

futuribles

analyse et prospective

De la propriété à l'usage

L'avenir des Caraïbes

**Pour une stratégie de recherche
et d'innovation**

Les minarets et l'Europe

futuribles

NUMÉRO 360 • FÉVRIER 2010

De la propriété à l'usage 3

Hugues de Jouvenel

De la fonctionnalité à l'accès 5

*Vers le remplacement des biens matériels
par des services en réseau ?*

François Cusin

Les Caraïbes face à l'avenir 21

Viktor Sukup

Le rôle de l'assurance dans l'économie 35

Ses effets d'entraînement et de frein sur les activités économiques

Jean-Pierre Daniel

Ne serait-il pas temps de sevrer l'Europe ? 47

À propos du rapport Towards a Post-American Europe

Bernard Cazes

Recherche, innovation et stratégie nationale 51

Quand des wagons de priorités cachent la locomotive stratégique...

Bernard David

TRIBUNE EUROPÉENNE

Les minarets, la Suisse et l'Europe 69

Jean-François Drevet

ACTUALITÉS PROSPECTIVES

Un système hospitalier d'avenir ? / Vers une surabondance de gaz ? / Les tests génétiques sur Internet / Les Américains déboussolés ? / Le pari vert de Wal-Mart / « Chinamérique » : un divorce pour le bien de l'économie mondiale ?

BIBLIOGRAPHIE

J.-M. Janvovici et A. Grandjean. C'est maintenant ! 3 ans pour sauver le monde / B. Barber. Consumed: How Markets Corrupt Children, Infantilize Adults, and Swallow Citizens Whole / T. Padoa-Schioppa. « Changer de perspective » / N. Baverez. Après le déluge. La grande crise de la mondialisation / C. Peugny. Le Déclassement / C. Caldwell. Reflections on the Revolution in Europe: Immigration, Islam, and the West / D. Rodrik. Nations et mondialisation. Les stratégies nationales de développement dans un monde globalisé.

ABSTRACTS

99

DE LA PROPRIÉTÉ À L'USAGE

L'éditorial d'Hugues de Jouvenel

Le XXI^e siècle sera-t-il marqué par l'abolition de la propriété privée ? Et si tel était le cas, comment vivrions-nous et évoluera le business model des entreprises ? La question peut paraître saugrenue si l'on persiste à considérer que l'accroissement du bien-être dépend de la croissance économique, qui dépend elle-même de produits éphémères ayant donc vocation à être de plus en plus fréquemment remplacés par des produits nouveaux ; ce processus d'obsolescence accélérée étant le moteur principal de la création de richesses.

Tel fut incontestablement le cas durant l'ère industrielle pendant laquelle, outre le renouvellement accéléré des biens, nous avons observé que de nouveaux produits venaient de plus en plus se substituer aux prestations de services : le lave-linge remplaçant le service de laverie et les automates bancaires le travail du guichetier... Que l'on soit passé alors d'une production de masse à une production de biens sur mesure n'y a sans doute pas changé grand-chose. Peut-être même la diversité des offres a-t-elle contribué à attiser l'appétit des consommateurs pour renouveler plus rapidement encore leurs produits.

Mais, comme l'ont bien montré Dominique Bourg et Nicolas Buclet¹, ce modèle n'est pas durable, en raison d'abord des inégalités sociales qui

en résultent au plan international, ensuite de la consommation de matières premières et d'énergie qu'il entraîne, des gaspillages qui en découlent et des menaces qu'il fait peser sur les équilibres de la biosphère. Peut-on donc changer de modèle et satisfaire autrement nos besoins ?

Nos besoins ne sont pas de posséder des biens, mais de pouvoir disposer de leur usage, affirme François Cusin dans son article « De la fonctionnalité à l'accès » (pp. 5-20). Nous devons donc pouvoir substituer à l'achat des biens, l'accès à leur usage. Faut-il pour autant considérer qu'une telle transition, de l'économie industrielle à celle de la fonctionnalité et à l'âge de l'accès, conduit à la ruine des entreprises, dont le chiffre d'affaires dépend traditionnellement du renouvellement des actes d'achat ?

Les promoteurs de l'économie de la fonctionnalité affirment le contraire, en montrant que la production de biens industriels entraîne un important gaspillage de ressources et des externalités (comme la gestion des déchets) dont les coûts deviennent exorbitants, et qui le seront encore davantage à mesure que les entreprises devront les intégrer dans leurs prix. Mieux encore, ils affirment que les entreprises ont tout avantage à demeurer les propriétaires des biens qu'elles mettent à disposition de leurs

1. BOURG Dominique, BUCLET Nicolas. « L'économie de la fonctionnalité. Changer la consommation dans le sens du développement durable ». *Futuribles*, n° 313, novembre 2005, pp. 27-38.

clients et à leur en facturer l'usage. N'est-ce pas du reste ce que fait déjà Rank Xerox qui, depuis des années, rend un service de reproduction en louant des photocopieurs, assorti d'un service de récupération et de maintenance qui leur permet d'allonger la durée de vie de leur matériel ? N'est-ce pas ce que font Michelin qui, plutôt que de vendre des pneus aux routiers professionnels, vend une solution au kilomètre parcouru, les entreprises de location de vélos (telles que Velo'v à Lyon ou Vélib' à Paris) et ceux qui vous offrent votre téléphone portable, en sachant qu'ils se paieront sur les services ?

Bien entendu, cela ne peut fonctionner que si le propriétaire du bien assure également des services (voire compose un « bouquet de services » en lien avec un réseau de partenaires, de fournisseurs et de sous-traitants) et surtout se charge lui-même de leur distribution.

« L'économie de la fonctionnalité est une économie de la captation du client », écrit François Cusin qui montre comment la vente de l'usage d'un bien incorporant de nombreux services permet encore mieux qu'avant de développer un lien durable avec le client. La vente d'un bien donne lieu à un acte ponctuel, note-t-il encore, alors que « la substitution d'un service à un bien, ou l'inclusion d'un service à un bien (l'assurance, par exemple, comme le montre Jean-Pierre Daniel dans « Le rôle de l'assurance dans l'économie », pp. 35-46) permet de créer avec les clients une relation durable.

D'ailleurs, soulignent différents auteurs, les entreprises fonctionnent déjà ainsi en externalisant un nombre croissant de fonctions (les stocks, le patrimoine immobilier, les équipements...), et de plus en plus de ménages font de même, comme le met en évidence François Cusin lorsqu'il illustre son propos en expliquant comment les Américains, plutôt qu'acheter leur logement, louent (ou achètent) un service résidentiel comportant, outre les murs, toute une série de services de gardiennage, d'entretien...

Bien entendu, on opposera à cette thèse qu'elle ne vaut que pour les produits durables et non pour les produits consommables. Pourtant, Véronique Lamblin² montre de son côté qu'« Asland, Castrol, DuPont ou encore Dow Chemical, en réponse à des réglementations très strictes, proposent à leurs clients des services de gestion de leurs produits chimiques » et que, même si l'exemple est plus discutable, se développent aujourd'hui de nombreuses initiatives pour fournir aux ménages, sur abonnement, des paniers de fruits et de légumes.

Peut-on déduire de cette tendance que nous irons vers l'abolition de la propriété privée ? Certainement pas. Peut-être au contraire vers une concentration de celle-ci. Si Internet paraît être une parfaite incarnation de cette économie de l'accès, les ambitions de Google de tout numériser doivent toutefois nous inciter à réfléchir plus avant sur les formes nouvelles d'appropriation de la richesse, y compris immatérielle... ■

2. LAMBLIN Véronique. « L'essor de l'économie de la fonctionnalité ». In FUTURIBLES INTERNATIONAL. Rapport annuel vigie 2007 : Dix tendances majeures à l'horizon 2020. Paris : groupe Futuribles, novembre 2007.

De la fonctionnalité à l'accès

VERS LE REMPLACEMENT DES BIENS MATÉRIELS
PAR DES SERVICES EN RÉSEAU ?

PAR FRANÇOIS CUSIN ¹

Le modèle classique du marché — reposant sur l'échange de droits exclusifs de propriété — est-il toujours pertinent ? Telle est la question que se pose ici François Cusin, eu égard au développement retentissant, ces dernières années, de l'économie de la fonctionnalité, à savoir la substitution de la vente de l'usage d'un bien à la vente du bien seul. Une tendance qui modifie, selon l'auteur, « la manière de produire, de commercialiser et de consommer les biens et les services ».

S'appuyant sur de nombreux exemples, l'auteur évoque notamment le processus de dématérialisation de l'entreprise — les sociétés ayant de plus en plus recours à la location (biens immobiliers ou encore parcs automobiles et informatiques) — et l'essor des contrats de service qui permettent aux sociétés d'entretenir « un lien durable avec le client ».

Autre phénomène, essentiel aux yeux du sociologue, le couplage entre l'économie de la fonctionnalité et l'économie de l'accès, dans laquelle « l'enjeu le plus décisif [pour les consommateurs] est la capacité à disposer des services de base qui conditionnent ensuite l'accès à tous les autres services ».

1. Maître de conférences en sociologie à l'université Paris-Dauphine et chercheur à l'Institut de recherche interdisciplinaire en sciences sociales (IRISSO-CNRS).

Dans ce contexte, où l'insertion à des réseaux d'intérêt commun apparaît primordiale et où les droits de propriétés cèdent le pas aux droits d'accès, émergent de nouveaux contrats de service, note François Cusin qui, pour illustrer son propos, présente ici le modèle américain des common interest developments — résidences ou villes privées, gérées en copropriété. Ainsi analyse-t-il l'influence sur l'habitat du double principe de la fonctionnalité et de l'accès. T.P. ■

Les services, « c'est tout ce qui est susceptible d'être vendu mais qui ne peut pas vous tomber sur les pieds à la livraison ». En rapportant cette citation tirée d'un article de *The Economist*, Jeremy Rifkin ² rappelle avec humour que le service pur s'oppose au bien pur, comme l'immatériel au matériel. Mais dans la réalité, la question des rapports entre sphères matérielle et immatérielle est l'objet de débats d'autant plus vifs que les progrès technologiques et les modes de commercialisation des biens et services brouillent les clivages traditionnels.

Dans les années 1970, Daniel Bell est l'un des premiers à théoriser le déclin de la société industrielle au profit de l'économie des services. Dans *Vers la société postindustrielle* ³, le sociologue américain explique cette évolution par l'apparition de nouveaux besoins, consécutivement au développement d'une société de l'information et des loisirs. Mais, quelques années plus tard, dans *After Industrial Society? The Emerging of Self-Service Economy* ⁴, Jonathan Gershuny s'oppose à ce qu'il considère comme le « nouveau mythe » de la société postindustrielle. Selon l'économiste britannique, les nouveaux biens industriels concurrencent au contraire de plus en plus les prestations de services. L'ordinateur, dont l'usage se substitue à des services marchands comme le secrétariat, la dactylographie, l'imprimerie ou le transport par courrier, en est le meilleur exemple. Selon J. Gershuny, de nombreuses prestations de services se transforment ainsi en *self-services*.

L'idée est reprise par George Ritzer ⁵ dans sa thèse sur la « McDonaldisation du monde ». Non sans ironie, le sociologue montre comment le client est de plus en plus conduit à « travailler » pour son prestataire de services, notamment en jetant lui-même les restes du repas qu'il a consommé au *fast-food*, en poussant son chariot dans les rayons d'un supermarché, ou encore en effectuant à la banque des opérations autrefois dévolues à un guichetier.

2. RIFKIN Jeremy. *L'Âge de l'accès. La Révolution de la nouvelle économie*. Paris : La Découverte, 2000, 395 p.

3. BELL Daniel. *Vers la société postindustrielle*. Paris : Laffont, 1976 (1973), 446 p.

4. GERSHUNY Jonathan. *After Industrial Society? The Emerging of Self-Service Economy*. Londres : MacMillan, 1978, 181 p.

5. RITZER George. *Tous rationalisés*. Paris : Alban, 1998, 314 p. (traduction française de *The McDonaldization of Society*. Newbury Park : Pine Forge Press, 1993).

Pour autant, la tertiarisation de l'économie a continué sa course. En France, le secteur tertiaire rassemble les trois quarts des actifs occupés, contre la moitié en 1975. Les services marchands représentent 37 % de la valeur ajoutée créée par l'ensemble des activités économiques, et 47 % de l'emploi total. Les ménages consacrent plus du tiers de leurs dépenses aux services marchands, contre 27 % il y a 21 ans ⁶. Derrière ces chiffres, se cachent des évolutions profondes de la manière dont s'articulent les biens et les services. Les transformations économiques, technologiques et commerciales en cours aboutissent à des tendances contradictoires, avec des effets complexes de substitution entre biens et services, où se conjuguent l'« effet Bell » et l'« effet Gershuny ».

Les approches consacrées à l'économie de la fonctionnalité relancent, aujourd'hui, le débat en montrant comment s'opère l'incorporation de services aux biens déjà existants, et comment de nouveaux services remplacent purement et simplement la consommation de biens matériels. Une première partie montrera que cette tendance modifie la manière de produire des biens ou des services, de les commercialiser et de les consommer. À tel point que se pose la question de savoir si le modèle classique du marché (reposant sur l'échange de droits exclusifs de propriété) reste pertinent dans une économie de la fonctionnalité sur laquelle se greffe de plus en plus une logique d'accès. Une seconde partie traitera de l'influence du double principe de la fonctionnalité et de l'accès sur l'habitat, à partir de l'exemple des *common interest developments* (CID), ces formes de copropriété reposant sur la gestion privée de services de proximité, parfois à l'échelle de villes entières.

Quand la fonction prend l'ascendant sur l'objet

Le principe de la fonctionnalité est au fondement même de l'économie monétaire moderne. La monnaie est, en effet, le premier bien à avoir vu disparaître sa substance (un métal précieux) au profit de ses fonctions, comme l'a brillamment montré le sociologue allemand Georg Simmel dans sa *Philosophie de l'argent* ⁷. La monnaie électronique prolonge, aujourd'hui, ce processus de dématérialisation de l'argent. Celui-ci remplit d'autant mieux ses fonctions d'intermédiaire des échanges, d'unité de compte et de réserve de valeur qu'il n'a plus de substrat matériel. La « valeur-substance » a laissé place à la « valeur-fonction » ⁸.

6. DAYAN Jean-Louis. « L'emploi en France depuis trente ans ». In *L'Emploi. Nouveaux enjeux*. Paris : Institut national de la statistique et des études économiques (INSEE), novembre 2008, pp. 17-24.

7. SIMMEL Georg. *Philosophie de l'argent*. Paris : Presses universitaires de France (PUF), 2007 (1900), 662 p. (la 1^{re} traduction française date de 1987).

8. CUSIN François. « Motivations et cognitions dans les comportements liés à l'argent : l'apport de Simmel ». *L'Année sociologique*, vol. 48, n° 2, décembre 1998, p. 417-445 ; et CUSIN François et BENAMOUGZIG Daniel. *Économie et sociologie*. Paris : PUF, 2004, 496 p.

De manière analogue à la monnaie moderne, les biens tendent de moins en moins à être possédés pour eux-mêmes, mais en vertu de l'usage que l'on peut en faire, des services qu'ils rendent. Lorsque cela est techniquement, économiquement et juridiquement possible, la vente d'un produit est remplacée par la vente d'un service et / ou par la location du produit en question. Ce principe n'est certes pas nouveau. La télévision a, par exemple, pénétré nombre de foyers français grâce à la formule du *leasing* (location-vente). Les téléphones ont longtemps été fournis avec l'abonnement souscrit auprès des PTT (Postes, télégraphes et téléphones). La volonté de diminuer les coûts afférents à la propriété, l'obsolescence plus rapide des biens, ainsi que les possibilités qu'offrent les progrès technologiques ont conduit à une progression rapide des principes de l'économie de la fonctionnalité.

L'entreprise dématérialisée ou la substitution capital / service

L'économie de la fonctionnalité connaît, aujourd'hui, un développement particulièrement retentissant à travers le processus de dématérialisation de l'entreprise qui accompagne leurs stratégies d'allègement tous azimuts : moins d'actifs immobilisés, moins d'infrastructures, moins de biens possédés, moins de personnel... Donc moins de coûts.

La recherche d'optimisation des biens nécessaires à la production (c'est-à-dire la consommation de leur valeur d'usage au moindre coût) conduit de plus en plus d'entreprises à renoncer à leur possession. Pourquoi rester propriétaire d'un produit ou d'une technologie qui risque d'être obsolète avant même qu'on ait fini de le payer ? L'exemple le plus typique est celui du matériel informatique que les entreprises louent en souscrivant à des contrats de service. De leur côté, les géants de l'informatique ont constaté que la vente de matériels et de logiciels n'engendre plus de marges bénéficiaires suffisantes. Ils mettent donc l'accent sur les prestations de service aux entreprises et sur les activités d'expertise.

En dehors de l'informatique, certains exemples sont devenus des cas d'école pour illustrer les succès de l'économie de la fonctionnalité. Ainsi, Xerox ne vend pas des photocopieurs, mais des services de photocopie, avec maintenance et remplacement du matériel. Michelin propose un service du pneu aux entreprises de transport, afin qu'elles optimisent la durée d'utilisation des pneus et réduisent leur consommation de carburant⁹. Toujours dans cette logique d'externalisation, les entreprises louent leur flotte de véhicules au lieu de la posséder. La consommation de produits chimiques, d'énergie ou le recours à un système d'air conditionné n'échappent pas non

9. BOURG Dominique et BUCLET Nicolas. « L'économie de fonctionnalité. Changer la consommation dans le sens du développement durable ». *Futuribles*, n° 313, novembre 2005, pp. 27-37. Pour en savoir plus sur l'économie de la fonctionnalité, voir FUTURIBLES INTERNATIONAL. « L'essor de l'économie de la fonctionnalité ». *Rapport annuel Vigie 2007. Dix tendances majeures à l'horizon 2020*. Paris : groupe Futuribles, novembre 2007, pp. 133-142.

plus à ce principe. Pourquoi acheter des machines, des matières premières ou de l'énergie lorsqu'un contrat d'abonnement permet d'en limiter la consommation en externalisant sa gestion ?

La règle du « louer plutôt qu'acheter » s'étend chaque jour à de nouveaux domaines. Cette tendance s'inscrit dans un mouvement général d'externalisation des entreprises et des administrations. Depuis deux décennies, les grandes bureaucraties ont été priées de s'alléger pour diminuer leurs coûts de fonctionnement et augmenter dans le même temps leur capacité d'adaptation et de réactivité. Dans un contexte de dérégulation et de concurrence accrue, le modèle de l'entreprise en réseau apparaît comme une alternative à la firme bureaucratique¹⁰. Le recours au marché et les relations contractuelles de sous-traitance prennent ainsi le pas sur les structures hiérarchiques intégrées.

Mais l'allègement organisationnel des entreprises va plus loin encore. Dans une logique de réingénierie financière, la cure d'amaigrissement porte aussi sur le capital jugé improductif : le patrimoine immobilier, les équipements et les stocks. Lorsqu'elles ne suppriment pas purement et simplement leurs bureaux, tels IBM ou Cadbury, les grandes entreprises ont de plus en plus recours à la location de ceux-ci. D'où une meilleure capacité d'adaptation de la surface consommée aux évolutions de la conjoncture et, globalement, une meilleure rentabilité.

Poussé à l'extrême, le processus de dématérialisation qui accompagne l'économie de la fonctionnalité conduit à l'émergence d'entreprises virtuelles, comme c'est le cas pour le fabricant américain Nike. Avec une structure minimale, la société se résume à un donneur d'ordres à la tête d'un réseau de partenaires, de fournisseurs et de sous-traitants. Le capital matériel de l'entreprise a été remplacé par des contrats de service. Ce primat du capital immatériel implique la transformation des actifs productifs en coûts de fonctionnement prévisibles.

Un consommateur dans le collimateur de l'économie de la fonctionnalité

Pour les entreprises, l'économie de la fonctionnalité n'est pas seulement une recette pour faire face aux nouvelles contraintes de rentabilité dans une économie financiarisée. C'est aussi une nécessité commerciale pour espérer conserver ses parts de marché dans une économie plus concurrentielle. Il ne s'agit plus tant de vendre une masse de biens à des clients supposés identiques, que de fidéliser une clientèle de plus en plus différenciée et labile. Or, la vente d'un bien donne lieu à une relation commerciale éphémère, perpétuellement à recréer. En revanche, la substitution d'un service à un bien ou l'inclusion d'un service à l'offre d'un bien permet de maintenir

10. FERRARY Michel et PESQUEUX Yvon. *L'Organisation en réseau, mythes et réalités*. Paris : Presses universitaires de France (PUF), 2004, 294 p.

un lien durable avec le client. Parce qu'ils sont contractualisés, ces services associés (maintenance, garantie, fourniture de consommables, mise à niveau du produit ou encore formation des utilisateurs) constituent un puissant facteur de pérennité de la relation commerciale. L'économie de la fonctionnalité est une économie de la captation du client¹¹.

Certes, contrairement aux entreprises, les consommateurs achètent toujours leurs ordinateurs. Mais à quoi servirait, aujourd'hui, un ordinateur sans la vaste gamme de services associés — via Internet ou non ? Son utilité ne serait alors guère supérieure à celle d'une machine à écrire. Comme l'informatique, la téléphonie mobile est archétypique de la nouvelle économie de la fonctionnalité reposant sur l'offre de bouquets ou de *packages* de services. L'abonnement téléphonique est à la fois l'objet du service rendu et le canal de diffusion d'offres commerciales jointes. En outre, bien qu'il constitue un chef-d'œuvre de technologie, le téléphone portable perd peu à peu sa valeur économique pour devenir un simple produit d'appel, parfois cédé pour un euro ! Le service éclipse la matérialité de l'objet. Seul le vol de son téléphone portable rappelle au client qu'il est encore un bien matériel ayant une valeur monétaire.

L'économie de la fonctionnalité modifie donc en profondeur le rapport matériel / immatériel. Elle fait également perdre du terrain à la propriété des biens au profit de leur location. Le succès de la location de vélos à Paris (Vélib'), Lyon (Vélo'v) ou Nantes (Bycloo) pourrait paraître anecdotique s'il ne servait pas de modèle aux projets de développement à grande échelle de l'auto-partage. Des expériences sont déjà en cours à Paris (Caisse-Commune ; Mobizen, filiale de Veolia), à Strasbourg (Auto'trement) ou encore à Lyon (Autolib'), même si elles sont encore loin de ce qui existe en Allemagne, en Suisse ou aux Pays-Bas. Conforme au principe de l'économie de la fonctionnalité, l'auto-partage permet de ne payer que le coût d'usage de l'automobile, non son coût d'amortissement.

À côté de la location, la gratuité est devenue en quelques années le nouveau symbole d'une économie de la fonctionnalité de plus en plus fondée sur le primat de l'accès. L'offre gratuite est un produit d'appel pour retenir l'attention du client et pour établir une première relation avec lui. Les logiciels libres en sont un exemple. L'étude du développement d'Internet montre que la concurrence porte moins sur des produits que sur des normes techniques. Derrière la gratuité apparente se joue donc une bataille sans merci pour imposer son *standard* et capter durablement le consommateur. La lutte entre les logiciels de navigation tels que Explore (Microsoft) et Netscape, tous deux gratuits, l'illustre bien. Paradoxalement, pour verrouiller le marché en faisant triompher son *standard*, il faut que le système proposé soit ouvert. Apple a fait les frais de cette loi de l'économie numérique. Le *standard* per-

11. COCHOY Franck (sous la dir. de). *La Captation des publics. C'est pour mieux te séduire, mon client*. Toulouse : Presses universitaires du Mirail, 2004, 297 p. ; et CUSIN François. « Attirer, sélectionner, fidéliser : le double marché du crédit aux particuliers ». In COCHOY Franck (sous la dir. de). *Ibidem*. pp. 153-180.

met de créer un réseau de clients durables qui partagent une fonction et à qui une offre de services et d'extensions pourra ensuite être proposée. La gratuité est un outil essentiel dans la constitution de réseaux porteurs d'externalités positives pour l'offreur comme pour les consommateurs. Les réseaux Internet offrent des opportunités de développements quasi infinis pour l'économie de la fonctionnalité.

Dans ce sillage, le *marketing* relationnel cherche à favoriser, au-delà de la constitution de vastes réseaux sociaux, la création de nouvelles formes de communautés. Ces communautés ne visent pas à rassembler des individus autour d'une tradition commune, comme le faisaient les communautés d'autrefois, mais autour d'un intérêt partagé pour une activité ou un produit. Dans les faits, les premières communautés d'intérêt de ce type sont apparues dès les débuts de la société de consommation, avec notamment les clubs d'amateurs de véhicules ou de loisirs. Aujourd'hui, Internet démultiplie la possibilité de créer et d'entretenir des liens durables et continus avec (ou entre) les consommateurs, au sein de vastes réseaux à partir desquels se forment des « cybercommunautés ».

La notion de communauté prend son sens dans la mesure où le réseau ne se limite pas à des échanges d'informations entre leurs membres, mais implique des phénomènes d'identification entre les adeptes d'un produit ou d'une marque. Les communautés virtuelles rassemblent des personnes qui non seulement partagent un intérêt et un attachement à une offre, mais sont aussi désireuses d'en retirer une expérience collective, notamment à travers la participation à des forums de discussion. La communauté d'intérêt — dont le réseau est le support — s'apparente ainsi à une communauté de valeur qui renforce la loyauté envers l'enseigne et le produit, et encourage le prosélytisme à travers le cyberspace.

La consommation perd ainsi sa connotation passive et individuelle. Elle se transforme en acte engagé, voire militant : pour la défense d'Apple contre Microsoft, du commerce bio ou équitable contre la grande distribution, etc. L'économie de la fonctionnalité devient une économie de l'accès : la capacité du consommateur à choisir son offre dépend de son insertion dans des réseaux et de son accès à des échanges d'informations sur les forums de discussion ou encore à des bancs d'essai élaborés par les consommateurs.

De la fonctionnalité à l'accès : un nouveau paradigme du marché ?

Le nouvel essor de l'économie de la fonctionnalité est-il de nature à provoquer un changement de paradigme économique ? Le marché classique reposant sur l'échange de droits de propriété va-t-il laisser la place à un vaste « marché-réseau » dans lequel sont commercialisés des droits d'accès ? C'est la thèse défendue avec vigueur par J. Rifkin. Selon l'économiste américain, l'économie de l'accès s'identifie à un « nouvel âge » du capitalisme américain, fortement influencé par le développement des nouvelles technologies.

Selon J. Rifkin, le développement des services favorise l'érosion du sens de la propriété. La notion de service cadre, en effet, mal avec celle de propriété. Parce qu'immatériels, les services sont exécutés plutôt que produits. Ils n'existent que dans l'instant même où ils sont fournis et ils ne peuvent être détenus, accumulés ou hérités. Ils sont simplement disponibles. C'est pourquoi, à « l'âge de l'accès », le détenteur d'accès prend progressivement le pas sur le propriétaire.

Fonctionnalité et accès sont deux notions complémentaires. Tandis que la première est synonyme de substitution d'un service à l'usage d'un bien possédé, la seconde désigne plus particulièrement les modalités concrètes d'appariement entre l'offre et la demande dans une économie de l'immatériel. Les deux modifient la temporalité des échanges marchands et le rapport à la propriété. Dans le cas d'un échange classique de droits de propriété, la relation entre le vendeur et l'acheteur prend fin une fois les transactions effectuées. L'économie de la fonctionnalité repose, au contraire, sur l'inscription de ceux-ci dans une relation durable portant sur des bouquets de services interdépendants. Il en résulte une complexification des formes de contrat et de tarification. Pour le consommateur, cela se traduit par une difficulté croissante à comparer les offres entre elles et par une moindre transparence des coûts, comme l'illustre le cas des services bancaires. Mais, dans une économie de l'accès, l'enjeu le plus décisif est la capacité à disposer des services de base qui conditionnent ensuite l'accès à tous les autres services. La carte bancaire et la connexion Internet font désormais partie de ces dispositifs de base devenus indispensables à l'intégration sociale des individus.

Internet est sans doute la meilleure vitrine du nouveau paradigme de l'accès. La toile illustre bien les liens entre fonctionnalité et accès. Ce type d'accès permet une généralisation du processus de dématérialisation à nombre de biens culturels. Il réduit le coût de tout ce qui rentre dans la sphère du réseau. Il fallait, par exemple, déboursier 1 600 dollars US au début des années 1990 pour se procurer l'*Encyclopædia Britannica*. Aujourd'hui, la version Internet, avec son actualisation régulière, est accessible pour moins de 100 dollars US. Cela signifie-t-il que l'« objet livre » est condamné à céder la place à la « fonction livre ». Le succès de Kindle, le livre électronique proposé outre-Atlantique par la firme Amazon, en est le signe avant-coureur. La numérisation en cours des fonds des plus grandes bibliothèques de la planète par Google révèle l'ampleur du phénomène. La musique n'échappe pas à cette tendance. Sa numérisation a permis sa reproduction à l'infini, indépendamment de ses supports matériels. Comme l'argent moderne, la musique circule sans fin, sous forme de flux électroniques à travers des réseaux numériques. Là encore, la fonction a pris l'ascendant sur la matérialité du support.

La dématérialisation du livre ou du disque et la difficulté d'en contrôler les droits de propriété signifient moins l'abandon de la notion de propriété que la transformation de la nature des droits de propriété. La notion moderne de propriété, création du XVII^e et XVIII^e siècle, reposait sur le droit d'exclure les autres. C'est en ce sens qu'elle est qualifiée de « privée ».

L'« ÂGE DE L'ACCÈS » OU LA « VISION HYPERBOLIQUE » DE J. RIFKIN

Dans *L'Âge de l'accès*¹, paru en 2000, l'économiste américain offre une vision hyperbolique de la société de l'accès, envisageant de manière radicale les conséquences du nouveau paradigme économique qu'il étudie. L'économie de l'accès n'atteint sans doute pas le degré de généralisation que Jeremy Rifkin lui prête, son développement étant notamment variable selon les pays. Mais son analyse a néanmoins le mérite de mettre en relation des processus à l'œuvre dans des champs aussi différents que les services, la culture, les nouvelles technologies ou encore l'habitat, faisant ainsi ressortir une structure commune.

Selon J. Rifkin, la diffusion du paradigme de l'accès implique une redéfinition complète des notions de valeur économique et de marché. Les produits « cessent d'être des produits et deviennent des services évolutifs. Leur valeur réside moins dans leur structure physique ou dans leur enveloppe matérielle que dans le contenu en termes d'accès à des prestations immatérielles. [...] Au lieu de penser les produits comme des objets fixes dotés de caractéristiques immuables et ayant une valeur définitive, leurs concepteurs en font des supports de toutes sortes d'améliorations potentielles et de services à valeur ajoutée². » Désormais, « ce qui l'emporte sur la propriété, c'est l'accès payant à des réseaux de relations et d'intérêt mutuel, à des communautés affinitaires. Dans cette nouvelle ère, le sentiment d'appartenance repose sur le fait d'être connecté aux nombreux réseaux qui constituent

l'économie globalisée. Être abonné, adhérent, client devient aussi important qu'être propriétaire. C'est de l'accès plus que de la propriété que dépendra désormais notre statut social³. »

Le couplage entre fonctionnalité et accès conduit donc à une véritable révolution qui tend, selon J. Rifkin, à imposer un capitalisme culturel qui rompt avec le capitalisme industriel qui a jusqu'à présent prévalu. Le tableau ci-dessous montre comment s'opposent ces deux figures « idéal-typiques » du capitalisme.

À l'ère du capitalisme culturel, explique J. Rifkin, la création de valeur repose avant tout sur la production de biens immatériels, production impliquant, elle-même, l'utilisation de moyens de plus en plus immatériels. Comme chez D. Bell, le facteur de production décisif est désormais le capital intellectuel. La valeur économique tire plus que jamais sa source dans les

Capitalisme industriel	Capitalisme culturel
Marchés classiques	Réseaux
Propriété	Accès
Patrimoine matériel	Patrimoine immatériel, propriété intellectuelle
Vente de biens	Vente de services et d'expériences de vie
Échanges discontinus et éphémères	Fidélisation du client
Transferts de droits de propriété	Fourniture d'un service ou d'une information
Marchandisation des biens et de l'espace	Marchandisation du temps et des relations humaines
Acheteur / vendeur	Prestataire / usager

1. RIFKIN Jeremy. *L'Âge de l'accès. La Révolution de la nouvelle économie*. Paris : La Découverte, 2000, 395 p.

2. *Ibidem*, p. 114.

3. *Ibidem*, p. 147.

concepts, les idées, les connaissances, l'information ou encore la capacité d'expertise. L'âge de l'accès est celui du primat de l'imagination et de la créativité humaine sur les biens matériels. La notion de propriété intellectuelle devient un enjeu central.

L'autre aspect du capitalisme culturel que décrit J. Rifkin est la commercialisation de l'accès à la plupart des dimensions de la culture, à travers l'offre touristique, les complexes de loisirs et

les parcs à thème, les villes-musées, les événements sportifs, les médias électroniques, les mondes virtuels du cyberspace, etc.

Les activités ludiques sont ainsi transformées en expériences de vie marchandes, en activités récréatives payantes, au sein desquelles l'accès à des mondes simulés ou à des états de conscience altérés occupe une place croissante.

F.C.

Aujourd'hui, la propriété doit, au contraire, garantir le droit individuel de ne pas être exclu de l'usage ou de la jouissance d'un bien ou service. Autrement dit, la propriété de l'ère industrielle cède le pas à un droit à l'accès. Dans une économie en réseau, l'autonomie dépend moins de la détention en propre de biens que de la capacité à être relié à des réseaux d'intérêts communs. La notion de droits de propriété devient donc plus abstraite à mesure que ceux-ci portent sur des biens plus immatériels que matériels.

