**Production/Distribution /Redistribution / Consommation : un système à refaire fonctionner**

**Introduction**

Je ne suis pas du tout convaincu par les analyses qui semblent ne voir dans la situation actuelle et dans le déséquilibre du fonctionnement **«Production/Distribution/Redistribution/consommation»**, que les effets des politiques néolibérales mises en œuvre depuis la fin des années 80 avec plus ou moins d’intensité suivant les pays.

Si elles ont eu des effets aggravant et à certains égards catastrophiques sur nos systèmes d’organisation économique, sociale et démocratique, elles n’en sont pas les seules causes. Je ne crois pas non plus, par conséquent, à la capacité des théories néo-libérales ou keynésiennes à aider à repenser un système de redistribution fortement imbriqué dans le système de production lui-même, intégrant des objectifs de cohésion sociale et de solidarité.

Les éléments qui sont venus vers le milieu des années 70, déstabiliser nos sociétés industrielles et son système de **« Production/Distribution/Redistribution/Consommation »** ne prennent pas leurs racines dans les politiques économiques néolibérales qui ont inspiré bon nombre des politiques économiques depuis le début des années 80 mais dans des phénomènes aux effets déstabilisateurs que traversaient les économies occidentales et qui se nourrissaient de multiples facteurs :

* + de désordres du monde (période post coloniale…)
	+ des dérèglements économiques, notamment le choc pétrolier et ses conséquences, jugulés un temps par l’inflation
	+ d’une nécessité d’internationaliser les économies après 30 ans d’économie de reconstruction et de rattrapage
	+ d’une transformation profonde des attentes des populations dans de nombreux domaines touchant tant à la consommation qu’au mode de vie, modifiant ainsi la production dans son contenu et son mode d’organisation ;
	+ des évolutions démographiques
	+ de mouvements profonds dans les sociétés, initiés par les jeunes, les femmes, les défenseurs de l’environnement… Ces mouvements avaient en commun une aspiration à plus de liberté, plus d’autonomie, plus de reconnaissance de la singularité contre des  sociétés figées, cadenassées, des sociétés d’ordre et moralisatrices.
1. **Un petit retour sur l’histoire**

Je ne suis ni historien, ni économiste, mais il me semble que pour envisager des perspectives progressistes ne se résumant pas à un face à face Droite – Gauche, qui se limiterait à un débat « production contre redistribution », un regard sur notre histoire récente (de l’après-guerre à la fin des années 70) est nécessaire, non pas pour la recopier, mais pour en tirer quelques enseignements.

Au sortir de la guerre, il y a eu, au niveau international, la confirmation du consensus qui s’était fait jour au cours des années 30 (suite à la crise de 29) pour dire que l’Etat avait une place importante dans l’organisation de la redistribution, contrairement à ce que défendait d’autres théories, à savoir que tout devait être régulé par le marché lui-même.
Concrètement dans notre pays, on peut dire qu’à cette période de sortie de guerre, l’Etat a voulu prendre une place avec  un triple objectif :

* + Reconstruire un pays détruit par la guerre,
	+ Rattraper le retard accumulé dans l’accès des populations aux biens de consommation et aux biens d’équipement permettant de faire sortir ces dernières de la pauvreté et de la misère pour certaines.
	+ Lutter contre les inégalités qui minaient la société.

Six Piliers vont progressivement s’articuler pour faire système et permettre d’organiser une articulation «Production/distribution/redistribution/Consommation» :

* + **une place déterminante de l’industrie** des biens d’équipements,
	+ **le salariat** comme vecteur de la distribution primaire,
	+ **l’investissement**, comme autre vecteur de la distribution
	+ **la Sécurité Sociale**, comme pilier et ciment d’une société par son effet structurant de la solidarité et de la redistribution
	+ **l’impôt progressif** comme vecteur de la redistribution,
	+ un **rapport de force entre patronat et syndicats** qui va trouver un équilibre improbable dans la cadre de la négociation sociale

**L’industrie des biens d’équipements** occupait une place importante, non seulement par le nombre de salariés qu’elle employait, mais aussi par son organisation, ses investissements  et son financement. Les banques jouaient un rôle de prêteurs à des entreprises dont l’actionnariat était le plus souvent familial, et les fonds propres faibles. Cette industrie avait une place centrale tant dans la détermination des besoins que dans leurs réponses

**Le salariat**, sous l’effet d’une consommation qui se développait et un exode rural qui se poursuivait, s’organisait pour obtenir une partie de la richesse créée. La loi de 1950 sur les conventions collectives, conférait un peu plus au salariat, un statut de vecteur essentiel de la distribution primaire de la richesse créée, permettant ainsi, par des droits rattachés au statut de salarié d’alimenter le cycle « **Production/ Distribution/ Redistribution /Consommation ».** Contre une acceptation de laisser un peu de leur liberté et aux patrons décider seuls de la stratégie et organisation des entreprises, ils négociaient des contreparties en termes de droits notamment dans le domaine de la sécurité. C’était le temps du « compromis fordiste »

**L’investissement**, (en infrastructures et en formation), l’autre grand vecteur de distribution primaire au sens où il permet de moderniser, d’adapter les processus de production en apportant une pierre essentielle à la pérennisation du cycle. Notons également que les distributions de dividendes n’atteignaient pas à l’époque les sommets d’aujourd’hui car les attentes de rendement des fonds propres par les actionnaires étaient moindres dans une économie pas encore totalement financiarisée.

