

Oui, l'Allemagne fait peur. À ce niveau-là, un sentiment subjectif devient fait objectif. Encore faut-il en bien saisir les racines.

Il ne suffit pas en effet d'avoir peur de l'Allemagne réunifiée. Il faut surtout comprendre ce qui faisait déjà la force de la seule Allemagne de l'Ouest. Car si l'année 1989 a sanctionné la victoire définitive du capitalisme de marché occidental sur le capitalisme d'État oriental, quarante-cinq ans après leur victoire commune sur le nazisme, elle a plus discrètement sanctionné une autre victoire, remportée dans les années quatre-vingt : celle d'un type de capitalisme de marché contre un autre. Dix ans après l'offensive ultra-libérale chez les anciens maîtres du monde, les États-Unis et la Grande-Bretagne, la façon dont se négocie le partage des dépouilles du « socialisme réellement existant » révèle avant tout un fait massif : avec tous leurs armements nucléaires, ces deux pays se retrouvent sans voix – comme la France, d'ailleurs – parce qu'ils sont affaiblis et endettés. Le nouveau partage du monde s'effectue autour du Japon et de l'Allemagne de l'Ouest. Nous verrons plus loin, à propos de la guerre du Golfe, comment les vaincus économiques tenteront de prendre leur revanche.

Il faut revenir ici sur la crise du modèle du développement économique d'après-guerre, que, avec bien d'autres, j'appellerai le « fordisme ».

En schématisant beaucoup, on pourrait le caractériser par l'alliance entre, d'une part « taylorisme » comme modèle général d'organisation du travail, c'est-à-dire une séparation accentuée entre les aspects intellectuels du travail (tâches de conception) et les aspects manuels ou routiniers (tâches de réalisation), et, d'autre part, des relations contractuelles « rigides » entre le capital et le travail : conventions collectives, législation sociale protectrice, État-providence<sup>5</sup>.

La crise de ce modèle a surgi de deux côtés : le taylorisme s'est révélé inefficace pour mettre en œuvre les nouvelles technologies, l'internationalisation de la production et des marchés est entrée en collision avec les compromis rigides entre capital et travail établis sur une base nationale. Face à cette double crise, deux issues se sont affrontées dans les années quatre-vingt<sup>6</sup>.

Ou bien relaxer, *flexibiliser*, le caractère rigide du rapport salarial, en multipliant les emplois précaires, et donc nécessairement peu qualifiés, peu impliqués, et donc en conservant le paradigme industriel taylorien. Cette solution peut être ainsi caractérisée comme néo-taylorienne. Ce *libéral-productivisme* a triomphé dans les pays anglo-saxons dès la fin des années soixante-dix ; il a ensuite conquis une bonne partie de l'Europe, dont la France de François Mitterrand.

Ou bien, au contraire, réformer profondément l'organisation du travail, en misant sur

l'« implication négociée » de travailleurs dans la bataille pour la productivité et pour la qualité des produits. Cette négociation peut être menée au niveau individuel – mais alors on reste proche du néo-taylorisme –, ou au niveau de l'entreprise – c'est le cas du Japon –, ou encore de la branche, ou, enfin, de la société (régionale ou nationale). Par référence au modèle suédois, on peut appeler « kalmarisme » la version la plus socialisée. (Kalmar est le siège d'une usine Volvo, en Suède, où eut lieu, dès les années soixante-dix, les premières expériences de « re-composition des tâches ».) Ajoutons que les modèles à implication négociée permettent généralement une participation des travailleurs directs aux nouvelles méthodes d'organisation industrielle à flux tendu (le *kanban* japonais), alors que le néo-taylorisme implique une organisation planifiée par les managers (Material Requirement Planning<sup>7</sup>).

Cette coupure de l'ancien monde fordiste en deux oppose évidemment les États-Unis au Japon, mais, surtout, elle divise l'Europe en deux, opposant la péninsule Ibérique à la Scandinavie, la CEE en deux, opposant la Grande-Bretagne à l'Allemagne, et même certains pays comme l'Italie en deux. Contrairement à l'Europe du traité de Rome, fondée sur l'acceptation générale du modèle fordiste, l'Europe des années quatre-vingt se caractérise par la diver-

gence des modèles de sortie de crise, une Europe à deux vitesses, une Europe « peau de léopard ». Avec, à la tête, du « bon côté » de l'Europe, l'Allemagne de l'Ouest.