Si dans le nouveau paradigme, la propriété change de forme, elle change aussi de détenteurs et tend à se concentrer. Les gestionnaires du parc immobilier que les entreprises ont externalisé en deviennent les principaux détenteurs. De même, les grands acteurs du monde Internet concentrent dans leurs mains les droits de propriété intellectuelle les plus stratégiques. Ainsi, Google détient la propriété d'une technologie de moteurs de recherche qui rend la firme américaine incontournable en matière d'accès Internet. La lutte concurrentielle est donc une lutte pour la détention de droits de propriété aussi stratégiques qu'exclusifs.

Le couplage entre économie de la fonctionnalité et économie de l'accès permet au consommateur de se libérer des charges et contraintes de la possession tout en accédant à une gamme toujours plus étendue de services. Ces progrès ne sont pourtant pas toujours synonymes d'autonomie croissante pour le consommateur. De nouvelles dépendances se créent, notamment sous l'effet du couplage entre la vente d'un bien d'équipement et celle des services. La voiture en est un bon exemple. À peu de choses près, elle rend le même service de base aujourd'hui qu'il y a 20 ans : permettre d'aller d'un point A à un point B. Mais l'équipement électronique, dont bénéficie le conducteur, crée une dépendance technique de celui-ci vis-à-vis du concessionnaire. En cas de panne, il ne peut plus s'en remettre à son garagiste de quartier. Ce dernier, faute de connaissances en électronique ou d'accès au logiciel « constructeur » de la voiture, se trouve court-circuité. L'accès au service de réparation est donc bien contrôlé. Conformément à la thèse de J. Rifkin, cet exemple illustre le rôle croissant du savoir, de la technologie et des droits de propriété intellectuelle dans l'économie de l'accès.

Bref, la propriété cède du terrain par rapport à d'autres formes de transaction, au premier rang desquelles les contrats de service. Dans le même temps, la nouvelle économie de la fonctionnalité et de l'accès contribue à la concentration des droits de propriété entre les mains de ceux qui ont vocation à fournir et à contrôler les accès. Par ailleurs, on assiste à une hybridation entre contrats de service reposant sur le principe de la location ou de l'abonnement, et propriété pleine et entière. Le cas du logement va nous permettre de développer ce point.

Le cas des common interest developments

Un nombre croissant de grandes entreprises se débarrassent de leur patrimoine immobilier en le vendant à des entreprises spécialisées qui en assurent la gestion. Le secteur résidentiel est-il susceptible de suivre la même pente au profit de la location ? Dans les pays occidentaux, la tendance historique est, au contraire, à l'augmentation de la part des propriétaires, part qui atteignait, en 2007, 86,3 % en Espagne, 71 % aux États-Unis, 57,2 % en France (mais seulement 43,2 % en Allemagne). Si le secteur résidentiel reste tributaire du rôle structurant de la propriété, il n'échappe cependant pas au nouveau paradigme de l'accès et à la redéfinition de la propriété qui en résulte. L'essor des *common interest developments* (CID) en est l'exemple le plus significatif, non seulement à l'échelle d'ensembles résidentiels mais aussi à celle de véritables villes détenues en copropriété. Cette évolution modifie la nature même de la notion de propriété. Certes, le modèle américain des CID n'est pas transposable en France, mais son étude permet d'identifier un certain nombre de tendances qui contribueront sans doute à façonner l'offre de logements de demain.

De la « ville-fonction » à la « ville-service » privée

Aux États-Unis, l'essor des communautés résidentielles remonte à la fin des années 1960. Aujourd'hui, elles rassemblent plus de 30 millions d'Américains (soit 12 % de la population), répartis au sein des 150 000 CID existants. Ces derniers sont de deux types. En habitat collectif, les condominiums s'apparentent aux copropriétés françaises. En habitat individuel, les CID sont parfois de véritables villes gérées par des municipalités privées et par des associations de copropriétaires.

Dans un contexte de montée de l'insécurité et de désir croissant d'entre-soi des classes moyennes ou supérieures, les CID proposant un contrôle strict des accès ont fait florès, notamment aux États-Unis ou en Amérique du Sud. Ces *gated communities* ont largement retenu l'attention en raison de leur modèle fondé sur le séparatisme social¹². Dans ces enclaves résiden-

12. CAPRON Guénola (sous la dir. de). *Quand la ville se ferme. Quartiers résidentiels sécurisés*. Paris : Bréal, 2006, 288 p. ; et PAQUOT Thierry. *Ghettos de riches. Tour du monde des enclaves résidentielles sécurisées*. Paris : Perrin, 2009, 298 p.

tielles, l'accès est strictement contrôlé, et les candidats à l'emménagement doivent respecter des critères de revenus, d'âge et / ou de race, à la manière des anciens clubs fermés de notables. Le contrôle peut également s'appliquer aux visites que reçoivent leurs habitants, afin de limiter le risque de nuisances provenant de l'extérieur. À Rancho Bernardo en Californie, ville de retraités, les petits-enfants n'ont pas accès au centre de loisirs et les visites sont strictement limitées. Sun City, ville de 40 000 habitants près de Phoenix, est réservée aux retraités. Si ce n'est pas à proprement parler une ville fermée, on n'y trouve pas d'école.

Le succès des CID ne repose pas seulement sur le principe de la clôture avec l'extérieur. Tous les CID ne sont d'ailleurs pas des *gated communities* ; la sécurité n'est pas le seul bien mis en commun par leurs habitants. Ce succès tient plus globalement à l'accès à diverses fonctions liées au logement ou à la ville que permet le CID, selon un double principe d'offre globale de services marchands et de mutualisation entre des membres ayant des attentes communes. Les acquéreurs d'une maison à Sun City, à Celebration en Floride (ville de 10 000 habitants conçue par Walt Disney), à Reston en Virginie (56 000 habitants) ou encore à Sandy Springs (90 000 habitants), n'achètent pas seulement un logement mais un mode de vie, dont la qualité du voisinage n'est qu'un des aspects.

L'achat d'un bien immobilier dans l'une de ces villes privées s'apparente au paiement d'un ticket d'entrée dans une communauté de semblables bénéficiant de services d'entretien des maisons et des espaces communs, d'équipements de loisir, de services hospitaliers, etc. Des facteurs financiers expliquent également l'attractivité des villes privées. D'une part, la sélection à l'entrée met les propriétaires à l'abri de l'arrivée de populations qui troubleraient l'ordre, ce qui risquerait de provoquer une dépréciation de leur investissement immobilier. D'autre part, la logique de l'entre-soi dispense ces ménages des couches moyennes / supérieures d'avoir à financer un système de redistribution en faveur de populations plus pauvres.

Les droits de propriété des résidents deviennent ainsi des supports de prestations, de socialisation et d'expériences vécues, individuelles et collectives. Il en résulte une redéfinition en profondeur de la notion de droits de propriété. D'un côté, ceux-ci s'étendent bien au-delà du logement, pour inclure un droit de regard sur l'accès au CID et sur les espaces publics ; la privatisation de ces derniers garantissant aux habitants l'exclusivité de leur usage. Mais, à l'inverse, leurs droits de propriété se trouvent rognés par le caractère intrusif des règlements de copropriété. Dans certains CID, les propriétaires se voient ainsi limités dans le choix de la couleur de la peinture de leur salon ou dans celui des essences qu'ils peuvent planter dans leur jardin. Les *gated communities* vont, quant à elles, jusqu'à limiter l'accès aux visiteurs extérieurs, y compris lorsque ce sont des proches. L'accès au bien collectif que constitue le calme ne va donc pas sans de sérieuses entraves à la liberté de jouissance du bien immobilier. Il en va de même à la sortie du CID, puisque le candidat au départ n'est pas libre de revendre son bien à quelqu'un qui ne remplirait pas les critères d'admission. Sans renier le principe de la pro-

priété, les CID incorporent des logiques empruntées à l'économie de la fonctionnalité et de l'accès qui en modifient le sens et l'usage.

Redéfinition de la notion de propriété immobilière

Souvent qualifiés de « ghettos de riches », les CID constituent un bon exemple de communauté marchande d'intérêt, au sens de J. Rifkin. La version américaine des *gated communities* n'est pas, comme nous l'avons souligné précédemment, transposable à la France tant elle est indissociable d'un contexte culturel et institutionnel particulier. Ces enclaves résidentielles reposent, notamment, sur une forme d'individualisme que l'on peut qualifier de « collectif », selon la formule de Tocqueville, qui mêle sacralisation de l'intérêt privé et nécessité de l'inscription des individus dans des communautés de semblables.

L'histoire des CID périurbains est, en outre, intimement liée à l'idéologie antiurbaine et aux mouvements de révolte fiscale qui ont conduit nombre de ménages des couches moyennes et supérieures à quitter les centres-ville pour des espaces situés dans les couronnes périphériques. Les villes nouvelles qui les ont accueillis se sont développées à la fois sur le principe d'une substitution d'une offre marchande à des services publics, et sur l'implication des usagers-citoyens dans la vie du quartier ou de la cité à travers l'association des copropriétaires. Démocratie participative, offre marchande et contrôle social fort sont ici indissociables. À ces spécificités historiques, s'ajoutent des spécificités institutionnelles qui tiennent à la possibilité de créer de nouvelles municipalités par un processus d'incorporation : à partir de rien (logique de peuplement) ou par sécession au sein d'une commune existante. La volonté de contrôler l'accès à son quartier et de limiter les mécanismes de redistribution en faveur des populations modestes a été à l'origine d'importantes vagues de séparatisme communal dans les *suburbs* américaines à partir des années 1950¹³.

En France, on n'observe pas de cas analogues de privatisation d'espaces publics résidentiels. La demande de clôture d'espaces résidentiels existe, mais elle reste cantonnée à une poignée de résidences et de lotissements¹⁴. On constate néanmoins une tendance à la spécialisation rampante des territoires. Elle reste sans commune mesure avec les *gated communities* qui fleurissent de par le monde, mais elle repose sur des ressorts analogues : la recherche d'entre-soi qui permet de mettre à distance les autres catégories sociales et d'accroître ainsi ses chances d'accéder à des services adaptés à ses besoins sociaux. Car, comme le révèle l'étude des CID, le principe de mutualisation mis en œuvre au sein de ces copropriétés offre à leurs membres des

13. DAVIS Mike. *City of Quartz. Los Angeles, capitale du futur*. Paris : La Découverte, 2006 (1997), 391 p.

14. SABATIER Bruno. « Les résidences fermées à Toulouse : une offre immobilière construisant la "ville privée" ». *Espaces et sociétés*, n° 123, 2005, pp. 131-149.

avantages qui restent inaccessibles à un propriétaire isolé, à condition qu'ils aient des attentes similaires. Dans l'Hexagone, certaines communes périurbaines ou rurales se laissent tenter par la formation de clubs qui ont vocation à accueillir des ménages ayant un statut social élevé, des retraités ou des familles¹⁵. Mais cette spécialisation résidentielle, qui se dessine en France, est-elle susceptible d'offrir le même type d'avantage que les CID ? D'ores et déjà, se pose la question de la pérennité de ce modèle pour des communes qui s'engageraient de manière trop univoque dans des politiques d'attractivité résidentielle de leur territoire¹⁶.

Outre la redéfinition de la notion de propriété qu'il implique, le modèle du CID nous renseigne également sur une tendance qui émerge sur le marché de la location de logements. Aux États-Unis, ce marché est longtemps resté le domaine quasi exclusif des ménages les plus modestes, des célibataires et des jeunes couples n'ayant pas encore les moyens d'acquérir leur propre logement. Or, le marché de la location voit se développer un nouveau segment : celui d'actifs très mobiles, donc potentiellement plus attirés par des prestations de services que par le fardeau des responsabilités qui accompagnent la possession du logement. L'association du logement et des services s'est particulièrement développée dans le domaine du tourisme haut de gamme. Les résidences services de luxe viennent ainsi concurrencer la possession de résidences secondaires. L'investissement se transforme en coût d'accès, avec des formules intermédiaires permettant d'acheter des parts dans un parc de résidences situées dans différents pays.

Ces formes de copropriété ne sont pas nouvelles, mais leur couplage avec une gamme complète de services explique leur succès aujourd'hui. Plus encore, l'avenir des résidences services dépendra des impératifs croissants de mobilité professionnelle et du développement des nouvelles formes de nomadisme professionnel. Certains pourront, à l'image de nombre de cadres de la City, faire le choix d'habiter dans une résidence service la semaine et de regagner le *week-end* leur seconde résidence en périphérie ou dans la campagne. Se dessine ici un autre modèle — celui de la birésidence — permettant d'associer les avantages de la location et ceux de la propriété.

En revanche, la France se révèle peu propice au développement d'un troisième type de résidences services, à savoir celles qui s'adressent aux retraités. Contrairement aux Américains, les Français sont très peu désireux de se retrouver entre eux. Comme les maisons de retraite, les résidences services pour le troisième ou le quatrième âge restent perçues comme des « anti-chambres de la mort », plutôt que comme des havres de paix où l'on pourra consommer à loisir des services et retrouver une seconde jeunesse. L'économie de la fonctionnalité et de l'accès semble ici rencontrer une limite culturelle.

15. CHARMES Éric. *Les Petites Communes périurbaines face aux nouvelles formes de l'entre-soi*. Champs-sur-Marne : Institut français d'urbanisme / université Paris 8, rapport pour le ministère de l'Équipement (Plan urbanisme construction et architecture, PUCA), novembre 2006, 217 p.

16. DAVEZIES Laurent. *La République et ses territoires. La circulation invisible des richesses*. Paris : Seuil, 2008, 109 p.

Vers la fin de la propriété ?

Une tendance émerge, qui conduit à associer une gamme de plus en plus complète de services au logement. Cette tendance est-elle de nature à remettre en cause le modèle dominant de la propriété au profit de la location, comme dans d'autres domaines désormais soumis au principe de l'économie de la fonctionnalité ? La valorisation du temps et de l'accès peut-elle infléchir la volonté d'ancrage territorial et le désir de possession de son logement ? Mis à part, peut-être, pour les actifs les plus mobiles, cela ne semble pas être le cas aujourd'hui, tant les motivations psychologiques, sociales et patrimoniales de la propriété sont profondes.

Devenir propriétaire de son logement demeure une aspiration très forte des Français : entre 70 % et 80 % des non-propriétaires souhaitent acquérir une maison individuelle¹⁷. Ce désir est d'ailleurs relativement stable depuis 60 ans. C'est pourquoi le logement reste peu touché par l'affaiblissement de l'attachement des Français à la notion de propriété qui, selon J. Rifkin, est caractéristique de l'« âge de l'accès ». En revanche, on assiste à une pénétration des logiques de l'accès au cœur même du logement et de l'urbain, massive dans le cas des CID, beaucoup plus timide en France.

La progression de l'économie de la fonctionnalité repose sur la diffusion de logiques utilitaristes dans la société. Selon celles-ci, les biens n'ont de valeur qu'en raison de l'usage concret que l'on peut en faire. Ils ne sont donc « intéressants » qu'en vertu du service qu'ils rendent, c'est-à-dire de leur fonction. Or, on le sait, la valeur des biens ne se réduit à leur seule utilité. Elle repose également sur des dimensions psychologiques et symboliques, ainsi que sur les imaginaires qu'ils véhiculent. La propriété ne représente donc pas seulement un mode d'accès au bien-être, concurrent d'autres modes d'accès tels que la location ou le partage. Elle modifie l'usage du bien et remplit d'autres fonctions que celles qui sont strictement utilitaires.

Selon John Locke¹⁸, la propriété était le signe manifeste du succès individuel dans le monde. La voiture et le logement sont devenus les symboles les plus significatifs de cette réussite. Ce sont des marqueurs du statut social. Dans sa *Théorie de la classe de loisir*¹⁹, Thorstein Veblen a bien montré l'importance de cette dimension symbolique à travers l'étude de la consommation ostentatoire. Les biens remplissent des fonctions sociales, en conférant à leurs détenteurs une certaine honorabilité et en leur permettant de se distinguer individuellement ou collectivement. Certes, l'accès à des offres de services et l'insertion dans des réseaux ou des communautés d'intérêt sont potentiellement des marqueurs du statut social. Mais le seront-ils au point de détourner les consommateurs de la propriété des biens ?

17. BATSCH Laurent, BURCKEL Denis, CUSIN François et JUILLARD Claire. « Demande de logement : la réalité du choc sociologique ». *L'Observateur de l'immobilier*, n° hors série, novembre 2006, 94 p.

18. LOCKE John. *Le Second Traité du gouvernement*. Paris : PUF, 1994 (1690), 384 p.

19. VEBLEN Thorstein. *Théorie de la classe de loisir*. Paris : Gallimard, 1970 (1899), 328 p.

En outre, l'avènement de la propriété privée a été décisif dans la construction de la sphère privée. La possession personnelle constitue un facteur d'autonomie dans une société qui, par ailleurs, en réclame de plus en plus. La possession est également perçue comme un prolongement de l'être même des individus, comme une composante de leur identité. Le logement est à la croisée de toutes ces logiques. S'y greffe une autre dimension essentielle : sa fonction patrimoniale. L'achat du logement permet de constituer un patrimoine par l'accumulation d'une épargne forcée. Ce patrimoine immobilier, le principal détenu par les ménages, constitue à leurs yeux un élément clef de leur sécurisation.

Enfin, la possession du logement permet l'autonomie dans son usage dans la mesure où elle confère un droit exclusif selon le principe de l'usus, fructus et abusus. Quelle part de leurs droits de propriété les détenteurs d'un patrimoine immobilier seront prêts à concéder en échange d'un surcroît de services ? Il est fort probable, comme on l'observe déjà, que la réponse variera selon les pays, les aires culturelles et les dispositifs institutionnels en vigueur.



L'économie de la fonctionnalité ne tend pas seulement à substituer des services à la propriété des biens matériels, elle pose la question des modalités d'accès à ces services et contribue à une redéfinition de la notion même de propriété. L'étude de ses répercussions dans le domaine de l'habitat et de la ville montre que les biens collectifs et les espaces publics n'échappent pas à une possible redéfinition. À l'âge de l'accès, l'exclusivité de l'usage d'un bien ou service tend de plus en plus à dépendre de l'insertion des individus dans des réseaux ou des communautés d'intérêt. Si le monde de l'accès ouvre de nouvelles perspectives de développement économique pour les entreprises et de nouvelles opportunités pour les consommateurs, il trace en même temps de nouvelles frontières entre inclus et exclus. Ces frontières apparaissent de façon nette dans le cas des enclaves résidentielles. Elles sont en revanche plus floues dans le monde immatériel de l'Internet. Mais l'existence d'une fracture numérique montre qu'elles ne sont pas moins réelles.

La nouvelle économie des services, basée sur le remplacement de la matière par la fonction, conduit à une transformation en profondeur des règles marchandes. Les stratégies de contrôle des marchés par leurs principaux acteurs s'en trouvent modifiées. Le temps devient l'enjeu central de toute activité économique. Dans un monde de croissance de la mobilité des capitaux, des marchandises, des personnes et des informations, la réactivité à très court terme est devenue une vertu cardinale. À l'inverse, la lutte concurrentielle repose sur la stabilisation des relations de l'entreprise avec ses partenaires et ses clients. La nouvelle économie des services apparaît donc comme une économie de la captation du client. Et à mesure que l'échange incorpore de plus en plus d'immatériel, la solidité des liens tend à remplacer la solidité des biens.

Les Caraïbes face à l'avenir

PAR VIKTOR SUKUP ¹

Région stratégique à différentes périodes de l'histoire — dès l'arrivée des premiers Européens à la fin du XV^e siècle, puis notamment du fait de sa proximité avec le canal de Panama et de la révolution cubaine —, les Caraïbes jouent depuis quelques années un rôle moins important sur le plan international.

Cependant, souligne Viktor Sukup, « le rapprochement récent de la Russie avec Cuba et le Venezuela, et l'engagement croissant de la Chine dans cette région » mènent à penser que les Caraïbes conservent une importance stratégique. Dans ce contexte, l'auteur s'interroge sur l'avenir de cette aire géographique. Une région durement atteinte par la crise économique mondiale et menacée par les conséquences des changements climatiques.

Pour aborder cette question, Viktor Sukup rappelle ici les grandes lignes de l'histoire des pays caribéens et dresse un tableau de leur situation sociale, économique et politique. Il propose ensuite quelques clefs, susceptibles d'aider cette région à relever les défis du XXI^e siècle. Il insiste notamment sur la nécessité, pour les Caraïbes, de mettre en place une coopération régionale plus étroite, de s'ouvrir au reste du monde, de diversifier et améliorer leur activité principale, le tourisme, de valoriser d'autres activités (artisanales, agricoles, de pêche, etc.) et de développer la production d'énergies renouvelables. T.P. ■

1. Analyste des relations économiques internationales et de politiques de développement, ancien professeur de l'université de Buenos Aires et fonctionnaire de la Commission européenne. Il s'exprime ici à titre strictement personnel.

Les Caraïbes ont des liens anciens et étroits, mais aussi complexes et douloureux avec l'Europe. Espagnols d'abord, Anglais, Français et Néerlandais ensuite, Danois et d'autres encore ont imprimé avec leur présence un destin très particulier à cette région clef, située à la croisée des chemins entre le Vieux et le Nouveau Monde, et entre le nord et le sud des Amériques. Des siècles durant, les Caraïbes étaient une « frontière impériale » conflictuelle, comme les décrivait l'ancien président dominicain Juan Bosch ². Elles ont aussi été une source d'accumulation du système mondial du capitalisme moderne, voire la principale, estimait l'ancien Premier ministre de Trinité et Tobago, Eric Williams ³.

Avec le canal de Panama, les Caraïbes sont redevenues une région stratégique, puis une zone chaude de la guerre froide après la révolution cubaine. Leur rôle, ensuite, est apparu moins important ⁴, mais elles méritent toujours l'attention, et pas seulement comme destination touristique ou pour leur extraordinaire diversité culturelle. Le rapprochement récent de la Russie avec Cuba et le Venezuela, ainsi que l'engagement croissant de la Chine, font penser que la région, entourée de grands pays producteurs de pétrole, garde une importance stratégique.

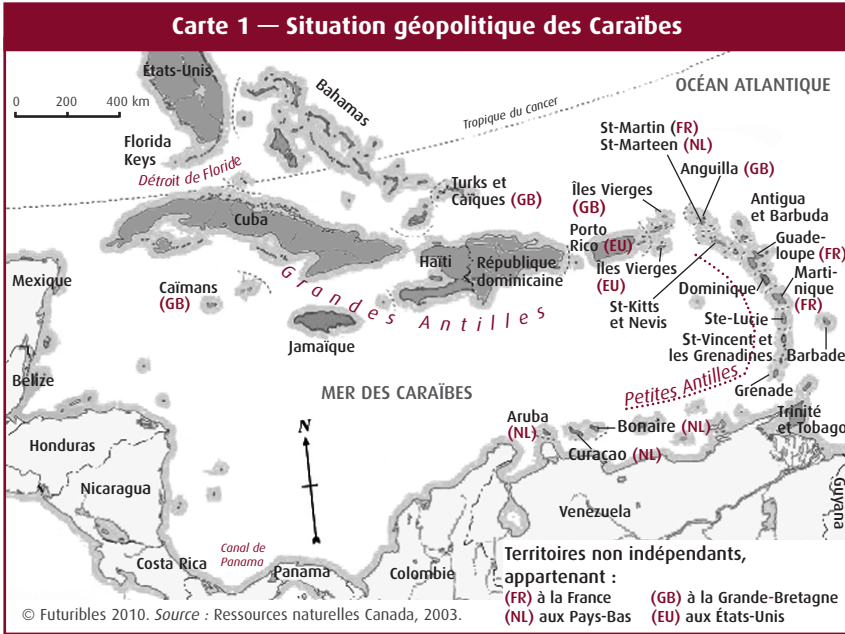
La France porte, bien sûr, un intérêt particulier à l'avenir de ses départements d'outre-mer (DOM), lié à celui de la région dans son ensemble, ne serait-ce qu'à cause des migrations qui en proviennent ⁵. Cet avenir est conditionné, notamment, par l'impact particulièrement grave de la crise mondiale, les changements climatiques, qui s'y font déjà sentir plus qu'ailleurs, et le jeu des principaux acteurs extérieurs, États-Unis, Union européenne (UE), Chine, Brésil et Venezuela. L'arrivée de Barack Obama à la présidence des États-Unis et l'Accord de partenariat économique (APE) signé avec l'UE en 2008 seront, dans ce contexte, deux éléments essentiels à prendre en compte.

2. BOSCH Juan. *De Cristóbal Colón a Fidel Castro. El Caribe, frontera imperial*. Madrid : Alfaguara, 1970, 2 vol.

3. WILLIAMS Eric. *Capitalism and Slavery*. Chapel Hill : The University of North Carolina Press, 1944, 285 p. Bien sûr, d'autres sources — révolution agricole, croissance démographique, innovations techniques — étaient aussi décisives. Mais l'esclavage a joué un rôle essentiel. Haïti était bien plus important pour la France que le Canada, et pour les Anglais, leurs possessions caribéennes valaient plus que les futurs États-Unis. Les Caraïbes étaient ainsi l'un des moteurs de l'accumulation du capital dans l'Europe des XVII^e et XVIII^e siècles, même si ce rôle a pu être surestimé par Williams. Cependant, sa contrepartie afro-caribéenne a évidemment été l'épouvantable traite des Noirs et des siècles d'esclavage.

4. On peut cependant mentionner ici les racines caribéennes de différentes personnalités des États-Unis, comme celles de Colin Powell, secrétaire d'État américain sous l'administration George W. Bush, et du gouverneur de l'État de New York, David Patterson. La première femme de Napoléon était aussi originaire de la région, ainsi qu'Alexander Hamilton, l'un des pères fondateurs des États-Unis.

5. Des migrations inévitables, vu les différences de niveaux de revenu, en général nettement supérieurs dans les DOM (voir le tableau 2). En Guyane française, l'immigration provient principalement du Brésil, en Guadeloupe et Martinique, des îles voisines de la Dominique, Sainte-Lucie, etc.



Définitions, limites et population

Les Caraïbes se composent notamment des îles formant, autour de la mer du même nom, un arc qui s'étend des Grandes Antilles jusqu'à Trinité et Tobago. Une définition plus large inclut le littoral, du Venezuela au Mexique, voire jusqu'à la Floride. Pour l'UE, les Caraïbes regroupent les pays insulaires précédemment évoqués, y compris les Bahamas plus au nord, ainsi que trois États continentaux voisins, le Belize, le Guyana et le Surinam. Les 16 États indépendants de cette région (en général depuis les années 1960-1970, excepté pour les plus grands) sont liés à l'UE par l'accord de Cotonou, signé en 2000 et qui succède à la convention de Lomé. Parmi eux, Cuba, Haïti et la République dominicaine se distinguent par leur taille, suivis de la Jamaïque, de Trinité et Tobago, et d'une série de très petits États insulaires de langue anglaise.

D'autres îles ne sont pas indépendantes, mais jouissent de larges autonomies et reçoivent d'importantes aides directes de leur métropole (France, Royaume-Uni, Pays-Bas et États-Unis)⁶. Toutes, d'ailleurs, — y compris Porto Rico et ses quatre millions d'habitants — rejettent majoritairement l'indé-

6. Les îles Vierges britanniques, Caïmans, Turks et Caïques, Anguilla, Montserrat et Bermudes sont les six dépendances britanniques dans la région. Aux Pays-Bas, appartiennent les Antilles néerlandaises et Aruba ; aux États-Unis, Porto Rico et les îles Vierges américaines. Les DOM, Guadeloupe, Martinique et Guyane, sont (comme le quatrième, la Réunion) parties intégrantes de la République française, donc aussi de l'Union européenne.

pendance politique, qui serait accompagnée de pertes économiques. Pour autant, cela n'empêche pas toujours un malaise politique sous-jacent.

Le poids de chacune de ces îles varie fortement au cours des siècles. À l'exception de l'île d'Hispaniola, plus tard divisée entre Haïti et la République dominicaine, la présence européenne est quasiment nulle avant l'arrivée des premiers colons anglais et français vers 1630. Productrices de sucre, qui devient au XVII^e siècle l'un des moteurs du commerce mondial, ces autres îles voient leur population, majoritairement esclave, devenir prédominante dans la région, pour diminuer à nouveau aux XIX^e et XX^e siècles, en termes relatifs ⁷.

Sur le plan démographique toujours, les pays des Caraïbes se distinguent par leur diversité : une dizaine de millions d'habitants pour les trois plus grands pays, moins de 100 000 pour les plus petits. Les superficies, elles, varient de 267 à 110 860 km². Au sein de leur population « bariolée », prédominent les descendants des esclaves amenés d'Afrique, les Blancs, héritiers d'anciens colons et d'immigrants européens plus récents, ainsi que les métis de Noirs, comme à Cuba. La moitié de la population de Trinité et Tobago et du Guyana descend, elle, des travailleurs venus d'Inde. Vivent également sur ces territoires, des métis de tous genres et quelques Chinois et Arabes. Les pays continentaux hébergent également des éléments indigènes américains.

Ce peuplement correspond à des flux migratoires fort divers : conquérants, colons et aventuriers européens, d'abord presque exclusivement espagnols, puis planteurs français et anglais, exploitant leurs esclaves amenés d'Afrique entre le XVII^e et le XIX^e siècle. Après l'abolition de l'esclavage, immigrer notamment vers les Caraïbes des travailleurs indiens, quelques Chinois, et plus précisément à Cuba, de nombreux Espagnols.

Ces flux alimentent principalement l'économie de plantation, en l'absence dans cette région de gisements majeurs de métaux précieux qui concentrent, ailleurs en Amérique, l'intérêt des Espagnols. La canne à sucre ⁸ et plus tard les bananes marquent donc profondément, et ce jusqu'à aujourd'hui, l'existence des îles. Ces îles devenues aussi, dès le XVI^e siècle et pour longtemps,

7. Vers 1800, Haïti est de loin la colonie la plus peuplée de toute la région. Cuba et la République dominicaine deviennent, eux, les principaux producteurs de sucre après la chute de la production, consécutive à la fin de l'esclavage, dans les autres îles. La proportion de ces deux pays dans la population totale des Caraïbes insulaires est ainsi passée respectivement, au cours des deux derniers siècles, de moins de 15 % à plus de 30 % et de 6-7 % à plus de 25 %. D'à peine un quart de la population totale des Caraïbes insulaires vers le milieu du XVIII^e siècle, les territoires de langue espagnole (incluant Porto Rico) sont ainsi remontés pour représenter plus de 60 % de cette population à l'époque contemporaine.

8. Chassés du Brésil, dont ils ont occupé pendant un quart de siècle la partie alors essentielle, le Nord-Est, les Hollandais transfèrent vers les Caraïbes, au milieu du XVII^e siècle, les connaissances pratiques de la production de sucre qu'ils y ont acquises. Ces îles commencent ainsi à concurrencer le géant sud-américain, qui finit cependant par redevenir beaucoup plus compétitif.

un refuge de pirates et de corsaires de toutes origines, qui vivent des attaques de bateaux transportant les richesses du Mexique et du Pérou vers l'Espagne.

La fin de l'esclavage impose de nouvelles formes de production. Dans les îles anglaises, par exemple, qui n'obtiennent leur indépendance politique que vers 1960, la production sucrière, basée sur l'esclavage, s'affaiblit suite à l'abolition de ce dernier dans les années 1830. Parallèlement, Cuba, indépendant en 1898, fort d'une immigration importante de travailleurs espagnols et où l'esclavage existe encore légalement jusque vers la fin de l'époque coloniale, devient le principal exportateur de sucre de la région, suivi de la République dominicaine.

La coopération européenne, de Lomé à Cotonou

Du fait de la présence de la Grande-Bretagne dans la Communauté européenne, ses préférences aux pays du Commonwealth ⁹ pour l'importation de produits comme le sucre et la banane ont été maintenues dans le cadre de la convention de Lomé signée en 1975 et qui a régi, jusqu'en 2000, les relations avec les pays ACP (Afrique, Caraïbes, Pacifique). Ses points principaux étaient l'accès préférentiel au marché européen de leurs produits, l'aide au développement et un système destiné à stabiliser leurs recettes d'exportation.

Le groupe caribéen des pays ACP associés à l'UE, composé d'abord des pays anglophones, a ensuite inclus Haïti, la République dominicaine et, en une situation particulière, puisque non signataire de l'accord de Cotonou, Cuba ¹⁰. Des relations assez étroites ont ainsi été maintenues avec ces pays, devenus entre-temps et d'autre part très dépendants des États-Unis voisins.

L'accord de Cotonou vise à mettre à jour les relations entre l'UE et les pays ACP pour mieux faire face aux nouveaux défis. Il convient, selon la vision prédominante, d'ouvrir davantage les économies ACP au commerce international par une plus étroite intégration régionale, la diversification productive et les réformes structurelles. Ces réformes sont soutenues financièrement par le Fonds européen de développement, en vue de renforcer notamment les ressources humaines et les infrastructures, et des fonds spéciaux pour restructurer les secteurs sucrier et bananier. Les avis divergent sur les effets attendus du libre-échange, devant être établi progressivement et de façon asymétrique par l'Accord de partenariat économique signé en

9. Dans les Caraïbes, sont membres du Commonwealth : Antigua et Barbuda, Bahamas, Barbade, Belize, Dominique, Grenade, Guyana, Jamaïque, Sainte-Lucie, Saint-Kitts et Nevis, Saint-Vincent et les Grenadines, Trinité et Tobago.

10. Les sanctions décidées en 2003 pour cause de répression de dissidents ont été levées en 2008, malgré certaines réticences, pour rétablir la coopération. D'une façon générale, l'UE veut une transition politique tranquille vers un régime politique et économique plus libéral, plus qu'une rupture radicale telle que préconisée traditionnellement par les États-Unis.

Tableau 1 — Groupe caribéen des pays ACP (Afrique, Caraïbes, Pacifique)

Antigua et Barbuda
Bahamas
Barbade
Belize
Cuba*
Dominique
République dominicaine
Grenade
Guyana
Haïti
Jamaïque
Saint-Kitts et Nevis
Sainte-Lucie
Saint-Vincent et les Grenadines
Surinam
Trinité et Tobago

*Non signataire de l'accord de Cotonou.

