

Espace documentaire pour le maître

Dans une précédente livraison, nous avons proposé, dans cet espace, une présentation de la théorie de Darwin et des théories qui par la suite l'approfondissent ou la mettent en question.

Aujourd'hui nous abordons un problème économique.

Il nous semble que le travail que nous publions ci-dessous est susceptible de rendre compréhensibles des pratiques financières qui bouleversent à l'heure actuelle l'économie mondiale et qui nous concernent tous d'une manière ou d'une autre.

Chaque semaine vous êtes alléchés par des propositions de telle banque ou telle autre compagnie d'assurance vous proposant de faire fructifier votre argent à des taux de l'ordre de 15%. Très peu d'entre nous se posent la question: «**Comment arrivent-ils à de tels résultats, alors que le livret d'épargne (livret A) peine autour de 3% ?**»

L'histoire qui suit montre que les citoyens et leurs élus seraient avisés de se poser plus de questions sur l'argent gagné si facilement alors qu'une entreprise saine dégage au mieux 3 à 4% de dividendes.

Une petite fiction pour comprendre des mécanismes bien réels

Deux frères héritent en 1985 de l'entreprise paternelle et d'une somme d'argent conséquente

- **Jean**, l'aîné, homme dynamique, formation d'ingénieur, passionné par l'entreprise industrielle de son père reprend l'affaire,

- **Marc**, le second, plutôt dilettante, formation commerciale et financière, recouvre sa part sous forme d'actifs financiers.

Jean
reprend l'entreprise.
Elle tourne bien, elle
dégage un bénéfice
de 1 à 2% l'an.

- **L'affaire de Jean tourne bien ;**

les bidules fabriqués se vendent bien même s'il faut sans relâche se battre contre les concurrents, sur les marchés et au niveau de la productivité ; mais Jean est un bon patron apprécié de ses employés qui le lui rendent en motivation ; il y a aussi Nicolas, le vieux contremaître qui avait débuté du temps de son père comme apprenti, représentant du personnel au Comité d'Entreprise ; ses avis pleins de bon sens ont toujours été très écoutés et ont maintes fois contribué à la sérénité des relations entre patron et personnel. Bon an mal an l'entreprise dégage un bénéfice net après impôts de 1 à 2%.

- **Marc «travaille» dans une grande banque ;**

cette situation lui donne accès à toutes sortes d'informations utiles sur les marchés financiers et le fonctionnement de la bourse et les bonnes affaires qui s'y préparent (ou les moins bonnes qui risquent de tomber). Fort de son pécule il est persuadé qu'avec son flair et ses infos il parviendra à faire fructifier son capital en spéculant.

Marc spéculé ; il réalise une plus-value de 15% par an.

De fait dès la première année il parvient à réaliser une **+value de 9%**. Évidemment il décide de persévérer et la suite, **+15% en moyenne chaque année**, le conforte dans la justesse de son choix qui ne prend pas en compte d'autres valeurs que les gains à court terme.

Marc pourrait arrêter de travailler ; car même en prélevant sur ses **+values** pour vivre aisément, il en resterait encore bien assez pour faire grossir son «*magot*» ; mais il préfère rester à la banque où il trouve les bonnes informations.

1992

La concurrence met l'entreprise en danger.

Les Coréens importent depuis quelques mois des bidules 20% en-dessous du prix de revient de l'usine de Jean. Avec leur main-d'oeuvre bon marché et des machines ultra-modernes ils ont écrasé les prix.

Jean se trouve acculé à prendre des décisions très rapidement sous peine de voir son entreprise périr irrémédiablement.

Deux solutions s'offrent à lui :

- **Vendre son affaire aux concurrents** américains qui vendent aussi des bidules et souhaitent renforcer leur implantation en France mais, Jean le sais, cela aboutira à de drastiques restructurations dont une partie du personnel fera les frais.

Avec le fruit de la vente Jean pourrait à l'instar de son frère vivre sur la spéculation de son pécule, mais Jean est un industriel dans l'âme et puis c'est l'affaire de la famille, et puis il y aurait ces employés licenciés, et puis amasser de l'argent est-ce vraiment une finalité ?

Il faut trouver de l'argent pour moderniser l'outil de production.