Avec soixante-cinq millions d'habitants, l'Allemagne de l'Ouest était presque deux fois moins peuplée que le Japon. En 1989, elle a exporté 382 milliards de dollars, soit un excédent commercial de 81 milliards, contre 77 milliards pour le Japon. Et cela, de notoriété publique, avec un niveau de vie de ses salarié(e)s incomparablement supérieur, et sans spécialisation marquée dans le domaine des nouvelles technologies. L'Allemagne gagne sans les puces électroniques et avec les ouvriers parmi les plus chers du monde !

Ce que le Japon et la république fédérale d'Allemagne ont d'abord réalisé, c'est la participation des travailleurs à l'apprentissage de la productivité, à la recherche de la qualité, à la gestion des flux productifs. Le *kanban* a vaincu le Material Requirement Planning parce que « l'implication négociée » a vaincu la « flexibilité » libérale. Et derrière encore cette victoire, il y a la victoire d'une certaine conception du syndicalisme – et aussi de l'intelligence d'un certain patronat. Mais la supériorité de l'Allemagne réside dans le compromis capital-travail kalmarien, plus large qu'au Japon.

La victoire allemande s'articule autour d'un

immense réseau de conventions collectives de branches, organisées en régions, puis décentralisées au niveau des conseils de cogestion. Comme aux États-Unis, le syndicalisme allemand des années soixante-dix a d'abord cherché à résister, à protéger le travailleur en place. Mais dans les années quatre-vingt, avec 10 % de chômeurs, il est parti à la contre-offensive : l'implication, en échange de la réduction de la durée du travail. Une orientation qui vient de très loin : « Hauts salaires, temps de travail courts, méthodes rationnelles de production et organisation rationnelle de l'économie sont les garants de la montée économique et de la compétitivité de l'Allemagne », proclamait déjà le congrès du DGB (confédération syndicale allemande) en... 1925 !

Ce syndicalisme de branche, qui put arracher la promesse de la semaine de trente-cinq heures pour 1993, a pourtant ses limites : il exclut les branches « pauvres » (services, etc.), il autorise un dualisme certain au détriment des femmes, des Turcs, hier des *Untermunchen*, demain des « frères de l'Est ». Seul, de nos jours, le mouvement syndical suédois a fait mieux, étendant sa protection à toute la société – au risque de surchauffe.

L'Allemagne de l'Ouest n'est pas un modèle alternatif<sup>8</sup>, et le Japon encore moins, même si l'Allemagne est socialement plus « avancée ». Ces pays ont montré la *possibilité* productive de

modèles de développement fondés sur l'implication négociée. Tout va dépendre du niveau de solidarité vers lequel la pression sociale conduira leur évolution. Car, sans la solidarité, on le sait, l'implication négociée des travailleurs qualifiés débouche sur une aristocratie salariée soutenant un nouvel impérialisme.

D'où la nouvelle peur de l'Allemagne – comme, en Asie, la peur du Japon. Les Allemands n'ont pas de chromosome nazi dans le sang. Ils sont simplement riches et puissants. Comme les États-Unis. Il faut avoir peur de l'Allemagne comme le Canada et le Mexique ont peur des États-Unis ; ni plus ni moins. Ah si ! Il y a une différence : les États-Unis ne revendiquaient ni la Basse-Californie, ni la Colombie britannique. M. Kohl, pour gagner les voix de l'électorat d'extrême droite, refusa pendant des mois de reconnaître la frontière germano-polonaise (la ligne Oder-Neisse). Il devint alors l'homme le plus impopulaire d'Europe. L'Allemagne de Brandt était un phare pour les pays de l'Est. L'Allemagne de Kohl connut le risque d'en devenir le cauchemar. Non parce que Kohl se comporta comme Hitler, mais parce qu'il se comporta comme Reagan, méprisant ses partenaires ouest-européens, humiliant ses clients est-européens, sacrifiant l'image extérieure de son pays à la manipulation

démagogique de l'aile la plus réactionnaire de son électorat.

Prenons par exemple la manière dont il a imposé la réunification allemande. En décembre 1989, celles et ceux qui avaient fait la révolution démocratique est-allemande avaient encore l'espoir de rebâtir les Länder de l'Est sur un modèle alternatif au matérialisme de l'Ouest. Les temporisations du Premier ministre communiste Mödrow découragèrent les Allemands de l'Est : ils se résignèrent à l'unité à tout prix. C'était leur droit. Mais Kohl jeta de l'huile sur le feu : « Restez chez vous, et je vous achète. D'ici là, pas d'expérimentation intempestive. » À ce compte, autant émigrer tout de suite ! Et l'unification n'allait rien arranger. Le couplage brutal de deux systèmes de prix, de deux niveaux de productivité aussi disparates, allait encore faire monter la tension, ruinant à l'Est des milliers d'établissements industriels, réduisant au chômage ouvert ou caché la moitié des Allemands de l'Est et poussant les chômeurs à l'exode vers l'Ouest.