**La Sécurité Sociale**. La manière dont les pères fondateurs l’avaient imaginée sortait d’une logique de charité ou d’assistance pour les plus pauvres. Elle visait à solidariser les citoyens entre eux, quel que soit leur place dans la société et leur niveau de richesse. Prélevé sur la production de la richesse là où elle se créait (dans l’entreprise) son financement était considéré comme un vecteur essentiel à la reconstruction de la société et en même temps vecteur capital de la redistribution par une logique de répartition : Les riches paient pour les moins riches, les biens portants pour les malades, les actifs pour les retraités…

**L’impôt progressif**, inventé à la frontière des 19° et 20° siècles, l’impôt progressif, et de façon plus générale, la fiscalité a constitué ce 5° vecteur de la redistribution, en se développant de manière importante après-guerre.

**La négociation sociale** et le rapport de force Syndicats/patrons. Sans le vouloir et encore moins le revendiquer, au contraire même sous un vocable révolutionnaire de la part du syndicalisme majoritaire et sous une attitude de propriétaires autoritaires de la part du patronat, les rapports syndicats/Patronats se sont vécus dans le réel selon une logique social-démocrate. Marquée par des mouvements de grèves importants dans les secteurs de production les plus stratégiques, l’histoire de ces rapports a été jalonnée par de nombreuses négociations professionnelles dans les branches. Bien sûr, les négociations interprofessionnelles étaient rares. Ce qui convenait très bien à la CGT dont la fonction était l’action dans les entreprises et les branches. Le changement sociétal était du ressort du PC qui pouvait compter sur le soutien de la CGT pour la mobilisation à la demande.
Ceci étant, les faits sont là. Les rapports sociaux et la manière dont ils se sont régulés dans la période allant jusqu’au milieu des années 70, ont constitué un levier qui a fait  système avec les autres leviers.

Vouloir faire ce détour par l’histoire n’est pas la manifestation d’une quelconque nostalgie. Il nous invite à considérer, d’une part, que la question de la redistribution doit être raccrochée à la question de la production et de la distribution primaire et d’autre part, que les mécanismes de redistributions qui fonctionnent dans un système organisé, comme l’est le système d’après-guerre, ne fonctionnent pas dans une période où les leviers évoqués plus haut ne forment plus un système cohérent, pour de multiples raisons.

1. **Que sont devenus ces six leviers**

**L’industrie et plus largement le système de production et de distribution primaire.**

Cette partie intègrera la question des investissements. L’industrie a changé de nature. Sous les effets conjugués d’éléments aussi divers que l’aspiration des populations à plus de reconnaissance des singularités, y compris dans leur façon de consommer, le développement des NTIC puis du numérique, la décolonisation, l’explosion des frontières…, le système de production et son financement se sont profondément transformés.
De déterminante dans la définition des besoins, l’industrie des biens d’équipement et plus globalement l’industrie lourde est devenue sous-traitante de l’industrie des services. L’industrie des services s’est en partie émancipée de l’industrie manufacturière, pour devenir le cœur d’un système dans lequel les services associés aux biens deviennent prédominants. L’usage est plus important que la possession et ce sont sur les services associés que s’exacerbent la concurrence. Ainsi l’industrie des services et l’industrie manufacturière se sont confondues au sein d’un système productif recomposé pour introduire innovation, distribution, logistique, formation, pour lesquels l’investissement immatériel devient prédominant.
Le développement de cette industrie de services associés aux biens manufacturés va avoir un impact, parfois jusqu’à la remise en cause de l’organisation de la société telle qu’elle était établie durant les trente années qui vont suivi la 2° guerre mondiale :

* **Dans son financement**.

Cette industrie nécessite du capital en abondance, des investissements, de la recherche, de l’innovation. Le financement de cette industrie ne peut pas reposer sur les mêmes leviers que l’industrie des biens et des produits. A partir des années quatre-vingt, le marché boursier devient le lieu où les entrepreneurs nouveaux se fournissent en financement et en capital. Ce « lieu » de financement est aussi un lieu de spéculation qui offre à la fois des opportunités et génère de grandes perturbations chez les acteurs du financement des entreprises qu’étaient les banques d’autant que l’on assiste à une multiplication débridée des outils financiers à but économique mais aussi à but spéculatif. Les banques elles-mêmes vont changer de métier. Ces transformations profondes, au-delà de répondre à des nouveaux besoins de financement, vont avoir un impact sur l’ensemble du secteur productif, poussant les pouvoirs politiques français et européens à dérèglementer le mode de financement traditionnel. Ainsi des espaces, permettant à des nombreuses entreprises d’échapper aux mécanismes de redistribution, vont se développer, y compris au sein de l’Union Européenne où les questions fiscales, font débats, et l’harmonisation toujours repoussée.