2008. Certains craignent une concurrence ruineuse des entreprises européennes, d'autres émettent des doutes sur les règles pour les services et marchés publics, le volume et les modalités de l'aide, et l'impact de la crise mondiale inquiète.

Le bilan du passé récent reflète, bien entendu, outre la relation birégionale avec l'Europe, d'autres éléments tels les politiques internes et des facteurs internationaux comme l'importante présence des États-Unis. Les régimes préférentiels pour le sucre et les bananes n'ont en tout cas pas donné de résultats convaincants, mais sa fin est problématique. Les Caraïbes ont dans l'ensemble connu une croissance assez faible, et une réorientation sur de nouvelles bases paraît inéluctable.

Des aspects positifs et d'autres plus nuancés du développement récent des Caraïbes peuvent être soulignés. La Barbade, surnommée *Little England*, présente des indi-

cateurs socio-économiques exceptionnels — première place dans l'indice de développement humain (IDH) du Programme des Nations unies pour le développement (PNUD)¹¹ en 2009 parmi les pays en développement et 37^e rang mondial¹² — et jouit d'une « démocratie à l'anglaise » exemplaire. Les autres petits pays de la région montrent aussi une gouvernance démocratique relativement stable et des indices remarquables : niveaux éducatifs assez bons, espérance de vie élevée, revenu par habitant et sécurité sociale plutôt satisfaisants.

Toutefois, toutes les îles ne connaissent pas de tels indices. Haïti se trouve parmi les pays les plus pauvres de la planète et les plus exposés à l'envolée des prix de produits alimentaires qui a entraîné de graves troubles sociaux ; la République dominicaine représente assez bien l'Amérique tropicale, métisse et pauvre située autour de la mer des Caraïbes ; d'autres pays comme la Jamaïque et le Guyana ont, eux aussi, un revenu par habitant

11. PNUD (Programme des Nations unies pour le développement). *Rapport mondial sur le développement humain. Lever les barrières : mobilité et développement humains*. New York : PNUD, 2009, 251 p.

12. Ce qui la place juste entre la République tchèque et Malte au bas de la catégorie « développement humain très élevé ». Le rang des autres pays caribéens se trouve dans le tableau 2 (p. 28). Voici le rang de quelques autres pays américains : Chili 44, Argentine 49, Uruguay 50, Mexique 53, Costa Rica 54, Venezuela 58, Brésil 75, Colombie 77, Pérou 78, El Salvador 106, Honduras 112, Guatemala 122, Nicaragua 124.

modeste ; et si celui de Trinité et Tobago est élevé, cela s'explique par sa richesse pétrolière et gazière. Cuba, lui, est un cas à part ¹³.

Les Caraïbes sont, depuis longtemps, la région du monde aux taux d'émigration les plus élevés, notamment parmi les individus les plus instruits, d'où un *brain drain* (fuite des cerveaux) massif. Bien des îles de la région sont également connues comme des paradis touristiques, et certaines comme des paradis fiscaux, avec des problèmes complexes dans les deux cas.

Rappelons que Haïti a conquis le premier son indépendance en 1804, alors que certains petits pays, qui ont souvent, on l'a vu, des indicateurs socio-économiques et des cadres politico-juridiques remarquables, ont obtenu leur indépendance bien plus récemment.

L'environnement menaçant et menacé, le tourisme et la délinquance

La région des Caraïbes est la plus exposée du monde aux désastres naturels, notamment aux ouragans, mais aussi à des volcans non éteints et des tremblements de terre. Des leçons seraient d'ailleurs à prendre de Cuba, quant à la mitigation de catastrophes, et de l'île de la Réunion, qui a échappé à l'impact du *tsunami* de 2004.

Au Guyana, au Surinam et au Belize, des écosystèmes à la biodiversité très riche sont à préserver dans des terres étendues, peu peuplées, où les menaces sur l'environnement ne manquent pourtant pas. L'ouverture en cours de routes plus praticables vers le Brésil, combinée au possible *boom* des agrocarburants, offre des perspectives économiques intéressantes, mais elle est aussi lourde de menaces. La grave détérioration de son environnement — par le déboisement massif et l'érosion des sols notamment — a déjà mené Haïti à une extrême dépendance alimentaire, qui contribue à enfoncer le pays le plus pauvre des Amériques dans une spirale infernale d'instabilité d'« État fragile ». Cette situation est aggravée par des ouragans aux effets de plus en plus dévastateurs.

Dans cette région, les conséquences des changements climatiques sont inquiétantes. Ils devraient, en effet, renforcer les ouragans, et la montée des eaux pourrait avoir des effets désastreux, en rongant les côtes. Déjà, au

13. Les conflits politico-idéologiques dans la région ont été la cause de l'intervention armée des États-Unis en République dominicaine en 1965 afin d'« éviter un second Cuba ». Ils étaient notamment vifs pendant les années Bishop (1979-1983) à la Grenade, débouchant alors sur des tensions internes et une invasion militaire extérieure. Mais cela n'a pas empêché des relations souvent cordiales entre Cuba et ses voisins, et l'assistance de Cuba — concentrée sur l'éducation et la santé, deux points forts de son modèle — très appréciée par les pays anglophones. Nombreux ont été les témoignages de sympathie exprimés lors du retrait de Fidel Castro de son poste de président en 2008. Fin 2009 encore, Antigua et Barbuda a sollicité une assistance cubaine en matière agricole.

Tableau 2 — Les Caraïbes en quelques chiffres

Pays	Population ¹	Superficie (km ²)	PIB/habitant ² (dollars US) 2006/2007	Rang dans la liste IDH du PNUD ³
Cuba	11 424 000	110 860	-	51
Rép. dominicaine	9 507 000	48 734	6 350	90
Haïti	8 925 000	27 750	1 310	149
Jamaïque	2 804 000	10 991	5 990	100
Trinité et Tobago	1 047 000	5 128	21 690	64
Guyana	929 000	214 969	3 270	114
Surinam	476 000	163 265	7 510	97
Bahamas	307 000	13 935	22 700	52
Belize	301 000	23 667	6 030	93
Barbade	282 000	431	15 000	37
Sainte-Lucie	173 000	616	9 000	69
Saint-Vincent et les Grenadines	118 000	346	6 890	91
Grenade	90 000	344	6 340	74
Dominique	72 000	751	7 100	73
Antigua et Barbuda	70 000	442	16 210	47
Saint-Kitts et Nevis	40 000	267	12 220	62
Total des 16	36 565 000	622 496 (îles : 220 597)		
Territoires non indépendants (chiffres arrondis)				
Porto Rico	4 000 000	9 100	env. 20 000	
Îles Vierges (EU)	110 000	346		
DOM ⁴	1 100 000	89 400 (Guyane: 86 500)	env. 60-65 % du PIB/hab. de la métropole	
Antilles néerlandaises et Aruba ⁵	330 000	1 150	env. 24 000	
Territoires britanniques dépendants	190 000	1 150		

1. Selon les données de la CIA (Central Intelligence Agency), *World Factbook*, 2009.

2. En parité de pouvoir d'achat (dollars US), selon les données de la Banque mondiale concernant l'année 2007, excepté pour les Bahamas (données de la CIA, *World Factbook*, mai 2008).

3. PNUD (Programme des Nations unies pour le développement). *Rapport mondial sur le développement humain. Lever les barrières : mobilité et développement humains*. New York : PNUD, 2009, 251 p. (total de 182 pays)

4. Départements d'outre-mer de la France dans la région : Martinique, Guadeloupe et Guyane française.

5. Aruba est une entité autonome dépendant directement du royaume des Pays-Bas. Une réforme juridique établira bientôt des liens similaires entre Curaçao, l'île majeure du groupe, Saint-Maarten (partie nord de l'île de Saint-Martin, dont la partie sud fait partie du département de la Guadeloupe) et La Haye, alors que les trois îles restantes — Bonaire, Saint-Eustatius et Saba — seront des municipalités néerlandaises.

Guyana — où la population est presque entièrement concentrée sur le littoral — la protection des côtes fait partie des principaux investissements publics et des aides de l'Union européenne. Ainsi, les Caraïbes réclament, avec d'autres pays particulièrement vulnérables, des efforts internationaux coordonnés et conséquents pour freiner les menaces qui pèsent sur l'environnement global ¹⁴.

Le tourisme, activité économique désormais principale, pourrait contribuer à préserver les équilibres écologiques et la beauté des sites. Mais il faut que ses conséquences négatives soient limitées par des mesures de protection des côtes et d'autres sites contre la pollution, le gaspillage de l'eau, etc. Il y va aussi des modèles de consommation : les embouteillages monstrueux à Kingston, voire à Bridgetown, capitale de la minuscule Barbade, ainsi que les terrains de golf, dévorant des quantités importantes d'eau, illustrent le problème.

Le tourisme est également rendu en partie responsable de la propagation du Sida ; les Caraïbes sont la deuxième région la plus touchée au monde, derrière l'Afrique. Autre point négatif : la répartition des bénéfices entre pays « hôtes » et opérateurs internationaux est inégale.

Sans oublier que sur le tourisme pèse aussi la menace de l'insécurité, avec des taux d'homicides parmi les plus élevés du monde, jusqu'à 60 assassinats par an pour 100 000 habitants. Cette délinquance violente, en partie liée au trafic de drogue ¹⁵, a fortement augmenté ces dernières années et risque de freiner le tourisme, tout en ravivant les demandes d'appliquer à nouveau la peine de mort, jamais légalement abolie ¹⁶.

Tableau 3 — Taux d'homicides par an et pour 100 000 habitants dans quelques pays des Caraïbes et d'Amérique (2006)

Jamaïque	59
El Salvador	55
Guatemala	47
Venezuela	45
Honduras	43
Colombie	36
Saint-Vincent et les Grenadines	36
Belize	33
Saint-Kitts et Nevis	32
Trinité et Tobago	30
Bahamas	25
Mexique	25
Antigua et Barbuda	23
Guyana	15
Nicaragua	13
Panama	11
Barbade	11
Grenade	11
Dominique	10
Costa Rica	8
Surinam	6

Source : « Sun, Sea and Murder ». *The Economist*, 2 février 2008. En 2008-2009, ces taux ont encore augmenté.

14. La Barbade et 10 autres pays — Bangladesh, Népal, Viêt-nam, Kiribati, Maldives, Bhoutan, Ghana, Rwanda, Kenya et Tanzanie — ont lancé en novembre dernier une alliance des « Vulnérable 11 » contre le réchauffement climatique.

15. Notamment aussi parce que la lutte antitrafic en Colombie a rendu la route des Caraïbes plus attrayante.

16. Fin 2008, pour la première fois depuis 2000 dans les Caraïbes anglophones, un condamné à mort a été pendu à Saint-Kitts et Nevis, un exemple qui risque de faire école.

Les défis du XXI^e siècle

Les avantages artificiels des préférences communautaires ont fini par subir une érosion croissante, en raison notamment des pressions des États-Unis et d'autres pour abolir les privilèges des anciennes colonies au nom de la « libre concurrence ». Il s'ensuit la réforme du marché européen des bananes et du sucre, avec des prix garantis en nette baisse, qui aboutira bientôt à un accès sans restrictions au marché du sucre et à un accès plus facile à celui des bananes.

L'une des clefs de l'avenir est ici de trouver des formes viables de coopération et d'intégration régionale. Mais cette dernière se heurte aux coûts élevés des transports et à la similitude de l'offre. Les différences culturelles et la méconnaissance des langues des autres rendent également utopique l'apparition d'une véritable « identité caribéenne ». La Communauté des Caraïbes (Caricom), fondée en 1973, bat de l'aile et ne fait de toute façon guère le poids. Rassemblant tous les pays anglophones de la région et le Surinam, elle compte à peine plus de six millions d'habitants et un PIB combiné évidemment très modeste, divisé entre 13 petits pays mal reliés entre eux. Haïti y est entré, théoriquement, en 2006 et la République dominicaine songe à y adhérer à son tour¹⁷, mais les perspectives d'union régionale caribéenne sont loin d'être claires et évidentes. Des synergies et coopérations plus étroites avec les DOM et d'autres voisins pourraient certainement être mises à profit, en matière d'énergie, d'enseignement, de tourisme, etc.

Depuis plusieurs décennies, le tourisme constitue la base de l'économie régionale, avec le transfert des fonds des très nombreux émigrants — environ 10 % de la population nationale en moyenne —, établis principalement en Amérique du Nord. Ces sources de revenu ont leurs inconvénients — instabilité des flux, drainage des recettes touristiques vers l'extérieur, dégâts environnementaux, *brain drain* — et doivent, en tout cas, être complétées par d'autres sources en provenance de la pêche, de l'agriculture, de la petite industrie, etc. De plus, la concurrence de Cuba, après la levée annoncée des restrictions aux voyages d'Américano-Cubains voulant rendre visite à leur famille à Cuba, inquiète les pays voisins. Comment, dans ce contexte, optimiser les retombées liées au tourisme ? Il convient, notamment, de voir comment faire mieux profiter les pays des croisières, secteur en croissance fulgurante — environ 20 % par an ces dernières années —, dont les Caraïbes sont la principale destination d'hiver. L'observation des baleines, petit sous-secteur en forte croissance dans la région Caraïbes-Amérique centrale, peut aussi enrichir utilement, avec d'autres éléments comme la culture, l'offre régionale¹⁸. Enfin, il serait bénéfique d'étudier comment attirer les touristes chinois qui représenteront, bientôt, une clientèle clef à l'échelle mondiale.

17. La Caricom et la République dominicaine n'arrivent pas à se mettre d'accord sur le nom de celui qui sera chargé de coordonner les positions caribéennes face à l'Europe dans le cadre de l'APE.

18. Le Japon avait convaincu la plupart des pays des Caraïbes orientales, non sans aides financières, de voter contre le moratoire international de chasse à la baleine. Or, la Dominique, qui table sur son image de *nature island*, s'est séparée de ce groupe. Au contraire, l'observation des baleines est devenue une spécialité d'importance rapidement croissante dans la région depuis une dizaine d'années, notamment au Costa Rica mais aussi dans les îles.

Parmi les activités additionnelles, figurent notamment deux secteurs : les activités financières *offshore* et la production d'énergie à base de plantes comme la canne à sucre.

Le secteur financier fait l'objet d'une vigilance accrue de la part des pays industriels, pour éviter que ne prospèrent, au détriment de leur fisc, des paradis fiscaux aux impôts nuls ou dérisoires. Ceux-ci peuvent aussi servir de couverture au blanchiment d'argent en provenance du trafic de drogue, qui mine souvent, par sa puissance financière, les appareils policiers et les structures politiques. Dans ce domaine, les contradictions ne manquent pas. Tout d'abord, certains paradis fiscaux — ou territoires aux caractéristiques similaires — ne sont pas dans les Caraïbes mais en Europe. Et ceux situés dans les Caraïbes sont plus souvent des territoires dépendants, comme les îles Caïmans ou Aruba, que des États indépendants. Ensuite, ce sont aussi les entreprises européennes qui les font prospérer. Quoi qu'il en soit, la crise mondiale a renforcé la pression contre les paradis fiscaux ¹⁹.

Les agrocarburants sont sujets à controverses du fait de leurs enjeux d'un point de vue socio-économique et environnemental. Là où la production de canne à sucre est abondante et compétitive, notamment au Guyana avec ses terres étendues, ceux-ci peuvent augmenter l'autonomie énergétique et ouvrir une nouvelle source de devises. Dans des pays très petits avec des coûts de production élevés, comme la Barbade, cela paraît moins viable. L'appui du Brésil, *leader* mondial de la production d'éthanol à base de canne à sucre, peut être crucial dans leur essor éventuel. Mais cela risque d'avoir des conséquences problématiques sur les prix des aliments dans ces pays déjà grands importateurs de produits comestibles. Ces derniers auraient sans doute intérêt à se concentrer d'abord sur leur sécurité alimentaire, qui pourrait souffrir de l'utilisation des terres agricoles, déjà peu étendues, par les agrocarburants.

Reste donc à améliorer et à diversifier le tourisme et les activités artisanales, industrielles, agricoles et de pêche liées aux besoins du marché interne proprement dit, et à ceux des touristes. Avec le renchérissement des coûts de transport, certains produits locaux devraient devenir plus compétitifs par rapport aux produits importés, qui prédominent souvent aujourd'hui dans l'approvisionnement des touristes. Une étude doit, à présent, analyser la viabilité d'un système de transports maritimes entre les îles des Caraïbes orientales pour offrir une alternative aux transports aériens très chers. Cela aiderait aussi à promouvoir les échanges régionaux de produits agricoles, actuellement importés la plupart du temps des États-Unis. Finalement, des changements dans les modèles de consommation seraient utiles : peu de

19. La Stanford International Bank, établie par un milliardaire texan à Antigua et Barbuda, est accusée d'une fraude à la Madoff portant sur un montant total estimé à huit milliards de dollars US, huit fois le PIB de ce micro-État et quatre fois la fortune personnelle de ce personnage désormais poursuivi par la justice des États-Unis. Ce petit État se trouve actuellement dans une situation très critique, comme par ailleurs les îles Caïmans, britanniques, qui se trouvent soudain, sous la pression du G20, à court d'argent alors qu'elles étaient le paradis même des *hedge funds*. Elles doivent maintenant penser à introduire des impôts directs pour freiner leur dérapage fiscal.

poisson, de fruits et de légumes autochtones sont consommés dans les îles. Des taux élevés de diabète et de problèmes cardiaques sont d'ailleurs constatés.

Quelles perspectives pour les Caraïbes ?

Vu la taille des économies locales, la coopération régionale et l'ouverture au reste du monde revêtent ici une importance cruciale. Outre les États-Unis, l'UE et la Chine, il y a notamment Cuba, pivot logique entre les Caraïbes et l'Amérique latine, le Brésil — promu en 2007 partenaire spécial de l'Europe — et le Venezuela, enfant terrible des relations Nord-Sud et fournisseur de pétrole à des conditions de faveur. Les DOM français pourraient, mieux intégrés dans leur environnement géographique, contribuer à renforcer les liens avec l'Europe ; la France y aurait, avec une réorientation adéquate, un rôle intéressant à jouer. Avec ses voisins, pourraient, en effet, être créés de nouvelles synergies et des échanges importants dans les domaines agricole, industriel, énergétique, scientifique, etc.

Porto Rico serait en mesure de servir de plate-forme d'échanges culturels entre les Caraïbes, les Amériques et l'Europe. Et Cuba, de gagner énormément en efficacité économique par des réformes adéquates. Ses voisins pourraient alors, eux aussi, profiter de ses avancées reconnues — certes fortement assombries par son bilan économique désastreux²⁰ — en matière de santé, d'éducation ou encore de biotechnologies. Cuba représente à lui seul environ 30 % de la population, la moitié de la superficie et, sans doute, encore bien plus du potentiel scientifique des Caraïbes insulaires. Des opérations triangulaires avec le Brésil, l'Europe et d'autres pays s'avèreraient certainement extrêmement utiles. L'Europe ferait donc bien de s'y engager pleinement, en contribuant à une transition réussie. D'autant plus que le « modèle social européen » paraît nettement plus tentant pour les Cubains que la version anglo-saxonne du capitalisme.

Ailleurs dans le monde, quelques *success stories* peuvent servir d'inspiration utile : certains petits pays²¹ ont su s'insérer, avec succès, dans leur contexte géographique régional, tout en consolidant leur marché intérieur, en ouvrant leur économie à des horizons plus larges, en diversifiant leurs capacités productives vers des industries et services dynamiques, et en renforçant leur compétitivité internationale. Leurs succès parfois spectaculaires n'empêchent pas, bien sûr, l'existence de points faibles et une vulnérabilité souvent considérable.

20. Ainsi, bien plus de la moitié des aliments consommés dans l'île sont importés, notamment des États-Unis, alors que Cuba pourrait facilement en produire en quantité suffisante et même exporter des excédents.

21. Les particularités caribéennes ne permettent guère de « copier » ces pays, mais on pourrait essayer d'en imiter certains éléments : qualité exceptionnelle de l'administration et habile encadrement des investissements étrangers à Singapour ; en Irlande, relation dynamique bien mise à profit avec l'UE, efforts importants dans le domaine de l'enseignement et attraction des investissements étrangers dans les secteurs de haute technologie ; au Danemark, combinaison

La possibilité de développer des énergies renouvelables mérite d'être étudiée en détail et de recevoir un appui prioritaire de la coopération étrangère. Danois et Allemands sont *leaders* en éoliennes, l'Islande et aussi l'Indonésie pourraient apporter leur aide concernant l'énergie géothermique — la Dominique a déjà lancé des projets et devrait pouvoir fournir ainsi à l'avenir de l'électricité à la Guadeloupe et à la Martinique par câble sous-marin —, et le Brésil pour l'éthanol. Il existe aussi diverses sources énergétiques tirées de la mer et de ses vagues. Il n'est peut-être pas saugrenu de penser qu'un jour, un moyen de tirer profit de l'énergie des ouragans pourrait être trouvé, comme sont étudiées, par ailleurs, les possibilités de l'énergie marémotrice et celles, déjà dans certaines îles, de l'énergie géothermique. Des gisements pétroliers *offshore* — peut-être importants — ont commencé à être explorés à Cuba, avec l'aide notamment des Brésiliens qui ont trouvé, il y a quelques années, des réserves énormes dans leurs propres eaux territoriales. Les Caraïbes et leurs environs sont, en effet, l'une des plus grandes zones pétrolières du monde.

De toute façon, les pays caribéens doivent trouver leur propre voie, d'une part en définissant les stratégies internes et régionales dans une perspective de développement durable, d'autre part en favorisant leur insertion dans des contextes plus larges, tant vis-à-vis des grands acteurs mondiaux comme les États-Unis, l'UE et la Chine — avec lesquels les liens peuvent évoluer de façon dynamique — qu'avec d'autres pays comme leurs voisins continentaux latino-américains, où il existe aussi un grand potentiel de liens mutuellement bénéfiques. Quel que soit le jugement sur le gouvernement du Venezuela, les idées sous-jacentes à son Alliance bolivarienne pour les Amériques (ALBA), prônant une vision « non libérale » et plus « solidaire » des relations internationales, soulignant la complémentarité plutôt que la concurrence exacerbée, ne sont pas fantaisistes, comme l'illustre la crise mondiale actuelle. Quelques petits pays des Caraïbes y ont adhéré, d'autres pourraient suivre.

Quant à l'activité économique fondamentale, on voit peu d'alternatives au tourisme dans la plupart des îles, même si d'autres secteurs, tout comme, demain, le pétrole à Cuba, d'autres produits du sous-sol ainsi que des agrocarburants çà et là, peuvent constituer des éléments significatifs. Une bien plus grande autonomie alimentaire et énergétique semble, en tout cas, prioritaire, qu'il s'agisse de Cuba, d'Haïti ou de maintes petites îles qui importent le plus souvent l'essentiel de leurs aliments, ce qui est proprement absurde. La minuscule Grenade, dirigée par un gouvernement révolutionnaire de 1979 à 1983, a obtenu dans ce domaine quelques succès remarquables, reconnus même par un *establishment* extérieur — Banque mondiale

de la flexibilité élevée du travail, de l'ouverture extérieure et du bien-être social ; à l'île Maurice, modernisation de sa traditionnelle production de sucre et diversification vers l'industrie textile et le tourisme ; en Islande, pour finir, premier rang mondial de l'indicateur de développement humain en 2007/2008 et diversification économique assez réussie, même si les excès de son internationalisation financière récente doivent servir d'avertissement sérieux.

notamment — pourtant peu favorable à la vision « alternative » de ce contexte politique.

Le défi central semble être, dans le cadre général de la diversification économique souhaitable, de créer une offre touristique orientée vers des activités bien mieux intégrées dans le reste des économies, avec des effets d'entraînement sur les autres secteurs, combinée à la promotion décidée des énergies renouvelables, la mitigation des désastres naturels et la coopération régionale, y compris avec des voisins comme le Brésil, susceptible de devenir l'un des moteurs de la région. La préservation de l'environnement, la qualité du service (production agricole, pêche locale, atouts culturels, musicaux et autres, contribuant à une meilleure offre intérieure), ainsi que le coût des transports — soumis à la forte pression des prix d'énergie —, et par conséquent la relation générale qualité-prix-coûts seront les facteurs décisifs. L'agriculture a ici un rôle essentiel à jouer pour améliorer la sécurité alimentaire et augmenter la rentabilité réelle du tourisme. Des petites industries peuvent être rentables sur un marché régional plus intégré auquel s'ajoutent quelques débouchés extérieurs. Modifier les modèles de consommation, notamment en encourageant les transports publics, permettrait des économies substantielles. La viabilité des services financiers *offshore* dépend des règles internationales devenant plus strictes et de leurs liens avec des activités délictueuses devenues plus dangereuses. Sans des efforts conséquents de coopération régionale, y compris avec les voisins continentaux, et d'adaptation et de mise à profit ingénieuses de ses divers atouts dans une perspective dynamique et durable, l'avenir de la région caribéenne ne s'annonce guère facile.

Le rôle de l'assurance dans l'économie

SES EFFETS D'ENTRAÎNEMENT ET DE FREIN SUR LES ACTIVITÉS ÉCONOMIQUES ¹

PAR JEAN-PIERRE DANIEL ²

L'assurance est souvent perçue comme un frein au développement de l'activité économique. Obligatoire dans nombre de secteurs, elle pratique, en effet, dans certaines situations, des tarifs très élevés — et donc dissuasifs —, tout en exigeant, parfois, de l'entrepreneur la mise en place de mesures de prévention contraignantes.

À première vue obstacle à la liberté d'entreprendre, l'assurance s'avère toutefois, explique ici Jean-Pierre Daniel, un élément clef de l'activité économique. D'abord, parce que gestionnaire d'une masse considérable de provisions, elle en investit une partie dans l'économie (actions et obligations d'entreprises), ensuite parce qu'elle accompagne et « rassure » l'entrepreneur, en proposant de « compenser les conséquences fâcheuses d'un événement aléatoire ».

Sans l'assurance, nombre d'activités « ne pourraient tout simplement pas exister », souligne l'auteur, avant d'évoquer l'avenir de cette profession. Un avenir qu'il envisage « beau », notamment en raison du vieillissement de la population des pays riches et « du sentiment généralisé d'aversion au risque ». T.P. ■

1. Ce texte reprend les termes d'un exposé présenté fin 2008 lors d'une convention organisée par les Compagnons du devoir sur l'avenir des métiers. Il a été, depuis, mis à jour.

2. Enseignant à l'Institut de formation de la profession de l'assurance et au MBA Banque, finance, assurance de l'université Paris-X, et auteur de *L'Assurance et ses secrets. Tout ce que votre assureur ne vous a jamais dit*. Paris : Bourin Éditeur, 2007, 243 p.

Pour les entrepreneurs, et spécialement pour les patrons de petites et moyennes entreprises (PME), l'assurance est souvent perçue comme un frein à leur activité. On pense bien sûr au secteur du bâtiment, où l'assurance décennale est vue comme une taxe dont on connaît le coût mais dont on comprend mal l'utilité. Mais on peut aussi évoquer certaines spécialités médicales où le coût de l'assurance est particulièrement élevé, sans oublier les transporteurs qui, quel que soit le mode de transport qu'ils mettent en œuvre, doivent s'assurer sans forcément comprendre toute la subtilité des clauses qu'ils signent ou font signer à leurs clients.

Tout a été dit et écrit sur la complexité des contrats, l'obscurité des textes, le recours au jargon et les fameuses petites lettres. L'objectif de cet article n'est pas de revenir sur cette vieille critique. D'ailleurs, les assureurs la balaient en demandant à leurs interlocuteurs si la lecture d'un contrat de prêt bancaire ou de location de voiture est plus aisée que celle d'un contrat d'assurance. L'assurance est une matière juridique et, comme telle, elle utilise un vocabulaire spécifique, ni plus ni moins abscons pour le profane que celui utilisé par des secteurs économiques comparables. L'objec-

tif ici est de voir comment l'assurance d'une part régule l'activité économique, et d'autre part la soutient, pas seulement en la finançant.

Après avoir rapidement défini l'assurance et le risque assurable, on montrera que l'assurance exerce une fonction de normalisation de la vie économique et sociale. Elle rend possible des activités qui, sans elle, seraient trop hasardeuses pour être entreprises.

Quid de l'assurance ?

Parmi les multiples définitions possibles de l'assurance, nous en proposerons deux. La première correspond à l'origine historique de l'assurance, aux mutuelles que créèrent les paysans, un peu partout en Europe, au XIX^e siècle. Elle voit dans l'assurance un mécanisme qui permet de répartir entre les membres d'une collectivité la plus large possible les pertes financières subies par quelques-uns de ses composants. C'est la formule la plus simple qui vaut, quel que soit le mécanisme financier — répartition de la Sécurité sociale ou capitalisation des sociétés d'assurances — sur lequel se fonde l'activité. La seconde correspond à l'analyse moderne de l'assurance.

Les économistes voient en elle un échange entre l'assuré qui, moyennant le paiement d'une prime, se décharge sur l'assureur d'un risque qu'il ne veut ou ne peut supporter. Ils comparent, sans toutefois les confondre, les contrats d'assurance aux options de vente ou d'achat.

L'ASSURANCE FRANÇAISE EN QUELQUES CHIFFRES (2008)

Chiffre d'affaires : 183,3 milliards d'euros
Assurances de personnes : 138,5 milliards d'euros
Assurances de choses : 44,8 milliards d'euros
Sommes réparties aux assurés : 154,8 milliards d'euros
479 sociétés d'assurances établies en France
216 000 personnes travaillant dans le secteur

Pour que ce transfert d'une charge financière frappant quelques individus sur le plus grand nombre soit possible, le risque doit répondre à un certain nombre de caractéristiques qui en font un risque assurable.

Il doit d'abord être futur. Il arrive, en effet, que des assurés peu scrupuleux veuillent faire assurer un accident déjà survenu, mais ceci est une fraude, bien sûr ! Le risque doit aussi être aléatoire. Il peut se réaliser ou ne pas se réaliser. Cette incertitude fondamentale se trouve même dans le seul contrat pour lequel l'assureur est certain de payer, quoi qu'il arrive : le contrat vie entière, dans lequel le capital est payé au bénéficiaire au décès de l'assuré, quelle que soit la date du décès. L'incertitude porte, dans ce cas, sur cette date qui peut être demain ou dans 20 ans. La réalisation du risque ne doit pas non plus dépendre exclusivement de la volonté de l'assuré. L'exemple souvent cité est celui du suicide. Couvert s'il intervient plusieurs années après la souscription du contrat, il n'est pas garanti si l'assureur établit que la personne s'est assurée pour mettre ses proches à l'abri du besoin, alors qu'elle avait déjà le dessein de se suicider. Enfin,

et cela tombe sous le sens, le risque doit être légalement assurable. Ainsi, en France, les amendes pénales ne sont pas assurables. Dans un tout autre domaine, on ne peut assurer quelqu'un en cas de décès sans lui demander son consentement.

La liberté d'entreprendre bridée ?

L'observation de la relation entre l'assurance et l'activité économique nous permet de constater que le point de vue des entrepreneurs, qui disent que l'assurance bride leur liberté d'entreprendre, n'est pas dénué de fondement.

L'assurance : un préalable à l'activité

La souscription d'un contrat d'assurance est, en effet, le préalable à l'activité dans tous les secteurs où l'assurance est obligatoire. Il existe, en France, une bonne centaine d'assurances obligatoires. Les particuliers connaissent surtout le caractère obligatoire de l'assurance de responsabilité civile automobile ou de l'assurance chasse ; les professionnels, eux, connaissent les autres. Nous pensons d'abord à l'assurance de la responsabilité décennale car c'est celle qui crée le plus de difficultés pratiques. Le fait que tous les « participants à l'acte de construire » doivent s'assurer, que ces « participants » n'ont pas tous une culture juridique et que la vie quotidienne des chantiers s'accommode mal de la rigueur qui permettrait *in fine* de partager les responsabilités, aboutit à des conflits d'autant plus longs que les enjeux financiers sont importants. Outre la

Tableau 1 — La dépense d'assurance par habitant dans certains pays en 2008 (en dollars US)

	Vie	Non-vie
Royaume-Uni	5 582,1	1 276,7
États-Unis	1 900,6	2 177,4
Allemagne	1 346,5	1 572,7
Espagne	858,3	1 050,7
Italie	1 342,4	921,3
France	2 791,9	1 339,2

Source : Swiss Re.

décennale, de très nombreuses responsabilités civiles professionnelles existent. Elles doivent être souscrites par les professionnels qui manipulent l'argent de leurs clients ou leur prodiguent des soins et des conseils. Ainsi les architectes, les agents immobiliers ou les courtiers d'assurance doivent souscrire une assurance de responsabilité civile professionnelle. Les intervenants dans le transport, de passagers ou de marchandises, doivent aussi s'assurer, comme les exploitants de funiculaires ou de téléphériques.

Dans tous ces secteurs, l'assurance est un préalable, une condition *sine qua non* de l'activité. On remarquera qu'il s'agit toujours — à une exception près — d'assurances de responsabilité qui permettront à l'assureur, dont c'est le métier, d'indemniser les victimes des agissements dommageables des professionnels. En intervenant ainsi, le législateur est dans son rôle de protection des victimes. Simplement, au lieu d'intervenir lui-même, il délègue aux assureurs cette fonction tutélaire. En instaurant des obligations d'assu-

L'ASSURANCE ET LES GRANDS SINISTRES

Depuis l'explosion de l'usine AZF à Toulouse — 2 milliards d'euros de dommages dont 850 millions payés par Allianz —, le marché français avait été épargné par les grands sinistres. Les choses ont changé en 2009 : la tempête Klaus, en janvier 2009, 700 000 sinistres pour un montant de 1,4 milliard d'euros ; l'accident de l'Airbus Rio-Paris, début juin, 360 millions d'euros, et celui de l'Airbus de Yemena, fin juin, 34 millions d'euros.

Comment font les assureurs pour payer de telles indemnités ? Ils font ce que font leurs propres assurés, ils s'assurent auprès de réassureurs spécialisés ou auprès d'autres assureurs.

