ménages de 4 personnes).

Nous avons vu précédemment que le revenu moyen des ménages belges (imposable déclaré) était de 726.000 francs. Nous avons dit aussi que cette moyenne cachait de grandes inégalités. Mais nous pouvons voir maintenant que la moyenne est également fort différente selon le type de ménages: 471.000 francs pour un isolé ; plus d'un million pour les ménages à deux enfants.

Tous ces résultats montrent de manière incontestable le rôle important de ce que Leroy appelle «l'instance matrimoniale» dans la répartition des revenus entre les ménages. Cependant, un regard sur les dernières lignes des deux tableaux (revenus déclarés et revenus effectifs) suffit pour se rendre compte que la dimension sociale des inégalités reste déterminante. On se souvient (voir tableau 8) que le centile le plus riche accapare 6,3 % ou 13,1 % des revenus (selon qu'on considère les revenus déclarés ou les revenus effectifs). Si on ne considère que les isolés, ces chiffres deviennent 4,8 % et 8,0%. Si on prend les couples sans enfants (ménages de deux personnes), on arrive à 5,7 % et 11,9 %. La diminution de ces indices de tension (ces chiffres correspondent à l'indice C100/moyenne) est donc assez faible.

Conclusions

Qu'avons-nous montré ?

a. Revenu global

5 % des ménages ont un revenu global réel supérieur à 2,5 millions. Ensemble ils gagnent 1.200 milliards de francs par an. Parmi eux, 40.000 ménages, représentant seulement 1 % de la population du pays, totalisent près de 600 milliards de revenus annuels, soit 14 millions de francs par ménage. Ceci représente 13 % de l'ensemble des revenus des ménages belges. A titre de comparaison, les 40 % de ménages les plus pauvres (1.600.000 ménages) totalisent eux aussi environ 600 milliards de revenus.

b. Revenus mobiliers

Les revenus du 1 % le plus riche sont constitués pour plus de moitié de revenus mobiliers. Ils concentrent à eux seuls un tiers des 900 milliards de revenus mobiliers échéant aux particuliers en Belgique. 10 % de la population contrôle 600 milliards de revenus mobiliers : deux tiers de l'ensemble des revenus de capitaux !

c. Fortunes, capitaux

C'est le résultat de l'énorme concentration de patrimoine entre les mains d'un petit nombre de familles : 6.500 milliards de fortunes, soit presque autant que le PNB du pays, appartiennent à 40.000 ménages (142 millions par ménage). Si l'inégalité des fortunes immobilières est visible et criante lorsqu'on se promène dans nos villes et nos campagnes, elle n'est pourtant rien en regard de l'inégalité des fortunes mobilières : 34 % des capitaux sont entre les mains d'1 % des ménages. 55 % sont détenus par 5 % des ménages. 65 % par 10 %. Inversement, les 50 % de ménages les plus pauvres de la population ne possèdent que 4 % des richesses mobilières.

d. Une inégalité inimaginable

Que les revenus sont répartis de manière inégale, chacun le sait. Ce dont il faut prendre conscience, c'est qu'il n'y a pas une espèce de gradation continue où la population se rangerait progressivement en catégories de plus en plus fortunées. Il n'y a même pas cette soi-disant pyramide des revenus où des

couches de moins en moins nombreuses ont un revenu de plus en plus élevé. Non. La réalité, c'est qu'il y a une véritable explosion des revenus et des fortunes lorsqu'on arrive dans les derniers centiles. Au 99e centile, les revenus mobiliers annuels moyens sont de 1,8 millions. C'est déjà impressionnant, mais au 100e centile on passe brutalement à 7,4 millions ! Et il s'agit de moyennes : on peut imaginer les écarts phénoménaux qui existent encore au sein de ce groupe. Tout en professant l'austérité pour les travailleurs, les minces couches supérieures de la classe capitaliste se vautrent dans une inimaginable orgie de richesses.

e. Rôle de l'État

Une thèse centrale du marxisme peut être mise en lumière ici : dans une société de classe, l'État est un instrument aux mains d'une classe, pour exploiter et opprimer les autres.

Quand un tiers des richesses d'un pays — et pas n'importe lesquelles: il s'agit ici entre autres des actions des grandes entreprises — sont contrôlées par 1 % de la population, quel poids ont encore les «droits démocratiques» dont se farde cette société ?

Quand un État accuse une dette de plus de 8.000 milliards (trois fois ses recettes annuelles) et que la plus grande partie de cette dette est détenue — directement ou par l'entremise des banques — par une petite minorité de la population, cela ne fait que renforcer le pouvoir déjà dictatorial de cette classe de capitalistes.