- **Non Jean va moderniser son usine**, il va acheter de nouvelles machines aussi performantes que celles des Coréens et il gagnera sur les transports et il regagnera des parts de marché. Il espère ainsi limiter ses compressions d'effectifs aux seuls départs en retraite - sans douleur.

Mais il faut trouver de l'argent pour acheter les machines, beaucoup d'argent.

Jean entre l'entreprise en Bourse.

Il va donc voir son frère qui lui conseille d'**entrer son affaire en Bourse**. Jean, persuadé que Marc lui a proposé la bonne solution, réunit le Comité d'Entreprise pour annoncer ses projets ; à sa surprise il rencontre une farouche opposition de Nicolas qui l'exhorte à limiter le capital entré en Bourse de manière à ce qu'il reste maître de l'entreprise et de contracter un emprunt pour réunir la totalité de l'argent nécessaire. Nicolas a entendu parler d'entreprises où des actionnaires «*extérieurs*», une fois devenus majoritaires, affichaient des exigences de rentabilité hors de proportion avec ce que peut réaliser une entreprise même florissante.

Jean n'écoute pas Nicolas, il suit les conseils de son frère qui misera une somme importante dans son affaire.

1995

Marc continue à faire ses 15% de l'an en achetant puis vendant avec quelques dixièmes de % de bénéfice, mais parfois plusieurs fois dans une même journée des sommes très importantes ; assis devant son ordinateur cela devient un jeu tout à fait excitant et «*cool*» : pas de réunion d'atelier, pas de personnel à gérer, pas de marchés à conquérir, et surtout pas 70 ou 80 heures à «*ramer*» comme Jean dans son usine. Vraiment Marc est content de son choix de vie.

Une chose toutefois le chagrine: les 10 MF qu'il a investis en actions dans l'entreprise de son frère ne lui rapportent que de maigres dividendes, environ 2% alors que lui saurait les faire fructifier à 15% ; il va falloir qu'il lui en parle.

Jean effectivement «rame»; dans l'absolu les choses se passeraient plutôt bien : les bidules se vendent correctement, les comptes de l'entreprise sont légèrement bénéficiaires, mais il a quand même dû se résoudre à une petite compression d'effectifs et malgré tous ses efforts qui ont permis de recaser les licenciés, il en est resté un arrière-goût de suspicion parmi le personnel ; bref ils sont sur leurs gardes et l'ambiance en a souffert ; les réunions de Comité d'Entreprise deviennent beaucoup moins sereines ; Nicolas, persuadé que l'entreprise court à sa perte, revient inlassablement à la charge pour un désengagement de la Bourse.

Les actionnaires sont mécontents : l'entreprise ne leur rapporte pas assez. La spéculation financière leur serait plus profitable.

Les ennuis ne tarderont pas. Les actionnaires ne sont pas satisfaits du rapport de l'argent qu'ils ont investi ; d'ailleurs à son grand désagrément son frère Marc aussi, lui a fait comprendre hier qu'il ne pourrait pas se contenter de continuer à rétribuer les actionnaires avec ses petits % , alors que lui, et surtout EUX, arrivent en spéculant sans peine à près de 15, sans se préoccuper bien sûr de quelles poches cet argent pouvait provenir.

Jean est atterré, jamais il ne pourra atteindre de tels bénéfices. Il commence, mais hélas trop tard, à se poser des questions sur ces fameux 15% ; il découvre ainsi que de riches malins achètent et revendent à longueur d'année, au moment opportun, c'est à dire dès qu'une petite plus-value est réalisable, des quantités énormes de devises et à force de répéter 10 fois, 100 fois de telles opérations ils parviennent à s'enrichir sans se fatiguer, au détriment de qui ? Assurément de pigeons qui ne peuvent pas profiter de telles opportunités, lui par exemple qui doit régler une facture de 200.000\$ à la fin du mois quel que soit le cours. Perdu dans ses réflexions Jean prend conscience à la fois qu'il n'a pas écouté les conseils «d'ami» de Nicolas et que Marc fait partie des «riches malins»

Un doute l'assaillit, **Marc détient suffisamment d'actions pour interdire aux autres actionnaires de «faire la loi»** ; aura-t-il assez d'esprit de famille pour ne pas «*basculer dans leur camp*» ?

L'argent de l'entreprise va servir à des opérations boursières au lieu d'être investi dans la modernisation de l'outil de production.