D’autre part cette nouvelle industrie financière au service du financement de l’activité va s’émanciper de cette dernière en créant elle-même une « richesse » au travers d’outils de pure spéculation sans rapport avec la richesse véritablement créée, mais échappant totalement aux mécanismes de redistribution et déstabilisant l’ensemble de l’économie. Ainsi le « ruissellement » par le haut, de la richesse sur l’ensemble de l’économie, est stoppé par la captation de la richesse par les plus riches.

* **Dans l’organisation de la production de ces services**.

Au contraire de l’industrie de production de  masse de biens d’équipement où le séquençage des tâches est facile, l’industrie des services s’accommode mal d’une telle organisation tant dans la conception, le développement et la distribution.

Dans cette industrie, il est demandé un investissement physique parfois, mais surtout intellectuel et un engagement personnel et « flexible ». Ces évolutions, en faisant éclater les modes d’organisation du travail découpées et structurées autour de normes (temps de travail, contrat de travail, rémunérations, …), vont progressivement avoir des impacts sur l’ensemble des secteurs d’activité.

Elles vont conduire les responsables politiques à adopter des politiques  qui auront pour objet d’alléger les entreprises, de contraintes trop fortes pour être plus compétitives dans le nouvel espace (monde) de leur action. Politiques qui auront pour effet de faire échapper les entreprises aux mécanismes de distribution primaire et de redistribution tels que structurés dans la période précédente : autres formes de rémunération que les salaires : (intéressement, épargne salariale…), exonérations de charges, diminution de la fiscalité progressive, développement de temps partiel subi… pour ne citer que quelques exemples.

* **Dans la relation « coût-prix-rémunération du capital-rémunération du travail-investissement »**.

Si dans la société industrielle, la définition du prix s’appuyait sur des critères parmi lesquels le travail était un des déterminants important, il est moins aisé aujourd’hui de cerner la partie objective des prix d’un certain nombre de produits et de services du fait de la globalisation et des législations différentes et inégales entre pays. Cette définition des coûts et des prix étaient très liés à une relation nationale capital-travail-investissement qui a alimenté de nombreux conflits entre travailleurs et employeurs, dans un contexte de forte croissance, de  concurrence relativement faible et de chômage presque inexistant.

De par l’encadrement qui s’était construit au fil de l’histoire et des luttes syndicales (conventions collectives notamment), ces conflits en régulant la distribution primaire de la richesse créée au sein de l’entreprise, avait du même coup un effet régulateur sur le fonctionnement de l’ensemble du système. Ainsi le salaire était un vecteur important de distribution primaire et une assise essentielle sur laquelle reposait une partie de la redistribution par les prestations sociales versées par la Sécurité Sociale. Dans ce contexte, l’investissement qui était également un paramètre du conflit représentait un levier de la distribution primaire, en ce sens qu’il permettait au système de se pérenniser et donc de faire perdurer le cycle.

Le développement de la concurrence au-delà des frontières, l’émergence et le développement des organisations de consommateurs et le financement par le marché, a ouvert la porte à d’autres acteurs intéressés à la relation « coût-prix-capital-travail-investissement ». Les consommateurs et les actionnaires entre autre. Ainsi par leurs interventions, ces nouveaux acteurs (les consommateurs pour des prix bas et les actionnaires pour des taux de rendement supérieur à la croissance) sont venus fragiliser le salaire et l’investissement comme facteur de distribution primaire.

**Le salariat**

Depuis le milieu des années 70, le marché du travail connait des évolutions profondes. Si celles-ci  font apparaître une forte diminution de l’emploi non-salarié qui passe de  20,8% en 1970  à 8,8% au  début des années 2000 pour remonter à 10,6% fin 2014, elles concernent également chacune des grandes catégories de travailleurs auxquelles renvoient le salariat et le  non salariat.

Ce constat général résulte de la conjonction de deux mouvements contemporains. Le premier est celui d’une rupture dans ce qui caractérisait traditionnellement le salariat, à savoir un échange entre des garanties, droits et rémunérations contre une responsabilité totale de l’employeur concernant l’exécution du travail et ses conditions. Le deuxième concerne les transformations qui affectent le travail salarié et le travail indépendant sous l’effet des mutations économiques.

Soulignons que les évolutions du non salariat en termes de contours, de formes d’emploi et de protection sociale, s’inscrivent dans une  transformation globale de l’emploi et du marché du travail. Il y a une transformation du salariat qui se caractérise, d’une part, par la multiplication des types de contrat, et de l’autre, par la contradiction apparente entre le recrutement qui se fait de manière massive en contrat à durée déterminée  et la stabilisation du volume de contrats à durée indéterminée dans la photographie de l’emploi salarié à un instant « T ».