La réassurance est une technique aussi vieille que l'assurance. Elle constitue, pour cette dernière, un filet de sécurité indispensable. Sans réassurance, l'assurance moderne n'existerait pas. Elle intervient lors de sinistres très importants, la chute d'un avion ou un incendie majeur, mais aussi en cas de cumul de petits sinistres. Pour évoquer la crise économique actuelle, si AIG (American International Group) avait été bien réassurée, la société aurait survécu à la crise des *subprimes*.

Les techniques de réassurance sont extrêmement complexes, mais l'on peut, en simplifiant à l'extrême, évoquer deux grandes méthodes. Dans certains cas, l'assureur cède au réassureur un pourcentage des primes qu'il perçoit et, en contrepartie, le réassureur contribue dans la même proportion aux paiements que doit faire l'assureur pour payer les sinistres. Dans d'autres cas, contre le paiement d'une prime, le réassureur prend à sa charge les sinistres qui dépassent un certain montant que l'assureur a choisi et qui correspond à ce qu'il peut payer sans mettre en péril son équilibre économique.

La réassurance est pratiquée par des sociétés spécialisées — la SCOR, premier réassureur français, est le cinquième réassureur mondial — ou des sociétés d'assurances classiques, par exemple pour faciliter le développement de leurs filiales. L'importance des sommes en jeu et la technicité croissante du métier font que, depuis quelques décennies, la tendance est au développement des réassureurs spécialisés et au déclin de la réassurance pratiquée de manière accessoire par les assureurs classiques.

J.-P.D.

rance, l'État organise la prise en charge des victimes et interdit certaines activités à ceux, parmi les entrepreneurs, qui n'auraient pas les moyens d'acheter cette assurance, et donc d'assumer la responsabilité des fautes qu'ils sont susceptibles de commettre.

Des primes parfois très élevées

Au-delà de ces secteurs où les assureurs sont les serviteurs plus ou moins zélés de la puissance publique, il est des domaines où c'est la seule action des assureurs qui constitue un frein à l'activité économique. On évoquera deux exemples, l'un lointain, l'autre actuel.

Il y a 30 ans, les assureurs se vantaient d'avoir « tué » les scooters, en tout cas ceux des *mods* et des *rockers*. La manière dont ces engins, au demeurant pacifiques, étaient conduits et les rodéos que pratiquaient les jeunes de l'époque se traduisaient par une multiplication d'accidents graves, puisqu'en l'absence de carrosserie, les passagers étaient inévitablement blessés. Les tarifs d'assurance grimperent rapidement et finirent par provoquer un effet d'exclusion. Le coût de l'assurance devenait tel qu'il constituait un frein à l'achat. Ceci condamna les scooters jusqu'à ce qu'ils reviennent à la mode, conduits par des cadres urbains au comportement moins agressif. Un phénomène du même type se produisit au moment où apparurent les motos de 125 cm³. Elles provoquèrent une explosion de la sinistralité, et donc des pertes pour les assureurs, ce qui engendra une hausse vertigineuse des primes, suivie elle-même par un retour à la normale.

Le second exemple porte sur les difficultés rencontrées par certains médecins spécialistes au moment de s'assurer. Les gynécologues obstétriciens et les chirurgiens esthétiques, tout spécialement, se voient imposer des primes extrêmement élevées. Au dire des mutuelles spécialisées, celles-ci sont néanmoins insuffisantes pour compenser leur sinistralité. Par exemple, un chirurgien obstétricien paye entre 22 et 40 000 euros par an, selon le plafond de garantie qu'il souhaite, sachant que ce plafond peut s'avérer insuffisant pour indemniser une victime. Il est évident que de tels niveaux de cotisation posent problème. En toute logique économique, ils devraient être répercutés sur le patient, mais se poserait alors, comme c'est déjà le cas aux États-Unis, la question de l'accessibilité des malades à ce type de spécialistes. En France, le problème est d'une autre nature. Les tarifs étant directement ou indirectement fixés par la Sécurité sociale, c'est le praticien, seul, qui assume ce coût.

À travers ces deux exemples, on constate que l'assurance constitue, de fait, un frein à l'essor d'une activité humaine. Cependant, il apparaît que si les primes sont élevées, c'est parce que les dysfonctionnements que les assureurs doivent compenser sont si coûteux qu'ils ne peuvent être répartis sur la mutualité des assurés concernés, conducteurs de scooter d'un côté, obstétriciens de l'autre. Le nombre d'assurés n'est, en effet, pas suffisant pour que la mutualisation s'opère à un niveau de prix économiquement acceptable. Ce ne sont pas les assureurs qui créent les accidents de scooters ou les erreurs médicales. Ils se bornent à payer les indemnités que les tribunaux fixent pour compenser ces pré-

judices et essayent, ensuite, de répartir ces indemnités sur une collectivité d'assurés.

Des mesures de prévention obligatoires

Outre ces niveaux de primes, parfois dissuasifs, les assureurs sont aussi perçus comme des freins au développement de l'activité économique quand ils imposent des mesures de prévention. Les contrats d'assurance incendie proposés aux entreprises exigent d'elles la mise en place d'un dispositif de prévention. Il peut s'agir de simples extincteurs, de robinets d'incendie ou encore de *sprinklers*, tout dépend de la nature du risque et de sa propension à s'enflammer. À titre d'exemple, dans l'industrie chimique, les produits dangereux doivent être stockés conformément à des normes validées par les assureurs, et les immeubles de grande hauteur doivent être équipés de portes coupe-feu.

Ces mesures de prévention sont autant de contraintes pour l'entrepreneur. Il doit les financer, sans forcément que sa prime baisse, veiller à leur entretien, former son personnel. L'assureur apparaît, sinon comme celui qui empêche de tourner en rond, du moins comme celui qui empêche de travailler commodément. D'ailleurs, nombre de chefs d'entreprise se demandent bien quel risque court l'assureur avec tant de mesures de prévention.

Là encore, l'analyse est erronée. La prévention imposée par l'assureur l'est dans l'intérêt du client. L'assureur ne fait que répartir les primes, prélevées aux assurés, parmi les victimes qu'il indemnise. L'augmentation des sinistres d'une an-

née se retrouve dans la hausse des primes de l'année suivante. En pure théorie économique, l'assureur n'a pas à se préoccuper de la prévention : *in fine*, ce sont les assurés qui supportent le coût des sinistres. En revanche, l'usine qui a brûlé est effectivement et objectivement détruite et, même si le propriétaire en est bien indemnisé, cet incendie a causé une perte pour l'économie. Sans parler d'un blessé qui, même s'il reçoit une indemnité très conséquente, reste handicapé jusqu'à la fin de ses jours, incommensurable gâchis humain et perte pour l'économie.

Un rôle de normalisation de la vie économique

Ainsi, si l'assurance peut entraver l'autonomie de l'entrepreneur, c'est dans des circonstances où une trop grande liberté risquerait de conduire à des pertes plus grandes que le manque à gagner résultant de ces entraves. *A contrario*, l'assurance permet l'épanouissement d'activités économiques, d'abord en ce qu'elle contribue au financement de l'économie, ensuite parce qu'elle exerce une fonction de « rassurance » dont les acteurs économiques ont besoin.

L'économie financée en partie par l'assurance

Parce qu'elle capitalise les sommes qui lui permettront demain et après-demain d'indemniser les sinistres survenus aujourd'hui, l'assurance se trouve gestionnaire d'une masse considérable de provisions. En France, aujourd'hui, ces sommes

approchent les 1 500 milliards d'euros. Pour fournir un élément de comparaison, la dette publique accumulée depuis son origine par l'État français s'élevait fin 2008 à 1 327 milliards d'euros. Bien entendu, il ne s'agit nullement d'un phénomène français. Dans tous les pays développés, où l'activité d'assurance contribue pour presque 10 % au produit intérieur brut (PIB), les montants sont comparables. Ces sommes sont investies dans l'économie, selon des règles complexes, mais reposant sur des principes de bon sens, de diversification et de prudence. Il s'agit d'argent, en quelque sorte gagé, qui reviendra aux victimes ou aux bénéficiaires de contrats, au premier rang desquels les retraités, futurs bénéficiaires des contrats vie retraite.

Plus de la moitié, 55 % exactement, de ces sommes sont investies en actions et en obligations d'entreprises. Les sociétés d'assurance sont ainsi des investisseurs et des actionnaires stables. L'industriel qui paie sa prime d'assurance devrait savoir que la plus grande part de celle-ci servira à constituer des provisions pour sinistres, et que plus de la moitié de ces provisions viendront financer directement les entreprises. L'essentiel de l'autre partie finance la dette publique. À ce titre, elle contribue aux grands projets d'infrastructures lancés par l'État et joue un rôle économique positif.

Tableau 2 — La part de l'assurance dans le PIB de quelques pays en 2008

États-Unis	8,7 %
Royaume-Uni	15,7 %
France	9,2 %
Allemagne	6,6 %
Espagne	5,4 %
Grèce	1,9 %
Japon	9,8 %
Inde	4,6 %
Algérie	0,6 %

Source : Swiss Re.

Dans le but avoué de renforcer la compétitivité des PME, les pouvoirs publics français incitent aussi les assureurs à ne pas investir seulement dans les valeurs du CAC 40. Il est estimé que 20 % des capitaux dont disposent les PME proviennent des provisions techniques des sociétés d'assurance. Dans ce même souci, mais avec plus de difficultés compte tenu des obligations de prudence que l'on vient d'évoquer, les assureurs devront, à l'horizon 2012, avoir 2 % de leurs provisions investies dans des entreprises non cotées.

Une fonction de « rassurance »

Outre cette fonction d'investisseur institutionnel qui ne se limite pas à financer le déficit public, les

Tableau 3 — Évolution du chiffre d'affaires de l'assurance française (en milliards d'euros)

	1998	2000	2002	2004	2006	2008
Assurances de personnes	73,9	99,6	95,6	117,7	154,7	138,5
Assurances dommages	29,8	31,7	36,3	40,5	42,8	44,8

Source : Fédération française des sociétés d'assurance (FFSA).

assureurs ont une vraie fonction d'accompagnement des industriels. On citera ici quelques exemples d'activités qui ne pourraient tout simplement pas exister si l'assurance n'était pas là.

Tout d'abord, l'assurance à l'exportation ou même simplement l'assurance crédit. Quand une PME veut développer une activité sur un marché étranger qu'elle ne connaît pas et qu'elle suppose instable — c'est le cas de tous les marchés émergents —, elle obtient, grâce à l'assurance à l'exportation, la garantie qu'en cas d'échec, au moins une partie de ses investissements lui sera remboursée. Concernant l'assurance crédit, un remboursement sera effectué en cas de défaut du débiteur. Assurance à l'export et assurance crédit ne sont pas réservées aux grandes entreprises qui, parce qu'elles ont une plus grande surface financière et des moyens d'études, en auraient d'ailleurs plutôt moins besoin que les PME. Pour ces dernières, c'est le moyen de limiter les risques que comporte l'entrée sur des marchés nouveaux, certes non saturés, mais plus problématiques que ceux des pays voisins.

L'assurance récolte, dans le secteur de l'agriculture, offre un bon exemple de ce cheminement concerté des assureurs et des entrepreneurs. Si l'on sait depuis très longtemps assurer des événements qui affectent l'agriculture, qu'il s'agisse de l'incendie, de la grêle ou de la mortalité du bétail, il s'avère que cette approche événementielle est insuffisante. Tous les grands pays agricoles réfléchissent donc à la mise en place de l'assurance récolte. Celle-ci consiste à garantir à l'exploitant agricole une partie de son revenu, quoi qu'il arrive,

excès de pluie ou sécheresse, grêle, tornade ou incendie. L'affaire est compliquée car le coût de la couverture est tel qu'une aide de l'État est indispensable pour que les agriculteurs souscrivent. Toutefois, qui évoque aide de l'État s'attire les foudres de Bruxelles, au nom du respect de la concurrence. Néanmoins, le processus est en marche et les assureurs accompagneront les agriculteurs européens dans leur démarche de modernisation.

La construction de tous les grands chantiers de travaux publics est un autre domaine où l'assurance est un « facilitateur majeur » d'un processus entrepreneurial. La construction d'un grand stade ou d'un ouvrage d'art conséquent fait l'objet d'une police unique de chantier. Sans entrer dans le détail d'un contrat éminemment complexe, l'idée est de garantir chacune des entreprises participantes pour les dommages qu'elle subit, sans procéder à des recherches de responsabilité qui seraient extrêmement longues et incertaines, compte tenu de la réalité de la vie des chantiers.

Plus spectaculaire, le secteur spatial est lui aussi concerné par l'assurance. La vingtaine de satellites envoyés chaque année dans l'espace fait l'objet de diverses assurances. Tout d'abord, et bien évidemment, la responsabilité civile du lanceur dans l'hypothèse où la fusée, au lieu de s'abîmer en mer, terminerait sa course sur une zone habitée. Le satellite lui-même est assuré ; il représente une valeur qui serait détruite en cas d'échec du lancement. Et sa durée de vie est garantie ; il a été conçu pour fonctionner plusieurs années, souvent au moins trois ans, ainsi s'il tombe en panne, il pro-

L'ASSURANCE ET LA CRISE

Alors que, pour le grand public, le point de départ de la crise économique actuelle a été la déconfiture d'AIG, le premier assureur mondial, on peut dire sans risquer le paradoxe que l'assurance est peu affectée par la crise.

Un peu de technique s'impose pour comprendre cette affirmation. Pour la très grande majorité des sinistres qui amènent l'assureur à indemniser son client ou la victime de son client, il existe un décalage entre le moment de l'accident, fait générateur du paiement, et le paiement lui-même. Ce décalage varie selon la nature des sinistres et leur gravité mais, dans la majorité des cas, les sinistres lourds sont des dossiers complexes qui requièrent des travaux d'expertise, voire des procès. Un accident corporel grave suite auquel une victime est lourdement handicapée sera totalement payé entre trois et dix ans après la survenance de l'accident, quand les médecins estimeront que la situation de la victime ne peut plus s'améliorer. Pour faire face à ces paiements différés, dès que l'accident survient les assureurs constituent des provisions. Quand un sinistre survient en 2009, c'est sur les primes payées par les assurés présents en 2009 que sont prélevées les provisions qui permettront de payer ce sinistre deux, cinq ou dix ans après sa survenance. C'est ce mécanisme — les sociétés d'assurance gèrent en capitalisation par opposition aux caisses de retraite ou à la Sécurité sociale qui gèrent en répartition — qui explique que l'assurance résiste bien à la crise. Même si l'activité économique déprime, même si la Bourse chute, les provisions constituées les années antérieures sont là pour payer les sinistres survenus dans le passé.

Inversement, dans les pays émergents, où les assureurs ne constituent pas toujours correctement leurs provisions et où ils paient les sinistres survenus les années antérieures avec les primes collectées l'année en cours, les choses sont plus délicates. Si du fait d'un contexte économique morose les sociétés collectent moins de primes, elles se trouveront en difficulté. C'est ce qui se passe, aujourd'hui, notamment en Europe de l'Est.

Néanmoins les sociétés d'assurance occidentales, responsables et bien gérées, ne passent pas totalement à travers les gouttes de l'averse. Ces provisions — au total, en France, 1 404 milliards d'euros fin 2008 — sont placées en Bourse ou en investissements immobiliers, et pâtissent de la chute des marchés des valeurs mobilières. Les assureurs ont ainsi vu fondre leurs plus-values latentes et sont moins « riches » qu'ils n'étaient avant la crise. Cependant, et parce que la réglementation des placements est extrêmement prudentielle, il leur reste suffisamment d'argent pour indemniser assurés et victimes, c'est-à-dire faire leur métier. À titre d'illustration, avant la crise, la marge de solvabilité des sociétés françaises d'assurance dommages, qui reflète leur solidité financière, était de 7,2 fois le minimum fixé par la réglementation européenne. Début 2009, cette marge n'est plus que de 5,5 fois le minimum. On le voit, les plus-values ont fondu, mais il n'y a pas de drame.

Au-delà de ces aspects financiers, les assureurs sont affectés par la crise dans leur activité même. Pour les assureurs vie, la crise s'est traduite par une chute brutale de la vente des contrats en unités de compte. Ce sont des contrats d'assurance vie où l'assuré achète des parts de fonds communs directement liés à l'évolution des marchés financiers. Bien évidemment, la chute de la Bourse a détourné les clients de ces produits.

Quant aux assureurs dommages, ceux qui assurent les voitures et les usines, ils s'attendent à ce que l'on appelle une sinistralité de crise. Les récessions économiques se traduisent toujours par une augmentation des sinistres incendies. Les

fraudes augmentent avec les sinistres de réalisation de stocks, et les dépenses d'entretien diminuent ce qui accroît la probabilité de voir survenir des incendies.

Ainsi les assureurs des pays développés ne sortiront pas indemnes de la crise, mais leur situation n'a rien de dramatique et ils pourront continuer à faire face à leurs engagements.

J.-P.D.

voque un manque à gagner pour les entreprises qui, depuis la Terre, l'utilisent pour véhiculer des informations ou réaliser des observations.

Un autre exemple, moins connu, concerne la recherche médicale qui ne pourrait se développer sans être soutenue par l'assurance. C'est si vrai que la responsabilité civile des laboratoires qui procèdent à des expérimentations cliniques doit être assurée. Une directive européenne transposée dans le droit interne des pays membres régleme cette obligation. Les personnes qui, au sens propre du terme, acceptent de servir de cobayes quand les médicaments sont en phase de test, sont non seulement rémunérées mais bénéficient, de par la loi, d'une couverture d'un million d'euros, si elles gardent des séquelles des traitements qu'elles ont subis.

Nous pourrions multiplier les exemples et évoquer l'industrie du cinéma, où les acteurs sont assurés si leur décès ou leur maladie viennent retarder les tournages, les grands concerts pour lesquels sont souscrites des assurances pluie. Pour terminer sur un exemple récent, on évoquera l'exposition « Picasso et les maîtres », lors de laquelle le montant des toiles exposées s'élevait à plus de deux milliards d'euros, et qui fut assurée selon une formule dite « clou à clou » pour une prime de 790 000 euros.

Dans tous les cas, l'assureur est là pour rassurer l'entrepreneur, le banquier et le client. L'entrepreneur n'investirait pas pour étendre son usine s'il ne pouvait assurer son nouveau bâtiment contre l'incendie. Le banquier ne prêterait pas d'argent pour financer la tournée d'un chanteur si la vie de ce chanteur et même sa voix n'étaient pas assurées. Le client, et d'abord le client industriel, n'achèterait pas un produit à un fournisseur s'il ne savait que celui-ci possède une garantie de responsabilité civile.

L'assurance permet et facilite l'activité de l'entrepreneur tout en la régulant. À côté des règles de droit, des injonctions ou des interdictions pénalement sanctionnées, l'assurance édicte un corps de règles dont la seule sanction est financière. L'État peut mettre un chef d'entreprise en prison. L'assurance, moins brutalement mais peut-être aussi efficacement, frappe au porte-monnaie. Si la prévention est défectueuse, la prime sera plus élevée. Elle pourra même devenir économiquement insupportable, obligeant alors les acteurs économiques à revoir leur comportement. Ce faisant, l'assurance évitera que n'apparaissent des victimes : clients recevant des produits défectueux ou, plus grave, ouvriers ou simples passants subissant les conséquences d'accidents qui auraient pu être évités. Certains se plaisent à dire

que l'activité économique est une jungle. Si c'est le cas, on peut dire que l'assurance contribue à civiliser, à pacifier cette jungle.

**

Si l'assurance peut soutenir l'activité de l'entrepreneur, lui permettre de faire face à des situations aussi dramatiques qu'inattendues, elle ne peut se substituer à lui. Ces mêmes chefs d'entreprise, prompts à critiquer les contraintes que leur imposent les assureurs, sont parfois tentés de transférer sur l'assureur des risques qui relèvent de leur seule responsabilité. Dans certaines formes d'assurance des entreprises comme dans certaines formes d'assurance décès, l'assureur garantit la réalisa-

tion d'un projet : l'arrivée à bon port d'un morceau d'Airbus qui doit être livré à Toulouse ou encore le fait qu'un enfant qui a perdu ses parents pourra poursuivre ses études.

Le rôle de l'assureur s'arrête là : compenser les conséquences fâcheuses d'un événement aléatoire. Il ne peut, et ne veut, se substituer au chef d'entreprise et assumer le risque d'entreprendre qui justifie sa mission comme sa rémunération. L'assurance monétise l'aversion au risque de l'entrepreneur. Elle lui dit combien il lui en coûtera pour être protégé contre certains événements extérieurs, mais elle n'assume pas le risque d'une perte qui résulterait d'une décision erronée de l'entrepreneur lui-même. ■

ET DEMAIN L'ASSURANCE ?

Cette interrogation renvoie au livre de René Dessal¹, publié en 1976, au moment où l'assurance a entrepris sa démarche de démocratisation vers la clientèle des particuliers.

Plus de 30 ans après, tout porte à croire que l'assurance et les assureurs ont un bel avenir devant eux. Deux facteurs fondamentaux poussent et pousseront au développement de l'assurance au cours des prochaines décennies. Le vieillissement de la population des pays riches — et demain de celle des pays émergents — et un sentiment généralisé d'aversion au risque constituent des tendances lourdes porteuses de croissance, au-delà de toutes les vicissitudes que sont les crises boursières, la volonté de protéger les consommateurs ou la fin programmée des « murailles de Chine » entre les professions financières.

Sur le plan le plus basique, c'est-à-dire de l'augmentation de la demande, le vieillissement de la population crée des besoins de retraite, d'assurance santé et, dans la phase finale de la vie, d'assurance dépendance.

L'aversion au risque est pour partie une conséquence de ce vieillissement démographique. L'âge venant, l'individu cherche à courir moins de risques et, l'âge venu, il a, en principe, accumulé un patrimoine, grand ou petit, qu'il entend préserver. Ce premier facteur aidera les assureurs qui s'adressent aux particuliers. L'autre volet de l'aversion croissante au risque est la conséquence de la complexification des relations économiques. L'interdépendance croissante des agents dans la chaîne de production fait que toute défaillance en amont a de lourdes conséquences en aval. Ceci explique la croissance des assurances de responsabilité civile pour les entreprises. Le recours au crédit et le souci qu'ont les investisseurs

1. DESSAL René. *Demain l'assurance*. Paris : L'Argus, 1976, 223 p.

de garantir, quoi qu'il arrive, la réussite de l'opération financée expliquent le développement de contrats destinés à compenser les conséquences du décès de « l'homme-clef » ou de contrats tous risques chantier garantissant les ouvrages d'art.

Sans prendre trop de risques, on peut avancer que, dans les pays développés de culture judéo-chrétienne où existe une longue tradition, le recours à l'assurance deviendra de plus en plus souvent *de facto* indispensable. Ce caractère obligatoire aura des conséquences sur la manière dont les assureurs commercialiseront leurs produits. Pour que ce caractère imposé soit à la fois le plus fort possible et le meilleur marché possible, l'assurance sera le plus souvent intégrée au produit lui-même. Aujourd'hui, quand un client achète un appareil électroménager ou une voiture, il achète sans le percevoir une garantie de bon fonctionnement plus ou moins complète et plus ou moins longue. Depuis longtemps, en payant une carte neige, le skieur paye aussi, sans en avoir directement conscience, des assurances. Et il en va de même des cartes de crédit. Demain, l'agence immobilière intégrera l'assurance pertes de loyers dans ses honoraires et l'agence de voyage, le coût de l'assurance annulation dans le prix du voyage.

Du strict point de vue de l'assureur, cette intégration a l'immense mérite de limiter ce que l'on appelle l'antisélection, un phénomène inévitable car inhérent au processus d'achat de l'assurance. On n'assure pas quelqu'un qui n'a pas conscience de courir un risque. Le problème pour l'assureur est donc de trouver le juste équilibre qui permet d'attirer les clients conscients de supporter un risque, tout en éliminant ceux qui, parce qu'ils représentent un risque trop lourd, viendraient déséquilibrer la mutualité. L'inclusion de l'assurance dans le produit ou le service, parce qu'elle rend de fait l'assurance obligatoire, supprime ce risque et permet à l'assureur de baisser sensiblement son prix. Et ce bas prix rendra l'inclusion dans le produit encore plus indolore pour le client.

Cette évolution se traduira par plus de simplicité pour le client qui n'aura plus à acheter d'assurance, l'objet ou le service comportant en lui-même les garanties nécessaires à sa bonne utilisation. Cette marche vers plus de facilité se vérifiera aussi au moment du règlement de sinistres. Depuis 40 ans qu'elle existe, l'assistance a progressivement envahi tous les secteurs de l'assurance et ce mouvement va continuer. Le client veut un service, l'assureur légalement ne peut lui donner que de l'argent et le recours à l'assistance est le truchement par lequel cette contradiction est résolue. Dès aujourd'hui, on trouve sur le marché des contrats qui garantissent la mobilité de l'automobiliste assuré. Si la voiture est accidentée, un véhicule de location est mis à disposition, si elle est mise en fourrière, un taxi est fourni, si le permis est suspendu, un véhicule sans permis est prêté, etc.

Dans ce contexte — intégration de l'assurance au produit et continuum entre assurance et assistance —, la question est de savoir ce que deviendront les sociétés d'assurance. Elles demeureront certainement des fabricants de sécurité, mais risquent fort de perdre une large part de leur rôle de distributeur.

J.-P.D.

Ne serait-il pas temps de sevrer l'Europe ?

À PROPOS DU RAPPORT
TOWARDS A POST-AMERICAN EUROPE ¹

PAR BERNARD CAZES ²

Il est désormais temps, pour l'Europe, de prendre conscience que l'ère de l'hégémonie américaine est révolue, et d'agir en conséquence sur le plan international, affirment Jeremy Shapiro et Nick Witney, dans le rapport Towards a Post-American Europe, avant de proposer des orientations possibles en matière de politique extérieure européenne.

Bernard Cazes nous livre ici une brève analyse de ce rapport, disponible sur Internet depuis novembre 2009. Il souligne notamment combien les auteurs ont « le mérite d'obliger les Européens à se poser des questions qu'ils ont visiblement peu envie d'aborder de front ». T.P. ■

« Parce que le monde bouge ! » n'est pas seulement un slogan publicitaire qu'utilise une banque française pour démontrer sa modernité. Cette formule imprègne également un rapport très sérieux émanant de l'European Council on Foreign Relations (ECFR). Intitulé *Towards a Post-American Europe*, il a été écrit par un directeur de recherche à la

Brookings Institution, Jeremy Shapiro, et un ancien haut fonctionnaire et ambassadeur britannique, Nick Witney. Rédigé en anglais, il a pour but d'expliquer à un public (franco-phone), suivant de près les questions internationales, qu'il est grand temps de prendre conscience que l'ère de l'hégémonie américaine — de l'« hyperpuissance », comme on continue

1. SHAPIRO Jeremy et WITNEY Nick. *Towards a Post-American Europe: A Power Audit of EU-US Relations*. Londres : European Council on Foreign Relations (ECFR), novembre 2009, 76 p. Voir le site Internet www.ecfr.eu/content/entry/towards_a_post-american_europe_a_power_audit_of_eu-us_relations_shapiro_whi.

2. Membre du comité de rédaction de *Futuribles*.

à dire en France — est bien révolue. Mieux vaut parler désormais d'ère postaméricaine.

Certes, il est vrai que dans les premières années du nouveau siècle, plusieurs voix américaines³, s'inquiétant du risque de voir les progrès de la construction européenne porter atteinte à l'hégémonie américaine, se sont élevées. Mais ces appréhensions ont disparu assez vite, pour laisser place à un curieux dialogue de sourds frustrant entre les deux interlocuteurs.

D'un côté, un président américain, Barack Obama, qui conduit, en politique étrangère, une stratégie « consistant à repositionner l'Américain », et qui n'arrive pas à trouver, en Europe, des partenaires satisfaisants. De l'autre, des États membres de l'Union européenne (UE) qui n'ont pas encore vraiment compris qu'un monde postaméricain réclame une Europe postaméricaine, une Europe qui se sera débarrassée d'une série d'illusions qu'elle continue de nourrir 20 ans après la fin de la guerre froide. On ne s'étonnera pas qu'une bonne partie du rapport soit consacrée à les décrire.

Quelques illusions européennes

La première illusion (ne serait-ce pas la plus importante, celle qui com-

mande toutes les autres ?) consiste à croire que la sécurité du continent européen continue de dépendre de la protection des États-Unis. En fait, le rapport estime que la Russie d'aujourd'hui a cessé d'être une menace pour la sécurité européenne. Le rapport RAMSES de l'Institut français des relations internationales confirme cette appréciation : le budget militaire russe se situe « aujourd'hui au niveau de celui de la France, soit moins d'un dixième de celui des États-Unis⁴ ».

La deuxième illusion consiste à se raconter que l'Europe et les États-Unis ont les mêmes intérêts fondamentaux, de sorte que si le gouvernement américain agit d'une manière qui déplaît aux Européens, c'est qu'il se trompe. Il doit donc être remis dans le droit chemin, tout comme les Romains d'antan avaient besoin de la sagesse des Athéniens.

La troisième illusion des Européens est de croire qu'il est absolument vital de préserver l'harmonie transatlantique, même si cela implique de renoncer à poursuivre entre Européens des projets d'intérêt commun. De telles attitudes suscitent, chez nos deux auteurs, des jugements assez sévères, où interviennent des mots forts tels qu'« infantilisme » et « fétichisme ».

Certains Européens, sensibles au caractère malsain d'une telle relation, pensent trouver la bonne réponse

3. Le rapport mentionne : KUPCHAN Charles. *The End of American Era: U.S. Foreign Policy and the Geopolitics of the Twenty-first Century*. New York : Alfred A. Knopf, 2002, 416 p. ; REID Tom. *The United States of Europe: The New Superpower and the End of American Supremacy* Londres : Penguin Books, 2004, 272 p. ; et RIFKIN Jeremy. *The European Dream: How Europe's Vision of the Future is Quietly Eclipsing the American Dream*. Cambridge : Polity Press, 2004, 440 p.

4. DAVID Dominique. « La Russie "après Poutine" ? » In IFRI (Institut français des relations internationales). *RAMSES 2009. Turbulences économiques et géopolitique planétaire*. Paris : Dunod, 2008, p. 279.

dans la création d'instances de concertation spécifiques, dans lesquelles de nouveaux forums et de nouveaux sommets euro-américains feraient naître un dialogue stratégique fécond et durable. Le rapport, lui, se montre très réservé à l'égard de l'intention manifestée par Madrid de profiter en 2010 de la présidence espagnole de l'UE pour reformuler le document *New Transatlantic Agenda* élaboré en 1995. En effet, durant le précédent sommet euro-américain de Prague (avril 2008), le président Obama avait dû subir, d'affilée, 27 discours des différents chefs d'État et de gouvernement de l'UE, et le rapport redoute visiblement que le seul débouché de l'initiative espagnole soit simplement de faire naître un « processus de Madrid ».

Selon Jeremy Shapiro et Nick Witney, il reste une quatrième illusion à combattre, à savoir l'idée qu'un affrontement entre l'UE et les États-Unis sur des thèmes relevant de la défense et de la sécurité serait sinon indécent, du moins contre-productif, alors qu'en fait, pour tout ce qui concerne les questions économiques et de concurrence, les Européens n'ont aucune réticence à s'opposer aux Américains, comme en témoignent les lourdes amendes infligées à la firme Microsoft pour ses agissements non concurrentiels.

De la nécessité de prendre position

Le rapport constate ainsi — mais n'explique pas — cette disparité de

traitement entre les dossiers où l'Europe ne répugne nullement à défendre ses intérêts et ceux où elle se comporte finalement en « loyal lieutenant ». Il serait particulièrement urgent, à son avis, de remédier à l'absence de position européenne sur trois dossiers extrêmement sensibles : la Russie, l'Afghanistan et le Moyen-Orient.

Sur la Russie, notons d'emblée que le rapport est peu disert. Il se borne à souligner la nécessité pour les Européens :

— de rassurer⁵ les pays d'Europe orientale inquiets d'être laissés seuls face à une Russie tentée de récupérer certains fragments de l'ex-empire soviétique ;

— de tout faire pour que réussisse le projet *Eastern Partnership* de l'UE, visant à renforcer les liens entre l'Occident et six pays anciennement soviétiques (Arménie, Azerbaïdjan, Biélorussie, Géorgie, Moldavie, Ukraine) ;

— de discuter entre Européens de l'idée russe de « nouvelle architecture de sécurité », au lieu d'attendre que les Américains leur disent s'il faut ou non modifier les missions de l'Organisation du traité de l'Atlantique Nord (OTAN).

Concernant l'Afghanistan, le rapport ne cache pas qu'à son avis, l'UE a choisi le plus mauvais parti possible, car si la situation se rétablit, le mérite en reviendra aux Américains, tandis que si elle se détériore, le discrédit retombera, en partie, sur l'UE et l'OTAN.

5. Notons toutefois qu'un commentaire récent de *The Economist* faisait discrètement remarquer que « si Washington menait une politique de l'Europe plus vigoureuse, cela pourrait rendre les gens de l'Est moins nerveux à l'égard des tractations entre l'Amérique et la Russie ». Voilà un « si » auquel les deux experts de l'ECFR n'ont sûrement pas vocation à répondre...

Enfin, sur la question israélo-palestinienne, le rapport rappelle que l'UE a dépensé, depuis plusieurs années, un milliard d'euros par an en aide aux Palestiniens, sans en obtenir le moindre résultat. Il donne l'impression (peut-être erronée) de considérer que le président Obama a pour l'instant fait son possible et qu'un relais de l'UE serait le bienvenu. Il suggère, quoi qu'il en soit, que l'UE pourrait prendre l'initiative de combiner l'usage de la carotte et du bâton, tant vis-à-vis de l'Iran (sanctions durcies) que d'Israël (gel des colonies dans les territoires occupés) et retour à la formule des deux États, l'un juif, l'autre arabe.

Voilà un rapport qui a, en tout cas, le mérite d'obliger les Européens à se poser des questions qu'ils ont visiblement peu envie d'aborder

de front. L'incitation qui en émane à parler « d'une seule voix », selon la formule consacrée, finira-t-elle par susciter un discours cohérent, ou n'engendrera-t-elle que de la cacophonie ? Beaucoup de choses dépendront évidemment des arrangements institutionnels découlant du traité de Lisbonne.