Et que les sceptiques regardent les impôts. Déjà en matière de taux d'imposition brut, les 1 % les plus riches ne paient que 17 % : le taux le plus bas, si on excepte les ménages les plus pauvres qui, matériellement, ne déboursent plus. Mais le constat devient plus flagrant encore lorsqu'on examine les flux financiers nets des ménages vers l'État. On voit alors que même ces 17 % d'impôt ne sont qu'un leurre : les 1 % de super-riches constituent la seule tranche de la population qui, au lieu de financer l'État via l'impôt, en reçoit encore de l'argent. Oui, cet État qu'on dit au bord de la faillite, cet État qui lève des impôts de crise sur les revenus des travailleurs, qui démantèle leur sécurité sociale, qui liquide les services publics ; cet État ne prélève pas un seul franc d'impôt sur la couche la plus incroyablement fortunée de la population. Au contraire : il l'engraisse ! Comment pourrait-on expliquer cela, sinon par le pouvoir dictatorial qu'exerce la bourgeoisie, et en particulier ces 1 % de grands capitalistes, au sein de l'appareil d'Etat ?

f. De la politique budgétaire à l'expropriation

Oui, il faut «prendre l'argent *chez* les riches». Il faut prendre, sur leurs gigantesques revenus personnels, mais aussi sur ceux de leurs entreprises et de leurs banques, l'argent nécessaire pour résoudre les problèmes les plus urgents : sauver la sécurité sociale, refinancer les services publics, l'enseignement, le «non-marchand», mener une politique de création d'emplois. Ils en ont les moyens et ils n'ont que trop profilé.

Mais si on veut en sortir pour de bon, si on veut mettre fin définitivement au pouvoir absolu d'une infime classe de possédants, alors il faudra aussi «prendre l'argent *des* riches». Il faut s'attaquer à la propriété privée des grands capitaux, donc des moyens de production. Il faut mettre fin à l'existence même des riches, des capitalistes, en tant que classe afin de permettre le développement d'une économie socialiste, c'est-à-dire collectiviste et planifiée, seule garante d'un développement harmonieux et durable ainsi que d'une répartition équitable des revenus.

Notes :

¹ Leroy Robert, Un scénario égalitaire, La distribution des revenus en perspective, CIACO éditeur, 1983, p.53

² Statistique fiscale des revenus soumis à l'impôt des personnes physiques et à l'impôt des non-résidents. Exercice 1991 - Revenus de 1990. Statistiques financières n°57,1992. INS. Page 8.

³ Statistique fiscale des revenus soumis à l'impôt des personnes physiques. Répartition en déciles du revenu net imposable total et de ses composants, ainsi que de l'impôt. Exercice 1991 - Revenus de 1990. Statistiques financières n°58,1992. INS. Page 7.

⁴ Comptes nationaux 1980-1991, Études statistiques n°95, 1993, INS, p49.

⁵ Max Frank, La fraude et la sous-estimation fiscales et leur impact sur la distribution des revenus. In : Les niveaux de vie des Belges, 7e Congrès des économistes belges de langue française, Commission 3 : Activités et revenus non déclarés. Rapport préparatoire, CIFO, 1987. p 28.

⁶ Comptes nationaux 1980-1991, Études statistiques n°95, 1993, INS, p.49.

⁷ M. Frank 1987, p 27.

⁸ Bulletin de la Générale de Banque, n°337, mars 1993

⁹ Trends, 2 avril 1992

¹⁰ Comptes nationaux 1980-1991, Études statistiques n°95,1993, INS, p49.

¹¹ Bulletin de documentation du ministère des Finances, Annexe statistique 1992, page 1.5.c.

¹² Bulletin de la Générale de Banque, n°337, mars 1993, p5

¹³ Rapport 1990 de l'Association Belge des Banques, p 110

Les nouveaux concepts élémentaires du matérialisme historique de Marta Harnecker

(Thomas Gounet)

Le livre de Marta Harnecker, *Les concepts élémentaires du matérialisme historique*, est devenu un classique (surtout en Amérique latine) pour ceux qui veulent utiliser le marxisme comme outil pour comprendre la société capitaliste et la combattre. Seulement, la dernière édition en espagnol datait de 1971. Depuis, beaucoup d'eau avait coulé sous les ponts. Il était utile d'en publier une nouvelle version avec les principaux changements survenus depuis quinze ans. C'est à quoi s'est attelée Maria Harnecker. Le nouveau livre est paru en 1984 et sa traduction en français, réalisée par Jacques Gouverneur, a été publiée à la fin de 1992 (1). Sauf indications contraires, les références de page proviennent de ce livre (nouvelle version).