Dans le même temps, le travail non-salarié a connu de profondes transformations. Dans son volume tout d’abord, comme nous l’indiquent les chiffres ci-dessus. Mais ce sont surtout des changements structurels dans la composition de cette catégorie qui sont intervenus. Rappelons pour mémoire la chute importante de l’emploi agricole qui ne représente plus que 15% du total alors qu’en 1970, ce secteur en représentait près de la moitié. Par ailleurs, sous l’effet de la mutation du secteur du commerce et notamment le développement massif des grandes surfaces, le tertiaire a perdu un quart de ses emplois non-salariés entre 1970 et 2000. Depuis, les choses ont bougé puisque c’est à la fois dans ce secteur tertiaire qui comprend 9,1 % d’emplois non-salarié fin 2014, contre 7,1% au début des années 2000 et dans  celui de la construction, que s’accroît le travail non salarié depuis les années 2000.

**L’impôt progressif.**

A la jointure du XIX° et XX° siècle, l’idée de l’impôt progressif est née d’une volonté de lutter contre les inégalités. Son essor dans le premier quart du XX° siècle s’est d’abord imposé pour financer les efforts de guerre. Après 1945, il est devenu un instrument de lutte contre les inégalités et sa progressivité, un vecteur de redistribution au travers entre autre, le développement des services publics. La crise du modèle Keynésien et la popularité des théories libérales, avec notamment les révolutions conservatrices au Royaume Unis et aux Etats-Unis, sous la houlette de Friedman, (le grand perdant de la fin des années 30 contre Keynes) et Hayek, conseillers pour le premier de Reagan, pour le second de Thatcher, ont fait voler en éclat ce consensus et largement contaminé toutes les économies. Même si l’Europe continentale a échappé à l’ultra libéralisme, il n’empêche que le consentement à l’impôt et à sa progressivité y sont depuis questionnés, de la réduction du nombre de tranches à elle du taux maximum, du bouclier fiscal à la réforme de l’ISF.

**La Sécurité Sociale**

Elle constitue peut-être le pilier le plus résistant à cette nouvelle donne. Notons tout de même que ces systèmes connaissent des éléments de fragilisation. L’organisation des entreprises, et les facilités qui leur a été donné ou qu’elles se donnent en jouant sur les différentes législations, pour échapper aux prélèvements fiscaux et sociaux, est un premier élément de fragilisation. Le 2° tient et une régulation Capital-Travail-Investissement plus favorable au capital, l’a également fragilisé. Cette période a également vu dans notre pays se développer 2 trajectoires dans la sphère de la protection sociale. L’une dans le domaine de la Sécu dans lequel les dispositifs sont devenus moins redistributifs par une contributivité plus forte des régimes et une autre dans le domaine de l’Etat avec la mise en place  de dispositifs permettant à la fois de protéger des populations de plus en plus exclues et de jouer un rôle contra cyclique en cas de crise ASS, RMI, CMU…). 2 trajectoires qui portent le risque d’une dualisation de notre système de Protection sociale.

Ceci étant, c’est plus de 30% de la richesse produite qui est redistribuée, via notre système de protection sociale.

Soulignons également que le consensus des années d’après-guerre, sur la nécessaire place de l’Etat dans la régulation a subit de sérieux coups de canifs.

Si une partie de l’Europe, celle de l’Ouest a su maintenir ses systèmes de protection Sociale, en Europe de l’Est, après la chute du mur, l’ultralibéralisme y a eu de fortes influences dans des pays marqués par des systèmes de protection sociale en faillite et l’absence d’une société civile organisée, après plusieurs décennies de communisme.

Du fait de l’intégration rapide de ces pays dans l’UEE a eu des répercussions sur l’ensemble de l’Europe et des pays qui la composent.

**La négociation sociale et les rapports de force syndicats/Patron**

Le compromis tacite qui reposait d’une part sur un patronat maitre de la stratégie de l’entreprise et de son organisation et d’autre part sur des syndicats qui négociaient des contreparties à l’exécution d’un travail  séquencé en tâches pas toujours valorisantes, a volé en éclat pour plusieurs raisons :

* L’éclatement du salariat en multiples contrats, l’organisation des entreprises en réseaux, leur recentrage sur le cœur de leur métier, sous les effets de l’internationalisation de l’économie et de l’évolution des techniques de communication, d’information et du numérique, ont fragilisé un syndicalisme dont la représentativité et la légitimité reposait sur une certaine homogénéité du salariat, et non pas sur un syndicalisme d’adhérents.
* Par ailleurs les gouvernances des entreprises ont connu des évolutions qui ont consacré la place de l’actionnaire. Les dirigeants sont le plus souvent au service et au service exclusif des actionnaires. Mouvement accompagné par des lois favorisant la transparence financière ou des dispositifs comme les normes comptables IFRS, ne reposant sur aucune base démocratique. Dans cette nouvelle configuration, les syndicats n’ont plus en face d’eux les vrais propriétaires des entreprises, mais souvent des financiers.

Le syndicalisme français qui, dans sa culture majoritaire, n’a ni fait du nombre d’adhérents, un levier du rapport de force, ni pensé la transformation sociale par la négociation, se trouve désorienté dans une période où les rapports de forces opèrent un rééquilibrage au profit des actionnaires dans la gouvernance des entreprises.

Aussi la négociation qui fonctionne encore très souvent sur le modèle fordiste, même si ce « compromis tacite » est largement dépassé, doit se réinventer.