Pour l'instant, les réactions sont assez variées : certains se réjouissent à l'idée que des nouveaux venus libérés des vieux réflexes pourront dégager des consensus favorables à l'action, mais d'autres craignent que les nouveaux porte-parole de l'Europe aient du mal à être pris au sérieux. Espérons que ces deux attentes ne se révéleront pas toutes fondées, et que l'on évitera une Europe simultanément consensuelle mais de peu de poids. ■

Recherche, innovation et stratégie nationale

QUAND DES WAGONS DE PRIORITÉS
CACHENT LA LOCOMOTIVE STRATÉGIQUE...

PAR BERNARD DAVID ¹

À la demande du Comité de modernisation des politiques publiques, un exercice de définition stratégique des priorités du gouvernement français en matière de recherche et d'innovation a été conduit en France, entre septembre 2008 et septembre 2009. Celui-ci a fait l'objet, par le ministre de l'Enseignement supérieur et de la Recherche, d'une communication en Conseil des ministres, le 2 décembre dernier, sur « la stratégie nationale de recherche et d'innovation ».

Bernard David explique ici quelle a été la méthode adoptée pour élaborer cette stratégie et rend compte du rapport général qui en a été tiré. Outre une introduction générale, dont Bernard David souligne la qualité, ce rapport met l'accent sur trois priorités formulées toutefois en termes très généraux : la santé, le bien-être, l'alimentation et les biotechnologies ; l'urgence environnementale et les écotechnologies ; l'information, la communication et les nanotechnologies.

Resituant ce travail dans le contexte historique et organisationnel français (notamment, la distinction entre le secteur privé, le secteur public et le monde universitaire), il montre l'originalité de l'exercice et souligne l'intérêt d'avoir ainsi défini cinq grandes finalités pour la recherche. Toutefois, insistant sur la nécessité d'opérer des choix — de définir donc plus précisément des priorités —, il propose ici des pistes intéressantes sur deux plans distincts :

1. Chargé de mission prospective au Commissariat à l'énergie atomique (CEA). Les opinions exposées dans cet article n'engagent que son auteur et ne reflètent pas nécessairement l'analyse et la position du CEA.

— d'abord, et puisqu'il s'agit de l'effort public de recherche français, il souligne la nécessité de distinguer deux questions, d'une part celle du positionnement (valorisation) de la recherche française au plan national et international, d'autre part celle de savoir quel peut être l'apport de la France dans l'effort de recherche qu'exigent les grands défis du futur ;

— ensuite, et plus concrètement encore, il propose une méthode d'aide à la décision, de sorte que puisse être précisément estimé le « rendement social » des différents investissements envisagés, au regard des cinq finalités générales définies dans le rapport.

Ce texte présente ainsi un outil, certainement perfectible mais intéressant, pour passer, dans un contexte de fortes contraintes notamment budgétaires, de grandes orientations à de vraies décisions stratégiques. H.J. ■

Le 2 décembre dernier, Valérie Pécresse, ministre français de l'Enseignement supérieur et de la Recherche, présentait en Conseil des ministres une communication sur la stratégie nationale de recherche et d'innovation², aboutissement d'un processus lancé par ce même Conseil des ministres le 3 septembre 2008. Cette opération faisait suite à une recommandation du Comité de modernisation des politiques publiques, « qui a décidé lors de sa réunion du 11 juin 2008 qu'un exercice de définition stratégique des priorités du gouvernement en matière de recherche et d'innovation serait conduit tous les quatre ans, sous le pilotage du ministre de la Recherche, en associant toutes les parties prenantes : membres de la communauté scientifique, milieux économiques, représentants des porteurs d'enjeux associatifs. Cette stratégie nationale sera approuvée en Conseil des ministres³. »

Ainsi définie comme un exercice participatif, l'opération s'est déroulée selon un schéma classique : nomination d'un comité de pilotage prestigieux fixant un cadre aux travaux, réflexions en neuf groupes thématiques rendant chacun un rapport, consultation publique sur un site Internet dédié, rédaction d'un rapport de synthèse par le ministère pilotant l'opération, enfin saisine d'un certain nombre d'instances, pour avis, avant l'approbation finale en Conseil des ministres. En tout, 600 personnalités d'horizons variés ont été mobilisées pour cet exercice inédit en France (mais courant dans beaucoup de grands pays étrangers), dont le produit final est un document d'une

2. Communiqué du Conseil des ministres du 2 décembre 2009. Voir sur le site Internet www.gouvernement.fr/gouvernement/la-strategie-nationale-de-recherche-et-d-innovation.

3. Communiqué du ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche du 3 septembre 2008. Voir sur le site Internet media.enseignementsup-recherche.gouv.fr/file/2008/51/9/Strategie_nationale_de_recherche_et_d_innovation_pourquoi_comment_34519.pdf.

trentaine de pages intitulé *Stratégie nationale de recherche et d'innovation 2009 — rapport général* ⁴.

Les différentes instances consultées pour avis ⁵ ont unanimement salué le travail considérable effectué et souligné l'intérêt d'une telle démarche, suggérant notamment une réactualisation glissante tous les ans. Mais elles ont aussi exprimé leurs interrogations quant au caractère réellement opératoire du rapport final. Pour faire court, au-delà des observations faites sur tel ou tel aspect du rapport, elles s'interrogent sur ce que cet exercice va réellement changer en France.

Pourquoi une telle mobilisation d'éminentes personnalités ne permet-elle pas d'aboutir à la formulation d'une stratégie nationale qui apparaît efficiente aux yeux de nombre d'acteurs et d'institutions ? C'est la question que se propose d'éclaircir le présent article. Après le rappel des principales questions soulevées par ce rapport, une mise en perspective historique éclaire la confusion qui existe aujourd'hui entre trois logiques qui s'affrontent lorsqu'on parle de recherche publique. Une ouverture est proposée dans la dernière partie en montrant comment le rapport porte en lui les ressources nécessaires pour dépasser ses limites actuelles et aller vers un dispositif plus opératoire.

Les principales questions soulevées par le rapport

La nature même de ce que l'on veut faire et le positionnement de l'action

Il n'est pas évident pour tout le monde que les termes recherche, innovation et stratégie nationale fassent bon ménage, et s'associent naturellement pour définir un concept précis dans un périmètre bien clair. Beaucoup de chercheurs pensent que la recherche doit, avant tout, être libre d'autodéterminer sa trajectoire. Quant à l'innovation, elle relève au moins autant de facteurs culturels (l'éducation), organisationnels (les institutions et leurs modes de fonctionnement) et réglementaires (réglementations, fiscalité) que d'avancées scientifiques et techniques. Enfin, dans un monde où toutes les barrières qui le compartimentaient territorialement et thématiquement s'effacent peu à peu, la notion de stratégie nationale montre ses limites et peut moins que jamais faire l'objet d'une approche en silo, centrée sur les seules activités de recherche et d'innovation.

4. Voir le site Internet media.enseignementsup-recherche.gouv.fr/file/SNRI/69/8/Rapport_general_de_la_SNRI_-_version_finale_65698.pdf.

5. Office parlementaire d'évaluation des choix scientifiques et technologiques, Académie des sciences, Académie des technologies, Conseil supérieur de la recherche et de la technologie.

C'est autour de cette question du périmètre concerné par la réflexion, donc de sa finalité, qu'apparaît la première ambiguïté de la démarche entreprise : s'agit-il d'aborder les activités de recherche et d'innovation en tant que telles ou comme moyen au service d'une stratégie globale de la nation pour assurer sa prospérité économique, sociale et intellectuelle ? Autrement dit, s'agit-il de préciser la stratégie nationale par la recherche ou pour la recherche ? Bien évidemment, la réponse est qu'il faut combiner les deux approches. Le problème est de savoir où placer le curseur. Et là, il semble que les avis aient divergé entre les participants de l'opération, tout comme ils divergent aujourd'hui entre les lecteurs du rapport.

Le résultat en est un rapport final qui juxtapose l'exposé des grands défis sociétaux, des considérations relatives aux intérêts stratégiques de la nation et une énumération des sujets de recherche qu'il faut traiter en priorité.

La structure du rapport et la lecture qui en est faite

On pourrait croire, à la lumière de ce qui vient d'être observé, que chacun trouverait de quoi se satisfaire dans le rapport général. En fait, sa structure et surtout la manière dont est affiché le sommaire donnent l'impression d'être orientées vers un seul but : dresser la liste des thèmes prioritaires pour la recherche, organisés en trois grands axes : la santé, le bien-être, l'alimentation et les biotechnologies ; l'urgence environnementale et les écotecnologies ; l'information, la communication et les nanotechnologies.

Figure 1 — Sommaire du rapport

Cette présentation suggère que le rapport est orienté vers un seul but : exposer les axes prioritaires, conduisant à une lecture tronquée de ce qu'il apporte réellement.

<i>Sommaire</i>	
3	Préface
7	Résumé
11	Introduction
19	Pour un système de recherche et d'innovation performant
Les axes prioritaires	
27	La santé, le bien-être, l'alimentation et les biotechnologies
31	L'urgence environnementale et les écotecnologies
35	L'information, la communication et les nanotechnologies

Dès lors, il n'est pas étonnant que les lecteurs se soient focalisés sur cette dernière partie du rapport concernant les axes prioritaires (qui représente à peine la moitié du document), délaissant les considérations pourtant particulièrement intéressantes de l'introduction. Cette introduction, subdivisée en plusieurs sous-parties et représentant en volume le tiers du rapport, est bien plus qu'une introduction. C'est, en fait, le fondement de la stratégie nationale, en particulier à travers cinq principes directeurs qui proposent une pluralité des angles de vue sur ce que représentent la recherche et l'innovation pour la nation.

Pourquoi avoir positionné ces considérations dans l'introduction ? C'est sans doute lié au processus d'élaboration de ce rapport. Les différents groupes thématiques ont essentiellement travaillé sur les contenus des recherches à mener en priorité. Fruit d'un travail collectif, ceci a sans doute été considéré comme la partie la plus noble et la plus légitime, à mettre en visibilité dans le rapport. *A contrario*, l'introduction a probablement été conçue par l'équipe projet du ministère, et de ce fait volontairement placée en position modeste, malgré son importance et sa qualité. Entre les deux, est placée une courte première partie, intitulée « Pour un système de recherche et d'innovation performant », dont on ne comprend pas bien comment elle s'articule dans le fil du rapport. Elle apparaît en effet, à certains égards, en retrait par rapport à ce qui a déjà été affirmé comme principes stratégiques dans l'introduction.

La question des choix

Concentrant son attention sur la partie phare, relative aux priorités thématiques, l'Académie des technologies soulève d'emblée la question centrale : « des choix ou une stratégie ?⁶ » Bien évidemment, tout le monde est d'accord pour dire qu'une stratégie implique nécessairement des choix, mais la question posée est celle de la lisibilité de ces choix, de la traçabilité allant de « l'affirmation politique déterminée des orientations choisies [à] la mention des critères pris comme références pour établir ces orientations, enfin [aux] travaux ayant permis de choisir les orientations au vu des critères retenus », comme le soulignaient déjà Christian Bataille et Claude Birraux, dans un autre cadre, en mars 2009⁷.

L'avis du Conseil supérieur de la recherche et de la technologie (CSRT) va dans le même sens. Il « a regretté de ne pas disposer d'emblée d'une présentation argumentée justifiant de la cohérence générale de l'ensemble, notamment quant au choix des 15 thèmes : leur validité a été donnée comme un postulat, et les critères fondamentaux de leur hiérarchisation n'ont pas toujours été explicités ; les priorités sont-elles environnementales,

6. Avis de l'Académie des technologies sur la stratégie nationale de recherche et d'innovation, voté en séance plénière le mardi 13 octobre 2009.

7. BATAILLE Christian et BIRRAUX Claude. *Rapport sur l'évaluation de la stratégie nationale de recherche en matière d'énergie*. Paris : Office parlementaire d'évaluation des choix scientifiques et technologiques, 3 mars 2009, p. 17.

de connaissances fondamentales, à finalité économique ou de cohésion sociale ?⁸ »

Cette question des choix est centrale dans le débat français sur la recherche. La pensée largement dominante en France est qu'une stratégie de recherche et d'innovation s'exprime d'abord par des choix de thématiques, donc par des réallocations de ressources publiques entre domaines d'activité. Comme chaque communauté thématique cherche à préserver ses intérêts, surtout dans la période actuelle où le système a été mis en instabilité par une succession de réformes et dispositions nouvelles, le débat est complètement bloqué.

C'est bien ce qu'observe l'Académie des technologies, qui « ne peut s'empêcher de constater qu'on y retrouve tous les sujets à la mode », conduisant à « l'impression, certainement erronée, que la France pourra faire tout ce que ses chercheurs ont choisi d'entreprendre⁹ ». À travers cette dernière remarque, l'Académie des technologies rappelle le poids qu'ont représenté les chercheurs dans les débats, malgré le souci d'ouverture à travers des personnalités du monde de l'entreprise et de la société civile. Elle précise même qu'« on ne peut s'empêcher de penser que le document stratégique a été établi sous une forte influence des chercheurs académiques qui ont privilégié des axes de long terme ».

Le CSRT va dans le même sens, rappelant que « les conseillers [du CSRT] se sont aussi interrogés sur la composition des commissions et sur les processus de rédaction des dossiers préparatoires de la stratégie nationale de recherche et d'innovation (SNRI) ; l'engagement des rédacteurs dans leur propre discipline [est] quelquefois trop perceptible ».

Seule l'Académie des sciences se démarque sur cette question de la polarisation excessive par le monde universitaire, trouvant notamment « regrettable que la recherche fondamentale ne soit pas affichée en tant qu'axe prioritaire¹⁰ ».

La question de l'innovation

C'est encore l'Académie des technologies qui a la formule la plus critique sur la question de la stratégie en matière d'innovation, observant « que la rédaction associe constamment, comme un *leitmotiv*, les termes recherche et innovation, mais que les mesures en faveur de l'innovation sont pratiquement absentes de ce document ». La question du périmètre de la réflexion et du champ d'application de la stratégie nationale, que l'on avait presque

8. Avis du Conseil supérieur de la recherche et de la technologie sur la stratégie nationale de recherche et d'innovation, adopté en séance plénière le 1^{er} octobre 2009 à l'unanimité (moins 3 abstentions).

9. Avis de l'Académie des technologies déjà cité.

10. Commentaires de l'Académie des sciences sur le rapport *Stratégie nationale de recherche et d'innovation* du ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche. (12 octobre 2009)

oubliée, tant celle du choix des thématiques de recherche était devenue centrale, nous est ici crûment rappelée.

Si l'Académie des technologies a raison de souligner que la présentation du rapport ne fait pas la part belle aux questions d'innovation, sa position est néanmoins un peu excessive, au regard des éléments que l'on peut trouver dans la première partie du rapport, notamment dans le paragraphe « Un écosystème de l'innovation plus attractif », qui rappelle la grande dynamique actuelle en matière de nouveaux instruments pour favoriser l'innovation. Mais le rapport est là victime de l'effet d'optique qu'il a lui-même choisi de créer.

Il n'en reste pas moins vrai que la question de l'innovation ne peut pas être abordée dans une logique de choix thématiques, qu'elle relève pour une bonne part de politiques-cadres que les groupes de travail thématiques n'étaient pas grésés pour traiter. C'est donc tout le processus mis en place qui orientait l'exercice vers une approche « recherche », certains disant même « recherche académique », en tout cas certainement « recherche publique », puisque de recherche privée, il n'est question nulle part dans le rapport.

Que le rapport soit au final plus orienté recherche qu'innovation n'est sans doute pas si gênant que cela. Ce qui l'est plus est cette polarisation des priorités vers des défis cognitifs de long terme, qui inscrit implicitement la recherche dans une logique académique, comme s'il n'en existait pas d'autres. Lever la confusion qui découle de l'usage du terme générique « recherche » apparaît dès lors nécessaire, pour mieux comprendre pourquoi les différentes parties prenantes de la recherche en France ne peuvent se satisfaire également des résultats de la démarche. Les lignes qui suivent ont pour objet d'apporter un éclairage sur cette question, en la replaçant dans une perspective historique.

La notion de recherche publique mise en perspective ¹¹

La naissance du concept au XVIII^e siècle

La recherche publique, en tant qu'encadrement institutionnel de pratiques scientifiques, naît en France il y a deux siècles. Bien sûr, depuis Francis Bacon (et Descartes un peu plus tard), les gouvernants avaient bien conscience de liens entre la science et le pouvoir, mais ce n'est que dans la période pré et post-révolutionnaire française que les divers pouvoirs en place organisent systématiquement ces liens pour mettre la science au service des intérêts de l'État, en raison de l'impérieuse nécessité de répondre aux

11. Cette partie de l'article est reprise d'un rapport de prospective interne au CEA, rédigé par Bernard David en 2007 et portant sur les devenirs possibles de l'organisation et de la gouvernance de la recherche publique en France.

pressions étrangères, dans le domaine militaire en premier lieu, mais aussi dans le champ économique.

Sont créés, en particulier, les corps techniques de l'État et des institutions scientifiques et techniques, dont des Grandes Écoles. L'activité scientifique se professionnalise, avec l'apparition du métier de chercheur. L'approche scientifique, impulsée par les savants des corps techniques de l'État, percole dans tout le tissu industriel, qu'elle transforme profondément par l'innovation technique et organisationnelle. Paradoxalement, cette situation dessert l'Académie des sciences, qui perd son monopole d'expertise scientifique et technique : placés au cœur de la société française, la science et ses usages échappent au contrôle des cercles fermés de savants.

Le modèle organisationnel français et ses dérivés, qui se développent à travers l'Europe au XIX^e siècle, construisent un paysage de la recherche publique assez stable pendant une centaine d'années. Puis, le début du XX^e siècle est marqué en France (ce n'est pas le cas dans les pays anglo-saxons) par une prise de distance des savants vis-à-vis du pouvoir (à moins que ce ne soit l'inverse) et surtout vis-à-vis du monde économique, notamment au nom d'une certaine éthique de la science.

Mais cette période est courte, car les deux guerres mondiales du XX^e siècle, et particulièrement la seconde, fournissent l'occasion d'un nouveau resserrement des liens, en reproduisant cette situation où tout un peuple compte sur ses savants pour faire face à l'adversité. Ainsi, quelques semaines après le début de la Seconde Guerre mondiale, le Centre national de la recherche scientifique (CNRS) est institué par décret du 19 octobre 1939 pour « coordonner l'activité des laboratoires en vue de tirer un rendement plus élevé de la recherche scientifique ». Le 18 octobre 1945, soit quelques mois après la fin de cette même guerre, naît le Commissariat à l'énergie atomique (CEA) en raison « de pressantes nécessités d'ordre national et international [qui] obligent à prendre les mesures nécessaires pour que la France puisse tenir sa place dans le domaine des recherches concernant l'énergie atomique ». La recherche publique au service de l'État est ainsi clairement réaffirmée, se renforçant jusqu'au début des années 1970, avec la création de divers organismes dédiés.

Le tournant du dernier quart de siècle

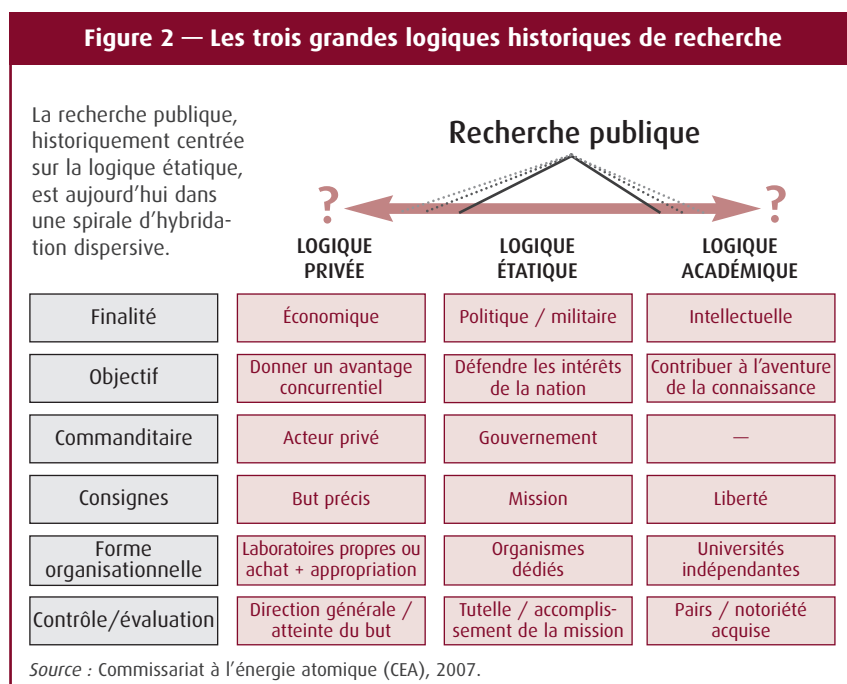
Deux faits majeurs ont, depuis, remis en cause ce modèle relativement stable de la recherche publique au service de l'État. Le premier est issu du phénomène « mai 68 », c'est-à-dire de la tendance au refus de l'autorité en général et de la tutelle de l'État en particulier, qui conduit à réaffirmer la liberté du chercheur, dans le cadre d'une nouvelle acception de la notion de recherche publique. Il s'agit d'une activité produisant un bien commun de l'humanité, la connaissance, et qui ne peut être confisquée au bénéfice d'intérêts particuliers, fussent-ils ceux d'un État. On voit ainsi réapparaître, avec force, le modèle de l'Université médiévale, indépendante du pouvoir des États, et dont le pouvoir est celui de l'esprit, dans le cadre d'une compétition intel-

lectuelle internationale. Cette question de la finalité de la recherche publique reste aujourd’hui ouverte pour un grand nombre d’acteurs de la société.

Le second fait majeur, remettant en cause le modèle historique, est la mondialisation économique, qui fait disparaître la notion d’acteur économique national auquel le dispositif de recherche public apporterait des avantages compétitifs dans l’intérêt de la nation. Les grands acteurs économiques sont mondiaux, privés, et le pouvoir de la finance internationale est tel qu’une entreprise présumée « française » aujourd’hui, peut être « étrangère » demain. La question de savoir comment l’État doit s’y prendre en matière de recherche pour défendre au mieux les intérêts vitaux de la nation est donc, elle aussi, largement ouverte.

Le « modèle des trois logiques »

Ainsi, la notion même de recherche publique se trouve questionnée en cette fin de XX^e siècle, à la fois dans sa finalité, dans ses modalités et dans son utilité. Centrée historiquement sur une logique étatique forte, elle a toujours pris en compte des aspects économiques d’un côté, de développement des sciences de l’autre. Mais l’internationalisation croissante des deux logiques économique (qui devient privée) et académique — chacune ayant des règles propres de plus en plus exigeantes —, combinée à un affaiblissement général de l’État, entraînent la recherche publique dans une spirale



dispersive, en hybridant la logique étatique selon des traits contradictoires qui remettent en cause sa cohérence globale.

Ce « modèle des trois logiques », développé au CEA en 2007, a permis à cet organisme de disposer de précieuses clefs de lecture des dynamiques à l'œuvre au cours des trois dernières années. Il permet aussi d'éclairer d'un jour nouveau les débats autour du rapport *Stratégie nationale de recherche et d'innovation*.

Des axes prioritaires au plan d'action

Comment rebondir sur ce que contient le rapport ?

Le « modèle des trois logiques », décrit précédemment, permet de comprendre pourquoi aucun des protagonistes ne peut se reconnaître totalement dans l'exercice stratégique entrepris sous l'égide du ministère de l'Enseignement supérieur et de la Recherche. De manière simplifiée, on peut dire que, répondant à la logique étatique, cet exercice a vu la prééminence des contributeurs académiques, tout en visant un effet d'entraînement dans la sphère privée. La confusion des logiques qui en résulte, faute d'en avoir suffisamment pris conscience, génère l'insatisfaction de chacune des parties.

Comme cela a déjà été souligné, il n'est pas dans la logique d'une collégialité académique d'effectuer des choix entre des thématiques qui, toutes, présentent de l'intérêt. Aller plus loin nécessite donc de mobiliser des critères relevant des deux autres logiques, pour se donner concrètement les moyens de concentrer les efforts sur ce qui apparaît le plus stratégique. Il est d'autant plus important de le faire que le risque principal porté par le document actuel est de construire un cadre légitimant la poursuite de tout ce qui est déjà en cours, voire d'étendre encore la dispersion des moyens.

Ne pas « parachuter » de tels critères est évidemment fondamental pour la légitimité et la crédibilité de la démarche. À ce stade de la réflexion, on se souviendra donc opportunément que le rapport comporte une partie introductive, dont l'intérêt a déjà été souligné, et qui présente des considérations susceptibles d'être transformées en de tels critères.

Une caractérisation en cinq composantes

Une des avancées du rapport est, en effet, d'avoir proposé cinq principes directeurs, qui précisent les exigences d'une recherche nationale selon cinq angles de vue différents, rappelés ci-après ¹² :

— s'impliquer dans les activités de recherche fondamentale, indispensables pour comprendre le monde et pouvoir agir ;

12. Cette reformulation concise n'engage que l'auteur du présent article. Pour le libellé détaillé, se reporter au document original.

— s'ouvrir aux besoins et attentes de la société pour générer de la valeur économique et sociale par l'activité de recherche, développement technologique et innovation (RDI) ;

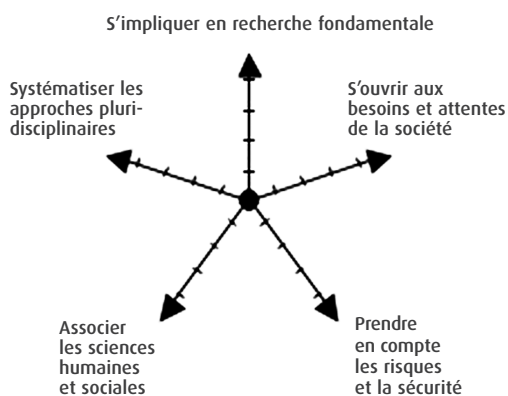
— prendre en compte les questions de risques pour renforcer la sécurité sous toutes ses formes ;

— associer les sciences humaines et sociales aux travaux, pour créer de l'intelligibilité et du sens social ;

— systématiser les approches pluridisciplinaires des grandes questions à traiter, afin d'innover dans leur résolution.

Figure 3 — Caractérisation selon les cinq principes directeurs de la stratégie nationale

L'idée directrice est : caractériser l'intérêt stratégique de chaque domaine de recherche considéré comme prioritaire relativement aux cinq principes directeurs énoncés dans la partie introductive du rapport



Ces cinq principes prennent en compte une variété des points de vue qui englobe les trois logiques de recherche précédemment évoquées. Il apparaît donc pertinent d'en dériver cinq composantes de caractérisation de l'intérêt stratégique des différentes thématiques de RDI considérées comme prioritaires dans le rapport.

Néanmoins, devant le risque d'une complexité d'analyse qui interdirait au plus grand nombre d'en prendre connaissance, nous avons d'emblée posé comme principe que le résultat de cette caractérisation devrait être immédiatement accessible à tous par une représentation graphique.

C'est ainsi qu'a été retenue l'idée de représenter le résultat de la caractérisation de l'intérêt stratégique de chaque thème de recherche par une « image radar », sur laquelle cet intérêt stratégique serait décomposé selon cinq axes d'analyse. Une fois le principe posé, la question de ce que l'on pourrait réellement représenter de pertinent et d'opérateur sur chaque axe restait évidemment entière.

La nécessité d'introduire un critère de « spécificité française »

Comme précédemment, nous avons recherché dans le rapport ce qui pourrait donner naissance à ce « critère d'intérêt stratégique » selon chacune des cinq dimensions d'analyse. En fait, la question est double : que peut-on retenir comme critère ? Et quelle quantification peut-on en faire ?

De manière assez paradoxale, c'est par ce qui est apparu comme un manque dans le rapport que la question du critère a trouvé sa solution. En effet, lorsque le rapport expose les raisons pour lesquelles les différentes priorités sont retenues, il entretient la confusion trop souvent faite entre les grands défis du XXI^e siècle, qui appellent d'importantes avancées scientifiques et techniques au plan mondial, et les efforts que la France peut ou doit fournir, à la fois pour contribuer aux avancées communes et pour répondre à d'impérieux besoins propres d'indépendance et de prospérité.

Il est clair que ce n'est pas la France, avec ses moyens limités, qui va relever tous les défis énumérés ici. En termes de stratégie nationale, la question doit donc plutôt être posée dans l'autre sens : dans cet effort mondial de recherche et d'innovation, sur quoi la France doit-elle se concentrer, à la fois pour être la plus utile possible à la communauté internationale et pour préserver ses intérêts stratégiques, voire vitaux, assurant son indépendance et sa prospérité ?

Plus précisément, cette question renvoie à deux logiques et deux horizons temporels différents. La première est une logique de valorisation de la position dans laquelle elle se trouve aujourd'hui : comment, compte tenu de sa situation actuelle au plan intérieur comme international, peut-elle se saisir à court terme d'opportunités pour créer un maximum de richesse scientifique, économique, politique et sociale par son activité de RDI ? La seconde est une logique de besoin sur le long terme : sur quoi faut-il concentrer les efforts pour que la France puisse « tenir son rang » sur le long terme, en étant capable de s'affranchir de dépendances inacceptables et de s'assurer une prospérité durable ?

Se référer systématiquement et explicitement à ces spécificités du positionnement et des besoins de la France dans son environnement européen et international est, selon nous, le seul moyen d'argumenter et de rendre acceptables des choix, forcément douloureux pour ceux qui les subissent, permettant de concentrer les efforts là où ils seront les plus profitables à la communauté.

C'est précisément l'objet de l'outil d'aide à la décision qui va être présenté dans les lignes qui suivent : amener ses utilisateurs, dans chaque domaine thématique retenu comme prioritaire, à établir un lien direct entre les spécificités du positionnement ou des besoins nationaux, et les modalités d'action les plus pertinentes dans ce contexte.

La question de la quantification de l'intérêt stratégique

La question de la quantification, selon chacune des dimensions d'analyse, est évidemment délicate. Là aussi, un certain nombre de principes ont été posés. Le premier a été de se replacer dans la logique du questionnement de la loi organique relative aux lois de finances (LOLF) : « si je mets un euro de plus à cet endroit, qu'est-ce que je gagne ? » L'expérience a, en

effet, montré qu'il est bien plus facile à un panel d'experts de se mettre d'accord sur les bénéfices que l'on pourrait tirer de tel ou tel effort supplémentaire par rapport à la situation d'aujourd'hui (parce qu'on peut assez facilement l'expliquer concrètement), que sur un positionnement « dans l'absolu » d'un domaine (les experts les plus proches du domaine ont systématiquement tendance à en surestimer le poids, et les plus éloignés à le sous-estimer).

Le deuxième principe a été de coter ce bénéfice par un dire d'expert(s) allant à l'essentiel, c'est-à-dire appuyé sur quelques considérations majeures, plutôt que par un travail besogneux de collecte et d'agrégation de multiples données, dans lesquelles on finirait par se perdre, et qui, au final, ne ferait qu'ouvrir la porte à de multiples débats ou contestations à des niveaux qui n'auraient plus rien de stratégique.

Enfin, le troisième principe a été de rester dans un certain qualitatif. Ce bénéfice d'un effort supplémentaire est estimé sur une échelle à quatre niveaux : faible, moyen, important, exceptionnel. Chacun des cinq axes de la représentation graphique va donc être gradué de 1 à 4, suivant l'intensité du « rendement social » qu'aurait un effort supplémentaire selon cet axe.

Du « profil stratégique » au plan d'action

Une fois ces principes posés, il est vite apparu que les deux questionnements relatifs d'une part à la valorisation à court terme de la position de la France, d'autre part à la préparation de son avenir sur le long terme, devaient être abordés séparément. Il a donc été décidé de juxtaposer deux « images radar », l'une relative à la valorisation à court terme de la position française et appelée « profil d'opportunité », l'autre relative aux investissements de long terme, dénommée « profil de nécessité ». L'ensemble constitue le « profil stratégique » du domaine thématique examiné. Les paires d'images ainsi obtenues pour les différents champs de RDI peuvent aussi être considérées comme fondant une vision stratégique en termes défensifs (profils de nécessité) et offensifs (profils d'opportunité).

D'aucuns trouveront cette approche beaucoup trop réductrice, utilitariste, voire égoïste, face aux grands défis mondiaux qui appellent une solidarité internationale dans les efforts de recherche. Mais c'est volontairement qu'est pris ici ce contre-pied. L'objectif de cet outil, complémentaire de ce qui existe déjà, est en effet de se donner les moyens d'être plus sélectifs, de choisir de façon argumentée ce qui apparaît le plus stratégique, pour en finir avec le saupoudrage subi vers des domaines dont, évidemment, aucun n'est totalement dénué d'intérêt, mais qui dispersent les efforts sans générer le retour sur investissement attendu pour garantir l'avenir de nos enfants dans un monde de compétition sans pitié.

Un autre intérêt — c'est peut-être même l'intérêt majeur — de cette approche tient au fait que les cinq dimensions de caractérisation décrivent, en fait, des modalités d'action. Autrement dit, la mise en évidence du plan

d'action le plus approprié est consubstantielle de la caractérisation du « rendement social » sur les différents axes. Ceci est d'autant plus intéressant que, même si l'analyse ne débouche sur aucune décision formelle de réorientation, les acteurs du domaine considéré auront naturellement tendance à aller vers les actions maximisant les bénéfices pour un investissement donné. En ce sens, on peut dire que cet outil ouvre une nouvelle perspective d'amélioration du rendement du système de recherche et d'innovation français, en contournant les blocages relatifs aux réallocations de ressources entre domaines.

