

Risques

Les cahiers de l'assurance

■ La finance face à la perte de confiance

Des entretiens avec

Jean-Paul Betbèze
Gérard de La Martinière
Michel Prada
René Barbier de La Serre

■ Organiser la mondialisation

Jean-Christophe Bureau
Pierre-Henri Cassou
Pierre-Noël Giraud
Estelle Gozlan
Antoine Jeancourt-Galignani
Paul-Henri Ravier
Philippe Trainar
Jacques Weber

■ La criminalité

Alain Bauer
Laurent Carnis
Éric Rémus
Isabelle Guichot
Éric A. Caprioli
Jacques-Yves Nicol
Anne Deutsch
Paul Copti
Philippe Poiget

■ Chroniques

Georges Durry
Rose-Marie Van Lerberghe

■ Études et livres

Alain Borderie
Valérie Cohen
Carlos Pardo
Bertrand Venard



n° 51 ■ Juillet-Septembre 2002

LGDJ / SEDDITA

Risques

Les cahiers de l'assurance

N° 51

Juillet-Septembre 2002

SEDDITA – 2002

Il est interdit de reproduire intégralement ou partiellement la présente publication – Code de la Propriété intellectuelle – sans autorisation de l'éditeur ou du Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC), 20, rue des Grands-Augustins 75006 Paris.

Comité éditorial

Jean-Hervé Lorenzi
Responsable de la rédaction

Pierre Bollon
Chroniques, études et livres

Vincent Marty
Diffusion

Jean-Marc Lamère

Jean-Charles Simon

François Ewald
Société

Robert Leblanc
Techniques

Pierre Picard
Analyses

André Renaudin

Patrick Thourot

Dominique Steib
Secrétaire de la rédaction

Comité d'orientation

François-Xavier Albouy, Luc Arrondel, André Babeau,
Gilles Bénéplanc, Martine Bigot, François Bourguignon,
Éric Briys, Françoise Chapuisat, Pierre-André Chiappori,
Georges Durry, Claude Delpoux, Georges Dionne,
Georges Durry, Louis Eeckhoudt, Christian Gollier, Denis Kessler,
Régis de Larouillère, Éric Le Gentil, Yves Mansion, Serge Marti,
André Masson, Jacques Mistral, Laurent Monsigny,
Roland Nussbaum, Pierre Pestieau, Martine Rémond-Gouilloud,
André Renaudin, Sybil Rizk, Christian Schmidt, Pierre Sonigo,
Patrick Thourot, François de Varenne, François Vilnet

Sommaire

1. *Société* La finance face à la perte de confiance

Entretiens avec

Jean-Paul Betbèze, directeur du département Études économiques et financières du Crédit lyonnais	7
Gérard de La Martinière, directeur général d'Axa.....	12
Michel Prada, président de la Commission des opérations de Bourse.....	18
René Barbier de La Serre, président du Comité d'éthique du Medef.....	21

2. *Techniques* La criminalité

Alain Bauer, <i>La criminalité française : état des lieux</i>	27
Laurent Carnis, <i>L'analyse économique des actes illégaux</i>	36
Éric Rémus, <i>La responsabilité des dirigeants dans le contexte Enron</i>	42
Isabelle Guichot, <i>La sécurité dans les commerces de joaillerie : de nouveaux défis</i>	46
Éric A. Caprioli, <i>Les moyens juridiques de lutte contre la cybercriminalité</i>	50
Jacques-Yves Nicol, <i>Kidnapping et extorsion : des risques pour les multinationales</i>	56
Anne Deutsch, Paul Copti, <i>Les marques victimes de leur succès</i>	60
Philippe Poiget, <i>La lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme</i>	64

3. *Analyses* Organiser la mondialisation

Pierre Picard, <i>Assurance et mondialisation</i>	71
Paul-Henri Ravier, <i>Les risques de la mondialisation</i>	73
Pierre-Henri Cassou, <i>Réglementation bancaire et financière et coopération internationale</i>	78
Jean-Christophe Bureau, Estelle Gozlan, <i>Agriculture, alimentation et environnement : les vrais risques de la mondialisation</i>	85
Pierre-Noël Giraud, <i>Mondialisation et dynamique des inégalités</i>	92
Jacques Weber, <i>Risque et pauvreté : comment penser un monde sans assurances</i>	100
Antoine Jeancourt-Galignani, Philippe Trainar, <i>Maîtriser les risques de la mondialisation</i>	105

4. *Chroniques*

Georges Durry, <i>Contrat d'assurance et clauses abusives</i>	117
Rose-Marie Van Lerberghe, <i>Rémunérations des dirigeants de l'assurance : le bonus paie-t-il la performance de court terme</i>	120

5. *Études et livres*

Bertrand Venard, <i>Transition et intégration économique illustrées par le cas du marché hongrois de l'assurance</i>	127
Valérie Cohen, <i>La place des femmes dans les équipes dirigeantes des sociétés d'assurances</i>	133
François-Xavier Albouy, <i>Le temps des catastrophes</i>par Alain Borderie	137
Xavier Guilhou, Patrick Lagadec, <i>La fin du risque zéro</i>par Alain Borderie	139
Jean-François Boulier, Denis Dupré, <i>Gestion financière des fonds de retraite</i>par Carlos Pardo	140

1.

La finance face à la perte de confiance

Entretiens avec

■ Jean-Paul Betbèze

Directeur du département Études
économiques et financières
du Crédit lyonnais

■ Gérard de La Martinière

Directeur général d'Axa

■ Michel Prada

Président de la Commission
des opérations de Bourse

■ René Barbier de La Serre

Président du Comité d'éthique
du Medef

J e a n - P a u l B e t b è z e

*Directeur du département Études économiques
et financières du Crédit lyonnais*

Entretien réalisé par Jean-Hervé Lorenzi

Risques : L'interview portera sur les notions de risque, de gouvernance, de transparence, de qualité des règles comptables et financières. Nous pouvons démarrer par votre définition de la gouvernance d'entreprise.

Jean-Paul Betbèze : Pour traiter ces sujets, il faut partir d'un point d'ordre général : l'entreprise est un lieu où l'on traite l'information, de manière volontairement différenciée, en fonction d'objectifs multiples. C'est un lieu d'information, car il faut savoir ce qui s'y passe, ce que veulent les clients, ce que « pensent » les marchés, ce que font les concurrents... Mais on traite cette information de façon différenciée car l'entreprise ne peut être complètement transparente, ne serait-ce que parce qu'elle intègre diverses perceptions (production, finance, commercial...) et, évidemment, parce qu'elle met au point ses choix, ses stratégies. Quand bien même elle le voudrait, elle n'est pas diaphane. Et elle ne doit pas l'être, puisqu'elle essaie d'avoir un espace propre, celui de la préparation de ses choix, produits, parades, attaques... Bref, une existence et un devenir. Il faut donc accepter l'idée que la transparence de l'entreprise n'est pas « je dis tout », mais une façon de communiquer ce que les personnes concernées doivent savoir sur les objectifs et la marche de la firme. Ce qu'on appelle transparence, c'est l'engagement de communiquer ce qu'il faut quand il faut.

Risques : En quoi peut-on lier ce que vous venez de dire à l'idée de gouvernance ?

Jean-Paul Betbèze : Une gouvernance d'entreprise, ce sont des dirigeants qui s'engagent sur un protocole de communication vis-à-vis des clients, salariés et actionnaires. Il s'agit d'indiquer d'abord les objectifs de croissance, la part de marché, la rentabilité... Il faut préciser ensuite les moments et conditions de

l'information, en liaison avec les objectifs retenus. En fait, tous les événements récents vécus comme des crises de l'information ont été ceux où l'on avait donné des objectifs trop élevés, et sans dire qu'on s'en éloignait.