Les négociations et les compromis qui essaient de dépasser le modèle ancien, sont le plus souvent considérés comme des « accords petits bras ». Ils sont analysés avec l’ancienne grille de lecture. A titre d’exemple, je citerais l’accord du 11 janvier 2013 sur la sécurisation de l’emploi. Les analyses publiques de la plupart des commentateurs se structurent de la façon suivante : « Plus de droits pour les salariés, plus de souplesse pour les entreprises ». C’est une lecture avec une grille ancienne qui est incapable d’acter comme progrès important, l’obligation de négocier les questions relatives à l’organisation du travail. Pour les analystes de l’ancien monde qui sont encore très présents chez ceux qui se veulent représenter le nouveau monde, l’implication des salariés et de leurs représentants dans l’organisation des entreprises, leur stratégie n’est pas considérée comme un progrès. Ils sont encore sur le compromis fordiste qui impliquait que les salariés non impliqués sur ces questions, obtenaient des contreparties en droits notamment liés à la sécurité. Tout se passe comme si pour ces analystes l’obtention de plus de liberté de parole et d’influence sur les questions de stratégie d’entreprises, d’organisation de celles-ci…, était considérée comme quantité négligeable.

1. **Quelles Perspectives ?**

Si les déséquilibres ne sont pas dus aux politiques néolibérales, ces dernières ont malheureusement été les seules réponses aux changements profonds que traversaient les économies de marché. Il me paraît donc capital de ne pas en rester à une dénonciation pure et simple des effets des politiques menées au nom de cette logique.

Il est par contre important de penser l’avenir en termes de reconstruction d’un système **«Production/Distribution/Redistribution/Consommation»** différents de celui d’avant.

Le système que nous quittons depuis plus de 30 ans avait permis, durant les 30 années d’après-guerre d’être performant au niveau de l’insertion de tous par le travail, dans la société et dans la réduction des inégalités, sans pour autant considérer que ces 2 éléments suffisent à conclure que durant cette période tout était pour le mieux dans le meilleur des mondes.

La réflexion qu’il s’agit d’entreprendre doit consister à identifier les leviers qui aujourd’hui peuvent permettre de refaire marcher un système qui articule ces 4 éléments dans un monde globalisé, dans un monde où la croissance alimentée par des énergies non renouvelables doit se réduire de manière drastique, pour des raisons de survie de la planète et de sa population, dans un monde où pour les mêmes raisons, la consommation ne pourra plus être de même nature, dans un monde où l’économie d’usage et l’économie circulaire seront en fort développement pour les mêmes raisons, dans un mode où les inégalités au niveau mondiale sont encore très fortes (2/3 de la population n’ont pas accès à la santé, …)

**L’industrie, le système productif et la place des entreprises**

Je l’ai déjà dit, l’industrie a profondément changé de nature. Identifiée durant toute la période industrielle comme secteur de la production des biens matériels de consommation de masse et d’infrastructures civiles et militaires, elle s’est aujourd’hui largement émancipée de ses frontières qui la vue naître. On parle aujourd’hui de l’industrie des services dans tous les domaines. Cette industrie a la particularité comme nous l’avons dit plus haut d’associer fabrication et service dans une logique de plus en plus orientée vers l’usage que vers la propriété.

Cette réalité a pour effet de faire éclater les frontières des secteurs professionnels, lesquels s’étaient structurés et organisés dans des périmètres bien définis. Organisation et structuration faites de règlements de normes dans tous les domaines et notamment dans le domaine social. Ces périmètres étaient le plus souvent les périmètres des conventions collectives.

Aujourd’hui cette réalité s’impose et la non prise en compte de celle-ci contribue à structurer des diversités de droits et d’obligations qui tournent le plus souvent au renforcement des inégalités.

Par ailleurs cette industrie pour laquelle l’immatériel est un support de développement, est consommatrice d’investissements dans l’innovation, laquelle ne produit pas comme dans le passé un développement de l’emploi. En effet cette industrie nouvelle est de moins en moins génératrice d’emplois.

Ces évolutions sont déterminantes dans l’organisation du système productif. D’organisations centralisées et structurées autour de grands secteurs d’activités, nécessaires pour répondre à un moment donné aux besoins en matière de concurrence, de dialogue social mais aussi de services aux entreprises, nous sommes entrés dans une phase dans laquelle la transversalité est un impératif. Suzanne Berger, dans son livre « made in monde », explique très bien comment aujourd’hui les entreprises fonctionnent en réseau. Avec l’éclatement de la production Les entreprises mères ou donneuses d’ordre passent d’entreprise intégratrice à entreprise tête de réseau.

Dans cette configuration les entreprises sont à la fois plus dépendantes, du moins pour celles qui ne sont pas tête de réseau (ce qui est la majorité), mais aussi plus autonome dans les formes d’organisations à trouver pour répondre au mieux aux attentes de leur donneur d’ordre. C’est un enjeu majeur pour l’organisation des relations sociales qui dépasse largement le débat sur la hiérarchie des normes entre la branche et l’entreprise, lequel ne tient pas du tout compte de l’organisation des entreprises en réseau.