Marc va encore voler à son secours, sans cependant oublier ses propres intérêts; ainsi lui conseille-t-il d'utiliser l'argent prévu pour moderniser le secteur emballage-expédition en auto-financement, à **des opérations en Bourse qui lui permettraient des +values substantielles qu'il pourrait ajouter aux bénéfiques «industriels»**.

L'idée ne séduit pas vraiment Jean ; Nicolas persuadé que le contrôle de l'entreprise va échapper à Jean fera une ultime tentative pour le convaincre de réaliser cette modernisation, comme prévu en auto-financement et l'adjure d'emprunter de l'argent pour racheter suffisamment d'actions pour s'assurer la maîtrise de l'entreprise.

En vain.

Marc lui laisse deviner que **l'esprit de famille a des limites**. Jean accepte donc la proposition de son frère qui se chargera de faire fructifier l'argent distrait des investissements ; Jean a cependant la désagréable impression que cette fois il n'est plus maître de son entreprise. **Cette «tyrannie des 15%» le révolte** et en son for intérieur il pense qu'une petite taxe sur ces incessantes allées et venues de capitaux qui enrichissent des individus sans contre-partie pour la société, pourrait peut-être la freiner. Il se promet d'en parler à la première occasion à Georges, son vieil ami député.

Jean n'est plus maître de son entreprise.

1997

Marc a bien réussi sa **spéculation** avec les fonds qui lui ont été confiés, les +values réalisées ont dopé les bénéfiques, **le cours de l'action de l'entreprise a grimpé de 30%**, les actionnaires sont contents.

À l'usine au département «*emballage-expédition*» par contre c'est la

consternation ; le volume de vente a bien augmenté mais pour améliorer la rentabilité les effectifs sont restés identiques ; aussi les employés de ce secteur sont-ils très sollicités et le mécontentement s'installe, **on parle même de grève !**

La compression du personnel entraîne un mouvement de grève.

Deux départs en retraite non remplacés au département «*emballage-expédition*» ont déclenché la grève.

Les conséquences ne se font pas attendre: retards de livraisons, clients mécontents puis finalement clients perdus et bilan annuel déficitaire.

Jean a «*le moral dans les talons*» et pour couronner le tout Marc lui annonce son intention de vendre une partie de ses actions car il flaire un bon coup, Il souhaite acquérir des actions "FranceTélécom"; il conseille même à Jean de vendre son entreprise et de faire comme lui, «faire de la finance». Ca rapporte plus et il y a bien moins de soucis.

Jean est ébranlé mais ne peut se résoudre à se séparer de l'usine. Vendre ? Il a l'impression qu'il vendrait ses employés avec et pour quel destin ? Non, il ne vendra pas.

La valeur de l'action baisse.

La grève du département «*emballage-expédition*» s'est étendu à tout le personnel car les compressions d'effectifs ont touché progressivement tous les secteurs. Sanction immédiate : l'action perd 2% dans la journée. Marc s'affole, craint de perdre cet argent qu'il veut réinvestir dans FranceTélécom, et vend, trop, car les autres actionnaires vont pouvoir prendre le contrôle de l'entreprise.

1998

Le bilan est déficitaire. Les actionnaires obtiennent la démission de Jean.

Le Conseil d'Administration est un vrai calvaire pour Jean. Le bilan qu'il doit présenter est largement déficitaire, l'impact des grèves, si justifiées puissent-elles être, est catastrophique. Les actionnaires demandent sa démission.

Jean est las, il ne lutte plus, il abandonne la partie et se retire.

2000

ÉPILOGUE

L'entreprise pourra être démantelée pour répondre aux exigences de profits des actionnaires.

Les actionnaires ont vendu l'usine à un concurrent américain dont le propriétaire est le fameux fonds de pension GERONTIX , qui l'a restructuré avec bien sûr un «dégraissage» d'effectif de près de 20%.

L'entreprise tourne bien, mais jusqu'à quand ? Car en tournant bien elle fait maintenant un bénéfice industriel de 4%, c'est bien, mais les actionnaires de GERONTIX voudront 15% et n'hésiteront pas à vendre l'usine, secteur par secteur s'il le faut pour arriver à leur fin. «*Auri sacra fames!*»

Jean a mis près de deux ans à se remettre. Son épouse qui avait gardé son emploi dans l'enseignement a permis à la famille de subsister fût-ce à un niveau de vie bien inférieur, mais Jean n'est pas un «vénal»; l'ambiance chaleureuse de la famille l'a bien aidé à surmonter ses mésaventures.