La vraie transparence, c'est : « Voilà mes objectifs, la façon dont je fonctionne, mon plan de marche, mes résultats, et mes propositions si je m'écarte de la route. » C'est un jeu de responsabilités, sachant que l'on ne peut tout dire parce qu'il y a des moments où l'on cherche, où l'on teste, où « les choses » ne marchent pas tout de suite. Donc, quand il y a des interrogations et des préoccupations, c'est à partir d'un certain niveau qu'il faut les exprimer. Ni trop tôt ni trop tard, ni trop peu ni trop. Il faut alors que l'information circule en interne, au conseil d'administration, avec des acteurs qui comprennent ce qu'est une certaine épaisseur de l'information. Parce qu'il faut être têtu dans la gestion des entreprises, où tout n'est pas évident tout de suite, mais pas obstiné. Et entre le têtu et l'obstiné, il y a le passage de la gestion, avec son niveau normal de risque, à la difficulté anormale de mise en œuvre, qui veut dire difficultés graves de conception, de méthode, d'approche... voire erreur pure et simple. Il faut transmettre au conseil d'administration, à côté de nouvelles « sympathiques », des nouvelles « problématiques ». Pourquoi tel retard, tel écart persistant, telle insuffisance de qualité ? Il faut trouver le bon degré de présentation des problèmes, en y revenant si, dans un temps donné, ils ne se réduisent pas.

Risques : Cette gouvernance est-elle remise en question aujourd'hui de manière générale, particulière ? Est-ce que l'on assiste à une crise de cette façon de procéder, ou simplement à des soubresauts ?

Jean-Paul Betbèze : On ne peut assurer une rentabilité de 15 % sur longue période au niveau macro-économique, ni au niveau micro-économique. Il y a des

hauts et des bas macro- et micro-économiques. En outre, il faut absolument, quand on se lance dans une stratégie, par exemple de croissance, avec ce qu'elle implique de financement, être clair sur ses objectifs de rentabilité et sur les produits financiers que l'on compte utiliser.

Ce qui ne s'est pas passé aux États-Unis, où des entreprises se sont embarquées sur des *business models* ingérables, avec des rentabilités impossibles et, pour se faire aider, ont contracté des endettements, assortis de garanties pour le banquier ou le marché (*rating trigger*, clauses de *step up*), qui étaient autant de cordes au cou. Si tout va, tout va ; mais si vous sortez de la trajectoire, avec risque de dégradation, vous voilà forcés de rembourser, ou conduits à payer plus cher : étranglés ! C'est un pousse-au-crime : l'annonce de l'écart ou du problème est alors retardée autant que possible, puis suivie de plus de difficultés pour remonter la pente, d'une perte de confiance. Les éléments, notamment financiers, qui introduisent des dissymétries dans l'entreprise, dans son système de décision, n'ont pas été toujours connus des conseils d'administration, moins encore des actionnaires. Or l'entreprise peut avoir des difficultés de gestion et de commercialisation : raison de plus pour connaître le type de non-linéarité des risques qu'elle a acceptés. Ce sont là ses risques majeurs.

Risques : Pensez-vous que ces comportements négatifs ont été généraux ?

Jean-Paul Betbèze : Non, ils ont eu lieu surtout aux États-Unis, qui ont une stratégie de croissance hégémonique : ils disposent de facteurs leur permettant 2,5 de croissance, puis ils ont fait en sorte de passer à 3, puis 3,5. Ils ont capté de la croissance, et l'ont fait en captant de l'épargne. À un moment donné, ils ont collecté 90 % de l'épargne mondiale ! Pour cela, il fallait l'attirer. Et elle l'a été avec des règles, des procédures, des résultats, de la productivité, de la flexibilité, de la nouvelle économie... En même temps, et peut-être pour ce faire (allez savoir !), les États-Unis ont flatté leur situation. Ils ont refait des calculs d'inflation, pour la réduire, puis d'investissement et donc de croissance, pour les accroître. Ainsi, ils ont accru leur croissance relative, avec plus de financements

extérieurs, et les risques qui vont avec : risque d'instabilité, car promesse de rentabilité forte.

Il n'y a donc pas à s'étonner si la bulle est venue. Qu'est-ce donc qu'une bulle ? Une vision excessive de quelque chose de vrai. Il y avait de nouvelles technologies, des innovations, des révolutions... Simplement, ces technologies, innovations, révolutions ont besoin d'un temps industriel, puis d'un temps social. Le premier est lié à la mise au point du produit, le second à sa diffusion. Trop souvent, on a vendu le premier comme immédiat, la seconde comme très rapide. Énormément de capitaux ont été attirés, bien utilisés au début, puis mal. Cela a créé une bulle, qui s'ajoutait à une accumulation de capital considérable, donc peu avouable ! Et c'est là qu'interviennent les *creative* et autres *agressive accounting*, des comptabilités étonnantes, dans certains secteurs, notamment peu régulés. Il fallait alors continuer, ne pas laisser transparaître des difficultés anormales, pour attirer des ressources, et ne pas déclencher les clauses de remboursement anticipé ou de renchérissement des dettes, pour ne pas alerter analystes et agences de *rating*. Nous vivons la conjonction de ces trois éléments : un brutal retournement conjoncturel, un éclatement d'une bulle, d'importantes libertés comptables. Le tout conduit à une défiance qui s'approfondit et s'étend.

Risques : Si l'on se focalise sur le risque proprement dit, il apparaît comme celui de comptes sur lesquels il y a des doutes. Peut-on trouver des raisons techniques à ce risque-là ? Peut-on juger qu'il s'agit simplement de quelques cas isolés ?

Jean-Paul Betbèze : Dès que la comptabilité a été un outil de croissance externe des firmes, elle n'a pas fonctionné à l'instar d'un outil de croissance interne. Comme outil interne, son objet est l'autofinancement : acheter pour vendre et fabriquer de la marge. Classique, cela permet d'atteindre une certaine vitesse. Pour aller plus vite, il faut acheter d'autres firmes. Ce qui se fait mieux, plus rapidement, si la rentabilité de la firme acheteuse dépasse nettement celle des firmes cibles. C'est ici qu'intervient encore le *return on equity* (RoE) : il fabrique un *price to book* (P/B) supérieur, en d'autres termes un meilleur taux de change du titre de la firme acheteuse par rapport à la cible.

La course rentabilité – valorisation – croissance externe est alors lancée. Elle oblige à intégrer toujours plus d'intangibles dans la firme achetée, payés en papier de la firme acheteuse. Évidemment, cette course est très particulière. Elle conduit à se demander comment on fabrique le *return*, avec d'éventuels risques de dopage. Est-ce que l'on ne flatte pas le numérateur, en oubliant des charges, en anticipant des résultats ? Est-ce que l'on ne réduit pas le dénominateur, en rachetant les titres de la firme, en s'endettant exagérément ?

Mais on comprend, en face, les gains de l'opération : pour un RoE de 10, le P/B est de 1 ; il passe à 2 pour une rentabilité de 15 ; à 3 pour 20. Quelle est alors la capacité de résistance du système comptable, sachant qu'il y a en face des enjeux d'acquisition capitalistique absolument énormes ? C'est le passage de la croissance organique à la croissance externe, payée en papier, qui rend le processus très risqué : il devient de nature différente en embarquant de l'intangible. On embarque des valeurs pas très sûres, payées sur une base plus faible en fonds propres et avec plus de dettes.

Risques : Le fait que les systèmes comptables mondiaux ne soient pas stabilisés ne joue-t-il pas un rôle particulier sur l'existence de règles américaines et de règles européennes ?

Jean-Paul Betbèze : La source de la difficulté que nous vivons est celle de l'unité de lieu, américaine, de l'unité de temps, le dernier cycle, et de l'unité d'action, la course à la croissance externe payée en titres. Cela a créé un lieu plus flatteur que d'autres, avec des règles plus souples qu'ailleurs, et une puissance financière, d'analyse et de placement sans commune mesure, développant des promesses de *return* sans égales. Et donc les ressources de financement externe ont abondé. Technologie, finance, propagande, et appât du gain bien sûr : il y a eu tout cela.

Maintenant, nous nous trouvons face à des firmes qui ont mené des dizaines d'acquisitions dans les dernières années, et l'on peut s'interroger sur les valeurs inscrites à leurs bilans. Que faire devant cette « goodwillisation » ? Faut-il passer par pertes et profits, miner leur base en capital, les tuer ? Et si l'activité repart, et s'il y a plus faibles qu'elles ?

Évidemment, il y a eu une très forte croissance, trop forte même, dopée par des promesses qui ont attiré les financements, par des règles comptables qui ont permis d'entretenir le doute, et par des règles déontologiques faibles et de *corporate governance* plus faibles encore, qui l'ont prolongée. Voilà la situation. Mais elle a lieu dans un univers économique, les États-Unis, qui a profité de cette arrivée de ressources pour investir, pour attirer des talents, et qui continue à adopter des règles violentes d'ajustement, notamment par l'emploi, pour conserver l'essentiel de l'avantage acquis. Il faut donc répéter que les normes européennes sont plus sûres, mondialiser les modes de calcul, accroître la vigilance des actionnaires.