Il est difficile de parler de l’industrie du système productif et des entreprises sans évoquer leur financement. J’ai déjà évoqué les évolutions dans ce domaine dans un chapitre précédent. Il serait illusoire de vouloir revenir à un financement antérieur. Cependant le marché a certes favorisé le financement des entreprises et répondu à des besoins de souplesse et d’apport important de capital dont un certain nombre d’entreprises ont besoins, mais dans le même temps ce moyen de financement, du fait de l’exigence de taux de rendement supérieur à la croissance, a créé une source de richesse déconnectée du travail et de l’économie réelle échappant totalement aux mécanismes de distribution primaire et de redistribution. Au point de faire dire Franck Fiscbach[[1]](https://admin.over-blog.com/write%22%20%5Cl%20%22_ftn2%22%20%5Co%20%22), *« que le capital a fait le choix de s’émanciper du travail, c’est-à-dire d’en finir avec sa dépendance au travail ».* Cette richesse est captée par une population très restreinte.

La refondation des mécanismes de distribution primaire et de redistribution de la richesse créée par les entreprises qui s’alimentent sur les marchés, pour assurer leur financement ne sont pas simples. Ces questions ne peuvent faire l’impasse sur la place des différentes parties prenantes dans la gouvernance des entreprises et notamment de la place des représentants des salariés, pour rendre visible tant les conflits entre les différents intérêts et les arbitrages qui résultent de la confrontation. De ce point de vue, le rapport Notat-Senard, faisant des propositions pour redéfinir l’objet de l’entreprise constitue une base pour progresser.

**Le salariat.**

Nous l’avons dit plus haut, le salariat a constitué l’assise sur lequel se sont structurés à la fois les modes de production et les modes de distribution et de redistribution. Il a été le support sur lequel s’est construit et développé notre modèle de protection sociale et de négociation sociale. Aujourd’hui, même si le salariat n’a pas disparu, au contraire même, puis qu’il s’est étendu durant ces 30 dernières années, il s’est diversifié dans sa composition (moins d’ouvrier), ses statuts (Une trentaine de types de contrats). Cette diversité, cette hétérogénéité, lui a fait perdre la place que lui donnait son homogénéité (relative, certes), en termes de rapport de force, d’autant que cette modification du salariat est concomitante et en partie consubstantielle à une profonde transformation des modes de production qui a elle-même déstructuré en partie les cadres juridiques et organisationnelle qui structuraient les professions et donc les relations sociales. Ces modifications et ces transformations doivent être prises en compte

* **Le périmètre des conventions collectives doit tenir compte de l’organisation de la production et des entreprises**

Le périmètre des conventions collectives correspond au périmètre des branches qui elles-mêmes ne correspondent ni à l’organisation de la production ni à l’organisation des entreprises, comme nous venons de le redire. Par conséquent, ce périmètre ne correspond pas aux situations des travailleurs.

Hier les travailleurs qui participaient à la création de la valeur d’un même produit ou d’un même service, se trouvaient dans la même convention collective parce que dans la même entreprise ou la même branche. Aujourd’hui, ce n’est plus le cas. Il en est de même pour les négociations d’entreprises. Un exemple illustre très bien le phénomène, c’est l’évolution de l’usine Citroën de Rennes. Il y a un peu plus de 30 ans, tous les travailleurs qui participaient à la construction de la voiture qui sortait en bout de chaine, travaillaient dans cette usine, jusqu’aux salariés affectés à la restauration ou au nettoyage…. Lors de la négociation salariale, tous bénéficiaient du résultat.

Aujourd’hui ceux qui fabriquent les sièges, les tableaux de bords, ceux qui montent les roues, les salariés affectés à la restauration ou au nettoyage ne travaillent plus dans l’usine. Ils travaillent chez des sous-traitants et ils ne dépendent pas de la négociation de l’usine Citroën, mais de leur entreprise.

La négociation salariale ne joue donc plus le même rôle dans la distribution primaire qu’elle jouait auparavant.

Pour jouer un rôle de nature à retrouver un rôle important dans la distribution, la négociation portant sur les grilles de salaires comme sur les salaires réels, doit se dérouler dans des espaces correspondant à l’organisation de la création de la valeur. Par exemple au sein des filières, des pôles de compétitivité, dans des clusters, dans des espaces collaboratifs…

* **Le périmètre des conventions collectives doit s’élargir aux travailleurs non-salariés**

Le périmètre des Conventions Collectives doit être élargi à l’ensemble des revenus versés du fait d’une activité, pour prendre en compte tous les travailleurs quel que soit le statut. En rester aux seuls salariés limiterait la portée de la distribution primaire par ce vecteur puisque de nombreux travailleurs échappent pour des raisons multiples à ce statut. C’est par exemple tout l’enjeu de la bataille que mènent les chauffeurs Uber, ou les travailleurs dépendant de plateformes pour bénéficier de la richesse aujourd’hui captée par les « organisateurs ». Si la loi travail de 2016 a ouvert la porte pour introduire des droits aux travailleurs des plateformes, il reste encore beaucoup à faire pour créer un mécanisme de distribution primaire acceptable. Dans ce cadre, les Plateformes et autres intégrateurs devront être progressivement soumis à des obligations de distribution sous formes de salaires ou de prestations, d’une partie de la richesse captée par ces derniers. C’est probablement une nouvelle approche à intégrer dans les conventions collectives. Leur rôle protecteur des différents statuts, autre que salariés doit être approfondi.