1. Des changements bienvenus

La nouvelle version a certainement une vertu : celle d'être plus simple et claire que la précédente. De ce fait, elle est plus abordable pour le lecteur moins averti. Le souci pédagogique de Marta Harnecker, déjà présent en 1971, s'est renforcé. Notamment, elle s'ingénie à présenter une thèse à la fois et à mettre en évidence la position fondamentale défendue. Ce souci pédagogique est mu par la volonté de Marta Harnecker de faire du marxisme un outil de lutte pour renverser le capitalisme. Dans son introduction, elle écrit : «Mais notre effort restera absolument stérile si nos lecteurs se contentent d'élargir leur champ de connaissances sur la théorie marxiste. Rappelons que l'objectif ultime de Marx a été de transformer le monde» (p. 13). Pour devenir un tel outil, la présentation se doit d'être abordable pour ceux qui s'initient au marxisme.

La deuxième grande vertu de la nouvelle version est d'ajouter des chapitres ou des parties de chapitre sur des thèmes qui sont apparus comme centraux ces dernières années. Marta Harnecker précise : «La présente édition comporte également deux changements de contenu importants. Le chapitre sur l'Etat a été complètement réélaboré. Et un long chapitre a été ajouté sur le problème de la transition: à la fois parce qu'il s'agissait du maillon le plus faible des éditions antérieures, et parce que le développement de ce thème aide à mieux comprendre en quoi consiste la contribution de Marx à la science de l'histoire — contribution absolument étrangère à l'évolutionnisme mécaniciste — et à mieux saisir comment cette science de l'histoire doit être appliquée de manière créatrice à l'analyse de situations concrètes» (p.4). Quelles sont ces transformations apportées ? C'est l'objet des deux sections ci-dessous.

2. L'Etat : avant tout un instrument de domination de classe

Une innovation majeure réside dans la réécriture du chapitre sur l'Etat. On ne peut que s'en réjouir. La précédente version faisait la part belle à la conception d'un Etat «technique», en insistant sur la fonction technico-administrative de l'Etat. Marta Harnecker entend par là : «Toute société — y compris les communautés primitives, comme nous l'avons vu — dispose d'institutions et de normes qui lui permettent de régler son fonctionnement interne. Cette exigence découle essentiellement de la division du travail social (répartition des terres et des eaux, solution des conflits, fonctions religieuses, etc.). Au fur et à mesure que cette division s'accroît, s'accroît aussi la nécessité de compter sur une équipe de personnes capables d'organiser et d'administrer la société dans son ensemble» (p.99). A cette fonction technico-administrative, s'ajoute une seconde fonction, celle de domination politique.

Dans la version de 1971, Marta Harnecker écrivait bien: «L'Etat a une double fonction : l'une technico-administrative, l'autre de domination politique. C'est cette dernière fonction qui définit l'Etat à proprement parler. Elle surdétermine la fonction technico-administrative, c'est-à-dire qu'elle l'oriente, la met au service de la fonction politique. Il n'y a donc pas de tâches technico-administratives de

caractère neutre» (ancienne version, p. 102, repris dans la nouvelle version p.101). Mais l'accent mis sur cette fonction technico-administrative pouvait laisser croire que la conquête du pouvoir politique pouvait s'appuyer sur cette fonction et se faire d'une manière pacifique. Nulle part dans le chapitre, il n'était précisé que le passage au socialisme se réaliserait par la lutte violente de la classe ouvrière contre l'Etat bourgeois. On peut voir dans cette position une concession aux opinions révisionnistes qui dominaient le Chili au début des années 70, Marta Harnecker étant chilienne et écrivant son livre à Santiago, peu avant l'arrivée au pouvoir du gouvernement Allende.

De ce point de vue, la nouvelle version remet certaines pendules à l'heure. S'il n'y a toujours aucune référence explicite à la nécessité de mener une action violente pour conquérir le pouvoir politique, le nouveau texte tend à se démarquer de la possibilité d'une transition pacifique.

Primo, au lieu de démarrer sur l'importance de la fonction technico-administrative, Marta Harnecker nous propose maintenant trois thèses fondamentales sur l'Etat et qui fonde, en premier lieu, la théorie marxiste sur le sujet : «Jusqu'ici nous avons avancé trois principes concernant l'Etat : 1. L'Etat est une institution qui n'a pas toujours existé. 2. L'existence de l'Etat est liée à l'existence des classes sociales. 3. L'Etat n'est pas une institution neutre située au-dessus des classes, mais une institution au service de la classe dominante et de sa reproduction». C'est un excellent point de départ.