Risques : Mais nous avons quand même des entreprises qui ont opéré dans des conditions extrêmement défavorables pour elles.

Jean-Paul Betbèze : Pas défavorables : celles du marché. Tout achat de firme se fait au prix du marché des firmes, à un moment donné. Le problème vient de l'importance des achats et/ou de leur succession, qui représente un pari sur la dynamique du marché. Un *goodwill* est un pari sur la continuité. Dès qu'un ralentissement se présente, qu'un retournement se précise, il faut se préparer : serrer les coûts, vendre. Le mélange *goodwill* plus dette est très dangereux, surtout s'il est fondé sur une promesse intenable de *return*. Ce qui s'est passé. Il y aura donc cessions, pertes, risques de *deleveraging*. Mais il faut espérer que la reprise aura lieu le plus tôt possible, pour ne pas enclencher la spirale terrible du désendettement.

Risques : Quelles sont les solutions ? Et d'abord, comment peut-on qualifier ce risque ?

Jean-Paul Betbèze : Le risque fondamental actuel est un risque de confiance : les acteurs n'ont plus confiance dans les contrats, les prix, les valeurs, les indicateurs, et se réfugient dans la liquidité. À partir du risque originel, qui était celui d'une faute dans une entreprise, puis d'une autre, d'une troisième, commence la rumeur, l'idée que les fausses comptabilités sont répandues, puis que tout est faux, truqué. Le risque

majeur est celui de la confusion : comme il y a des endroits où l'on m'a trompé, tout endroit est un endroit où l'on peut me tromper, donc tout le monde va me tromper partout. On voit diminuer les encours de crédit et s'accroître les dépôts, partout. Pour en sortir, outre les pertes de certains, les faillites qui feront revenir un niveau attractif de rentabilité, il faut travailler sur des protocoles d'informations. Ce « certain niveau d'information », c'est le bon niveau de promesse et d'alerte : une promesse légitime de rentabilité et efficace d'alerte. Ce bon degré promesse/alerte, c'est la transparence, la façon de bien gérer la fameuse asymétrie d'information qui se trouve partout, dans la firme et au-dehors.

Ce système a volé complètement en éclats aux États-Unis, et il faut le reconstruire. En Europe nous avons de meilleurs systèmes d'alerte, et des promesses plus faibles sur le *return*. Nous sommes donc plus sains, mais nous ne savons pas le vendre.

Risques : Nous sommes quand même dans une crise. Comment sort-on de la crise ? Et comment évite-t-on qu'elle ne redémarre ?

Jean-Paul Betbèze : Dans le cas français, il faut faire du comparatif. Il faut indiquer comment fonctionnent la gouvernance, les administrateurs indépendants... Il faut comparer le fonctionnement de notre CAC 40 avec d'autres. Il faut poursuivre dans la lignée des rapports Viénot 1 et 2, avec les résultats de la commission Bouton du Medef, avec ce qu'elle propose en termes de comités d'audit, de salaires, de responsabilités et d'engagements des directeurs financiers, de fonctionnement du conseil d'administration.

Risques : Est-ce qu'il faut des résultats trimestriels ?

Jean-Paul Betbèze : Non, seulement le chiffre d'affaires et des éléments de type commercial, avec quelques indicateurs de marge.

Risques : Et sinon, pour les résultats ?

Jean-Paul Betbèze : Semestriels et annuels. Surtout, il faut que le *return on equity* soit présenté sur la trajectoire d'un cycle.

Risques : Sur les règles comptables, faut-il que l'Europe essaie vraiment d'imposer son système de normes comptables ?

Jean-Paul Betbèze : Je me demande s'il n'est pas un peu tard. Il faut harmoniser les procédures et accroître la comparabilité des comptes. Si l'on a une comptabilité européenne, il faut la vendre comme sûre, et l'associer avec des lieux de cotation, afin que les écarts de résultats soient bien compris.

Risques : Y a-t-il des règles spécifiques sur le *goodwill* ?

Jean-Paul Betbèze : Sur le *goodwill*, la règle américaine qui proposait un amortissement entre un et quarante ans était évidemment dangereuse, et la règle actuelle d'amortissement immédiat n'est pas meilleure. Pourquoi ne pas se caler sur le cycle, entre trois et sept ans ?

Risques : Il faut éviter trop de hors bilan ?

Jean-Paul Betbèze : Mais on ne peut empêcher qu'il y ait des engagements reçus : c'est le hors bilan lié au temps. Il y en a un autre, bien différent, lié à de la déconsolidation, qui est d'une autre essence. En fait, il faut tracer un schéma à moyen terme de l'entreprise, avec le *return* qu'elle se donne, 7 et 8 % sur un cycle, et fonctionner par rapport à lui. Nous sommes dans une phase de diminution du *return*, ou plus exactement de reconnaissance du vrai *return*.

Risques : Faut-il avoir un seul indicateur de rentabilité ? Ou le *return on equity* est-il le seul critère ?

Jean-Paul Betbèze : Je pense qu'il faut calculer un *return* normal, hors éléments exceptionnels, et le rapprocher de la trajectoire de rentabilité de la firme. À côté, il faut expliquer les éléments exceptionnels, et ce qui, de près ou de loin, est hors de l'activité courante et s'éloigne de son plan de marche.

Risques : Faut-il brûler les auditeurs, s'arranger pour qu'il n'y ait pas chez eux conflit d'intérêts ?

Jean-Paul Betbèze : Il ne faut pas que le comptable soit mal payé, notamment par rapport au conseil. Il faudra

donc qu'il y ait une clarification des prix et des prestations, portée à la connaissance du conseil d'administration et des actionnaires. C'est une assurance majeure.

Risques : Comment faire pour que l'auditeur payé se sente plus indépendant ?

Jean-Paul Betbèze : D'abord, il est nommé pour six ans ; on pourrait avoir l'idée qu'il soit choisi par le

conseil d'administration, ou que la décision lui soit présentée, voire qu'un autre soit choisi par l'assemblée générale. Nous verrons, mais en sachant que la situation ici est bien meilleure qu'aux États-Unis, et qu'il y aura un prix pour faire revenir la confiance : mieux payer les comptables, les administrateurs indépendants (et différemment en fonction de leurs responsabilités et de leur présence), mieux impliquer les actionnaires. Nous n'aurons rien sans rien.

G é r a r d d e L a M a r t i n i è r e

Président de la Commission économique et financière de la FFSA

Directeur général d'Axa

Entretien réalisé par Pierre Bollon et Robert Leblanc

Risques : L'instabilité et la sévère correction boursières que nous constatons actuellement vont-elle sembler-t-elle de pair avec – ou en tout cas révéler – un accroissement des risques financiers : volatilité, incertitude des valorisations, débats sur les normes comptables, fraudes, etc. Un grand groupe d'assurances comme Axa peut être concerné à triple titre par ces phénomènes : en tant qu'émetteur, en tant qu'investisseur institutionnel soumis à des règles particulières et en tant qu'assureur, s'il s'avérait que cela puisse ouvrir la voie à des produits d'assurance adaptés...

Gérard de La Martinière : J'évoquerai tout d'abord, parce que c'est un sujet économique significatif, la sensibilité de l'investisseur. Puisque notre métier nous conduit à recevoir de l'argent à l'avance pour assurer un service éventuel et différé, nous sommes amenés à investir cet argent, et l'investir en actions dans des proportions raisonnables est un des moyens à la fois de diversifier les risques et d'améliorer la performance des investissements réalisés, donc d'assurer un meilleur service à un moindre prix. Il est clair, de ce fait, qu'une très forte dégradation de la valorisation des actions, si elle devait être durable, se traduirait par une modification substantielle dans l'économie de l'assurance. J'ajoute que nous sommes assez rapidement passés d'un environnement où les marchés actions étaient anormalement porteurs par rapport à des moyennes séculaires, et délivraient une performance tout à fait extraordinaire, à une situation où ils sont, en termes de performance globale, anormalement pénalisés.