Mise en œuvre de cet outil de caractérisation

L'approche retenue conduit à faire appel à un niveau d'expertise alliant une bonne connaissance « de l'intérieur » du domaine et une certaine hauteur de vue, de manière à pouvoir mobiliser et exprimer rapidement les quelques arguments majeurs qui fondent une appréciation d'intime conviction entre les quatre niveaux, pour chaque composante de l'analyse. Ceci correspond assez bien au profil des participants des groupes de travail thématiques ayant œuvré en amont du rapport général.

Nous avons donc cherché en premier lieu, dans les documents produits par les groupes, si les éléments de la caractérisation souhaitée pour les différents domaines retenus comme prioritaires pouvaient en être extraits. Deux observations ont pu être faites à cette occasion. La première est que l'explicitation des analyses fondant les choix de priorités est très inégale selon les rapports, ce qui montre bien que les reproches de traçabilité insuffisante, depuis les analyses jusqu'aux choix, sont assez fondés. Un seul rapport de groupe déroule formellement une analyse de type « SWOT¹³ ». La seconde observation est que ces analyses ne produisent pas une argumentation du type de ce qui est attendu pour renseigner les « images radar ».

L'idée a alors germé que cet outil de caractérisation allait peut-être forcer ses utilisateurs à développer une nouvelle gamme d'arguments, qui enrichiraient le débat et ouvriraient sur de nouvelles capacités d'action. C'est ce caractère innovant potentiel qu'a exploré une rapide expérimentation, menée en interrogeant deux experts sur deux domaines thématiques d'actualité. L'encadré de la fin de l'article donne plus d'éléments sur cette expérimentation, dont les résultats ont semblé très prometteurs.

Évidemment, un tel outil a aussi des limites d'utilisation (par exemple, il doit s'intéresser à un périmètre assez homogène). Il peut notamment conduire à des mésinterprétations des diagrammes (la surface ne représente aucunement le poids d'un domaine). Aller au-delà de ce qui est proposé ici, pour en faire un outil réellement opératoire, nécessite une appro-

13. *Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats*, soit en français : forces, faiblesses, opportunités et menaces.

priation par ceux qui pourraient être amenés à l'utiliser ; appropriation qui passe sans doute par des adaptations, modifications ou raffinements, conservant l'esprit et les avantages de cet instrument sans en garder nécessairement la forme. L'appel aux bonnes idées est en tout cas lancé.



En conclusion, on ne soulignera jamais assez l'intérêt et l'importance d'avoir mis en place un processus de concertation d'une telle ampleur pour construire une stratégie nationale de recherche et d'innovation, que l'on aura tout loisir d'améliorer au fil des ans, surtout si le principe de la réactualisation glissante est retenu. Bien sûr, la question de l'articulation aux autres modalités de gouvernance stratégique de la nation est à examiner : comment retrouve-t-on les priorités énoncées dans la loi de finance ? Comment cette stratégie de recherche et d'innovation est-elle prise en compte dans les états généraux de l'industrie ? Etc.

S'arrêter au stade du rapport général issu de ce processus présente, néanmoins, le risque de perpétuer une dispersion des efforts sur de trop nombreuses thématiques de recherche. Il faut donc agir dès maintenant pour transformer cette stratégie en un plan d'action permettant de concentrer les efforts sur ce qui va créer le plus de richesse économique, sociale et cognitive, à la fois sur le court et le long terme.

Le détour par deux siècles d'histoire du concept de recherche publique a montré pourquoi le rapport n'avait pas pu aller plus loin dans la question des choix en mêlant, sans assez l'explicitier, plusieurs logiques de recherche aux caractéristiques assez différentes. La proposition d'un outil d'aide à la décision, permettant de caractériser l'intérêt stratégique de chacun des domaines thématiques retenus comme prioritaires, en découle. Cet outil est d'autant plus prometteur qu'il débouche directement sur les éléments d'un plan d'action concret, en désignant les modalités d'action au meilleur « rendement social ».

Le facteur essentiel de succès d'une telle approche est la capacité de concentrer le regard sur les singularités nationales génératrices d'opportunités et de nécessités, ce qui n'est pas toujours aisé. Ceci suppose, en particulier, une très bonne connaissance, à la fois du terrain en France et de la situation internationale, que ce soit dans une perspective européenne ou dans une optique mondiale.

Cette nécessité d'être à la fois à un niveau stratégique et très précis dans l'argumentation a conduit à formuler une argumentation qui ne se retrouve ni dans le rapport général ni dans les rapports plus détaillés des groupes de travail thématiques. Ceci nous mène à penser qu'il s'agit d'une approche porteuse d'innovation : en mobilisant d'autres argumentaires, on ouvre la voie à de nouvelles capacités de gouvernance.

Enfin, la posture introduite par cet outil permet de dépasser le blocage actuel lié au dogme selon lequel mettre en œuvre une stratégie nationale passe d'abord par une réallocation des ressources entre domaines thématiques, dans un contexte d'incertitude face à l'avenir, où chacun s'arc-boute sur ses acquis pour ne rien changer.

Il suggère une première étape où l'on montre que l'on peut déjà faire bien mieux avec ce que l'on a, par des inflexions volontaristes à l'intérieur de chacun des domaines, directement déduites de l'analyse faite par les acteurs eux-mêmes, et donc propices à les mettre en mouvement et à préparer de futures étapes.

Il ouvre aussi la voie à d'autres approches macroscopiques du pilotage de la stratégie nationale, moins « intrusives » dans les domaines d'activité, fondées sur des actions différenciées par familles de profils stratégiques.

PREMIÈRE EXPÉRIMENTATION DE L'OUTIL D'AIDE À LA DÉCISION

L'objectif de l'expérimentation était de tester la capacité de l'outil proposé à amener l'utilisateur à formuler une argumentation de nature nouvelle, très synthétique tout en étant très spécifique de la situation française, pour conduire à un « visuel » immédiatement suggestif de l'orientation souhaitable des efforts nationaux de RDI (recherche, développement technologique et innovation).

On a donc interrogé deux experts sur deux domaines thématiques d'actualité fin 2009 : les batteries pour l'industrie automobile et l'imagerie médicale. Compte tenu de l'objectif essentiellement méthodologique à ce stade, on n'a pas cherché à valider leur analyse en la croisant avec celle d'autres experts du domaine. Il est bien évident que, dans un usage normal de l'outil, on interrogerait un panel d'experts pour avoir un avis consolidé. Le lecteur ne s'attachera donc pas au fond des arguments, qui peuvent refléter un point de vue discutable, mais à leur nature et à la manière de les utiliser.

Après avoir expliqué à l'expert ce que l'on attendait de lui, on a procédé sous forme d'un entretien semi-directif, d'une durée d'environ une heure. La première question posée portait sur les enjeux particuliers que l'expert voyait pour la France, motivant un engagement national sur cette thématique. Il est frappant de noter que chacun des deux experts a d'abord mobilisé des arguments non spécifiques de la situation française, expliquant pourquoi ce thème était important pour le devenir du monde (arguments du type de ceux que l'on retrouve dans le rapport *Stratégie nationale de recherche et d'innovation 2009*). Ce n'est que dans un second temps, en le poussant dans ses retranchements, que l'expert répond précisément à la question de la spécificité nationale, et il le fait alors très bien.

Une fois cette spécificité exprimée, l'expert n'a aucun mal à répondre à la deuxième question, en désignant celle(s) des cinq dimensions d'action sur laquelle (ou lesquelles) il faut s'investir prioritairement. On peut alors pas-

ser au troisième point, qui est de proposer une quantification des bénéfices que l'on peut attendre d'efforts supplémentaires selon chacune des modalités d'action. Dans la pratique, cette troisième étape a présenté quelques difficultés. De compréhension d'abord, puisqu'il est demandé un rapport bénéfice/coût d'efforts supplémentaires par rapport à ce qui est déjà fait aujourd'hui (« si je mets un euro de plus sur cette modalité d'action par rapport à ce qu'on fait aujourd'hui, qu'est-ce que je pense gagner ? »). D'acceptabilité du résultat ensuite, parce que si on a déjà beaucoup fait par le passé, il n'est peut-être pas utile d'en faire plus, ce qui veut dire qu'on va coter très bas cet axe, avec le risque qu'un lecteur distrait en déduise qu'il s'agit là d'une thématique peu importante.

Néanmoins, une fois l'exercice terminé, les experts se sont déclarés satisfaits de la démarche intellectuelle et de son exigence, les poussant à sortir des argumentaires habituels pour explorer une nouvelle manière d'analyser la situation. Le résultat des deux entretiens, sous forme très synthétisée, apparaît sur les profils stratégiques représentés ci-dessous.

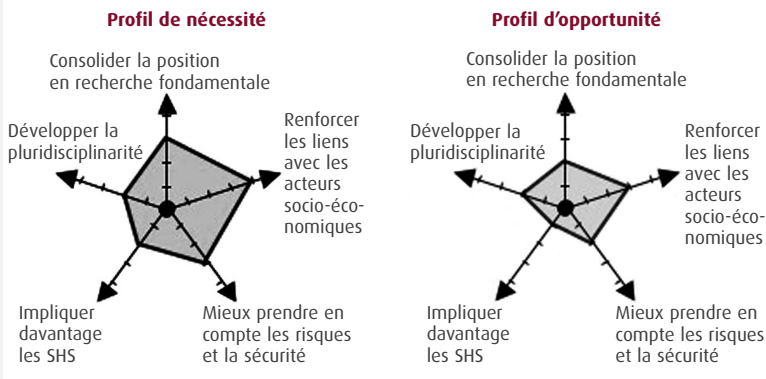
Synthèse de l'entretien avec le premier expert : profil stratégique du domaine thématique « batteries pour automobiles »

L'industrie automobile est un secteur d'activité essentiel pour la France. Y survivre suppose de se positionner sur les voitures électriques. Le cœur du modèle économique de la voiture électrique repose sur la batterie.

Un enjeu majeur est d'imposer une norme technologique avancée avant la norme « de fait » des productions de masse asiatiques. Trois priorités d'action en découlent : avant tout, renforcer les liens entre recherche et industrie pour mieux maîtriser les performances des batteries en conditions d'utilisation réelles ; utiliser toutes les ressources amont permettant de « faire la différence » ; développer des technologies sûres et le prouver.

La pluridisciplinarité découle de ces priorités. L'implication des SHS (sciences humaines et sociales) deviendra importante pour faire le lien entre ce que permettront les batteries et les modalités d'usage qui en découleront (*business model*). S'agissant d'un domaine qui n'a pas atteint sa maturité, l'invest-

Profil stratégique du domaine thématique « batteries pour automobiles »



tissement stratégique prime sur la capacité de valoriser les atouts actuels (comme la capacité de mettre à disposition des moyens lourds de la recherche amont pour caractériser les batteries), ce qui explique que le profil de nécessité prévaut sur le profil d'opportunité.

Synthèse de l'entretien avec le second expert : profil stratégique du domaine thématique « imagerie médicale »

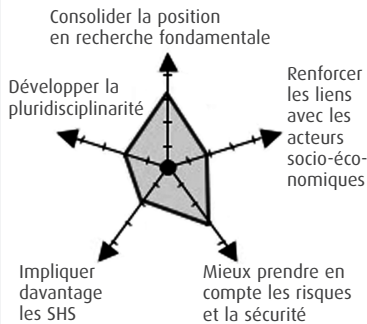
L'imagerie médicale correspond à des marchés importants pour le futur, mais sans champions nationaux. Les plateformes françaises de recherche avancée ont une certaine attractivité pour les majors du domaine, par leur capacité de générer des innovations dans une course permanente aux performances et fonctionnalités nouvelles.

Profiter de cette opportunité nécessite avant tout de renforcer les liens avec l'ensemble des parties prenantes de l'imagerie médicale, de développer encore la pluridisciplinarité avec un fort accrochage à la recherche amont, afin d'être très réactifs.

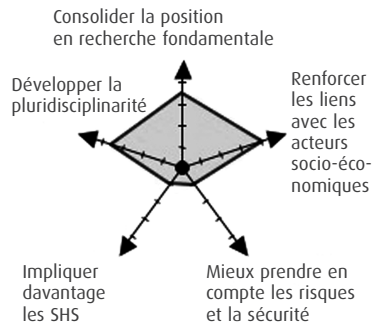
Il ne faut pas, pour autant, négliger la préparation de l'avenir, dans la mesure où les progrès de l'imagerie ouvrent sur la médecine individualisée, le « théranostic » et la pharmacie de demain (aidons nos champions nationaux à s'y positionner). Sans atteindre le niveau du profil d'opportunité, le profil de nécessité comporte donc deux axes forts du côté de la recherche amont et pour la prise en compte des questions de risques et de sécurité. Ces axes forts n'étant pas les mêmes que pour le profil d'opportunité, la question de l'arbitrage entre le court et le long terme se trouve posée.

Profil stratégique du domaine thématique « imagerie médicale »

Profil de nécessité



Profil d'opportunité



B.D.

Les minarets, la Suisse et l'Europe

PAR JEAN-FRANÇOIS DREVET ¹

Les Suisses ont décidé, fin novembre 2009, lors d'une votation, d'interdire la construction de nouveaux minarets sur leur territoire. Cet événement, rappelle ici Jean-François Drevet, peut être interprété comme « un signal [d'alerte] à l'ensemble de l'Europe », qui entretient encore aujourd'hui « des relations complexes et incertaines avec ses musulmans et les pays de sa périphérie orientale et méridionale [en grande partie musulmans] ».

Dans ce contexte, l'auteur s'interroge sur ce qui a conduit le peuple helvétique à ce vote, afin d'en tirer des enseignements à ne pas négliger sur le plan européen. Il réfléchit ensuite sur la dimension à accorder à la religion, et plus spécifiquement à l'islam, dans les relations extérieures de l'Union européenne. T.P. ■

Le 29 novembre 2009, une initiative populaire visant à interdire la construction de nouveaux minarets a été largement approuvée par le corps électoral helvétique ². La Suisse va l'introduire dans l'article 72 de sa Constitution, qui régit les relations entre l'État et les religions, où elle sera présentée comme une mesure « propre à maintenir la paix entre

les membres des diverses communautés religieuses ».

Une première hypothèse serait de traiter l'événement comme une nouvelle manifestation des subtilités (certains diraient du folklore) de la vie politique suisse, qui serait sans conséquence sur les autres pays : une simple question d'architecture soumise

1. Ancien fonctionnaire à la Commission européenne. Les propos exprimés ici n'engagent que leur auteur.

2. Avec un taux de participation de 53,4 %, considéré en Suisse comme très élevé, puisque le peuple est appelé à s'exprimer au moins une fois par trimestre.

au vote populaire, car 100 000 signatures³ (pour près de 5 millions d'inscrits, soit 2 % du corps électoral) suffisent à déclencher une consultation.

Dans la deuxième hypothèse, comme autrefois avec l'initiative alpine⁴, le laboratoire helvétique donnerait un signal à l'ensemble de l'Europe, à prendre en compte dans le contexte des relations complexes et encore incertaines que l'Union européenne (UE) doit construire avec ses musulmans (ceux qui vivent dans l'UE) et les pays de sa périphérie orientale et méridionale (parce qu'ils sont en grande majorité musulmans), y compris les interactions qui existent entre les deux éléments.

À partir de points de vue parfois très divergents, une majorité de commentateurs s'accordent pour observer que la votation suisse a bien un caractère exemplaire⁵. On peut, comme tout le monde, déplorer l'initiative et son résultat. Mais, pour le long terme, ils comportent un certain nombre d'enseignements qu'il serait important de ne pas négliger.

Les trois enseignements de la votation

L'écart entre les résultats des sondages (qui estimaient que l'initiative serait rejetée à 53 %) et le résultat réel

(plus de 57 % en sa faveur) incite à s'interroger sur la valeur des sondages européens concernant des questions similaires. L'opinion européenne, qui s'y exprime de manière encore assez modérée, aurait-elle des vues plus tranchées qu'elle n'oserait pas expliciter, puisqu'elle n'a pas l'occasion de le faire dans le secret de l'isoloir ? Ce ne serait pas la première fois que les sondeurs seraient désavoués. Interrogés sur d'éventuelles votations en France ou dans un autre État membre, les commentateurs sont nombreux à estimer que leurs résultats seraient comparables. Ce qui revient à dire que l'opinion, au moins en Suisse et probablement en Europe, ressent les questions relatives à l'Islam avec plus de gravité qu'elle n'ose encore l'affirmer.

Le faible impact des recommandations de la Suisse officielle a frappé les esprits. Selon le journal *Le Matin*⁶, la classe politique a été désavouée. Le Conseil fédéral, la majorité de l'Assemblée fédérale et tous les partis, à 2 exceptions près, s'étaient prononcés énergiquement contre l'initiative. Ce fut aussi le cas de la société civile et de la Conférence des évêques⁷. Si on a critiqué leur insuffisante mobilisation (beaucoup pensaient que l'initiative serait rejetée), il semble surtout que l'argumentaire traditionnel (humaniste, antiraciste...) n'ait pas porté. Celui des réalistes non plus : le pa-

3. L'Union démocratique du centre (UDC), un mouvement d'extrême droite xénophobe, ne semble avoir eu aucune difficulté à réunir 113 000 signatures.

4. En 1994, les Suisses ont voté en faveur d'une limitation drastique du trafic routier transalpin et accepté, pour cela, de financer la construction de deux grands tunnels ferroviaires.

5. « Le vote suisse est un signal d'alerte pour l'Europe entière », citation extraite de l'édition de *Libération* du 30 novembre 2009.

6. *Le Matin* est un quotidien suisse francophone de Lausanne. Voir l'édition du 30 novembre 2009.

7. « Nous n'avons pas su répondre à certaines craintes liées à l'intégration des différentes religions et cultures en Suisse. » Les évêques ont aussi regretté les discriminations institutionnalisées dont font l'objet les chrétiens dans plusieurs pays musulmans, situation qui a influencé une partie de l'électorat.

tronat⁸, qui a invoqué les risques de représailles commerciales des pays musulmans et le manque à gagner, si les rois du pétrole cessaient de fréquenter les palaces lémaniques⁹, n'a pas été mieux entendu. En fait, le citoyen helvétique voit les choses autrement que ses élites. Il se pourrait bien qu'il en soit de même dans l'UE.

S'il confirme les contours de la carte électorale dans les zones les plus favorables à l'extrême droite¹⁰, le résultat de la votation apporte un élément nouveau : la capacité de l'Union démocratique du centre (UDC) à obtenir une majorité globale (57 %), bien au-delà de sa clientèle habituelle (20 % à 25 %). En demandant de voter contre les minarets, symbole non religieux (car non prescrit par l'islam), et en faisant passer leur construction pour une revendication politique, elle s'est fait entendre. Malgré les nombreux dérapages de la campagne, les modérés qui n'aiment pas l'UDC ont quand même voté pour son initiative, afin de marquer leur opposition à l'affirmation d'un islam politique.

C'est une indication importante, qui montre bien la force de l'argument, même quand il est défendu par un parti avec qui beaucoup de citoyens helvétiques ne veulent pas mêler leurs voix. En attendant des indications plus précises, on peut aussi se demander si une telle initiative n'a pas capté

une proportion importante du vote féminin, qui ne passe pas pour favorable à l'UDC, mais qui est sensible à la volonté de visibilité de l'islam dans la société. Il est concevable que l'opinion publique européenne fasse la même distinction que les Suisses entre la liberté religieuse, qui n'est pas en cause, et les comportements identitaires, sinon les revendications politiques des courants intégristes, qui suscitent des réactions de plus en plus hostiles.

La Suisse deviendrait-elle un contre-modèle ?

La Suisse, qui n'a pas de passé colonial et qui a une longue expérience de cohabitation entre les religions, ne semble pas avoir beaucoup de problèmes avec ses 350 à 400 000 musulmans. En majorité d'origine balkanique (60 %) ou turque (20 %), ils viennent de sociétés anciennement et largement sécularisées. Il n'y a pas eu d'attentats, ni d'émeutes urbaines, ni même de fortes tensions à l'occasion des controverses désormais classiques sur le port du foulard ou la fréquentation des piscines¹¹. De l'avis général, les immigrés évaluent favorablement leur situation par rapport à celle des pays voisins et seraient plutôt moins touchés qu'ailleurs par les courants intégristes.

8. La fédération des grandes entreprises Economiesuisse a chiffré les enjeux : les échanges commerciaux avec les pays musulmans (7 % des exportations) et les touristes du Golfe (6 % des nuitées à Genève). Mais elle a dépensé plus d'argent pour s'opposer à une autre votation (présentée le même jour aux citoyens et rejetée), concernant l'interdiction des exportations d'armes.

9. La Suisse a subi de plein fouet les représailles libyennes après avoir tenté de réprimer les frasques d'un Kadhafi junior dans un hôtel de luxe.

10. La Suisse alémanique est plus touchée. La votation du 29 novembre confirme le fort impact de l'UDC dans les cantons germanophones de l'Est (où paradoxalement les musulmans sont peu nombreux). Sur les quatre cantons opposés à l'initiative, trois sont francophones.

11. Le tribunal fédéral a confirmé l'obligation pour les filles de pratiquer la natation dans le cadre scolaire, contre le recours d'un groupe d'islamistes qui voulait les en dispenser, en invoquant des motifs religieux.

En fait, les Suisses sont influencés par la perception de l'islam véhiculée par l'actualité. Beaucoup de citoyens ont soutenu l'initiative en raison des images qu'ils reçoivent des médias quotidiennement : les attentats terroristes, la préparation de la bombe atomique en Iran, les appels à la destruction d'Israël par le président iranien, l'application de la *charia* (au Soudan, en Arabie ou dans le nord du Nigeria, avec son cortège de châtiments et de violences faites aux femmes). Ils sont sensibles aux innombrables discriminations (vis-à-vis des minorités non musulmanes) et aux manifestations d'intolérance (prêches et *fatwas* incendiaires), qui devraient être dissociées de l'islam mais sont pratiquées en son nom. C'est pourquoi l'appel traditionnel à la compréhension vis-à-vis d'une population défavorisée, la dénonciation des discriminations quotidiennes subies en Europe par les immigrés (souvent musulmans) ont trouvé leurs limites.

En contestant les lois civiles au nom de la religion, les intégristes suscitent un amalgame, qui polarise l'opinion sur des problèmes qui ne sont pas réellement religieux, comme celui des femmes voilées ou des minarets, en attendant les controverses sur la *burqa* ou le refus de la mixité dans les lieux publics. Même si les médias distinguent les islamistes radicaux des autres musulmans, l'image du « *jihadisme* » se répercute inévitablement sur l'ensemble de la communauté. On peut regretter que le culte du sensationnel offre une si belle tribune aux excès commis au nom de l'islam. Mais on peut aussi regretter le quasi-silence

de l'islam officiel vis-à-vis de ces abus et de ces violences, notamment quand des musulmans, et encore plus courageusement des musulmanes, se mobilisent pour les dénoncer.

En se présentant comme des victimes, les organisations musulmanes ont peu de chances de convaincre : à tort ou à raison, ceux qui ont voté pour interdire les minarets ressentent l'islam comme une menace. La dénonciation de l'« islamophobie » ne fait pas évoluer les esprits. Ce qui pourrait le faire serait un discours clair émanant de ces organisations sur la manière dont elles conçoivent les pratiques religieuses dans une société européenne moderne. Le positionnement durable d'une communauté qui approche 10 % de la population européenne, son intégration à la hauteur de ses aspirations méritent cet effort.

L'islam et les relations extérieures de l'UE

Cette question, déjà abordée dans une autre tribune ¹², en appelle une autre : quelle dimension accorder à la religion (en l'occurrence à l'islam) dans les relations déjà difficiles, pour d'autres raisons, de l'Union européenne avec les pays de la périphérie, en majorité musulmans, notamment les pays éligibles à la politique européenne de voisinage (PEV) ¹³.

En principe, n'ayant pas de compétence en ce domaine, l'UE est dans une situation de totale neutralité. Ce n'est pas le cas de plusieurs États membres, mais aucun ne souhaite mêler la religion à ses relations exté-

12. DREVET Jean-François. « L'Europe et ses musulmans ». *Futuribles*, n° 355, septembre 2009, pp. 69-74.

13. Dix pays du Sud et de l'Est de la Méditerranée (PSEM) et six républiques ex-soviétiques : 16 pays en tout, dont 10 à majorité musulmane.

rieures. Leurs interlocuteurs ne sont pas du même avis, soit parce qu'ils font la promotion d'un islamisme militant (l'Iran, l'Arabie Saoudite), soit parce que leur action diplomatique a une composante religieuse, notamment du fait de leur appartenance à l'Organisation de la conférence islamique (OCI). Fondée en 1969, avec un siège provisoire en Arabie Saoudite¹⁴, seule organisation intergouvernementale à regrouper des pays sur une base religieuse, elle rassemble 57 pays membres¹⁵ et cinq observateurs¹⁶.

Comment coopérer sur des sujets qui ont une dimension religieuse pour ses partenaires, mais pas pour l'UE et ses États membres ? De cette question complexe, on ne reprendra ici que le problème des droits de l'homme, des statuts personnels et de la finance, dans lesquels l'affirmation de spécificités islamiques introduit de nettes divergences par rapport aux pratiques en vigueur dans les pays de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE).

En d'autres temps, on aurait géré les droits de l'homme sur la base de la non-ingérence : les États européens auraient traité, à leur convenance, leurs minorités musulmanes et seraient restés indifférents aux pratiques en vigueur dans les pays de la périphérie.

Ce n'est plus possible aujourd'hui. Dans le contexte de la mondialisation, l'Union européenne s'est engagée à défendre des *standards* élevés de démocratie et de droits de l'homme dans ses relations extérieures, ce qui l'amène à critiquer les pratiques de ses partenaires.

L'absence de démocratie n'est pas une spécialité des pays musulmans. Mais les discriminations subies par les minorités non musulmanes ou les dissidents, celles imposées dans le cadre des codes de la famille, trouvent des justifications dans les lois religieuses, que beaucoup de gouvernements ne sont pas prêts à moderniser. Parmi les textes de référence de l'OCI, figure une déclaration du Caire sur les droits de l'homme en Islam, adoptée le 5 août 1990, qui aménage sensiblement la déclaration universelle de 1948¹⁷. On peut se demander comment certaines délégations, dont celle d'un pays candidat à l'UE, concilient leurs signatures au bas des deux textes.

La gestion des droits personnels de citoyens de nationalités différentes a toujours été un casse-tête juridique. L'Europe ne fait pas exception à la règle et connaît, comme ailleurs, des problèmes douloureux de divorce, de garde des enfants et d'héritage, quasiment insolubles en raison des diver-

14. À Djeddah, en attendant de pouvoir établir son siège permanent à Jérusalem (article 21 de la charte de l'OCI).

15. Tous les pays musulmans de la périphérie européenne en sont membres, y compris les six républiques musulmanes de l'ex-URSS qui y ont adhéré après leur indépendance, entre 1992 et 1995 (la Russie est membre observateur depuis 2005).

16. Dont la Bosnie-Herzégovine (depuis 1994) et Chypre Nord (qui est parvenue à s'y faire admettre en 1979, en dépit de son absence de reconnaissance internationale).

17. Article 22a : « Tout homme a le droit d'exprimer librement son opinion pourvu qu'elle ne soit pas en contradiction avec les principes de la *charia*. »

Article 24 : « Tous les droits et libertés énoncés dans la présente déclaration sont soumis aux dispositions de la *charia*. »

Article 25 : « La *charia* est l'unique référence pour l'explication ou l'interprétation de l'un des articles contenus dans la présente déclaration. »

gences, sinon des contradictions entre les législations nationales.

À l'intérieur du même pays, la revendication d'un traitement particulier au nom de la religion, ne serait-elle qu'une difficulté supplémentaire ? En tentant d'utiliser la *charia* dans la justice civile, les Canadiens ont rencontré d'importants obstacles techniques et réalisé que cette orientation menait à une sorte d'*apartheid* juridique, récusé par de nombreux musulmans locaux et notamment par les femmes.

Quand l'islam se présente comme une religion d'essence juridique, confondant le théologique et le politique, énonçant des lois et des droits qui exigent une reconnaissance publique, elle heurte de front les pays européens, qui ont mis de nombreuses années à créer, pour leurs citoyens, un statut personnel indépendant des appartenances religieuses.

On avait trouvé de nombreuses vertus à la finance islamique, parce qu'elle avait émergé presque intacte de la tourmente des *subprimes*. Appâtées par les ressources des pays du Golfe, les places européennes cherchaient à adapter leurs règles aux particularités de la *charia* pour les attirer chez elles.

Avec la déconfiture de Dubaï, elles commencent à s'interroger sur les

risques de la confusion entre affaires et religion. D'après *Le Monde*¹⁸, les obligations islamiques présentent des risques structurels à cause de leurs commissions opaques et des divergences d'interprétation de la *charia*. On s'inquiète soudain du manque d'experts religieux en état de comprendre les mécanismes financiers et des jugements qu'ils pourraient prononcer sur la validité des obligations islamiques (*sukuks*) en cas de défaut de paiement. Ce n'est pas une question à négliger, car le gouvernement de Dubaï, qui possède par ailleurs 21 % du capital du London Stock Exchange, a transformé sa banque d'État en établissement islamique.

En se prononçant sur l'interdiction des minarets, les Suisses ont mis au grand jour un problème de coexistence lourd de conséquences pour l'Europe. À moins de croire à un hypothétique « choc des civilisations », qui ne s'est jamais concrétisé, même au temps des croisades, il peut et doit être résolu. L'une des clefs de la solution est de savoir dans quelle direction voudront aller les musulmans. Seront-ils tentés, suivant l'expression d'Abdelwahab Meddeb¹⁹, d'« islamiser la modernité » comme l'exigent les intégristes, ou plus simplement de « moderniser l'islam », comme le souhaitent la majorité d'entre eux et beaucoup d'Européens ? ■

18. « La crise dans l'émirat ébranle la crédibilité de la finance islamique ». *Le Monde*, 1^{er} décembre 2009.

19. « Les théologiens réformateurs du XIX^e siècle voulaient moderniser l'islam. Les intégristes d'aujourd'hui veulent islamiser la modernité. » In MEDDEB Abdelwahab. *La Maladie de l'islam*. Paris : Seuil, 2002, 222 p.

IDÉES & FAITS PORTEURS D'AVENIR

Un système hospitalier d'avenir ?

Selon Jeffrey Immelt, le président de General Electric (GE), il ne fait pas de doute que les pratiques médicales et chirurgicales qui sont en train de se développer en Inde pourront contribuer, par exemple, à réduire la croissance des dépenses qu'elles entraînent aux États-Unis et ailleurs. Il sait ce dont il parle. GE est, avec Siemens, Toshiba et Philips, l'un des gros producteurs mondiaux de matériels médicaux et chirurgicaux. Par ailleurs, déjà sous l'impulsion de son prédécesseur Jack Welch, GE avait pris pied en Inde, avec difficultés, avant de décider de travailler étroitement avec ses spécialistes.

L'industrie indienne est présente dans le domaine pharmaceutique. Elle l'est aussi dans certains équipements chirurgicaux. Mais elle est surtout intéressante comme marché en devenir, en raison de la masse de la population et des défis considérables des problèmes de santé. Il est difficile de plaquer une médecine et une chirurgie à l'occidentale. Il faut inventer un mode d'organisation qui rende les soins accessibles à des populations à faible revenu.

Un exemple permet d'illustrer la possibilité d'y parvenir. Il se situe à

Bangalore et porte sur la chirurgie cardiaque¹. Le docteur Devi Shetty en est l'acteur principal. Chirurgien cardiaque, il opéra mère Teresa au début des années 1990 ; sa réputation ne cessa, dès lors, de croître. Non seulement il est bon chirurgien, mais il est surtout un chef d'entreprise innovateur. Son idée ? Faire des économies d'échelle. C'est un peu, si l'on ose la comparaison, appliquer à la chirurgie des méthodes inspirées de l'industrie automobile.

Dans son hôpital de Narayana Hrudayalaya (1 000 lits), les médecins opèrent à une cadence surprenante. Les 42 chirurgiens spécialisés y ont réalisé, en 2008, 3 174 opérations cardiaques, soit plus du double des interventions pratiquées dans la plus importante clinique américaine située à Cleveland.

Le groupe de gestion d'hôpitaux monté par le docteur Shetty a réalisé, en 2008, un profit après impôt de 7,7 %, alors que la moyenne pour les hôpitaux américains est de 6,9 %. Il lève des fonds, pour son expansion, au travers d'un fonds privé qui a apporté 90 millions de dollars US en 2008. Le réseau animé par Devi Shetty, qui appartient à sa famille, gère au

1. Voir à ce sujet l'article du *Wall Street Journal*, édition du 25 novembre 2009, pp. 16-17.

total 3 000 lits. Son ambition est d'en décupler le nombre en prévoyant des développements dans plusieurs régions. Et le but est de réduire les coûts fortement, en court-circuitant les intermédiaires de vente de matériels médicaux et en traitant directement avec les fabricants. On se croirait dans la grande distribution ! Est-ce que la qualité suit ? Il semble que oui.

Du fait de la taille des installations, les chirurgiens peuvent concentrer leurs opérations sur une spécialité précise. Il est bien connu que, pour être bien opéré, il faut avoir affaire à un chirurgien qui pratique beaucoup un certain type d'opérations. Selon Devi Shetty, les taux de réussite seraient encore meilleurs si les patients avaient eu accès aux soins basiques plus tôt. Il faudrait, pour cela, un équipement médical beaucoup plus important qu'il ne l'est aujourd'hui dans des régions pauvres, comme en Inde.

Pour rendre accessibles des opérations à des personnes sans beaucoup de ressources, le docteur « serre » tous les prix. Il est en rapport fréquent avec General Electric en Inde qui le considère comme un acheteur très important. Par ailleurs, il constate que les fabricants chinois proposent des matériels de qualité à prix réduit, mais qu'ils ne sont pas en mesure d'assurer une maintenance régulière dans des centres locaux. D'où son programme de concentration dans des hôpitaux qui, vus de loin, évoquent l'industrie de masse où les équipements sont utilisés 15 à 20 fois par jour au lieu de cinq en moyenne pour un hôpital américain type.