Secundo, Marta Harnecker fait le bilan critique de l'échec de la coalition Allende (1970-1973) et de façon positive : «Beaucoup d'analystes marxistes soutiennent — à tort selon nous — que l'Unité Populaire conquiert le pouvoir au Chili du fait qu'elle réussit, à la suite d'un processus électoral, à accéder aux rênes du gouvernement. En réalité, l'Unité Populaire ne conquiert pas le pouvoir d'Etat : elle conquiert une partie d'un centre de pouvoir, la partie la plus dynamique sans doute, le pouvoir exécutif. Mais la partie décisive, comme l'a amplement prouvé le coup militaire fasciste, était incontestablement le pouvoir militaire. Les forces populaires n'occupent donc qu'une partie de l'appareil d'Etat bourgeois. L'appareil d'Etat dans son ensemble n'en garde pas moins sa structure et sa spécificité : il continue d'être un appareil bourgeois, avec un système parlementaire inefficace, un système judiciaire séparé du peuple, une armée séparée du peuple, etc. En outre, les forces populaires ne manipulent le pouvoir exécutif que dans les limites définies par le caractère bourgeois de l'appareil d'Etat. (...) Affirmer que l'Unité Populaire a conquis une partie du pouvoir nous paraît inadéquat, aussi bien d'un point de vue théorique que politique. Les raisons théoriques ont déjà été exposées. D'un point de vue politique, l'affirmation en cause conduit à envisager le problème de la conquête du pouvoir par les forces révolutionnaires comme s'il s'agissait d'avancer dans la conquête des autres pouvoirs (législatif et judiciaire). Sans doute le peuple chilien avait-il conquis un centre de pouvoir très important pour avancer dans la conquête du pouvoir d'Etat. Mais pour atteindre cet objectif, il fallait stimuler le développement de tous les organes de pouvoir au sein même du peuple et promouvoir une action solidaire entre ces organes de base et le gouvernement : il s'agissait de créer ainsi les conditions permettant de renverser les limites imposées par l'appareil d'Etat bourgeois, permettant, en d'autres termes, de détruire l'appareil d'Etat bourgeois et d'établir un nouveau type d'Etat au service des intérêts du peuple. A la lumière de l'expérience vécue, il n'y a pas de doute que tout progrès dans la conquête réelle du pouvoir exigeait de résoudre le problème militaire en faveur du peuple. (...) L'Unité Populaire n'a pas conquis le pouvoir, ni une partie de celui-ci. Elle a conquis un instrument qui devait lui être utile pour la conquête du pouvoir. Mais la conquête du pouvoir dépendait de manière fondamentale et décisive de la solution donnée au problème militaire» (p.115-116). S'il fallait résoudre le problème militaire, on peut comprendre cela comme une invitation à combattre l'armée en place et comment le faire si ce n'est en prenant les armes contre les militaires ?

Tertio, Marta Harnecker a inclus une nouvelle section intitulée : «La destruction de l'appareil d'Etat bourgeois». Dans celle-ci, elle reprend une citation d'un discours de Fidel Castro où la nécessité d'une lutte violente apparaît clairement : «Quand arrive un moment de crise, comme celui qui arriva à Cuba le 1er janvier — ou actuellement à Saint-Domingue — la clé du problème est de savoir si le peuple s'emparera des armes ou si l'appareil militaire restera intact avec les armes en sa possession et le peuple désarmé. Quand une crise de ce type se présente dans n'importe quel pays, le premier objectif

du mouvement populaire consiste à détruire l'appareil militaire et à s'emparer des armes, condition nécessaire sans laquelle la révolution peut être freinée, peut être trahie et peut être écrasée» (p. 122). On peut supposer que ce revirement de Marta Harnecker a été influencé par son exil à Cuba, après le coup d'Etat de Pinochet au Chili en 1973. A Cuba, la théorie marxiste-léniniste de la lutte armée contre le pouvoir militaire de la bourgeoisie est davantage affirmée. On ne peut que saluer les changements apportés à ce chapitre sur l'Etat.

3. La transition au communisme : possibilité de restauration du capitalisme

Importante nouveauté de la nouvelle version: l'introduction d'un chapitre sur la transition, dont Marta Harnecker précise qu'il «ne constitue en aucune façon un développement achevé» (p. 195). Ecrit en 1984, ce chapitre est intéressant en ce qu'il annonce la possibilité d'une restauration du capitalisme durant la période de transition au communisme. Cela signifie que Marta Harnecker a anticipé sur les événements qui se sont déroulés en URSS et dans les autres pays de l'Europe de l'Est.