Toute entreprise est certes confrontée à des bouleversements de l'environnement et doit s'adapter en conséquence : évolution de la demande, des technologies, etc. Mais l'évolution du marché financier est plus brutale et plus profonde, donc la difficulté

technique d'adaptation de l'entreprise à de nouvelles conditions d'exploitation est peut-être plus importante pour des assureurs que pour d'autres types de métiers. Ce processus est en marche : il passe par des retarifcations, par des réductions de coûts et aussi par des révisions d'allocation d'actifs. Il est certain que, dans une situation comme celle que nous vivons, les assureurs sont plutôt appelés à réduire leur exposition actions qu'à l'augmenter.

Au-delà de ce premier aspect des choses, lié aux conditions techniques d'exploitation de nos métiers, une deuxième question se pose, plus propre à l'assurance vie alors que la première était peut-être plus propre à l'assurance dommages : que serons-nous capables de vendre à nos clients en termes d'instruments et d'outils d'épargne longue ? C'est, en partie du moins, votre troisième question, à propos des produits. Les assureurs, que ce soit en assurance vie ou dans la gestion des fonds de retraite, sont amenés à proposer à leurs clients - sur la base de diagnostics et de conseils – des outils et des stratégies d'investissement. Celles-ci, dès qu'on se situe sur une période de temps un peu longue – et c'est en particulier le cas pour la retraite – ne peuvent pas faire l'impasse sur l'investissement actions. Une composante immobilière est utile, mais elle ne peut être que limitée ; les obligations, c'est bien, mais la durée peut poser des problèmes difficiles. De ce fait, l'investissement actions est incontournable. Nous sommes ainsi confrontés à une problématique d'ajustement des méthodes de vente des produits et des outils, mais, au-delà, le risque auquel nous avons à faire face est un risque de perte de confiance de la clientèle finale sur l'investissement en valeurs mobilières en raison de la très forte dégradation du marché actions. Moins que le niveau absolu, ce qui est dévastateur, c'est le contraste entre un marché qui grimpe jusqu'au ciel sans se poser une seule question et qui dégringole ensuite à toute vitesse. Et on voit très bien à l'heure actuelle combien il est difficile, même

pour des épargnants qui sont dans une démarche de long terme, d'envisager un investissement orienté actions avec un risque de volatilité instantanée qui peut faire perdre 20 % de la valeur apparente de l'investissement dans les huit jours. Il est préoccupant pour les assureurs que le marché actions, composante très importante des marchés financiers, soit entraîné dans un phénomène de volatilité croissante qui pourrait avoir pour effet de dissuader durablement la clientèle finale de faire confiance aux actions. C'est un risque sur lequel il faut se mobiliser.

Indépendamment de ces enjeux spécifiques du métier, il en est d'autres, notamment de type réglementaire, qui ont toute la vertu mais aussi le caractère parfois artificiel de l'approche régulatrice. Un ensemble de dispositions réglementaires relatives à la comptabilité, à la solvabilité, etc., mises au point dans la période récente de forte valorisation boursière, n'ont pas été testées avec assez de soin dans des phases de très forte dépréciation. Le *monitoring* de la surveillance prudentielle, de l'application des mécanismes n'est donc peut-être pas aussi éprouvé qu'il y paraît. Je note, en particulier, que la finalité de cette surveillance prudentielle est de prévenir les accidents et d'assurer la bonne fin des engagements souscrits à l'égard de la clientèle, et que la valorisation instantanée de marché gomme complètement le fait que ces engagements sont très souvent à long terme. On a donc une dichotomie considérable entre une évolution instantanée de marché, avec ses conséquences mécaniques possibles, et la réalité de la capacité financière et économique d'une entreprise à faire face à ses engagements sur le long terme. C'est notamment toute la problématique des *cash flows*, qui n'est absolument pas prise en compte par les systèmes prudentiels.

J'ajouterai un dernier élément, puisque vous avez évoqué la position de l'émetteur. En tant qu'émetteur, et pour un groupe coté, la très forte baisse des marchés actions est évidemment une préoccupation, ne serait-ce que dans la mesure où elle tend à minimiser, voire à annihiler, ce qui a été construit au fil des années pour essayer d'aligner la motivation des collaborateurs sur les intérêts des actionnaires. Et il est certain que tout ce qui a fonctionné de façon plutôt vertueuse, surtout dans un environnement français qui n'était pas habitué

à sensibiliser les collaborateurs sur la performance financière de la société au bénéfice de ses actionnaires, est en train d'être remis en question. On risque de se détourner des systèmes d'actionnariat salarial et des motivations par l'attribution d'options pour revenir à des compensations financières immédiates mieux protégées contre les risques boursiers. C'est un souci pour l'entreprise en tant qu'employeur.

Risques : En matière de règles comptables, que vous venez d'évoquer, les assureurs craignent que les normes européennes et mondiales en cours d'élaboration ne prennent pas en compte la spécificité de leur métier.

Gérard de La Martinière : Les assureurs ont conscience du fait qu'ils font un métier un peu atypique, avec la durée de leurs engagements et la présence d'un cycle inversé, dont les conditions de comptabilisation sont compliquées, en assurance dommages mais aussi et surtout en assurance vie. Certes, dans un univers en quête de transparence, de comparabilité et de sécurité, le fait de rester prisonnier d'habitudes trop anciennes, de systèmes de référence trop locaux pourrait constituer rapidement un handicap très sérieux dans la compétition pour l'accès au capital. C'est ce qui motive le fait que, sinon la totalité des assureurs du moins les grands groupes leaders, en tout cas à l'intérieur de l'espace européen, sont plutôt favorables à ce que soient développées, mises au point et utilisées des normes permettant une meilleure lisibilité et une meilleure comparabilité. Fallait-il pour autant se précipiter vers des normes totalement internationales ? Je ne le crois pas, ne serait-ce que parce que les marchés sont encore affectés par un biais domestique qui fait que l'utilité de comparer directement les comptes d'une société d'assurances européenne et ceux d'une société d'assurances néo-zélandaise ne me paraît pas représenter une valeur ajoutée considérable par rapport au risque de mal estimer les situations locales. Élément encore plus important : fallait-il absolument s'orienter vers des normes intersectorielles ? Je suis convaincu du contraire parce que je ne crois pas qu'un seul analyste financier ait jamais à faire l'exercice de comparer la performance financière d'une société d'assurances avec

celle d'un fabricant de parapluies. On s'est inscrit, à travers l'IAS et les décisions de la Commission européenne, dans une démarche prométhéenne, qui a tous les charmes mais également tous les dangers de ce type de démarche et qui surtout, de notre point de vue, fait courir aux assureurs, comme à leurs clients et à leurs actionnaires, le risque d'avoir un dispositif déconnecté des réalités concrètes du métier. Et c'est le principal souci qui s'exprime à propos de la préparation de la norme applicable aux opérations d'assurance.

Risques : Avec, en particulier, une contestation par les assureurs continentaux de la systématisation du *marked to market* ?

Gérard de La Martinière : Le *marked to market*, c'est exactement la problématique que j'évoquais il y a un instant. Il ignore la continuité de l'entreprise et le fait que l'ensemble de ses ressources et de ses engagements se situent dans un échelonnement du temps. Réduire la situation de l'entreprise à une photographie instantanée en fonction d'une observation de marché à un moment déterminé ne rend pas compte convenablement du fait que, si l'entreprise doit certes faire face à un certain nombre d'engagements, ces engagements sont échelonnés dans le temps. J'ajouterai que, bien entendu, personne ne peut être contre le principe de la *fair value*, mais l'approximation devient extrêmement audacieuse quand on a tendance à considérer que la *fair value*, c'est automatiquement la valeur de marché, surtout lorsque l'on sait que celle-ci est affectée d'une volatilité implicite et instantanée de 25, 30 ou 40 % !

Risques : Sans compter qu'il n'existe pas de valeur de marché pour tout instrument financier. Ne risque-t-on pas, au fond, au nom de la lutte contre l'opacité financière, d'accroître la volatilité ? Dans certains pays, les règles dites « prudentielles » peuvent même contraindre les assureurs à liquider les actifs en pleine période baissière, alors même qu'ils sont censés être des investisseurs patients. On a là un phénomène où des autorités régulatrices créent un cercle vicieux au lieu de stabiliser les choses.