La transformation des emplois a profondément fragilisé le rapport de force au profit des actionnaires et dirigeants. Il est inutile de vouloir ressusciter le passé et ne voir dans les nouvelles formes d’emplois que des précarités qu’il faut supprimer en voulant revenir au salariat pour tous les travailleurs. Non seulement c’est inutile, mais c’est contreproductif. De nombreux individus ne veulent plus de relation salariale et ne sont pas satisfait d’un emploi qui ne correspond pas à l’idée qu’ils se font du travail.

C’est une donnée essentielle que le mouvement syndical doit prendre en compte dans son rôle d’élaboration de droits et protections pour les travailleurs qui dépassent largement le statut de salariés. C’est tout l’enjeu de l’élargissement du périmètre des cibles concernés par les conventions collectives. De fait s’il n’y a pas de dynamique de substitution du travail salarié par le non salariat,  il apparaît toutefois que les parcours professionnels de nombreux individus seront marqués à l’avenir par le passage par différents statuts.

Aussi est-il important de travailler sur le sujet de la déconnexion des droits à la protection sociale du statut professionnel pour les rattacher à l’individu, en vue de favoriser la portabilité et la transférabilité dans une logique de sécurisation des parcours professionnels. A  cette fin, le compte personnel d’activité institué en 2016 et partiellement effectif à compter du 1er janvier 2017 doit être largement développé pour répondre à ces enjeux.

**La Fiscalité**

Il est probable qu’un travail sur le type d’impôts qui touchent les entreprises est nécessaire pour cerner ce que l’on impose sans mettre en cause la pérennité de l’entreprise. Ce travail ne peut réellement se faire qu’à un niveau supra national de façon à ce que les entreprise n’échappent pas à cette redistribution quel que soit le pays où elle est redistribuée (suppression des paradis fiscaux, bases de calcul identiques même si suivant les pays les taux peuvent être différents…) Par contre, l’impôt sur les revenus tirés des mécanismes de création virtuelle de la richesse (produits dérivés à objet purement spéculatif) doit être très dissuasif, voire confiscatoire pour assainir les pratiques dont a besoin l’économie réelle.

Penser que l’on peut réactiver le processus de « ruissellement » sans refonder les mécanismes de distribution primaire et de redistribution, est non seulement illusoire, mais peut accélérer le phénomène de captation de la richesse par un petit nombre.

Les facteurs de création de richesse se sont modifiés. Les vecteurs de la redistribution également. La fiscalité doit prendre en compte ces réalités nouvelles pour jouer le rôle qu’on attend d’elle dans une démocratie progressiste, à savoir assurer une redistribution qui fasse sens avec la volonté de « faire société ensemble ». Il est probablement nécessaire de repenser ses bases, pour que celle-ci ne soit ni un frein au développement, ni considérée comme spoliatrice. Mais soyons clair ce ne sera pas un long fleuve tranquille, car cette question sera toujours génératrice de conflits entre des intérêts divergents des différents acteurs.

Il y a là une urgence pour que l’Europe progresse ensemble notamment sur la fiscalité des entreprises, mais plus largement sur la fiscalité liée à la création de richesse et à sa répartition. Des avancées ont eu lieu, mais les marges de progrès sont énormes

**La Sécurité Sociale**

Je le disais plus haut, la Sécurité sociale, est probablement le pilier qui est le plus solide aujourd’hui dans sa fonction de redistribution. Ceci étant, il est aussi fragilisé :

* par une partie de la richesse créée qui échappe à une obligation de distribution primaire privant la Sécurité Sociale d’une assise de prélèvement
* par les mécanismes d’optimisation fiscale permis par à la fois la complexité de la fiscalité au niveau national et par l’absence d’harmonisation des politiques fiscales au niveau européen et surtout international.

**Du côté de la richesse créée** qui échappe à la contribution, on notera toutes les dispositions qui touchent à des statuts alternatifs au salariat dont les rémunérations faibles contribuent très peu, alors que leur appartenance à des plateformes ou autre intégrateurs ou organisateurs, permettent à ces dernier de capter une grande partie de la richesse que ces travailleurs, sans qu’ils soient soumis à des obligations de redistribution.

**Du côté de ceux qui pourraient échapper à des couvertures sociales,** on notera toutes les velléités de nombre de responsables économiques, politiques… pour faire sortir les classes sociales les plus aisée de la Sécurité Sociale, au motif qu’elles auraient les moyens de s’offrir une couverture privée assurant les remboursements ou autres prestations dont ils auraient besoin. Le dernier débat en date concerne les allocations familiales et un éventuel projet de de verser ces dernières sous conditions de ressources.