Son argumentation tient en quelques points fondamentaux. D'abord, elle insiste sur le fait que la période de transition est longue et donc que la possibilité d'une restauration existe tout au long de cette période : «La transition du capitalisme au communisme, c'est toute une époque historique. Tant qu'elle n'est pas terminée, les exploiters gardent inéluctablement l'espoir d'une restauration espoir qui se transforme en tentatives de restauration» (p. 172). Ensuite, la lutte de classes dans cette période de transition se poursuit afin d'extirper définitivement l'influence des capitalistes dans la société : «Une fois vaincue la résistance physique de la bourgeoisie, une fois consolidée la domination politique du prolétariat, celui-ci doit affronter la tâche consistant à transformer les rapports de production, pour parvenir au plein épanouissement de rapports de production communistes. Au niveau économique une lutte s'instaure entre deux voies de développement la voie capitaliste et la voie communiste. Mais cette lutte, qui repose sur une base économique, se joue surtout au niveau idéologique. Les classes qui ont été dépossédées d'une grande partie de leur pouvoir économique cherchent un autre terrain de lutte: le terrain idéologique. De mille manières, elles s'efforcent d'infiltrer leurs idées dans la nouvelle organisation sociale. La faiblesse du prolétariat est très grande sur le terrain idéologique. Le poids de la tradition, de coutumes transmises de génération en génération, ne peut être levé du jour au lendemain. De même qu'il a fallu une révolution politique pour s'emparer du pouvoir d'Etat et une révolution économique pour remplacer les rapports de production de type capitaliste par des rapports socialistes, une révolution est également nécessaire au niveau idéologique. Et pour qu'elle soit vraiment efficace, elle doit être réalisée avec la participation des masses» (p. 177). Enfin, la possibilité de la restauration subsiste de par l'existence de l'impérialisme : «si les travailleurs libérés du joug capitaliste ne peuvent mettre en oeuvre tous les principes qui caractérisaient, selon Marx et Engels, la construction de la nouvelle société, cela ne tient pas à ce que les principes en question constitueraient une utopie, le rêve du prolétariat. Cela tient pour une bonne part à l'existence du système impérialiste mondial : incapable d'abattre physiquement le socialisme, il multiplie les obstacles au développement de ce dernier, que ce soit en l'attaquant de l'extérieur ou en l'infiltrant de l'intérieur par tous les moyens possibles» (p. 187). Marta Harnecker explique sa position : «Considérer le socialisme comme une transition amène donc à reconnaître la possibilité d'un retour au capitalisme».

On peut ici aussi saluer le changement apporté à la nouvelle version. Dans l'ancienne édition, il y avait cinq pages consacrées au problème de la transition. Cette fois, le chapitre compte 40 pages. Et les thèses développées peuvent être considérées comme assez correctes.

4. Le révisionnisme comme base pour la restauration du capitalisme

Marta Harnecker oppose sa théorie de la transition au communisme à laquelle on peut certainement adhérer, surtout après ce qui s'est passé en Europe de l'Est, à la conception qui voit dans les révolutions socialistes une manoeuvre de certains pour se constituer en nouvelle classe sociale dominante : «Négligeant le fait que le socialisme se caractérise nécessairement par une inadéquation entre rapports sociaux et rapports techniques de production, certains auteurs qualifient de capitalistes

les rapports de production qui n'ont pas encore atteint la phase de pleine correspondance, la phase communiste, où se trouve surmontée toute division sociale du travail, et concrètement la division entre travailleurs manuels et intellectuels. Cette position théorique comporte de graves conséquences politiques : elle constitue un des arguments sur quoi se basent certains analystes pour soutenir que, dans les pays socialistes, les dirigeants du parti et de l'Etat constituent une nouvelle classe sociale, une bourgeoisie d'Etat» (p.191).

Cette thèse de la nouvelle classe dirigeante est une théorie trotskyste. Ainsi, James Bumham, un des bras droits de Trotsky, quelques mois après sa rupture avec celui-ci en 1940, écrit un livre sur «la théorie de la révolution dictatoriale». Il explique : «Les directeurs exerceront leur contrôle sur les instruments de production et obtiendront un droit préférentiel dans la distribution des produits, non pas directement, en tant qu'individus, mais par leur contrôle de l'Etat, qui sera propriétaire des instruments de production. L'Etat sera, peut-on dire, la «propriété» des directeurs. Il n'en faudra pas davantage pour faire d'eux la classe dirigeante» (2).

Marta Harnecker, même si elle s'oppose à cette conception, ne la réfute pas vraiment. Elle parle d'un retour possible au capitalisme lors de la période de transition au communisme, mais n'en précise pas la forme concrète : le révisionnisme. Or, depuis Khrouchtchev, la politique de l'URSS est inspirée par ce révisionnisme. Khrouchtchev a émis quatre thèses qui ont ébranlé la lutte idéologique que devait mener la classe ouvrière contre la bourgeoisie :

- il n'y a plus d'Etat de la classe ouvrière, mais un Etat du peuple tout entier; donc il n'y a plus de lutte de classes, ni sur le plan politique, ni sur le plan économique, ni sur le plan idéologique ;
- l'Union soviétique atteindra le stade du communisme en 1980 ; Khrouchtchev parle en 1962 ; cela signifie que la transition va encore durer 18 ans et qu'elle va mener inéluctablement au communisme ; pourquoi encore mener la lutte idéologique avec la même ferveur qu'avant ?
- le capitalisme s'effondre dans le monde entier et le socialisme poursuit sa marche triomphale; la lutte de classes violente n'est plus nécessaire dans les pays capitalistes ;
- la coexistence avec l'impérialisme est possible ; cela permet aux services secrets américains de mener la lutte idéologique pour gagner le peuple soviétique à ses thèses de l'échec du socialisme et du retour indispensable à l'économie de marché ; ces idées peuvent d'autant mieux pénétrer que la lutte idéologique en faveur du communisme est négligée.