Gérard de La Martinière : Tout à fait. C'est le résultat de plusieurs éléments. Le premier est l'automatisme de certaines règles. On sait bien que les meilleures règles du monde n'ont jamais prévu tous les cas de figure et que, parfois, il vaut mieux ne pas faire jouer les règles lorsqu'elles sont inadaptées à la situation plutôt que de chercher à les faire jouer quoi qu'il arrive au risque de générer des catastrophes. Deuxième élément, la fragmentation du système de supervision. Dans un temps qui n'est pas si ancien, lorsqu'il y avait une crise de marché un peu significative, le directeur du Trésor français réunissait la Banque de France, la Caisse des dépôts, quelques banquiers, quelques assureurs, et ils établissaient ensemble un diagnostic, essayaient de définir les actions ou les paroles susceptibles d'améliorer les choses. Nous sommes aujourd'hui dans un univers complètement nouveau et différent, celui du grand marché européen et mondial du capital, dans lequel cette fonction de synthèse n'existe pas. Elle est en morceaux et il faudra beaucoup d'énergie pour la reconstituer et faire en sorte que les opérateurs de marché aient le sentiment qu'il y a quand même un pilote dans l'avion.

Risques : Nous avons parlé des conséquences de la dégradation actuelle du marché actions. Est-elle à votre sens liée à la révélation du risque d'opacité financière et même de fraude financière ? Est-ce que la défiance qui résulte d'une affaire comme Enron est déterminante ? Au-delà, s'agit-il d'une maladie infantile du capitalisme de marché, dont les acteurs s'autoréguleront en ayant appris, en se brûlant les doigts, ou cela implique-t-il vraiment des mesures correctrices plus violentes ?

Gérard de La Martinière : Mon sentiment est que l'affaire Enron est un déclencheur, disons un accélérateur symbolique de défiance, mais qu'il ne faut pas lui faire porter tous les maux, ne serait-ce que parce qu'il y a eu quelques autres affaires. Elle est symbolique car elle touche un élément clé du capitalisme de marché qui est la confiance des investisseurs. Le fait que des comportements déviants se sont développés avec une certaine ampleur sans que les dispositifs de contrôle, d'une manière ou d'une autre, aient pu les arrêter en temps utile, ou les prévenir, porte une ombre

très gênante sur l'ensemble du système. D'où la nécessité d'avoir une réaction vigoureuse et rigoureuse par rapport à ces déviances. Mais la réflexion doit aller un peu plus loin. On a probablement fait l'hypothèse que le capitalisme de marché, dont l'histoire économique tend à montrer qu'il est plutôt une meilleure formule que beaucoup d'autres qui ont été expérimentées, et que donc il y a un certain intérêt collectif à essayer de le promouvoir et de le préserver, pouvait se soutenir tout seul et que la meilleure manière de permettre au marché de jouer son rôle d'éclairage des prix et de conformité aux réalités était de le livrer à lui-même.

Il me semble au contraire que dans notre environnement économique le marché financier, et notamment le marché des actions qui en est probablement la partie la plus délicate, est un bien collectif trop précieux pour être abandonné à lui-même. Cela ne veut pas dire qu'il faille poursuivre je ne sais quel rêve d'encadrement ou de discipline du marché mais qu'il a besoin d'une forme de régulation qui l'empêche de se livrer à des mouvements ou à des dérapages trop importants. Et je suis frappé du fait qu'autant l'effort réalisé sur cent cinquante ou deux cents ans par les banques centrales pour essayer de réguler finement l'évolution économique se traduit par un certain succès, qui est l'allongement et l'atténuation des cycles économiques, autant l'abandon dans lequel on a laissé l'évolution des marchés financiers se traduit depuis vingt ou trente ans par une amplitude et une fréquence croissantes de crises. Cette situation ne peut se perpétuer. Il y a forcément matière à étude pour bien comprendre les mécanismes et les ressorts du marché et il y a matière à suivi pour vérifier ce qu'il est capable ou non d'absorber. Le fait, en particulier, d'avoir laissé se greffer sur un marché des actions dont la base est relativement étroite toutes sortes d'activités de type « indiciel », de type dérivé, sans aucun contrôle de ce développement, doit être réexaminé. Il y aurait matière à une reprise de possession du marché. Mais cela doit être le fait de l'ensemble de ses acteurs, de ceux qui ont besoin de cet outil commun pour travailler. Les investisseurs, au nombre desquels bien entendu les assureurs, et les gestionnaires notamment, devront jouer un rôle important.

Risques : Quelle est, dans cette optique, votre opinion sur les réformes en cours des régulateurs en Europe ? Doit-on privilégier le rapprochement des régulateurs dans chaque pays ou plutôt aller vers une régulation européenne par activité ?

Gérard de La Martinière : La réflexion dans ce domaine devrait être articulée autour des priorités. Où sont-elles ? À partir du moment où on constitue un marché européen des valeurs mobilières, un grand marché de services bancaires, d'assurance, la priorité des priorités devrait être de mettre au point un système de régulation européen pour chacun de ces métiers. La deuxième chose, c'est que ces métiers sont très différents, basés sur des techniques différentes, avec des approches différentes, etc. : la valeur ajoutée de la confusion des contrôles reste à démontrer, et ce qui a été expérimenté au Royaume-Uni n'a pas donné jusqu'à maintenant des résultats complètement convaincants. Cela étant, et dans les situations de tension et de crise, on a besoin d'une concertation des autorités de régulation. Mais il vaut mieux avoir des autorités fortement constituées, qui connaissent bien leur champ d'intervention et les populations concernées, et qui sont capables de se concerter quand il faut faire face à une situation difficile, plutôt qu'un grand magma dans lequel tout est confondu et où on est trop éloigné des acteurs pour pouvoir dialoguer avec eux.

Risques : La situation actuelle des marchés ne résulte-t-elle pas aussi d'une certaine myopie des investisseurs eux-mêmes ?

Gérard de La Martinière : Il est vrai que les investisseurs se sont laissé embarquer sur la grande vague déferlante de la montée des cours, tout en étant – s'agissant des investisseurs institutionnels – probablement un peu plus prudents que beaucoup d'opérateurs, tout en restant plutôt investis sur des valeurs liquides et avec un historique établi plutôt que sur des valeurs toutes nouvelles. La correction du Nasdaq n'a donc pas beaucoup affecté les investisseurs institutionnels. En revanche, le mouvement généralisé de remise à l'heure des pendules sur le grand marché

est de nature à toucher l'ensemble des acteurs, parce que, compte tenu de leur taille, de leur diversification, etc., il leur était pratiquement impossible de s'abriter de cette grande déferlante dans l'autre sens.

Risques : Les investisseurs ne devraient-ils pas réfléchir eux-mêmes à ce qu'il faut faire pour que le marché fonctionne mieux, pour que ces risques soient mieux maîtrisés ?

Gérard de La Martinière : Oui, bien sûr. Je pense que, collectivement, nous n'avons pas suffisamment investi sur l'analyse et la connaissance approfondie des mécanismes de marché. On a trop fait confiance au mythe du marché, qui était la référence absolue, la valeur absolue, et sur lequel personne ne devait ni ne pouvait se poser de questions. Il faut revenir à une meilleure compréhension de la façon dont se déterminent les prix, la liquidité, définir la proportion relative des mouvements de très court terme par rapport aux mouvements de long terme, etc. De la même manière qu'il faut probablement qu'on investisse davantage dans l'analyse de l'impact de la gestion professionnalisée sur les mouvements de marché et de la façon dont sont suivis les indicateurs de performance. On a trop souvent fait le pari du marché comme ressource ultime sans s'intéresser à la protection et à la promotion du marché lui-même.

Risques : Mais il y a aussi le risque inverse, celui de brider l'innovation...

Gérard de La Martinière : Bien sûr, c'est le risque, celui d'un encadrement trop strict et générateur de sclérose. Mais toutes les activités économiques sont soumises à des contraintes. Ce qui n'empêche pas l'inventivité, les progrès technologiques. En matière financière, il n'est pas anormal qu'il y ait un certain nombre de contraintes strictes. On a abandonné, dans les années 1970 aux États-Unis et dans les années 1980 en France, la vieille interdiction, qui datait de 1929, du crédit pour acheter des valeurs mobilières. On doit se poser la question de savoir quelles en ont été les conséquences. Même chose pour les prêts de titres. Cela ne veut pas dire qu'il faut interdire, mais qu'il

faut peut-être prendre du recul par rapport au postulat du « tout est possible ».

Risques : C'est au fond toute la question de la gouvernance.