Les chirurgiens sont payés aux tarifs indiens et le docteur Shetty, rémunéré à un tarif plus élevé mais relativement faible. Le rythme de travail est évidemment important. Mais des

temps de repos sont imposés aux chirurgiens après trois ou quatre heures de service.

Devi Shetty a lancé, avec l'État de Karnataka, une assurance agricole accessible aux faibles revenus qui coûte trois dollars US par personne et par an, et qui permet, en cas de besoin, des remboursements couvrant environ cinq sixièmes d'une intervention. La différence est prélevée, grâce à une surfacturation, sur des clients capables de payer une chambre particulière ou à deux.

À 54 ans, le docteur Shetty a ainsi mis au point un système hospitalier qui servira sûrement de référence dans des régions « émergentes », et qui pourrait aussi être étudié dans des régions matures, où les dépenses médicales ne cessent de gonfler.

Michel Drancourt

Vers une surabondance de gaz ?

Le gaz naturel (principalement le méthane) est considéré, depuis plusieurs années déjà, comme un atout important pour une économie de l'énergie moins « carbonée » car il a une teneur en carbone plus faible que les autres combustibles fossiles.

La demande mondiale de gaz a d'ailleurs été en croissance constante ces dernières années (sa part mondiale dans l'énergie primaire était de 22 % en 2008), mais la crise économique et financière a peut-être porté un coup d'arrêt à cette croissance, comme le révèle le rapport 2009 sur l'énergie de l'Agence internationale de l'énergie (AIE), *World Energy Outlook 2009*, dans lequel elle donne un

coup de projecteur sur les perspectives du gaz naturel.

Dans un contexte où la consommation mondiale d'énergie a chuté de 2 % en 2009, pour la première fois depuis 1981, l'AIE estime qu'au premier semestre 2009 la demande mondiale de gaz a baissé de 9 % (avec une très forte chute aux États-Unis). Selon le bureau d'études Cedigaz, l'année 2009 devrait se clôturer par une baisse de 5 % à 6 % de la consommation de gaz. On observe aussi que le prix du gaz a baissé de près de 20 % sur l'année 2009, alors que le cours du baril de pétrole a augmenté de 25 %. La récession a également provoqué une chute de 20 % des investissements, cette même année, dans les secteurs pétrolier et gazier.

La crise ne conduit pas l'AIE à réviser son scénario de référence pour l'énergie. Elle « prévoit » une croissance annuelle modérée de la demande de gaz (1,5 %) de 2010 à 2030, soit au même rythme que celle de l'énergie primaire. L'AIE met en évidence un fait nouveau : la forte augmentation des réserves de gaz, les découvertes ayant été supérieures aux quantités extraites des gisements. Les réserves considérées comme exploitables ont plus que doublé depuis 1980 et les ressources conventionnelles de gaz restant dans les gisements, considérées comme récupérables, seraient équivalentes à 130 ans de production au rythme annuel.

Cette réévaluation des ressources est tout à fait considérable et change les perspectives de production, d'autant plus que des ressources non conventionnelles sont désormais exploitables, en particulier le gaz extrait de schistes par fracturation hydraulique dans des puits horizontaux, une technique développée aux États-Unis

(notamment au Texas et dans la région des Appalaches).

La production mondiale de gaz est, aujourd'hui, dominée par trois géants, le Qatar, l'Iran et la Russie, qui possèdent la moitié des réserves mondiales. Le gisement de North Field entre l'Iran et le Qatar concentrerait, à lui seul, 14 % des réserves mondiales. Les récents conflits gaziers en Europe ont mis en évidence la dimension géopolitique de la filière gazière. Alors que les productions britannique et néerlandaise baisseraient d'ici 2030, plusieurs pays européens dépendent fortement de la livraison de gaz russe, et le tracé des futurs gazoducs est un enjeu stratégique.

Toutefois, l'AIE n'exclut pas une surabondance de gaz à l'horizon 2015 à la suite du déséquilibre des investissements (l'importance croissante du gaz liquéfié exige des investissements importants), de l'exploitation de ressources non conventionnelles et d'une moindre croissance de la demande qui se traduirait par une baisse des cours.

Alors qu'il n'existe pas encore un marché mondial du gaz, une inconnue demeure : les pays producteurs, en particulier la *troïka* des grands gaziers, parviendront-ils à constituer une « OPEP » (Organisation des pays exportateurs de pétrole) du gaz pour en réguler le cours ? Une surabondance de gaz changerait la donne et la position dominante de producteurs comme Gazprom s'en trouverait sérieusement érodée d'ici quelques années.

*Pierre Papon,
brève issue du système Vigie*

Source : AGENCE INTERNATIONALE DE L'ÉNERGIE (AIE). *World Energy Outlook 2009*. Paris : Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) / AIE, 2009, 694 p.

Les tests génétiques sur Internet

Les nouvelles techniques de biologie moléculaire et la connaissance croissante du génome humain ont permis d'envisager un nouveau type de médecine dès 1993 : la médecine prédictive¹. À l'aide de tests génétiques, le médecin espère prévoir et prévenir l'apparition de certaines maladies.

Des tests génétiques prédictifs sont réalisés, aujourd'hui, pour deux grands types de maladie. D'une part, pour les maladies dont les bases moléculaires sont connues (le gène ou l'anomalie chromosomique sont alors identifiés), un diagnostic présymptomatique est envisageable dans les familles de malades. D'autre part, des diagnostics de prédisposition peuvent être proposés pour les maladies multifactorielles résultant de la combinaison d'un ensemble de facteurs génétiques et de facteurs liés à l'environnement.

Dans les deux cas, le diagnostic génétique permet d'évaluer un risque de maladie. Parfois, il est possible de prévenir l'apparition de handicaps à la naissance et des symptômes au cours de la vie, ou de proposer des mesures de surveillance qui diminuent le risque de décès. La médecine prédictive pose ainsi un diagnostic biologique qui ne peut pas être considéré comme un diagnostic de certitude.

Mais on peut se demander si l'offre toujours croissante de tests génétiques sur Internet ne crée pas, *ipso facto*, un devoir de savoir. En effet, depuis 2007, on dénombre une trentaine de

sociétés de vente sur Internet (*web-based companies*) de tests génétiques directement aux consommateurs (Direct-to-Consumer DTC tests). Leur coût varie de 100 dollars US, une simple recherche d'un gène, à 99 500 dollars US, la séquence du génome personnel accompagnée de conseils médicaux.

La société américaine 23andMe, créée par Google, propose ainsi des tests génétiques de la salive, à 399 dollars US, à destination des internautes pour en savoir plus sur leurs risques de développer des maladies (118 dont certains cancers, la maladie d'Alzheimer, des diabètes), mais aussi sur leur généalogie et leur héritage génétique. Les candidats à l'exploration de leur génotype commandent leur test en ligne à 23andMe et le reçoivent par la poste six semaines plus tard. La société renseigne ensuite ses « clients » par le biais d'un compte en ligne sécurisé.

Selon Linda Avey, cofondatrice de 23andMe : « Quand on discute avec les gens qui ont une maladie ou une caractéristique très particulière, ils sont toujours intéressés de rencontrer ceux qui sont comme eux et à former des communautés pour partager des informations. Nous voulons construire cette plate-forme qui permettra aux gens de se connecter avec des moyens qu'ils n'avaient pas auparavant. » Ainsi, la société 23andMe créerait des nouveaux groupes biosociaux, selon l'expression du philosophe Ian Hacking.

La société américaine Knome, cofondée par George Church, professeur de génétique à la Harvard Medical School, déclare : « Nous avons une approche révolutionnaire de la génomique individuelle. Nous sommes la seule société à offrir une analyse génomique hautement personnalisée, pri-

1. RICROCH Agnès et DEKEUWER Catherine. « Enjeux éthiques de la médecine prédictive ». *Droit, déontologie et soin*, juillet 2007, vol. 7, n° 2, pp. 169-194.

vée et complète », pour 99 500 dollars US. La société Knome, si elle respecte la confidentialité, ne fournit ni conseil médical, ni diagnostic, ni traitement.

La société islandaise deCODE Genetics dirigée par le neurologue Kári Stefánsson, avec son slogan « *decode me so that I can know me*² » offre un « scan » complet du génome, y compris la généalogie, pour 985 dollars US, ou le test du risque génétique cardiovasculaire pour 195 dollars US.

Muni(e) d'un test DTC, qu'est-ce que j'apprends sur moi ? Mon identité ne peut pas être réduite à mon identité génétique. C'est faire fi de mon héritage culturel. Et mon identité génétique ne peut pas être réduite à la connaissance de ces risques ou du déroulement de la séquence de mon ADN. C'est ignorer l'action de l'environnement sur l'expression de mes gènes.

La réflexion éthique conduit à s'interroger sur l'usage de tels tests qui ne prédisent que des risques, sans qu'une prévention efficace soit envisageable dans tous les cas. Pour les maladies mendéliennes et le calcul d'un risque de maladies à hérédité complexe, le test DTC propose une anticipation de l'avenir qui est dans tous les cas probabiliste. D'autre part, un test génétique ne concerne jamais seulement une personne, mais toujours aussi ses apparentés.

Le test DTC soulève, outre l'incertitude sur le sens du résultat, plusieurs questions éthiques dont l'autonomie (les personnes avec une autonomie diminuée ont droit à une protection), mais aussi les risques de discrimination et les dommages psychologiques (anxiété ou culpabilité).

2. « Décode-moi pour que je puisse savoir qui je suis. »

La France a participé à des réflexions éthiques sur l'utilisation des tests génétiques et a élaboré plusieurs principes éthiques avec les médecins Jean Dausset et Jacques Ruffié dans les années 1990. Les lois françaises dites de bioéthique de juillet 1994 ont été soumises à la discussion et à la révision en 2004 (en 2010, ces lois seront de nouveau examinées et révisées par le Parlement).

Ainsi, en France, on a le droit d'accepter ou de refuser le test génétique proposé par le médecin, le droit de savoir ou ne pas savoir le résultat. Si un droit de ne pas savoir est garanti par la loi française, il est parfois difficilement conciliable avec la responsabilité de la personne à l'égard de sa famille biologique : la personne a-t-elle l'obligation morale de réaliser un test génétique si ce dernier peut aider certains membres de sa famille ? Si une personne réalise un test génétique proposé par le médecin, a-t-elle la responsabilité de prévenir les proches concernés par le résultat ?

Avec les tests vendus sur Internet, la personne sans encadrement médical (ou quasi) est insuffisamment éclairée pour prendre ces responsabilités. N'est-elle pas dans l'illusion d'avoir la liberté de savoir son devenir biologique ? Alors même que les recommandations de bioéthique en France insistent sur le respect des personnes, comment dans ces conditions garantir la liberté des personnes face au choix de réaliser des tests disponibles sur Internet ? Même si la législation française interdit l'usage des tests DTC, tout internaute en a la possibilité via Internet.

Il faut veiller à ce que cette nouvelle pratique de recours à des tests DTC ne devienne pas l'instrument d'une sélection génétique des indivi-

duc à naître, à l'instar de l'eugénisme dans les années 1930. Seules une réflexion éthique et une législation claire pourront éviter ces dérives, notamment en reconsidérant les représentations simplistes et déterministes de l'action des gènes et la croyance en une prédiction certaine, et en établissant des règles strictes d'usage à l'échelle internationale.

Agnès Ricroch

Les Américains déboussolés ?

Alors que Barack Obama a annoncé, en décembre 2009, l'envoi de troupes supplémentaires en Afghanistan, les Américains semblent s'interroger sur la place et le rôle de leur pays sur le plan international.

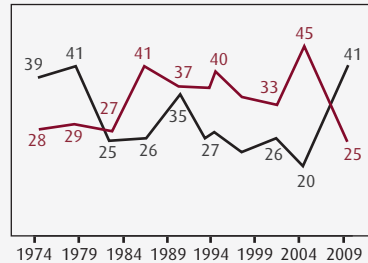
Une enquête menée en novembre 2009 auprès de citoyens et d'experts en relations internationales du Council on Foreign Relations (CFR) indique que, pour la première fois depuis 40 ans, la moitié (49 %) des personnes interrogées estiment que les États-Unis devraient s'occuper uniquement de leurs affaires sur la scène internationale, et laisser les autres pays gérer seuls leurs problèmes. Ils n'étaient que 30 % à exprimer cette idée en 2002, dans le cadre de l'édition précédente de cette enquête.

Environ 40 % des Américains (et des experts) pensent que le rôle de « leader mondial » de leur pays est moins important et moins puissant qu'il ne l'était il y a 10 ans. Ils n'étaient que 20 % en 2004.

Les relations avec la Chine évoluent elles aussi : 53 % des Américains considèrent désormais ce pays

Évolution du point de vue des Américains sur le rôle de leader mondial des États-Unis (en %)

— Son rôle est plus important qu'il y a 10 ans
— Son rôle est moins important qu'il y a 10 ans



Source : Pew Research Center.

comme une « menace » majeure pour les États-Unis, et 44 % pensent que le géant asiatique est devenu la première puissance économique mondiale, alors qu'il est encore loin derrière son rival américain. La violence de la crise économique aux États-Unis a probablement contribué à fausser la perception qu'ont les Américains du poids économique de leur pays.

Les experts semblent, eux, plus optimistes : ils ne sont que 21 % à voir la Chine comme une menace (30 % en 2005) et plus de la moitié d'entre eux sont convaincus que la Chine et l'Inde deviendront des alliés importants pour les Américains à l'avenir.

Par ailleurs, alors que seuls 29 % des citoyens américains avaient une opinion positive de la France en 2003 (donc après l'opposition hexagonale à la guerre en Irak), ils sont 62 % aujourd'hui.

Le public et les experts américains douteraient donc de plus en plus de la légitimité et de la nécessité, pour leur pays, de se comporter en tant que « gendarme du monde ». Reste

à savoir si ce sentiment traduit une remise en cause profonde du rôle des États-Unis sur la scène internationale ou, plus simplement, une volonté de voir l'État fédéral recentrer ses efforts et ses dépenses sur les questions intérieures, et ainsi accélérer la sortie de crise.

Cécile Désaunay

Source : PEW RESEARCH CENTER. « U.S. Seen as Less Important, China as More Powerful ». *Survey Report*, 3 décembre 2009. Voir le site Internet pewresearch.org/pubs/1428/america-seen-less-important-china-more-powerful-isolationist-sentiment-surges.

Le pari vert de Wal-Mart

Il y a une dizaine d'années encore Wal-Mart Stores, la plus importante entreprise de distribution du monde (troisième rang mondial pour le chiffre d'affaires, 405,6 milliards de dollars US en 2008, et premier rang si on retire les « pétroliers » avec 2,1 millions de salariés), était considérée comme socialement exécrationnelle et très éloignée des soucis écologiques.

Les choses sont en train de changer sous la houlette d'un nouveau président, Lee Scott, chargé par le conseil du groupe de transformer l'image quasi diabolique de l'entreprise en celle d'un commerçant sympathique.

Le groupe s'est ainsi lancé dans un vaste programme d'évaluation de tous les produits qu'il met en vente, en donnant des informations sur leur nature, leur impact sur l'environnement, les efforts faits pour les rendre plus écologiques. Mais il ne s'arrête pas là. Il veut aussi donner des informations sur les coûts et permettre à

l'acheteur de voir leur décomposition, et donc de mesurer les coûts et les bénéfices réels d'une politique verte. Le but est de faire prendre conscience à chacun, par exemple, de la décomposition des prix, aussi bien d'un *T-shirt* que d'un appareil de télévision.

Cette politique ne pourra pas être menée à bien sans les fournisseurs qui seront priés de s'y plier faute d'être exclus. Mais la direction de Wal-Mart compte sur leur coopération. D'ailleurs, dès à présent, le directeur de Procter & Gamble salue le souci de faire prendre conscience au consommateur des données économiques réelles de prix. Cependant, parmi les 100 000 principaux fournisseurs, un nombre non négligeable craindra, sans doute, que les efforts pour réduire « l'empreinte environnementale » des produits ne se traduisent par un prix à payer par eux et les consommateurs.

Patagonia, l'un des pionniers de cette réduction, ne cache pas qu'il en a fait l'expérience. En contrepartie, on peut attendre une réduction de l'énergie utilisée, des déchets, des produits non recyclables, des emballages et bien d'autres avantages. Wal-Mart en a d'ailleurs apporté la preuve en favorisant l'usage de lampes électriques à faible consommation (comme celles que la réglementation impose en Europe) ou de détergents concentrés exigeant moins d'emballage et d'eau. Les labels nécessaires à l'information des clients ne seront pas en usage avant plusieurs années. Sans doute apparaîtront-ils progressivement.

Le poids que représente Wal-Mart le conduit à penser que ses concurrents suivront, notamment les différents *discounters* qui pèsent, regroupés, un poids égal au sien (8 % des ventes au détail).

Cette initiative d'envergure conduit à une série de remarques, les unes actuelles, les autres prospectives.

D'abord, on constate que si le Congrès américain hésite, poussé par les *lobbies* pétroliers ou autres, à s'engager vraiment dans une politique « verte », des villes et des États n'hésitent pas à le faire, de même que de nombreuses entreprises. L'exemple de Wal-Mart devrait être suivi non seulement par ses fournisseurs, qui peuvent difficilement faire autrement, mais par des entreprises « motrices » dans les transports, le traitement des eaux ou la chimie. Cela fait des années que, dans ce domaine, DuPont donne l'exemple, comme General Electric dans le sien.

Le revirement de Wal-Mart a précédé le passage de l'ère Bush à l'ère Obama. Le groupe qui, pendant longtemps, soutenait les républicains a décidé de soutenir aussi les démocrates avec, semble-t-il, une préférence pour ces derniers. Il a senti le vent tourner et l'opinion évoluer. Les engagements de B. Obama en faveur du développement durable ont joué. Les dirigeants de Wal-Mart, dont le métier est de vendre des produits de consommation et des services domestiques, qui sont les premiers importateurs de produits chinois, anticipent l'avenir et se préparent à une économie durable. Ils ont aussi comme ambition de soumettre leurs fournisseurs chinois et autres à des disciplines qu'ils n'ont pas tous, tant s'en faut. Ils ont plus de chances d'y parvenir que les négociateurs d'accords officiels.

Pour l'avenir si les *ratios* « verts » de Wal-Mart s'imposent, ce sera le signe d'une véritable évolution générale, puisqu'elle concerne aussi bien les producteurs que les consommateurs,

les actionnaires et le système économique lui-même. En effet, le but de l'opération est aussi de montrer que le passage d'une économie de consommation à tout-va à une économie durable ne se fera pas sans modification des prix, sans coûts pour les firmes et les clients, compensés par des économies d'énergie, d'eau, de matières premières, de transport, de gaspillage.

D'après une étude de Timothy W. Jones réalisée aux États-Unis, chaque foyer américain gaspille en moyenne 14 % du poids de ses achats alimentaires, soit pour 75 millions de foyers, 43 milliards de dollars US par an, tandis que les aliments jetés par la restauration et les commerçants représentent l'équivalent de 68 milliards de dollars US.

Incidemment, les gaspillages de ce type existent aussi en Grande-Bretagne, en France ou dans d'autres pays « riches ». Une meilleure connaissance de ces données poussera à un changement des comportements. On peut même suggérer que plus les consommateurs pourront mesurer la nécessité et aussi les effets financiers positifs et négatifs de l'économie durable, plus cette économie deviendra une réalité, alors qu'une politique consistant à dire aux gens qu'elle est nécessaire mais n'aura aucune incidence financière va à l'encontre du but recherché : changer les habitudes. Pourquoi le faire, en effet, si on ne se sent pas directement concerné ?

L'opération Wal-Mart, si elle réussit, sera une vaste opération vérité qui, progressivement, contribuera au passage d'une société ignorant les coûts réels de son fonctionnement à une société de vérité des comptes.

M.D.

« CHINAMÉRIQUE » : UN DIVORCE POUR LE BIEN DE L'ÉCONOMIE MONDIALE ?

La politique de taux de change fixe promue par les autorités chinoises, consistant à ancrer le renminbi (yuan) sur le dollar US est au cœur des relations sino-américaines. Selon Niall Ferguson de l'université de Harvard, la « Chinamérique » était « le moteur réel de l'économie mondiale » avant la crise de 2007. Cet économiste est, avec Moritz Schularick de l'université libre de Berlin, à l'origine de la notion de Chinamérique.

À partir de son entrée à l'Organisation mondiale du commerce (OMC) en 2001, la Chine a commencé à accumuler des réserves de change surabondantes (près de deux milliards de dollars US en 2008). Ces réserves sont recyclées aux États-Unis ; elles servent à financer le déficit budgétaire, par l'achat de bons du Trésor dont la Chine est le premier détenteur mondial (727 milliards de dollars US) suivie par le Japon (626 milliards de dollars US)¹. Au lieu d'autoriser la flexibilité des taux de change, qui aurait permis que le renminbi s'apprécie par rapport au dollar US, les autorités chinoises ont ancré (*pegged*) leur monnaie à la devise américaine. Ainsi, alors que les exportations chinoises ont été multipliées par quatre entre 2001 et 2007 (soit une croissance moyenne de 28 % par an), que les entreprises chinoises sont devenues extrêmement compétitives, les salaires des travailleurs chinois (revenus du travail) sont restés relativement faibles. Le produit

intérieur brut (PIB) chinois a été multiplié par quatre depuis 2000 alors même que les coûts unitaires du travail sont 40 % moins chers aujourd'hui qu'en 1998. Cette situation a créé, selon N. Ferguson et M. Schularick, une distorsion entre les revenus du travail et ceux du capital, ce qui non seulement pénalise la demande interne chinoise, mais nuit à l'ensemble de l'économie mondiale².

Lors d'une conférence intitulée « Vers un nouvel ordre financier international », l'économiste Jacques Mistral a confirmé que l'accumulation des réserves chinoises était le miroir du déficit américain³. En effet, alors que l'épargne chinoise augmentait, la dette des ménages américains ne cessait de croître (et leur épargne de se réduire), sachant qu'un tiers de la surconsommation repérée entre 2000 et 2008 était due à l'achat de marchandises chinoises en excès. L'afflux de produits chinois sur le marché américain a encore plus stimulé la demande des ménages et favorisé leur endettement, déjà aggravé par des taux d'intérêt très bas.

C'est pourquoi N. Ferguson et M. Schularick estiment que le couple Chine-Amérique doit se séparer, autrement dit que les Chinois doivent ajuster le taux de change pour que le renminbi s'apprécie et que les salaires chinois correspondent réellement aux gains de productivités réalisés.

1. FABRE Guilhem. « Le crépuscule de "Chinamérique" ? La Chine et l'effondrement du modèle américain ». *Le Débat*, mai-août 2009, p. 59.

2. FERGUSON Niall, SCHULARICK Moritz. « The End of Chimerica ». *Working Paper 10-037*, Harvard Business School, octobre 2009, p. 14. Voir le site Internet www.hbs.edu/research/pdf/10-037.pdf.

3. MONGRUÉ Pierre, LE GAL Mickaël et BAI Guo. « Vers un ordre financier international ». *Bulletin économique Chine*, n° 19, novembre 2009, p. 2. (compte rendu d'une conférence organisée les 16 et 17 novembre 2009 à l'université de Pékin).

Selon les deux universitaires, le taux de change est sous-évalué, de l'ordre de 30 % à 50 %. Un ajustement du taux de change permettrait de mettre fin à l'avantage compétitif que la Chine a construit par rapport aux autres économies depuis 30 ans. Ils ajoutent que l'Allemagne et le Japon (deux économies exportatrices) ont procédé par le passé à de tels ajustements de leurs devises entre les années 1960 et 1978, sans que le système économique mondial n'en sorte gravement endommagé, au contraire.

Pour les États-Unis, le réajustement des taux de change aurait trois vertus principales. D'abord, mécaniquement, si Pékin rétablit un taux de change flexible, Washington pourra remédier à son déficit commercial tout en relançant la croissance économique. Ensuite, l'ajustement des taux de change sera un substitut aux politiques de relance internes (notamment fiscales)

qui pèsent sur les ménages. Les États-Unis pourront augmenter leurs exportations pour relancer l'économie plutôt que de jouer sur les taux d'intérêt (les taux d'intérêt proches de zéro présentant un risque d'inflation).

Enfin, un ajustement du taux de change réduirait le risque de friction, entre l'Asie et l'Amérique mais aussi entre l'Asie et l'Europe, si le bloc Chinamérique décidait une dévaluation compétitive du dollar US (ce qui serait une mesure protectionniste et opposée à la logique du libre-échange). Réévaluer le renminbi présenterait aussi l'avantage pour Pékin de pouvoir se passer du dollar US comme monnaie internationale de réserve au profit d'un panier de devises fondé sur les DTS (droits de tirage spéciaux). Cette idée est d'ailleurs défendue par les autorités chinoises.

*Sabine Jaubourg,
brève issue du système Vigie*

ANALYSES CRITIQUES & COMPTES RENDUS



JANCOVICI Jean-Marc et GRANDJEAN Alain
C'est maintenant ! 3 ans pour sauver le monde
 Paris : Seuil, 2009, 286 p.

Cet excellent ouvrage traite de l'urgence qui s'attache à préserver la planète des déprédations de l'homme. Il se démarque de la vaste production consacrée à ce sujet, en cela qu'il combine deux qualités rarement réunies, l'agrément et le sérieux. Il est écrit dans un style délibérément alerte, et même joyeux, ce qui peut surprendre s'agissant d'un sujet aussi grave. Des titres de chapitre témoignent d'ailleurs de ce parti pris d'écriture : « Dix bonnes raisons de ne rien faire », « Les deux énarques de l'île de Pâques », « Y'a plus qu'à ». Le texte est agrémenté de métaphores piquantes et cocasses, mais il révèle aussi, chez ses auteurs, une connaissance approfondie du vaste sujet dont ils traitent.

Une première partie centre le débat sur deux aspects actuels du problème général d'une planète finie : l'altération du climat et l'épuisement du pétrole. Les auteurs y soulignent

que ce ne seront pas des catastrophes soudaines, mais des phénomènes dont la montée sera progressive. Dans le cas du pétrole, une période de stagnation de la production — d'ailleurs incompatible avec une croissance de la consommation — précédera la décroissance finale.

Le texte ne reprend que sommairement l'analyse des bases physiques, d'ailleurs bien connues, mais il analyse avec alacrité les jeux d'acteurs qui s'organisent autour de ces perspectives : motivations diverses des écosceptiques, attitude des pétroliers, intervention de certains universitaires en mal de notoriété, perte de contact de l'économie avec la réalité physique.

Les auteurs constatent ainsi que « plus les acteurs économiques sont proches de la matière et gèrent des infrastructures lourdes, plus la fraction de "gens qui savent" au sein de leurs ingénieurs et cadres a significativement progressé. Plus ils sont loin de la physique et dans le temps court,

plus ils continuent de penser que le problème ne les concerne pas ou qu'ils s'y adapteront le moment venu, ce qui est pareil. »

L'analyse des « bonnes raisons de ne rien faire » éclaire le fait qu'un certain nombre d'idées, plus ou moins fondées, ont acquis le caractère de croyances, voire de dogmes. C'est ainsi que « jamais l'idée, pourtant éminemment discutable et discutée, que les décisions économiques des agents privés conduisent à l'intérêt général n'a eu autant d'audience que pendant les deux dernières décennies ». Il en va de même de la foi dans la capacité de la technique « seule, non guidée par une volonté qui la dépasse », de résoudre les problèmes qu'elle a créés.

À partir de cette constatation d'évidence : « L'argent ne se mange pas. Ce dont notre survie dépend, ce ne sont pas des revenus monétaires mais des ressources naturelles », les auteurs construisent un apologue amusant, librement inspiré par le sort malheureux des habitants de l'île de Pâques. Ceux-ci furent condamnés à un effondrement dramatique pour avoir détruit une ressource naturelle unique, les grands palmiers, dont les fûts, façonnés en pirogues, leur donnaient accès à la haute mer et aux ressources alimentaires qu'elle renferme. D'où un processus de régression, bien décrit par Jared Diamond¹.

Dans le conte librement inventé par J.-M. Jancovici et A. Grandjean, l'introduction d'une monnaie de coquillages, avec l'arrivée sur l'île d'un « énarque qui sait compter », subs-

titue à la richesse patrimoniale une richesse en termes d'échanges que mesure un PIB (produit intérieur brut) en coquillages. La confusion de la croissance des flux de coquillages avec la vraie richesse que représente la forêt conduit les Pascuans à la ruine. Cette parabole revient souvent au cours de l'ouvrage pour illustrer la faiblesse intrinsèque d'une pensée économique exclusivement focalisée sur les échanges, qui s'occupe des coquillages et non des arbres.

Sous des titres de chapitre à l'occasion peu aimables, « La tambouille européenne », « Droite et gauche même constat », la suite s'organise autour d'un appel à la volonté politique et à l'intervention indispensable de l'État pour affronter les problèmes de la finitude.

On regrettera une lacune. La menace que fait peser la démographie mondiale est à peine évoquée en trois lignes qui ne proposent aucun plan d'action. Il est vrai que le sujet s'entoure de tabous redoutables et qu'il ne s'agit plus seulement de dogmes économiques, mais aussi de croyances religieuses. Toutefois, tant qu'à sacrifier ceux-ci, pourquoi épargner celles-là ?

On peut aussi avoir l'impression d'une attention excessive portée, dans un problème de dimension mondiale, à l'Union européenne et notamment à la France.

L'ouvrage se conclut sur un inventaire des tâches nécessaires pour redresser la barre, assorti d'un plaidoyer pour l'urgence, « Cinq ans au maximum tu as », dont on peut juger qu'il frôle de près l'utopie. Un exemple : « pousser vers la sortie tous les cadres des grands partis qui ne comprennent pas le problème », vaste

1. DIAMOND Jared. Effondrement. Comment les sociétés décident de leur disparition ou de leur survie. Paris : Gallimard, 2006, 648 p.

programme aurait dit le général de Gaulle. Cependant, l'optimisme est l'attitude obligée de tous ceux qui préconisent l'action et, comme l'aurait

dit Pierre Dac, « il est encore trop tôt pour savoir s'il est déjà trop tard ».

André Lebeau



BARBER Benjamin R.

Consumed: How Markets Corrupt Children, Infantilize Adults, and Swallow Citizens Whole

New York : W.W. Norton, 2007, 406 p.

PADOA-SCHIOPPA Tommaso

« Changer de perspective »

Commentaire, vol. 32, n° 125, printemps 2009, pp. 13-24

Le titre de cet ouvrage du sociologue Benjamin Barber est fait d'un mot doté d'un double sens, « consommé » et « consumé ». Sa signification, comme il arrive fréquemment dans les publications outre-Atlantique, est explicitée à l'usage de ceux qui n'auraient pas compris. Le message qui en ressort est sans équivoque : « Comment les marchés corrompent les enfants, infantilisent les adultes et engouffrent complètement les citoyens. » Si c'était vrai, le fait de consommer dans le cadre d'une économie de marché ne serait pas sans danger, mais il est évident qu'actuellement, ce n'est pas là-dessus que l'on cherchera querelle au capitalisme, et pour cause.

Le livre est paru en 2007, ce qui explique que l'auteur parle dans le premier chapitre de « capitalisme triomphant » et reprenne l'expression à l'avant-dernière page. Cela ne doit pas nous empêcher de tenter de reconstituer la thèse de Benjamin Barber pour voir si elle jette quelque lumière sur les événements récents.

L'auteur a cherché à reconstituer, en accéléré, l'évolution du système capitaliste, en se référant à l'époque où un capitalisme qu'il qualifie de productiviste prospérait « en répondant aux besoins réels de gens réels » (p. 9). Aujourd'hui, le capitalisme est devenu, dit-il, consumériste. Il ne peut faire de profits que s'il s'adresse à ceux dont les besoins sont déjà satisfaits mais qui ont les moyens d'assouvir des besoins « nouveaux » et inventés. Au fond, Benjamin Barber est convaincu que le capitalisme est parti pour échouer « en Occident, où il produit des biens pour des gens ayant peu de besoins réels, mais [qu']il est potentiellement bien placé pour réussir partout ailleurs » (p. 324).

Comment a-t-il pu survivre jusqu'à présent dans un contexte aussi peu porteur que celui offert par des « gens ayant fort peu de besoins réels » ? Notre auteur n'a évidemment pas oublié la publicité, omniprésente, on le sait, aux États-Unis. Mais il pense avoir trouvé la réponse décisive : en répandant au sein du

capitalisme américain un ethos d'infantilisation, dont l'existence n'est apparemment connue que du seul Benjamin Barber, et qui s'est traduit par une forte propension à consommer et par une baisse de l'esprit critique vis-à-vis des tentations offertes par le marketing. Il croit tellement à l'existence de cet ethos qu'il n'hésite pas à emprunter le langage de l'historien pour commenter (p. 111) : « Pour la première fois dans l'histoire, une société a eu le sentiment que sa survie économique exige une forme de régression contrôlée, une culture valorisant la puérilité plutôt que la maturité. »

Comme argument, Benjamin Barber se contente de souligner que l'ethos infantile va de pair avec le facile, le simple et le rapide, plutôt qu'avec leurs contraires, le difficile, le complexe et le lent. Voilà qui peut faire un bon jeu de société, mais même si on donne volontiers acte à Benjamin Barber que la fréquence de la triche dans le sport ou les examens est un signe de changement social qui mérite attention, faut-il pour autant y voir la preuve que l'ethos en question a encore frappé ?

Vers la fin de son livre, l'auteur constate que la centaine de pages, au demeurant fort utiles, qu'il a consacrées à décrire les diverses formes de résistance au consumérisme (non civique !) lui paraissent insuffisantes, même celles qu'il juge particulièrement novatrices. « Le pouvoir est la constante qui fait défaut dans presque toutes les propositions d'autoréforme examinées ici », note-t-il (p. 326). Malheureusement, les nations démocratiques développées qui pourraient prendre des initiatives en ce sens sont paradoxalement les adversaires les

plus bruyants de la démocratie entre les nations. Il avoue toutefois ne pas connaître la formule qui permettrait, dans ces conditions, d'élaborer de « nouvelles formes de gouvernance civique mondiale ».