Quand les États-Unis de Truman ont aidé l'Europe et le Japon à se reconstruire, ils ont ménagé des « sas » – un droit au protectionnisme, à la non-convertibilité de la monnaie – et ils ont envoyé les prêts et dons du plan Marshall. Quand l'Espagne et le Portugal furent admis à l'entrée de la CEE, on leur accorda des aides et

un protectionnisme à sens unique pour de longues années afin de leur permettre une modernisation sur place. Kohl fit exactement le contraire : il racheta des ruines.

Cette folie ne pouvait durer. Il fallait bien reconstruire l'Allemagne de l'Est sur place, donc financer et le niveau de vie, et l'investissement sur place. Cela demande de l'argent de l'Ouest. La république fédérale d'Allemagne pouvait fournir les fonds, soit en augmentant les impôts à l'Ouest, par exemple sur le capital, bien peu imposé – mais les électeurs de Kohl ne le veulent pas –, soit en émettant de la monnaie à bas taux d'intérêt, avec une montée inévitable de l'inflation – mais la Bundesbank ouest-allemande ne le veut pas. En somme, Kohl a racheté l'Allemagne de l'Est sans assurer son financement, comme un *raider* de Wall-Street : avec des *junk bonds*. Comme il fallait bien payer un jour, les taux d'intérêt allaient reprendre leur hausse, qui s'imposera à toute l'Europe, à l'investisseur italien comme au jeune ménage français<sup>9</sup>.

Et c'est là le problème allemand. On a, avec l'Acte unique, unifié l'économie européenne. On n'a pas prévu d'unification démocratique européenne. La politique économique, la vie quotidienne des Européens, se décide donc dans l'État dominant : à Bonn. N'incriminons donc pas la volonté d'unification d'un peuple. Incriminons d'abord ceux qui ont voulu construire

l'Europe par le seul côté de la puissance : l'argent.

#### LA CRISE PRÉCOCE DE LA COMMUNAUTÉ EUROPÉENNE

Au-delà, c'est en effet la structuration même de l'Europe de l'Ouest qui est mise au défi par l'ouverture possible vers une Grande Europe incluant la Mitteleuropa, c'est-à-dire l'Europe de l'Est, Russie exclue. L'éclatement de l'empire soviétique eurasiatique, après le putsch manqué d'août 1991, pose d'ailleurs le problème même des limites orientales de cette Grande Europe. Mais il est très peu probable que les peuples à l'est de la Pologne, mis à part les Baltes<sup>10</sup>, puissent avant longtemps prétendre se rattacher à l'Europe de l'Ouest. Or, la crise prévisible de la Communauté européenne s'était précisée tout au long des années 1989 et 1990, indépendamment des événements de l'Est.

On l'a dit ailleurs<sup>11</sup> : le projet de Grand Marché lancé par l'Acte unique de 1985 souffrait d'une contradiction majeure. Un marché unique des capitaux et des marchandises sans politiques fiscale, sociale et écologique communes risquait de déclencher une compétition vers le bas entre les États membres, devant équilibrer, chacun pour son compte, leur balance commerciale. Face à la menace du « dumping

social », Jacques Delors comptait sur un sursaut ultérieur des syndicats et des pays à législation social-démocrate pour imposer des socles législatifs ou contractuels de droits sociaux communs, au niveau européen.

Cela ne s'est pas produit, malgré les protestations timides, du Parlement européen. Dès 1990, l'harmonisation de la taxe à la valeur ajoutée a échoué. Du coup, la France a obtenu que demeurent des frontières douanières en Europe, au moins jusqu'en 1995. Mais l'absence d'harmonisation sur la fiscalité du capital s'est révélée beaucoup plus grave. Prévoyant la libre circulation des capitaux pour le 1<sup>er</sup> juillet 1990, la Commission européenne avait proposé, en février 1989, un prélèvement à la source de 15 % sur les revenus du capital. Ce n'était pas beaucoup ; c'était mieux que rien. Dès le 1<sup>er</sup> juin 1989, la république fédérale d'Allemagne supprima le sien ! Résultat, selon les mots de Michel Charasse, ministre français du Budget : « La France a réagi en allégeant un peu ses prélèvements libérateurs sur l'épargne. » En réalité, depuis le 1<sup>er</sup> janvier 1990, en France, les revenus du capital placés en SICAV monétaire de capitalisation, placement totalement liquide, sans le moindre risque et pourtant déjà fort rémunérateur, sont libres d'impôt jusqu'à quelque 25 000 francs par mois<sup>12</sup>, plus que le salaire mensuel de la presque totalité des salariés ! On