Gérard de La Martinière : La gouvernance, c'est un peu une question de principe et de doctrine, de règlements internes, de législations externes, mais c'est beaucoup une question d'hommes, c'est-à-dire de degré de responsabilité, de sens des responsabilités des gens qui sont aux commandes, de fonctionnement du processus de sélection des personnes qui gouvernent les entreprises. De ce point de vue, il me semble que, dans la réflexion de l'après-Enron, on s'est beaucoup focalisé sur le comité d'audit. Non sans raison, certes, mais il aurait fallu aussi se poser des questions sur le rôle du conseil d'administration dans la sélection des dirigeants des entreprises. Disons, pour forcer ce trait, qu'il vaut mieux ne pas recruter d'escrocs et ne pas avoir de comité d'audit que d'avoir un comité d'audit qui se fait gruger par des escrocs. S'agissant ensuite des procédures, je pense que, de manière très traditionnelle, la sécurité des entreprises et de leurs interlocuteurs, qui va bien au-delà d'ailleurs des actionnaires et des investisseurs, est fonction de la qualité des processus de contrôle interne, des référentiels comptables qui s'appliquent et des dispositifs de surveillance externe mis en place avec les auditeurs et avec les conseils de surveillance ou les conseils d'administration et leur comité d'audit. En France, même si nous ne l'avons pas claironné, les progrès réalisés en matière d'organisation et de suivi de l'activité financière des entreprises ont été tout à fait réels et nous mettent dans un positionnement qui n'est pas fondamentalement mauvais. Au fond, le vrai sujet est celui du profil, de l'expérience et de la compétence des gens qui sont appelés à exercer un rôle de surveillance, d'autant plus que la complexité est croissante et que les référentiels comptables vont également dans le sens d'une certaine complexification.

Risques : Quid des commissaires aux comptes ?

Gérard de La Martinière : Je dois avouer que j'étais personnellement très sceptique sur la règle posée par le

rapport Le Portz du double commissariat aux comptes des sociétés cotées françaises. Mais, à la réflexion et à l'expérience, ce n'est pas une mauvaise idée, parce que le double regard est un principe fondamental de tout dispositif de sécurité et parce que cela permet de gérer l'évolution du système de contrôle externe de l'entreprise dans des conditions moins heurtées qu'avec un seul commissaire aux comptes :

finalement, on peut à la fois avoir du renouvellement et de la continuité. Je suis très perplexe en revanche sur une règle qui consisterait à dire que toutes les x années il faut repartir à zéro, parce qu'il y a dans certaines professions, dans certains métiers, dont l'assurance est un clair exemple, un investissement intellectuel lourd pour connaître vraiment les ressorts de l'entreprise.

Michel Prada

Président de la Commission des opérations de Bourse

Entretien réalisé par Pierre Bollon

Risques : Monsieur le Président, votre mandat à la COB expire cet automne. Au cours de ces sept années, les marchés financiers ont profondément évolué. Cela s'est-il accompagné de l'accentuation de certains risques, de l'apparition de nouveaux risques ? Comment y avez-vous répondu ?

Michel Prada : Les risques font partie intégrante du marché. La Bourse achète certes un résultat futur, mais elle mesure simultanément le risque associé. Le prix de la ressource, qu'il s'agisse de capital ou de dette, prend en compte cette dialectique du risque et du profit. Les crises récentes, russe, asiatique, turque et argentine, tout comme la bulle Internet, les attentats de l'automne dernier et les perspectives macro-économiques incertaines, nous rappellent le caractère lancinant de cette problématique. Les régulateurs en ont ainsi fait l'un des chapitres des prospectus d'information des sociétés cotées.

Je ne suis pas sûr que de nouveaux risques soient apparus depuis 1995. En revanche, leur typologie a beaucoup progressé sous l'influence des régulateurs, de même que les techniques d'évaluation à travers les modèles internes. Face à cette meilleure identification des risques, le régulateur a pour mission de s'assurer de la bonne information du marché. Plusieurs outils sont à notre disposition en la matière. Nous avons ainsi émis des recommandations, notamment en concertation avec la Commission bancaire, à l'intention des établissements de crédit¹. Nous avons aussi largement pratiqué l'avertissement, pour signaler aux investisseurs l'existence de risques spécifiques sur certains dossiers. Jusqu'à 80 % des prospectus d'introduction comportaient ainsi un avertissement au plus fort de la bulle Internet. J'ajoute que, dans notre travail de contrôle de l'information financière, nous sommes à l'affût des risques cachés, notamment les engagements hors bilan ou les montages financiers de plus en plus complexes.

Risques : Reste qu'on a l'impression d'une forte montée des risques financiers. Parmi ceux-ci semble émerger ce que l'on pourrait appeler une opacité financière. Les comptes des entreprises paraissent faux ou en tout cas peu lisibles, les spécialistes que sont, par exemple, les analystes ou les notateurs ne sont pas à même d'identifier les risques, les produits d'épargne sont de plus en plus complexes. Est-ce aussi votre sentiment ?

Michel Prada : Les événements récents, et particulièrement la mise en lumière des défaillances frauduleuses aux États-Unis, ont pu provoquer une certaine confusion dans les esprits et sur les marchés. Il faut pourtant clairement distinguer les fraudes et les difficultés nées d'un retournement de conjoncture concernant des entreprises trop endettées à la suite, notamment, d'acquisitions d'actifs à risque à des prix élevés. Il faut également faire la différence entre une ingénierie financière éventuellement compliquée mais saine et des montages opaques destinés à travestir la réalité.

Pour autant, il est clair que la complexité des opérations financières appelle plus de clarté dans l'information ainsi qu'une standardisation comptable plus opérationnelle et conçue au niveau mondial. C'est le travail de l'IASB (International Accounting Standard Board) et des régulateurs de marché réunis au sein de l'OICV (Organisation internationale des commissions de valeurs).

Risques : Comment les organismes de régulation, et la COB est au premier rang d'entre eux, ont-ils pris la mesure de ces phénomènes ? Ont-ils pu s'adapter ?

Michel Prada : Il convient tout d'abord de rappeler que nous ne sommes ni un contrôleur des comptes ni un normalisateur comptable. Notre rôle est avant tout de veiller à ce que l'information financière soit pertinente, cohérente et diffusée correctement sur le marché. Nous avons donc une mission d'analyse de cette information, publiée sous la responsabilité des émetteurs, qui nous conduit, le cas échéant, à leur

demander des précisions, des compléments, voire des rectifications.

La question que l'on peut néanmoins se poser aujourd'hui est : comment mieux appréhender la mesure du risque ? Nous veillons certes à ce que l'information soit disponible et complète, cela afin de minimiser les dangers d'interprétations erronées, mais également à ce que le risque « chiffrable » soit précisé dans les documents d'information que nous visons... Il faut ensuite prendre le temps de lire et de traiter l'information donnée – de plus en plus abondante et présentant des montages parfois extrêmement complexes. Mais nous ne pouvons agir seuls.

C'est le sens de la récente réforme de notre procédure de visa, qui porte, entre autres, après avoir actualisé le rôle des commissaires aux comptes, sur la redéfinition du rôle et de la responsabilité des intermédiaires. Ces derniers devront désormais s'engager sur des « diligences professionnelles d'usage » (effectuées conformément au code professionnel élaboré conjointement par la Fédération bancaire française et l'Association française des entreprises d'investissement) et attester à la COB que ces diligences n'ont révélé dans le contenu du prospectus aucune inexactitude ni omission significative.

Risques : Le projet AMF (fusion COB-Conseil des marchés financiers) n'est-il pas critiquable sur un point, la non-inclusion de l'assurance et de la banque ? Pèchet-on par manque d'ambition ? Ou reconnaît-on que, malgré ce qui les rapproche, marchés, gestion, banque et assurance sont strictement différents ?