Cela a l’apparence d’une mesure de justice, mais c’est en fait une mesure qui est contraire à toute idée de justice républicaine sachant que cette dernière ne se confond pas avec la charité, alors que réserver les prestations sociales aux classes les plus pauvres s’apparente à de la charité. Par ailleurs une telle mesure serait anti-redistributive casserait un fondement de la Sécurité Sociale qui est de solidariser les citoyens entre eux quelles que soient leurs appartenances et leur niveaux de revenus.

Mais la Sécurité Sociale a été fragilisé comme je l’ai dit plus haut par 2 trajectoires en ciseaux : La sécu a, par touche s successives rendu le système moins redistributif en le rendant plus contributif. Dans le même temps, devant de plus en plus de trous dans la raquette de la Protection sociale, l’Etat a développé des filets de sécurité avec la mise en place  de dispositifs permettant à la fois de protéger des populations de plus en plus exclues et de jouer un rôle contra cyclique en cas de crise ASS, RMI, CMU…). 2 trajectoires qui portent le risque d’une dualisation de notre système de Protection sociale.

**La négociation sociale**

Sa nécessaire revitalisation passe par des transformations profondes. Transformations touchant la redéfinition des lieux pertinent de la confrontation et de la négociation, mais aussi à la place des corps intermédiaires dans une démocratie. Et ce sujet ne peut être du seul ressort des acteurs syndicaux. Il est légitime d’attendre des responsables politiques, des gouvernants, de tous ceux et celles qui disent vouloir prendre des responsabilités dans la gestion du pays, qu’ils disent clairement leur vision, pas seulement quand ils sont dans l’opposition ou en campagne électorale, mais concrètement. Par ailleurs cela nécessite que le mouvement syndical s’interroge, se remette en question pour repenser leur rôle et agir pour faire progresser la société dans son ensemble, comme défenseur des intérêts collectifs des travailleurs.

Démarche dans laquelle des organisations syndicales comme la CFDT se sont engagées depuis plusieurs années notamment pour penser la transformation sociale dans une approche réformatrice et progressiste, dans laquelle la négociation constitue la démarche centrale, mais aussi pour développer un syndicalisme d’adhérents, pour se rapprocher des salariés des PME et TPE.

Mais ces transformations nécessitent des transformations institutionnelles. Quelques-unes ont déjà eu lieu comme la représentativité.

Je l’évoquais en tête du paragraphe, la réforme des lieux de négociations, branches, réseaux, entreprises,  en sont d’autres urgentes à conduire et à mettre en œuvre. La gouvernance des entreprises qui doit faire de la place aux autres partie prenantes et notamment les représentants des salariés, qui doit s’articuler avec la négociation d’entreprise, est une autre non moins urgente.

1. **Pour conclure provisoirement**

La mise en œuvre des politiques néolibérales a surtout consisté à libérer le marché pour qu’il assume sa fonction de régulation.

Plutôt que de résoudre les dysfonctionnements, elles en ont rajouté d’autres qui ont d’avantage fragilisé les leviers structurants du fonctionnement du système.

Les réponses politiques aujourd’hui, ne doivent pas avoir pour objet de nous ramener à la situation d’hier.

Si le monde a changé, il n’empêche que redonner une vitalité au cycle « Production/Distribution/Redistribution/Consommation », pour réduire des inégalités, jouer un rôle important dans l’insertion de tous dans la société et assurer un avenir à la planète, passe obligatoirement par une organisation de l’articulation entre le système productif, la rémunération des travailleurs quel que soit leur statut, l’impôt et la protection sociale, dans le cadre d’un dialogue social rénové et l’implication plus forte des différentes parties prenantes dans les lieux de décisions stratégiques du système productif.

L’organisation du systèmene doit pas être laissée au marché et nécessite l’intervention des Etats eux-mêmes et des Etats entre eux, d’autant que la situation que nous connaissons aujourd’hui, nous oblige à penser l’avenir dans un contexte démographique et environnemental qui impose des contraintes au système productif et aux leviers de redistribution, sous peine de catastrophe. Quelques soient les lieux de résidence sur la planète, les hommes se trouvent liés dans un destin commun, pour le meilleur ou pour le pire.

Le fait que le FMI, il y a peu de temps disent clairement *"Nous constatons que l'augmentation de la part du revenu des pauvres et de la classe moyenne augmente la croissance, tandis qu'une augmentation de la part du revenu des 20% supérieurs entraîne une croissance plus faible – c'est-à-dire que lorsque les riches s'enrichissent, les avantages ne se répercutent pas sur le revenu."*, peut signifier que d’une part la redistribution ne se fait pas par le haut, d’autre part que si on veut qu’elle se fasse il faut l’organiser. Le marché seul ne peut le faire seul et par ailleurs les politiques à mettre en œuvre ne doivent pas favoriser ce type de mesures.

[[1]](https://admin.over-blog.com/write%22%20%5Cl%20%22_ftnref2%22%20%5Co%20%22) Franck Fiscbach : Philosophe « Le sens du social » édition Lux Humanités 2015