À présent il a retrouvé un emploi d'ingénieur-conseil dans une entreprise à laquelle il aimerait bien éviter ses propres déboires.

Il y a deux semaines Jean en vacances chez un cousin en Alsace, a découvert à la Foire de Rouffach (Haut-Rhin) l'association ATTAC. Dès son retour il a minutieusement étudié la plate-forme de cette association et, persuadé de la pertinence de ses objectifs y a adhéré sans hésiter.

La spéculation entraîne une course effrénée aux profits.

Marc a gagné beaucoup d'argent en revendant ses actions FranceTélécom qu'il a aussitôt réinvesti dans une de ces entreprises de nouvelles

technologies, une start-up comme « *ils* » disent ; après 6 mois ce fut le flop ; Marc a pratiquement perdu tout l'argent qu'il avait gagné en spéculant. « *Acta est fabula* ».

ÉPILOGUE (bis)

Une entreprise ne peut pas générer autant de profits que la spéculation.

Cette histoire est un exemple parmi bien d'autres qui montre que **les gains considérables possibles par la spéculation ont servi de référence pour exiger des rentabilités irréalisables en préservant la pérennité de l'entreprise.**

D'une manière générale cette spéculation entraîne une course effrénée à la rentabilité et aux profits financiers, **sans le moindre souci pour les hommes et l'environnement.** Ainsi de TOTAL qui n'a pas hésité à affréter l'ERIKA, véritable ruine flottante, du marché du travail clandestin, véritable esclavage moderne ou de la valse quasi quotidienne d'entreprises qui changent de main, fusionnent et enfin certaines ferment.

Le pire est à venir : le « *battage* » médiatique sur **les gains faciles** et substantiels en font quasiment **la norme et l'idéal pour la génération montante**, (il est chic de s'enrichir vite et facilement, pourrait-on dire), qui ne s'embarrasse guère de scrupules. Ceux qui en ont, faute de réagir, passeront bientôt pour des attardés « *qui ne comprennent rien à l'économie* ».

Aucun domaine n'échappe à cette course aux gains immédiats : l'alimentaire, l'éducation, la culture, la santé, la retraite et bien sûr l'environnement ou après avoir fait du fric en polluant certains en refont en proposant de dépolluer au prix fort !

S'enrichir vite et facilement, un nouvel idéal ?

Ainsi la spéculation apparaît clairement comme **la racine de la plupart des maux** induits par l'argent roi. C'est elle qu'il convient de combattre en priorité, même si une fois jugulée tous les maux n'auront pas instantanément disparu.

La mise en place de la TAXE TOBIN (1) pourrait contribuer efficacement à freiner cette spéculation au bénéfice des citoyens et des entreprises et l'association ATTAC se veut un ardent promoteur de sa réalisation.

De même ATTAC soutient toute initiative de placement « éthique » qui étaye une économie dynamique respectueuse de l'homme et de son environnement.

(1) Il s'agit d'une taxation des transactions sur les marchés des changes proposée dans les années 1970 par l'économiste américain James Tobin, prix Nobel d'économie, afin de pénaliser les opérations spéculatives. Les sommes ainsi recueillies pourraient être utilisées pour des actions de lutte contre toutes les inégalités (promotion de l'éducation et la santé publique dans les pays pauvres, la sécurité alimentaire, ...)

Ce texte, dont le titre original est « **La tyrannie des 15%** », a été élaboré par la Commission de travail « *vulgarisation* » d'ATTAC-68 (Haut-Rhin).

Le titre de cette parution dans notre bulletin, les intertitres en marge et la mise de passages en caractères gras sont le fait de C.P.E. en accord avec ATTAC-68

ATTAC-68 40, rue Laurent 68100 Mulhouse (France)

Téléphone : ++ 33 (0)3 89 65 10 74

Télécopie : ++33 (0)3 89 44 25 57

Messagerie courriel : HYPERLINK "mailto:attac68@attac.org" attac68@attac.org

Site Internet : <http://www.local.attac.org/attac68>