Reportons-nous maintenant à l'excellent article paru au printemps 2009 dans *Commentaire*, dans lequel Tommaso Padoa-Schioppa, ancien ministre italien de l'Économie et des Finances du gouvernement Prodi, s'efforce d'éclairer les ressorts profonds de la crise que nous subissons. Il conclut que ladite crise est essentiellement imputable à trois défauts.

Tout d'abord, le fondamentalisme du marché, autrement dit « la conviction fallacieuse que les marchés en général, et les marchés financiers en particulier, sont capables de se réguler eux-mêmes et n'ont donc pas besoin de régulation publique ».

En deuxième lieu, le nationalisme économique, en vertu duquel les États membres de l'Organisation des Nations unies sont des entités « publiques » à l'intérieur de leurs frontières, mais des acteurs « privés » sur la scène mondiale.

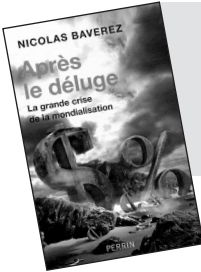
La troisième défaillance est le court-termisme, « le rétrécissement excessif des horizons temporels dans la conduite des affaires tant privées que publiques », dont l'un des signes a été la prévalence (pour combien de temps encore ?) du modèle de « croissance sans épargne » qui caractérise l'économie américaine depuis de nombreuses années.

En rapprochant les deux textes, on constate que Benjamin Barber, sans rien dire sur le caractère relativement proche d'une crise gravissime outre-Atlantique, n'en a pas moins

ramassé dans ses filets les trois griefs soulignés dans l'article de Tommaso Padoa-Schioppa. À savoir, l'excès de confiance dans le marché, le nationalisme économique et la prépondérance du court terme, ce qui est bon signe pour la qualité du livre. En revanche, celui qui apparaît comme

l'ennemi public n° 1, l'ethos infantiliste, pourrait avoir un sérieux problème de crédibilité, en dépit du fait que l'auteur ait tenté de lui mettre sur le dos la responsabilité du faible taux d'épargne aux États-Unis.

Bernard et Georgette Cazes



BAVEREZ Nicolas
Après le déluge
La grande crise de la mondialisation
 Paris : Perrin, 2009, 196 p.

Le titre de l'introduction, « Le Pearl Harbor de la mondialisation », donne le ton. « Le 15 septembre 2008 restera au capitalisme mondialisé ce que furent pour les États-Unis dans l'ordre stratégique l'attaque de Pearl Harbor par le Japon impérial le 7 septembre 1941 : une surprise totale marquant l'écroulement d'un monde et le basculement dans l'inconnu » avance, dans cet ouvrage, Nicolas Baverez.

Exagéré ? Le 15 septembre 2008, c'est le jour où Henry Paulson, alors secrétaire au Trésor américain, refuse d'aider la banque Lehman Brothers qui tombe en faillite. Les signes avant-coureurs d'une crise étaient visibles depuis l'été 2007, mais l'écroulement d'une banque symbole du système allait déclencher une révolution.

Au-delà d'une crise de liquidités financières, on prenait conscience de l'existence de crises : économique, avec la fin du cycle néolibéral de la mondialisation ; géopolitique, avec le bouleversement de la hiérarchie des nations et des continents ; poli-

tique, avec la mise en question des institutions mondiales ; intellectuelle, avec l'effondrement du mythe de l'autorégulation des marchés. À quoi il faut ajouter la prise de conscience des défis du développement durable, que N. Baverez ne passe pas sous silence, mais qui, pour essentiel qu'ils soient, ne sont pas à l'origine directe des secousses en cours.

Dans le deuxième chapitre, « De bulle en krach », l'auteur fait un excellent rappel historique des dérives spéculatives, depuis celle des bulbes de tulipe en Bourse d'Amsterdam (au XVII^e siècle), le premier marché financier moderne. Ces dérives ont, entre elles, un air de ressemblance et notamment le fait qu'aux premiers signes de reprise, les spéculateurs qui ont survécu se rassurent à bon compte.

Cette tentation existe aussi aujourd'hui. Mais, outre le fait que la crise est vraiment mondiale, son ampleur est telle que le système économique et la démocratie, là où elle est réelle, ne seraient pas en état de supporter une rechute de même ampleur avant au moins une génération.

Les enseignements des crises précédentes, notamment celle de 1929, ont été utiles pour limiter les risques d'enchaînements négatifs. Ainsi, les États ont redonné de l'oxygène financier aux banques parce que l'ensemble de l'économie a besoin d'elles pour respirer, même si certaines semblent ignorer qu'elles ont, elles aussi, à réviser leur comportement spéculatif ou éthique. Les États ont donc agi pour éviter un arrêt brutal de la consommation. Le protectionnisme n'a pas pris l'ampleur qu'on pouvait craindre, mais il faut être conscient des risques graves qui menacent encore et des changements structurels en train de s'opérer.

Sous la bulle et les cycles, on trouve la crise du capitalisme mondialisé. La progression du commerce international (8,5 % l'an) et des investissements directs a été spectaculaire depuis 30 ans. Ce mouvement est allé de pair avec une intense modification de la structure productive. De plus, pour la première fois depuis le siècle des lumières, le capitalisme est partout, mais la démocratie, le pluralisme, l'état de droit, demeurent l'apanage d'une minorité de nations. Est-ce que la mondialisation peut se poursuivre sans éthique ? On ne fait pas, dit-on, de la politique avec de la morale. Mais on fait moins bien sans.

Comment agir, désormais, pour éviter les dangers, graves, de sortie de crise ? La politique économique, contrairement à ce qui s'est passé en 1929, a évité le grand krach avec le sauvetage des banques, le soutien de l'activité par la dépense publique, la coordination entre États pour réduire les risques de protectionnisme. Mais les marges de manœuvre des États sont épuisées. Et il est vrai que les

banques restructurées ont une forte rentabilité grâce à l'abondance des liquidités et à la faiblesse des taux d'intérêt. Elles empruntent à bon compte et prêtent plus cher, y compris en achetant des bons du Trésor américain, ce qui fait, évidemment, grincer des dents les entreprises de production qui ne bénéficient pas d'aides spécifiques.

Quoi qu'il en soit, la déflation a été évitée, mais la sortie de crise risque de se faire, dans quelque temps, avec de l'inflation pour annuler les dettes, ou du chômage massif si on réduit drastiquement les dépenses publiques. Le gros de la croissance nouvelle se réalisera dans le Sud, grâce aux classes moyennes « montantes » et à la nécessaire mise en place de systèmes de protection sociale. Dans le Nord, il faudra s'appuyer sur l'économie de l'information et l'économie verte. Mais cela suffira-t-il à réduire vraiment le chômage ?

Demain sera surtout marqué par une nouvelle hiérarchie des puissances, déjà visible. Les États-Unis seront, sans doute, encore très influents, notamment en raison de leur dynamique démographique et de leur aptitude à l'innovation, mais ils devront compter avec la Chine et les autres grands émergents. L'Europe, faute d'être politiquement organisée, pourrait subir un déclin se traduisant par de graves secousses sociales. L'idéal serait donc que l'organisation politique se « mondialise ». Mais la reconfiguration de l'activité et des échanges autour des grands pôles régionaux est sans doute plus vraisemblable.

Nicolas Baverez termine par une note lucide, sinon optimiste (il l'est rarement). « L'heure n'est pas aux

lamentations ou à l'hystérie, mais à la pensée et à l'action. » Avec pour guide la maxime de Montaigne : « Notre bien comme notre mal ne

tient qu'à nous. » Ajoutons que le « nous » est vraiment pluriel.

Michel Drancourt



PEUGNY Camille
Le Déclassement

Paris : Grasset (coll. Mondes vécus), 2009, 180 p.

Au culte si présent dans nos sociétés occidentales de l'ascension sociale, il faut substituer la réalité du déclassement. La multiplication des trajectoires descendantes en France ces dernières années montre, en effet, que le déclassement n'est pas la conséquence de la médiocrité d'individus épars.

Camille Peugny avance précautionneusement, en fondant sur des bases factuelles un propos impopulaire car opposé aux « certitudes progressistes ». Par le calcul d'un simple ratio des trajectoires ascendantes sur les trajectoires descendantes (construit à partir d'une matrice de grandes catégories socioprofessionnelles), l'auteur montre la dégradation des perspectives de mobilité des Français. Ce ratio était de 2,2 à l'âge de 40 ans pour les individus nés entre 1944 et 1948, il n'est que de 1,4 pour la génération 1964-1968.

En d'autres termes, il est de plus en plus difficile de maintenir la position socioprofessionnelle du père (sachant que, pour chaque génération, une proportion est constante, celle de 40 % d'« immobiles »). Au final, en 2003, on compterait 25 % de déclassés parmi les individus âgés de 35 à 39 ans.

Le diplôme, jadis (et encore aujourd'hui) premier rempart contre le déclassement, a perdu de sa valeur : un fils de cadre sur trois ne parvient pas à reproduire la position du père malgré un diplôme de deuxième ou troisième cycle universitaire. Une telle réalité pose problème à l'imaginaire méritocratique, puisque les déclassés sont à l'évidence loin d'être des individus en situation d'échec scolaire. Les origines sociales sont de moins en moins corrélées avec le niveau d'éducation, ce qui est, du point de vue méritocratique, une excellente chose, mais aussi le niveau d'éducation est de moins en moins corrélé à la position sociale obtenue par l'individu dans sa vie active. Ainsi, l'affaiblissement d'une aristocratie du diplôme n'a pas donné lieu à l'institution d'une méritocratie pour autant.

Camille Peugny peut alors, dans une deuxième partie, avancer son analyse sociologique du déclassement. Il distingue pour ce faire deux attitudes adoptées par les déclassés : rébellion et retrait. Les « rebelles » ramènent leur déclassement à un échec collectif, une génération sacrifiée. Souvent diplômés à bac + 2, ils sont extrêmement véhéments à l'égard de l'École. Ils ont également tendance à réinscrire leur échec dans la lignée d'une famille médiocre : leur père

étant souvent un cadre promu depuis les classes populaires, il n'est pas un vrai cadre et, partant, le « rebelle » n'est pas « vraiment » un déclassé...

Pour d'autres déclassés, le sentiment d'échec personnel prime sur le collectif. Leur parcours scolaire est en général de bonne qualité (2^e ou 3^e cycle universitaire), quoique foisonnant de bifurcations. Leurs parents jouissent d'une position de cadre consolidée et plus ancienne que les parents des « rebelles ». Frustrés car diplômés, et pensant avoir rompu une brillante lignée familiale, cette seconde catégorie de déclassés se met en « retrait » et critique la concurrence économique non d'une manière agitée et virulente comme les premiers, mais avec indolence et détachement.

Les déclassés, en rébellion ou en retrait, ont cependant quelques points communs : la frustration face à une société qui éduque à la réussite par le mérite et la tendance à subvertir les critères de réussite ou de mérite pour faire bonne figure, écrire une histoire personnelle qui leur convient.

Enfin, Camille Peugny explique les phénomènes électoraux récents à l'aune de cette sociologie du déclassé. Le discours politique des déclassés est ambivalent. Ils sont anti-libéraux par peur de « tomber plus bas », et sollicitent la protection de

l'État, adoptant ainsi la position de leur groupe social d'accueil (salariés d'exécution). En revanche, ils sont assez défavorables à l'idée de redistribution des richesses, adoptant en cela les positions de leur groupe social d'origine.

Les déclassés sont, en fait, les plus vifs critiques du revenu minimum d'insertion (RMI), plus encore que les autres enfants de cadres, plus encore que les autres salariés d'exécution. Par un besoin extrême de « distinction » (suivant la terminologie de Pierre Bourdieu), les déclassés parlent de leurs valeurs et leur force morale comme autant de choses qui les opposent aux « assistés ». Travailler malgré le déclassé est, pour eux, un premier embryon de satisfaction personnelle.

Les déclassés appellent l'État à protéger les citoyens, mais pas n'importe lesquels, les travailleurs (c'est-à-dire eux) avant tout. Or, la droite française a su, depuis 2002, parfaitement jouer sur ce thème et il n'est pas surprenant que les déclassés soient sensiblement plus à droite (36,4 %) que les autres salariés d'exécution (26,5 %). Ce qui peut en revanche étonner, c'est l'absence paradoxale de profit que la gauche a jusqu'ici su tirer du phénomène de déclassé.

Jean-Baptiste Moulin



CALDWELL Christopher

***Reflections on the Revolution in Europe
Immigration, Islam, and the West***

New York : Doubleday, 2009, 432 p.

Christopher Caldwell, journaliste américain, qui

écrit aussi bien pour le Weekly Standard que pour le New York Times ou le Financial Times, s'intéresse à

l'avenir de l'Europe, qu'il connaît et fréquente assidûment. C'est un regard amical mais sans complaisance qu'il jette sur l'Europe, dégagé des rets du politiquement correct à l'euro péenne.

La révolution dont parle Christopher Caldwell est multiple. Elle est démographique, d'abord. L'Europe vieillissante est prise de langueur et manque d'élan pour persévérer dans son être européen qui, lui-même, s'est largement dissous. Cet abandon progressif se conjugue à une immigration dans laquelle les musulmans sont fortement représentés. Si l'immigration n'est pas un phénomène nouveau en France, cette dernière partage avec nombre de ses voisins cette présence musulmane croissante. Christopher Caldwell constate que, pour l'instant, le discours dominant en Europe consiste à se voiler la face, à sous-estimer les enjeux de compatibilité culturelle et à dissimuler aux citoyens européens l'ampleur des transformations auxquelles ils risquent d'avoir à consentir.

L'autre révolution, la politique, a consisté, d'après l'auteur, à purger chaque pays de ses tendances nationalistes, patriotisme compris, pour redéfinir l'Europe autour de valeurs aux contours flous et peu substantiels — individualisme, démocratie, liberté, droits de l'homme — supposées propres à garantir la paix en Europe. Tout en faisant la chasse aux traditions, qui « ne sont plus une bonne chose, simplement parce qu'elles sont des traditions ». Ce nettoyage par le vide a été le projet moral des élites européennes alors que les sociétés sont restées divisées sur des conflits de valeurs : droits de l'homme versus patriotisme, peur versus fierté de l'héritage religieux, attentes vis-à-vis de

l'islam (persistance ou dilution)... Mais les immigrants, eux, ne sont pas arrivés « sans bagages » et ne sont guère concernés par ce grand tournant moral. Ils ne viennent pas en Europe par admiration mais par nécessité personnelle. Leur installation en Europe n'équivaut pas à une adhésion aux valeurs européennes que les Européens ont, eux-mêmes, du mal à définir et dont ils croient, un peu trop facilement, que tout le monde les partage.

La tolérance et la neutralité sont les maîtres mots du nouveau progressisme européen, avec en arrière-plan la Shoah, comme garde-fou. La peur de recommencer est un argument d'autorité qui sert à justifier à peu près n'importe quoi. Christopher Caldwell cite les propos tenus en 2005 par Margot Wallström, commissaire européen, dans le camp de concentration de Theresienstadt, selon lesquels la moindre hésitation à transférer la souveraineté à l'Union européenne (UE) faisait courir le risque d'un nouvel holocauste. Selon l'auteur, invoquer l'intolérance est devenu une stratégie pratique pour faire avancer son propre agenda, ce que n'ont pas manqué de comprendre les nouveaux venus, pas forcément prêts à lâcher leur plein pour du vide. Paradoxe, les musulmans, qui critiquent la sacralisation de la Shoah, en sont devenus les principaux bénéficiaires.

La neutralité oblige à parler en termes généraux pour viser l'islam et donc, souvent, à restreindre les droits de tous pour atteindre la cible réelle. Cela a été le cas de la loi visant à interdire le voile dans les écoles en France. On a un temps envisagé en Suède de faire subir un examen gynécologique à toutes les petites filles

afin de lutter contre l'excision. Une pratique islamique ne peut être dénoncée que si elle trouve son équivalent dans une autre Église qui détient une certaine respectabilité. Cela laisse peu d'espace d'intervention dans des sociétés largement sécularisées. Comme l'écrit Christopher Caldwell, les Européens en sont réduits « à botter le train du vieux cheval chrétien en espérant que les musulmans en déduiront, par analogie », qu'ils sont eux aussi visés. Le ridicule, qui a été tellement utilisé contre les Églises, devient du racisme dès qu'il vise l'islam.

Christopher Caldwell ajoute que la tolérance a trouvé des alliés dans la peur et l'intimidation. Une loi non écrite sur le blasphème s'applique d'ores et déjà en Europe. On risque sa peau à critiquer l'islam. La fatwa contre Salman Rushdie a déjà fait deux morts : son traducteur japonais et son éditeur norvégien. Il existe donc comme « une fatwa permanente » qui rend toute discussion sur l'islam peu libre, à tout niveau de la société. Résultat, le champ des choses prohibées comme celui des personnes censées respecter cette prohibition n'ont cessé de s'étendre. Les politiques ont tendance à prendre les revendications islamiques sans (vouloir ?) voir comment elles font système : « prises une à une, les différentes parties d'une arme ne présentent aucun danger ».

Qu'est-ce qu'on attend de ces migrants qui arrivent en Europe souvent pour y exercer un droit (asile ou liens familiaux) ? Christopher Caldwell constate que la seule exigence se réduit souvent au respect de la loi, ce qui revient « exactement à ne rien leur demander du tout ».

Les inquiétudes des gens ordinaires sont systématiquement désamorçées

et considérées comme une manifestation d'extrémisme, voire de racisme. Les politiques européens ont tendance à mentir à leurs électeurs, l'argumentaire évoluant au gré des circonstances : « l'immigration est un fait accompli auquel on cherche à trouver de bonnes raisons ». Selon Christopher Caldwell, si l'immigration met en jeu un devoir moral non négociable sur lequel on ne vote pas, alors l'Europe a un vrai problème démocratique.

C'est vrai aussi vis-à-vis des enjeux autour de l'islam. Christopher Caldwell cite George Walden, ancien membre du cabinet de Jack Straw, en Grande-Bretagne, qui avoue avoir menti parce que, dit-il, le gouvernement ne peut pas faire grand-chose : « Sur l'IRA (Armée républicaine irlandaise), nous avons dit la vérité, sur le problème islamique nous avons menti ». Les politiques se défient des citoyens quand il s'agit de préserver des « normes civilisées ».

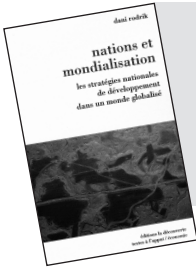
Le problème n'est pas tant le trop-plein religieux ou culturel du côté des musulmans que le vide côté européen. Qu'est-ce que l'Europe a encore à défendre ? Telle est la question que l'auteur nous pose.

La critique que l'on pourrait adresser à Christopher Caldwell est peut-être d'avoir eu la main un peu lourde dans l'estimation des populations musulmanes en Europe. Peu de pays ont, en Europe, des données sur les affiliations religieuses permettant de les dénombrer. Il paraît un peu sommaire de continuer de faire comme s'il suffisait d'avoir un ascendant immigré originaire d'un pays où l'islam est dominant pour être affilié à l'islam ou devenir un adepte potentiel. Ce n'est pas l'intérêt des Européens s'ils espèrent rallier les

« musulmans tièdes ». Par ailleurs, comme idéologie politique et spirituelle montante, l'islam est une tentation qui ne vise pas seulement les po-

pulations d'ascendance musulmane, ce que souligne également l'auteur.

Michèle Tribalat



RODRIK Dani

***Nations et mondialisation
Les stratégies nationales de développement
dans un monde globalisé***

Paris : La Découverte, 2008, 192 p.

Vingt ans après la mise en œuvre du consensus de Washington (1990), quel bilan peut-on tirer des principes de « bonne gouvernance » imposés par les institutions économiques internationales aux pays du Sud ? Comment ces principes ont-ils été appliqués et avec quels résultats en matière de développement ? Et quelles conclusions s'en dégagent, à propos de la mondialisation ? C'est à ces questions qu'entend répondre cet ouvrage, le premier traduit en français de Dani Rodrik, professeur d'économie politique internationale à l'université Harvard. Il s'agit en fait de la réunion de quatre articles publiés entre 2001 et 2007, ce qui pouvait laisser craindre un livre disparate. Il n'en est rien : les textes, bien traduits, se complètent parfaitement et la thèse de l'auteur s'affirme avec clarté. L'ensemble est ni rapiécé ni décousu et la meilleure façon d'en rendre compte est de tirer le fil, en 13 points, de ce beau tissu argumentatif.

— Tout d'abord, rappelle l'auteur, les politiques de développement ont toujours eu leurs modes et leurs tocades, insistant sur la planification et l'industrialisation dans les

années 1950-1960, sur les systèmes de prix dans les années 1970, puis sur le libre-échange depuis la fin des années 1980 jusqu'à aujourd'hui.

— Ainsi, l'actuel consensus de Washington considère que la meilleure voie de développement passe par l'ouverture des économies nationales aux marchés extérieurs, au commerce international et aux capitaux étrangers.

— Or, les pays qui se sont le plus strictement conformés à ces règles (Mexique, Argentine, Brésil, Colombie, Bolivie, Pérou, Salvador, etc.) sont ceux qui ont le plus souffert, la mondialisation financière ne leur ayant pas permis d'augmenter leur épargne et d'accroître leur niveau d'investissement.

— À l'inverse, les pays qui se sont éloignés de ces principes en se protégeant, en maintenant des barrières non tarifaires et des niveaux élevés de tarifs douaniers, ont connu une croissance forte (Inde, Chine, Viêt-nam, Corée du Sud, Taiwan, etc.).

— En résumé, les recommandations standard ne présentent qu'une faible corrélation avec les performances économiques réelles. Sur les 20 dernières années, les pays qui attirent les capi-

taux étrangers affichent des performances médiocres, et inversement.

— D'où proviennent de telles contradictions ? Du fait que tout n'est pas économique dans l'économie, et que le catéchisme imposé par certaines élites des pays riches oublie l'importance des variables politiques et institutionnelles : élections, droit, justice, monnaie, budget, administrations, systèmes de valeurs, espace public, etc. Les échanges et les capitaux ne peuvent, à eux seuls, créer de la croissance, en l'absence de réformes démocratiques, de débat et de délibération.

— Les États-Unis et l'Union européenne (UE) sont de beaux exemples, exceptionnels, de l'harmonisation juridique et de l'intégration en profondeur des systèmes politiques et sociaux, capables de tirer le meilleur profit de la mondialisation. Les marchés ne peuvent se créer, se réguler et se légitimer sans de puissantes institutions qui les garantissent.

— La grande majorité des autres pays, condamnés à des modes d'intégration plus superficiels, vivent dans des univers institutionnels de second choix. Deux cas se présentent alors. Lorsque ces pays appliquent mécaniquement les principes définis par le Nord, ils se révèlent incapables de gérer les problèmes engendrés par l'ouverture financière et commerciale (Amérique latine). Lorsqu'ils agissent avec discernement, en adaptant ou contournant les remèdes standard, leur voie non conventionnelle est facteur de croissance (Asie).

— Au total, il n'existe de bonne économie que dans un contexte donné. Les raisonnements néoclassiques ne deviennent vertueux qu'à certaines conditions institutionnelles. Les stratégies de croissance qui réussissent

reposent sur la meilleure utilisation possible de ce que le pays possède et non sur le désir de ce dont il est dépourvu. La pensée économique doit donc prôner une « stratégie du diagnostic » s'intéressant aux contraintes propres à chaque situation nationale.

— Cette manière de voir renforce la marge de manœuvre ainsi que la responsabilité du politique : tout l'art de la réforme consiste non pas à plaquer la vulgate de l'économisme dominant, mais à faire des choix pertinents nécessitant audace, créativité et expérimentation.

— À l'échelle supranationale, les gains de la libéralisation accrue des biens et des capitaux resteront médiocres aussi longtemps que le monde demeurera fragmenté politiquement et que les coûts de transaction résultant des discontinuités juridiques et institutionnelles empêcheront toute intégration économique en profondeur.

— Ce constat ne doit pas nous amener à faire machine arrière car les pertes qu'entraînerait l'abandon de la mondialisation s'avèreraient catastrophiques. Les problèmes du monde ne viennent pas d'une libéralisation insuffisante, mais du décalage entre l'agenda de cette libéralisation et la faiblesse de ses fondements institutionnels. Seule la construction d'espaces publics de bonne qualité, dans les pays émergents, leur permettra de se rapprocher des niveaux de vie des pays avancés.

— Au fond, est-ce parce que nous comprenons si peu les mécanismes de la croissance économique que nous en parlons autant ? Le mieux ne serait-il pas, alors, de cesser de s'accrocher à de grandes idées ? Non, réplique l'auteur, car nous ne pouvons abandonner nos désirs d'expli-

quer la réalité et de changer le monde, mais reconnaissons au moins que ces grandes idées doivent toujours s'alimenter de connaissances localisées.

Voici le fil solide qui tisse ce livre, de belle étoffe intellectuelle, indispensable à la compréhension de l'articulation entre développement et mon-

dialisation. Il confirme la place de Dani Rodrik parmi les économistes les plus intéressants du moment. On ne peut qu'attendre avec impatience de nouvelles traductions pour qu'il soit mieux connu du public français.

Bruno Hérault



SHAPIRO Jeremy et WITNEY Nick

Towards a Post-American Europe: a Power Audit of EU-US Relations

Londres : European Council on Foreign Relations (ECFR), novembre 2009, 76 p.

Voir l'analyse de cet ouvrage par Bernard Cazes, en p. 47 de ce numéro.

FUTURIBLES INTERNATIONAL - 11 mars 2010 et 12 mars matin

**ATELIER DE CONSTRUCTION DE SCÉNARIOS CONTRASTÉS
FORMATION-ACTION APPLIQUÉE À LA CONSTRUCTION
DE SCÉNARIOS CONTRASTÉS SUR L'ÉCONOMIE FRANÇAISE EN 2020**

ANIMATEURS

Véronique Lamblin et François de Jouvenel, directeurs d'études du groupe Futuribles

OBJECTIFS

L'objectif de cette formation est de permettre aux participants, à travers un travail collectif, de s'approprier la méthode des scénarios comme instrument d'exploration des futurs possibles, en prenant, à titre d'exemple, la question de l'économie française en 2020.

Après un bref rappel des concepts et méthodes, et une discussion autour des préalables nécessaires au lancement d'une étude de prospective, un exercice collectif sera engagé en trois étapes : identification et hiérarchisation des variables clefs ; élaboration d'hypothèses contrastées sur l'évolution des variables ; construction de scénarios à l'aide d'une analyse structurelle et d'une analyse morphologique emboîtées.

À l'issue de cet exercice, les intervenants présenteront un exercice complet de prospective territoriale. On procédera ensuite à une évaluation générale de la méthode, de ses vertus et de ses limites.

PROGRAMME

- Présentation de la méthode des scénarios
- Les préalables au lancement d'une étude de prospective : motivations ; diversité des sujets et des commanditaires ; cahier des charges
- Atelier phase 1, représentation du système : définition du sujet et de l'horizon temporel ; identification des variables clefs ; regroupement des variables clefs en composantes
- Atelier phase 2, construction des hypothèses prospectives : méthodologie (le cahier des charges des fiches variables) ; travail prospectif sur deux variables à partir d'une documentation fournie ; élaboration rapide des hypothèses sur les autres variables
- Atelier phase 3, construction des scénarios : exploration des combinatoires entre hypothèses ; les scénarios et leurs cheminements ; les utilisations possibles des scénarios
- Présentation d'un exercice complet de prospective territoriale

PRIX

Les frais de participation sont de 950 euros HT, soit 1 136,20 euros TTC*, payables lors de l'inscription à Futuribles International (déclaré organisme de formation). Ils comprennent la participation à l'ensemble de la formation, le déjeuner du 11 mars et le dossier de base remis aux participants.

RENSEIGNEMENTS COMPLÉMENTAIRES

Programme détaillé consultable sur le site Internet www.futuribles.com/formation.html ou envoyé sur demande auprès de Corinne Roëls, Futuribles International, 47, rue de Babylone - 75007 Paris - France • Tél. : 33 (0)1 53 63 37 71
Fax : 33 (0) 1 42 22 65 54 • E-mail : croels@futuribles.com

*Remise de 10 % en cas d'inscription multiple dès la deuxième participation, dispense de frais pour les membres partenaires de Futuribles International et remise de 50 % pour les membres associés (valable pour une personne par formation).

futuribles - no. 360 - February 2010

From Functionality to Access: Towards the Replacement of Material Goods by Networked Services?

François Cusin

Is the classic model of the market, based on trade in exclusive ownership rights, still relevant? Sociologist François Cusin poses this question here, taking account of the striking development in recent years of the functionality economy, in which the sale of the use of a good has taken the place of the sale of that good alone — a trend which, in the author's words, changes "the way of producing, marketing and consuming goods and services".

Drawing on many examples, Cusin mentions, in particular, the process by which companies have divested themselves of material property — resorting increasingly to leasing arrangements (for buildings or vehicles and IT equipment) — and the rise of service contracts, which enable companies to maintain "a lasting bond with the client".

Another crucial phenomenon, as François Cusin sees it, is the link between the functionality economy and access economy, in which "the most decisive issue [for consumers] is the availability of the basic services on which access to all other services is subsequently conditional".

In this context, where membership of common interest networks seems primordial and where property rights are now less important than access rights, new service contracts are emerging, notes Cusin and, to back up his point, he outlines the American model of common interest developments — private residences or settlements, managed on a co-ownership basis. In this way he analyses the influence of the dual principle of functionality and access on housing arrangements.

The Caribbean and its Prospects

Viktor Sukup

At different times in its history, the Caribbean has been a strategic region — initially with the arrival of the first Europeans in the late fifteenth century, then, among other things, by its proximity to the Panama

Canal and later as a result of the Cuban revolution. But for some years now it has played a less important role internationally.

However, as Viktor Sukup points out, "Russia's recent rapprochement with Cuba and Venezuela and the increasing engagement of China in the region" suggest that the Caribbean still has strategic importance. In this context, he ponders the future of the area, a region hit hard by the global economic crisis and threatened by the effects of climate change.

To examine the question, Sukup reviews the general outlines of the history of the Caribbean countries and delineates their social, economic and political situations. He then offers a number of key suggestions that can help the region to meet the challenges of the twenty-first century, stressing particularly the need for the Caribbean states to establish closer regional cooperation, to open up to the rest of the world, to diversify and upgrade their main industry, which is tourism, to exploit other areas of activity, such as craftwork, agriculture, fishing etc. and to develop the production of renewable energy sources.

The Role of Insurance in the Economy: A Boost to — and a Drag on — Economic Activities

Jean-Pierre Daniel

Insurance is often perceived as a drag on the development of economic activity. Being obligatory in a number of sectors, it imposes very high — and hence deterrent — charges in certain situations, while at times requiring entrepreneurs to put in place restrictive preventive measures.

Though it seems at first sight an obstacle to free enterprise, insurance actually turns out to be a key element in economic activity, explains Jean-Pierre Daniel. First, since insurance companies manage a considerable quantity of funds, they invest part of these in the economy (stocks and shares). Second, they are crucial because they provide support and "reassurance" for entrepreneurs, by offering to "compensate them for the unfortunate consequences of a random event".

Without insurance, many activities "quite simply could not exist", points out Daniel, before going on to speak of the future of the profession, a future which he sees as "set fair", particularly in view of the ageing of the population of the rich countries and "the general sense of risk aversion".

Might it Not be Time to Wean Europe off America? On the Report *Towards a Post-American Europe*

Bernard Cazes

It is time now for Europe to realize that the era of American hegemony is over and to act commensurately at the international level, argue Jeremy Shapiro and Nick Witney in their report, *Towards a Post-American Europe*, before going on to propose possible orientations for European foreign policy.

Bernard Cazes provides a short analysis of this report, which has been available on the Internet since November 2009, and stresses what a good job the authors have done of "forcing Europeans to face questions they are clearly reluctant to confront directly".

Research, Innovation and National Strategy: When Priorities get in the way of the Strategic Goal

Bernard David

Between September 2008 and September 2009 an exercise was carried out in France, at the request of the Public Policy Modernization Committee, to define the strategic priorities of the French government in the area of research and innovation. On 2 December 2009, the Minister of Research reported to the Council of Ministers on the "national research and innovation strategy" that came out of that exercise.

Bernard David explains what method was adopted to develop that strategy and gives an account of the general report that came out of the exercise. Apart from a general introduction, the quality of which David stresses, the document highlights three priorities, though these are formulated in very general terms. The areas concerned are health, well-being, food and biotechnologies; the environmental emergency and ecotechnologies; and information, communications and nanotechnologies.

Resituating this work in the French historical and organizational context (with particular regard to the distinction between the private sector, the public sector and the academic world), he demonstrates the originality of the exercise and points up the advantages of defining, as it does, five major objectives for research. However, stressing the need to make choices — and hence to define priorities more precisely — he proposes some courses of action that are interesting on two distinct counts.

First, since we are speaking of the French public research effort, he stresses the need to distinguish between two questions: on the one hand, the question of the positioning (valorization) of French research at the national and international levels; on the other, the question of what France's contribution can be to the research effort that is required to meet the great challenges of the future. Second — and even more concretely — he proposes a method of decision-making support that would help in providing precise estimates of the "social productivity" of the various investments envisaged in terms of the five general objectives laid down in the report.

In this way, the article outlines a mechanism, which, though admittedly capable of further development, is nonetheless of interest, for moving from broad orientations to genuine strategic decisions within a context of severe constraints — particularly budgetary limitations.

Minarets, Switzerland and Europe

Jean-François Drevet

In late November 2009, the Swiss voted in a referendum to ban the construction of new minarets on their territory. That event, Jean-François Drevet reminds us, may be interpreted as an "[alarm] signal to the whole of Europe", which still has "complex and uncertain relations with its Muslims and the [largely Muslim] countries on its eastern and southern periphery".

In this context, Drevet asks what led the Swiss people to vote as they did, in order to draw significant lessons at the European level. He then reflects on the dimension to be accorded to religion and, more specifically, Islam, in the European Union's foreign relations. ■