Mao Zedong explique parfaitement comment, à partir du révisionnisme, on peut expliquer un retour au capitalisme lors de la période de transition : «La société socialiste couvre une longue, très longue période historique. Durant toute sa durée, la lutte de classes entre bourgeoisie et prolétariat se poursuit, la question de savoir qui l'emportera, de la voie capitaliste ou de la voie socialiste, subsiste, c'est-à-dire que le danger de la restauration capitaliste demeure. (...) La révolution socialiste dans le seul domaine économique (en ce qui concerne la propriété des moyens de production) ne suffit pas, et, d'ailleurs, n'assure pas la stabilité. Il doit y avoir aussi la révolution socialiste complète dans les domaines politique et idéologique. La lutte pour savoir qui l'emportera dans les domaines politique et idéologique, le socialisme ou le capitalisme, demande une très longue période avant qu'il ne soit décidé de son issue. Quelques dizaines d'années n'y suffiront pas ; cent ans, voire des centaines d'années, sont nécessaires à la victoire définitive. (...) Dans cette période historique du socialisme, nous devons maintenir la dictature du prolétariat, mener la révolution socialiste jusqu'au bout, si nous voulons empêcher la restauration capitaliste et nous devons entreprendre l'édification socialiste, afin de créer les conditions pour le passage au communisme. (...) Avant l'arrivée au pouvoir de Khrouchtchev, les activités des nouveaux éléments bourgeois étaient limitées et sanctionnées. Mais, depuis que Khrouchtchev a pris le pouvoir et a usurpé graduellement la direction du parti et de l'Etat, ces nouveaux éléments bourgeois sont parvenus à des positions dominantes au sein du parti et du gouvernement et dans les domaines économiques, culturels et autres. Ils sont devenus une couche privilégiée de la société soviétique. (...) Même sous la domination de la clique de Khrouchtchev, la masse des membres du PCUS et peuple poursuivent les glorieuses traditions révolutionnaires cultivées par Lénine et Staline, s'en tiennent au socialisme et aspirent au communisme. (...) Parmi les cadres soviétiques, nombreux sont ceux qui s'en tiennent toujours aux positions révolutionnaires du

prolétariat et à la voie socialiste, qui sont fermement contre le révisionnisme de Khrouchtchev» (3). Ainsi est expliqué le retour au capitalisme par la victoire du révisionnisme dans les couches dirigeantes du parti.

5. Des concepts abstraits

Si la nouvelle version introduit des innovations positives, elle conserve néanmoins des manquements déjà contenus dans la publication de 1971. Le premier réside dans la conception même du livre. Marta Harnecker présente les concepts élémentaires du marxisme. Mais ces concepts sont développés d'une façon tout à fait abstraite; ils ne sont pas élaborés dans une pratique de lutte.

Ainsi, il y a une multiplication de divisions et de sous-divisions. Harnecker ne montre pas en quoi ces classifications sont utiles et nécessaires. Par exemple, elle écrit à propos des forces productives : «Nous appellerons forces productives potentielles, les éléments du processus de travail lorsqu'on les considère isolement, du point de vue de leur productivité potentielle. Nous appellerons forces productives proprement dites, les forces qui résultent de la combinaison des éléments du processus de travail dans le cadre de rapports de production déterminés. Ce qui en résulte est une productivité déterminée du travail. Nous mesurerons le niveau de développement des forces productives par le degré de productivité du travail» (p.54). Le problème de ces distinctions est que, sans exemple concret associé, elles apparaissent comme inutiles : soit elles le sont vraiment, soit elles ne le sont pas mais on n'est pas capable de voir leur utilité dans le texte.

L'ensemble du livre est bâti sur ce principe de classer les concepts en parties et sous-parties. D'un côté, cela rend l'exposé plus clair. Mais d'un autre côté, cela rend la lecture plus difficile car il faut pouvoir entrer en permanence dans ces distinctions abstraites et pas vraiment nécessaires. Ce qui ajoute à la difficulté est l'absence quasi totale d'exemples qui montrent comment la plupart des concepts et surtout des sous-divisions peuvent être utilisés pour comprendre une situation concrète. Les rares exceptions, comme le bilan de l'expérience du Chili d'Allende, constituent les chapitres les plus intéressants du livre. Dans le même ordre d'idée, malgré que le titre indique «Les concepts élémentaires du matérialisme historique», il y a peu de références historiques. Le livre se préoccupe uniquement des concepts et les explications sont surtout agrémentées de citations de Marx, d'Engels et de Lénine pour justifier l'emploi de ces notions. Marta Harnecker a beau souligner l'importance d'appliquer de façon créatrice le marxisme à la réalité concrète d'un pays ou d'une situation, elle-même montre une grande réticence à se lancer dans ce genre d'initiative.