Michel Prada : J'ai toujours soutenu activement l'idée du rapprochement entre la COB et le CMF. Le projet de fusion présenté par le précédent gouvernement n'a pu aboutir pour des raisons de calendrier parlementaire. Aussi, je me réjouis que Francis Mer ait remis à l'ordre du jour la mise en place d'une autorité unique de régulation de marché, projet qui devrait aboutir, dans les mois prochains, à l'adoption de la loi sur la sécurité financière. S'agissant des modalités de régulation, deux grandes approches coexistent. La première est le modèle retenu par le Royaume-Uni, l'Allemagne ou encore le Japon, dans lequel une même

entité assume régulation prudentielle des intermédiaires financiers et régulation des marchés. La régulation prudentielle vise à la surveillance de la solidité financière de la place et concerne la solidité des intermédiaires financiers portant, dans leurs bilans, les risques financiers², alors que la régulation des marchés comprend la surveillance des marchés en elle-même, le contrôle de l'appel public à l'épargne et de l'information financière, la conduite des opérations financières, les règles de marché, les règles de conduite des intermédiaires et l'agrément des organismes et des produits de gestion³. Fondre au sein d'une même entité ces deux aspects de la régulation soulève toutefois, à mon sens, des problèmes pratiques et de principe.

La seconde approche prévoit une distinction entre régulation prudentielle et régulation des marchés, comme aux États-Unis, en Australie, en France, aux Pays-Bas ou en Italie. Je suis personnellement plus favorable à ce système. C'est la raison pour laquelle il me paraît tout à fait urgent de rapprocher la COB et le CMF, qui se partagent la régulation des marchés : nous travaillons « la même pâte » de façon complémentaire, aussi la fusion de la COB et du CMF permettra-t-elle une approche mieux intégrée de la régulation des marchés. Je suis, en revanche, favorable à une bonne coopération et coordination entre les régulateurs prudentiels des intermédiaires financiers et le régulateur de marché. Mais cela peut être organisé de manière pragmatique, sans passer par le régulateur unique.

Risques : Quid des aspects européen (Committee of European Securities Regulators) et mondial, auxquels vous prenez une grande part ? Pensez-vous que la régulation doit désormais se situer au niveau européen ?

Michel Prada : La globalisation des marchés requiert en effet une adaptation de la régulation qui ne peut pas être exclusivement nationale. Nous sommes donc très engagés dans les instances où se construit progressivement une régulation internationale. Sur le plan européen, d'abord, la COB a été très active dans la création du Fesco, puis dans la mise en œuvre du « processus Lamfalussy », qui a conduit à l'institution du CESR. Ce véritable réseau de

régulateurs européens joue désormais un rôle officiel de conseil d'autorités communautaires, de standardisation et de coopération entre régulateurs. Je souhaite qu'il « monte en puissance » et soit un jour doté de pouvoirs effectifs d'harmonisation et de résolution de différends éventuels.

Sur le plan mondial, nous sommes très actifs au sein de l'OICV, où la COB, par exemple, a récemment présidé à l'adoption du premier MOU (*memorandum of understanding*) international en matière de coopération entre services de surveillance des marchés. Nous sommes également impliqués dans les travaux du FSF (Forum de la stabilité financière), où s'établit

le lien entre les différents participants à la régulation mondiale des marchés de capitaux.

Notes

1. *Recommandation COB/CB relative aux risques de crédit des établissements bancaires, septembre 1999.*

2. *Surveillance exercée, pour les établissements de crédit et les entreprises d'investissement, par la Commission bancaire et le Comité des établissements de crédit et d'entreprises d'investissement et, pour les assurances, par la Commission de contrôle des assurances et la Commission de contrôle des mutuelles et des institutions de prévoyance.*

3. *Missions actuellement réparties entre la COB et le CMF.*

René Barbier de La Serre

Président du Comité d'éthique du Medef

Entretien réalisé par Jean-Hervé Lorenzi

Risques : Peut-on donner une définition de la gouvernance, de ce qu'est la gouvernance des entreprises ou d'entreprise ?

René Barbier de La Serre : C'est une bonne question. Je ne suis pas sûr qu'il y ait une bonne réponse. À première vue, la gouvernance des entreprises serait le système selon lequel elles sont « gouvernées ». Pour moi, c'est davantage l'organisation des contre-pouvoirs de toute nature mis en place à côté du management, en y incluant tout le système de transparence et d'information qui permet à ces contre-pouvoirs d'assumer leur rôle.

Risques : C'est une bonne définition. Cette gouvernance se trouve-t-elle confrontée, à votre avis, à des problèmes nouveaux ? Y a-t-il eu une rupture par rapport aux dix dernières années et, si c'est le cas, quand a-t-elle eu lieu et sur quels points particuliers ?

René Barbier de La Serre : Je ne crois pas qu'il y ait réellement eu rupture et que les problèmes actuels soient nouveaux. Nous avons vécu des évolutions très importantes sur les plans économique, technique, financier surtout ; les modes de gouvernance ont dû s'y adapter. L'institutionnalisation de l'actionnariat, son internationalisation, parallèlement à celle des activités, ont exigé de nouvelles modalités de management et de contre-pouvoirs, mais cela a été assez progressif. Il est vrai qu'en France nous sommes passés d'un système d'oligarchie éclairée au système international de gouvernance d'entreprises soumises au marché, mais cette mutation a duré trois décennies.

Risques : Ce sont peut-être les risques qui ont changé. Au fond, la nature même des problèmes auxquels se sont trouvées confrontées ces gouvernances a évolué.

René Barbier de La Serre : La volatilité des risques s'est accrue. Mais ont-ils vraiment changé de nature ?

Internet est une innovation considérable qui a bouleversé les esprits, mais ce n'est pas la première fois qu'un événement de ce type fait perdre tout sens de la mesure. Souvenons-nous de la crise des chemins de fer au XIX^e siècle. Plus près de nous, j'ai commencé ma vie professionnelle dans l'euphorie des sociétés de financement de recherche pétrolière (REP). Cela s'est terminé par beaucoup de déconvenues, et se sont alors posés des problèmes de déontologie, de *reporting*, de transparence. La dimension des risques s'est sans doute accrue avec le temps, et par rapport aux années 1960 ils coûtent plus cher. L'inflation n'est plus ce qu'elle était pour amortir les erreurs de prévision. On dit que les choses ont beaucoup changé. Peut-être, mais plus en volume que sur le fond.

Risques : Ne peut-on pas penser, tout de même, qu'il y a eu, sur le problème de la transcription comptable, de la comptabilité, plus de liberté ou de possibilités ?

René Barbier de La Serre : D'une certaine façon, oui. Probablement à la suite de la prise d'autonomie du monde financier par rapport à la sphère économique. Il y a une quarantaine d'années, il était clair que le financier était au service de l'économique, que l'objectif était de faciliter le projet de l'entreprise et de l'accompagner avec les moyens et les techniques de l'époque. Cette finalité a peu à peu été reléguée au second plan. Plutôt que des services, les financiers se sont mis à proposer des produits, que les entreprises ont adoptés sans toujours en mesurer la fragilité et la sensibilité. Des procédures comptables acceptables dans un contexte donné se sont révélées dangereuses avec les changements de conjoncture. Parallèlement, les exigences de rentabilité s'accroissaient sans rapport avec les possibilités de l'économie. D'où les tentations de prises de risques et les montages aléatoires.

Risques : L'exigence de rentabilité vous paraît-elle légitime ?

René Barbier de La Serre : L'exigence de rentabilité est en soi légitime. Encore faut-il qu'elle ne dépasse pas les limites du raisonnable en termes de niveaux et de délais. Une entreprise n'est pas une machine à fabriquer du profit, c'est un projet autour duquel se mobilisent son personnel, ses actionnaires, ses fournisseurs et clients, et qui se développe à l'intérieur de certaines limites dans le respect d'un certain nombre de contraintes, dont la contrainte financière mais pas uniquement. Il est vrai que ce qui compte vis-à-vis des actionnaires, c'est la rentabilité, mais celle-ci dépend totalement de la réalisation du projet et donc du respect de toutes les autres contraintes, sociales, commerciales, environnementales... Il est illusoire d'exiger des rentabilités élevées et rapides déconnectées de la réalité économique. Cela ne peut que mal finir.

Risques : En quelle année avez-vous pris la présidence du CMF ?

René Barbier de La Serre : En janvier 1994, j'ai pris la présidence du Conseil des Bourses de valeurs, dont j'étais membre depuis 1988. Par la loi de 1996, celui-ci s'est transformé en Conseil des marchés financiers, dont je suis resté président jusqu'en novembre 1998.

Risques : Vous avez une expérience assez unique du fonctionnement d'un marché financier. Cette responsabilité était-elle difficile ?