Sur ce plan, Marta Harnecker se déclare la disciple du philosophe français Louis Althusser, accusé d'avoir introduit un structuralisme marxisme. Même si celui-ci s'en défend, arguant que pour lui les structures qu'il décrit sont en même temps des processus historiques, on ne voit pas dans la description des concepts comment ils sont confirmés par l'histoire. Le livre de Marta Harnecker reste donc un produit d'une intellectuelle destiné avant tout à des intellectuels, en dehors des pratiques militantes.

6. Sous-estimation profonde du rôle dirigeant du parti dans la lutte de classes et la transition au communisme

Plus grave encore est le peu d'importance accordée au problème du parti, élément essentiel de la théorie léniniste du passage vers une société communiste. En fait, cette sous-estimation peut être établie dans trois chapitres : celui sur la transition (le nouveau), celui sur les classes et celui sur la lutte des classes.

Dans le long chapitre sur la transition, le parti est mentionné une seule fois et encore s'agit-il d'une citation de Lénine : «La dictature du prolétariat est une lutte opiniâtre, sanglante et non sanglante, violente et pacifique, militaire et économique, pédagogique et administrative, contre les forces et les traditions de la vieille société. La force de l'habitude chez les millions et les dizaines de millions d'hommes est la force la plus terrible. Sans un parti, trempé dans la lutte, sans un parti jouissant de la

confiance de tout ce qu'il y a d'honnête dans la classe en question, sans un parti sachant observer l'état d'esprit de la masse et influencer sur lui, il est impossible de soutenir cette lutte avec succès. Il est mille fois plus facile de vaincre la grande bourgeoisie centralisée que de «vaincre» les millions et les millions de petits patrons ; or ceux-ci, par leur activité quotidienne coutumière, invisible, insaisissable, dissolvante, réalisent les mêmes résultats qui sont nécessaires à la bourgeoisie, qui restaurent la bourgeoisie. Celui qui affaiblit tant soit peu la discipline de fer dans le parti du prolétariat (surtout pendant sa dictature), aide en réalité la bourgeoisie contre le prolétariat» (p. 174). Harnecker en tire comme conclusion qu'il faut continuer la lutte de classes sous la période de transition, mais elle ne dit rien sur le rôle dirigeant du parti dans cette affaire. Pourtant, c'est ce qui ressort aussi de la citation de Lénine. Au contraire, à plusieurs reprises, elle omet carrément de parler du parti. Notamment dans les conditions de la révolution politique (p. 188), elle ne cite pas l'importance du rôle dirigeant du parti.

De même, dans le chapitre sur les classes, Marta Harnecker réduit la fonction du parti à sa plus simple expression : «La tâche du parti ouvrier consiste précisément à introduire la conscience de classe dans les rangs du prolétariat, c'est-à-dire à lui montrer ses véritables intérêts de classe et à l'aider à être conséquent avec ces derniers» (p.213). Le rôle du parti se limite à une mission idéologique et pédagogique. Cela cadre parfaitement avec une conception intellectuelle du rôle du parti, mais pas avec la réalité. Tout le rôle organisationnel du parti dans la lutte de classes, dont on sait qu'il est souvent décisif, est complètement négligé.

Dans le chapitre sur la lutte des classes, Harnecker revient principalement avec son opinion d'une mission d'éducation du parti dans la classe ouvrière. Dans une section pourtant appelée «Le rôle du parti dans la lutte de classes», elle écrit : «L'action en commun n'est possible que s'il existe une direction politique qui organise la lutte au niveau national. Même systématiques, les grèves ne sont que des embryons de la lutte de classes. Elles signalent l'éveil de l'antagonisme entre ouvriers et patrons, mais elles sont insuffisantes pour que la classe ouvrière prenne conscience de l'opposition irréconciliable entre ses intérêts de classe et les intérêts de classe de la bourgeoisie. Abandonné à ses propres forces, le prolétariat ne peut développer qu'une conscience syndicale, c'est-à-dire la conviction qu'il faut se grouper en syndicats, lutter contre les chefs d'entreprise, réclamer au gouvernement la promulgation de telle ou telle loi favorable dans la lutte pour de meilleures conditions de vie. Illusionné par les concessions de la classe capitaliste, le prolétariat songe à obtenir de nouveaux avantages, mais il ne peut comprendre par lui-même les causes de son exploitation et les moyens d'en finir. La conscience socialiste ne peut être introduite que de l'extérieur, affirment Kautsky puis Lénine. Seule la science élaborée par Marx, au prix de plus de 20 ans d'un travail ardu, permet au prolétariat de saisir l'origine du caractère irréconciliable de sa lutte contre la bourgeoisie ; elle lui fournit ainsi les instruments théoriques pour libérer le mouvement ouvrier de la subordination à l'idéologie bourgeoise. Voilà pourquoi le prolétariat a besoin, pour sa libération, d'une organisation proprement politique qui lui permette de réaliser en son sein la fusion de la théorie marxiste et du mouvement ouvrier, et qui lui permette de passer d'une conscience purement économique à une conscience politique, c'est-à-dire à une conscience de classe. C'est une organisation de ce type qui peut, par le biais de la propagande, de l'agitation et de l'organisation des ouvriers, transformer la lutte économique spontanée de ceux-ci contre leurs oppresseurs en une lutte de toute la classe ouvrière contre toute la classe capitaliste et essentiellement contre l'Etat qui représente cette dernière» (p.229). Marta Harnecker montre de nouveau que, pour elle, le rôle du parti est essentiellement celui de l'apport de la théorie marxiste à la classe ouvrière. Peu est consacré à son rôle organisationnel, à son renforcement, à sa capacité d'agitation. A l'entendre, on croirait que le parti n'est composé que d'intellectuels, c'est-à-dire de ceux qui possèdent la théorie marxiste et qui, de ce fait, l'inculquent aux ouvriers.

Ceci est faux. D'un côté, le rôle du parti révolutionnaire est plus large que celui assigné par Marta Harnecker. On peut définir celui-ci en quatre parties :

1 - un rôle politique : élever le niveau de conscience des travailleurs pour les mener vers la révolution socialiste comme l'explique la philosophe chilienne ; élaborer une ligne politique pour diriger la lutte pour le socialisme ; combattre les déviations idéologiques, le réformisme, le révisionnisme, l'intellectualisme,

- 2 - un rôle d'agitation : aller vers les masses et y propager les idées socialistes ; être actif dans les luttes des travailleurs pour les diriger dans un sens anticapitaliste ;
- 3 - un rôle organisationnel : organiser l'avant-garde ouvrière dans le parti, mais aussi organiser les travailleurs autour de la ligne du parti et préparer les luttes des travailleurs ;
- 4 - un rôle de sécurité : protéger le parti et le mouvement ouvrier des infiltrations policières et de la répression.

D'un autre côté, le parti n'est pas composé d'intellectuels, mais de professionnels, capables d'élaborer la ligne politique socialiste, d'aller la propager dans les masses, d'organiser celles-ci pour les orienter dans des luttes anticapitalistes et d'empêcher que le mouvement soit démantelé par les forces de l'ordre. Lénine explique : «Un petit noyau compact, composé des ouvriers les plus sûrs, les plus expérimentés et les mieux trempés, un noyau ayant des hommes de confiance dans les principaux quartiers, et relié selon toutes les règles de l'action conspirative la plus stricte, à l'organisation des révolutionnaires, pourra parfaitement, avec le plus large concours de la masse et sans réglementation aucune, s'acquitter de toutes les fonctions qui incombent à une organisation professionnelle et, au surplus, les accomplir justement selon les souhaits de la social-démocratie (4). C'est seulement ainsi que l'on pourra consolider et développer, en dépit de tous les gendarmes, le mouvement professionnel» (5).

7. Conclusions

Tout concorde pour dire que Marta Harnecker a une vue intellectuelle du marxisme : élaboration de catégories et sous-catégories abstraites sans lien avec la pratique de lutte concrète, minimisation du rôle de la violence dans le processus révolutionnaire, sous-estimation du rôle dirigeant du parti, négation de sa fonction organisationnelle dans la lutte de classes, ... Ceci s'oppose à la conception du marxisme comme instrument servant directement dans la lutte de classes.

Néanmoins, le livre de Marta Hamecker dans sa forme nouvelle mérite le détour. Pour une première approche du marxisme, il constitue une introduction louable et complète. Il faut seulement en connaître les limites.

Notes :

- (1) Marta Hamecker, Les concepts élémentaires du matérialisme historique, coédition Contradictions, L'Harmattan, Bruxelles-Paris, 1992, 320 p. Les références de l'ancienne version sont: Marta Hamecker, Les conceptions élémentaires du matérialisme historique, éd. Contradictions, Bruxelles, 1974, 258 p.
- (2) James Bumham, L'ère des organisateurs, éd. Calmann-Lévy, Paris, 1947, p.79.
- (3) «Le pseudo-communisme de Khrouchtchev», 14 juillet 1964, repris dans Ludo Martens, L'URSS et la contre-révolution de velours, éd. EPO, Bruxelles, p.273-274.
- (4) Social-démocrate signifie ici communiste ou révolutionnaire.
- (5) Lénine, Que faire ?, Oeuvres complètes, tome 5, éd. sociales, Paris, p.470-471.