René Barbier de La Serre : La responsabilité du CMF a effectivement été une grande chance pour moi. De façon plus générale, j'ai eu le privilège d'aborder le métier financier à la fin des années 1970, au moment où il changeait de dimension. Tout au long des années 1980 et 1990, j'ai pu accompagner son très rapide développement et, avec beaucoup d'autres, participer à son adaptation. Président du CMF, c'est important, mais tout est important. Le CMF est d'ailleurs un organisme collégial dont la richesse résulte de l'addition des expériences très diverses de ses membres, tous professionnels de l'activité financière. La mission de son président est d'en dégager un consensus sans imposer son point de vue ; c'est très passionnant mais ce n'est pas plus que cela.

Risques : Vous avez néanmoins eu à affronter des risques nouveaux, des risques importants ?

René Barbier de La Serre : Les risques font partie de la vie, les années 1980 et 1990 n'ont pas échappé à la règle. Nous avons dû faire face à la crise de la gestion administrative des titres, aujourd'hui un peu oubliée, mais qui a été très délicate à surmonter, puis à la crise des sociétés de Bourse, qui devaient gérer une mutation extrêmement rapide parce que trop tardive et donc très coûteuse, sans oublier les difficultés de la chambre syndicale elle-même. Nous avons ensuite vécu la séparation des métiers, avec tout ce que cela supposait d'adaptation des mentalités, puis la très importante mise en conformité de nos institutions et procédures avec la directive européenne sur les services en investissements, enfin le regroupement difficile de nos sociétés de marché pour aboutir à la création d'Euronext. Tout au long de ces années, nous avons accompagné l'explosion du volume des marchés, qui se traduisait par une explosion des risques. Nous avons aussi connu l'ouverture internationale de ces marchés, y compris ceux, très nouveaux et très complexes, des dérivés, ainsi que l'apparition d'opérations financières conflictuelles. De tout cela je n'ai été qu'un acteur parmi d'autres, mais j'en garde un souvenir passionnant et somme toute très positif.

Risques : L'interrogation aujourd'hui est de savoir si les marchés sont rationnels. Les économistes adorent le mot « efficient ». Ils sont efficaces. Mais est-ce qu'ils sont d'abord rationnels ? Suivent-ils l'activité économique ou non ?

René Barbier de La Serre : Cette interrogation est liée à ce que nous évoquions tout à l'heure : la prise d'autonomie du financier par rapport à l'économique, sur laquelle on va d'ailleurs revenir. Ce n'est pas le fait des marchés eux-mêmes, qui ne sont jamais que la confrontation d'une offre et d'une demande, mais plutôt de certains de leurs acteurs – souvent intermédiaires mais aussi investisseurs ou financiers d'entreprises – qui ont pu oublier la finalité des marchés et de leurs propres activités. À cet égard, la conception française de marchés gouvernés par les

ordres m'a toujours semblé, au moins pour les titres de capital, beaucoup plus saine que l'approche anglo-saxonne de *market-markers*. Faire des marchés – et de la maximisation du profit des intermédiaires – une fin en soi n'est effectivement ni rationnel ni satisfaisant. Le phénomène que j'évoque est d'ailleurs mondial. Et sans doute est-il plus marqué aux États-Unis qu'en France. Ce n'est pas un hasard si l'entreprise française ayant donné lieu aux critiques les plus vives était pour moitié américaine. Mais nous assistons aujourd'hui à une forte prise de conscience des écarts commis. Il en résultera un recentrage salutaire du financier vers sa finalité et nous retrouverons une meilleure rationalité. Cela ne veut pas dire que nous ne connaissons pas dans les prochains mois quelques nouvelles secousses. Il y a encore des secteurs très sensibles.

Risques : Les télécoms et l'assurance ?

René Barbier de La Serre : Les télécoms et les médias, oui, l'assurance peut-être. Les télécoms sont dans l'œil du cyclone et le resteront un certain temps. Les meilleurs survivront et deviendront de très belles affaires dans un secteur assagi et somme toute très porteur. Les médias ont toujours été très difficiles et le seront encore. Quant aux assurances, n'attendez pas d'un banquier qu'il dise des choses très pertinentes à leur sujet, ce serait probablement une première... Sans doute les assureurs ont-ils trop longtemps compté sur les activités financières pour compenser leurs déficits d'exploitation courante, mais c'est de l'histoire ancienne. Sans doute une poursuite de la dégradation des marchés actions leur serait-elle préjudiciable, mais je fais confiance au régulateur pour distinguer prix de marché et valeur d'entreprise. Sans doute la tolérance au sinistre décroît-elle drastiquement, mais l'assurance est un très ancien métier qui a toujours surmonté ses difficultés. Je ne suis pas vraiment inquiet à moyen terme.

Risques : Vous disiez qu'on va faire évoluer d'une manière positive, dans les mois qui viennent, cette séparation entre le financier et l'économique. Que recommanderiez-vous pour faire avancer les choses ?

René Barbier de La Serre : Dans les entreprises ?

Risques : Non, mais les marchés financiers sont très éloignés de la réalité économique, en tout cas aujourd'hui.

René Barbier de La Serre : Je pense qu'ils le seront moins demain. Les gestions reviennent aux notions fondamentales et les chefs d'entreprise vont cesser de s'obnubiler sur leurs comptes trimestriels. La dictature des jeunes analystes va s'estomper. Cela nous ramène à la gouvernance d'entreprise. Il faut certes que l'ensemble des participants aux contre-pouvoirs fassent leur métier, mais celui-ci ne se réduit pas au contrôle du *return on equity* ou de la « création de valeur ». Il s'agit pour eux de réellement comprendre l'entreprise et son projet avec une vision critique de long terme. Nous n'en sommes pas aussi éloignés qu'on pourrait le penser au vu de quelques aventures isolées très médiatisées. Le fonctionnement des conseils d'administration et des comités divers est aujourd'hui beaucoup plus responsable qu'il y a quelques années. Nous avons certes encore des progrès à faire, et je pense à cette particularité française de concentration du pouvoir de l'entreprise entre les mains d'un seul. C'est une anomalie. Une entreprise est une collectivité et son dirigeant est le chef d'orchestre d'une équipe. Il ne s'agit pas de contester son rôle éminent, mais d'organiser plus efficacement l'accompagnement et le contrôle des décisions essentielles, c'est-à-dire le choix de la stratégie et le choix des hommes pour la mener.

Risques : Qu'en est-il de l'évolution du CMF, de son rapprochement avec la COB ?

René Barbier de La Serre : Le plus tôt sera le mieux, et il est dommage que nous ayons perdu plus d'un an pour le mettre en œuvre. Comme pour toute fusion, il est éminemment souhaitable de conserver les atouts des deux entités, la compétence et l'autorité administratives d'une part, la connaissance professionnelle des marchés de l'autre. La synthèse ne sera pas facile, mais le respect mutuel du collègue et du conseil et celui des deux équipes me rendent optimiste. En tout état de cause, ce rapprochement est essentiel pour la sauvegarde de notre place financière dans le concert européen.

Risques : Vous avez pris la présidence du comité d'éthique du Medef. Est-ce à vos yeux important ?

René Barbier de La Serre : Le Medef et ses dirigeants y portent un grand intérêt, c'est ce qui importe. Compte tenu de l'extrême diversité de nos entreprises en termes de taille et de secteur d'activité, leurs préoccupations d'ordre éthique sont très variables. Notre mission n'en sera pas facilitée. Ce sera une œuvre de longue haleine. Notre objectif n'est pas d'établir un nouveau corpus de règles s'ajoutant à toutes celles qui existent déjà. Il est de montrer que, au même titre que l'efficacité, l'éthique est une dimension essentielle de l'entreprise. Il est de dégager des principes de comportement, tant à l'intérieur qu'à l'extérieur de l'entreprise, qui en fassent de véritables collectivités humaines.

Le comité d'éthique a été mis en place en janvier dernier. Ces quelques mois nous ont permis de faire connaissance et, en quelque sorte, de prendre nos marques. À partir d'octobre, nous allons nous intéresser à quelques thèmes d'ordre pratique. Mais il ne faut pas s'attendre à de grandes proclamations médiatiques, seulement à des termes de référence permettant au monde de l'entreprise de mieux dégager à l'avenir sa dimension éthique.

Risques : C'est important, parce que dans les sociétés industrialisées les dirigeants sont soupçonnés de ne pas avoir été parfaits dans ce domaine. C'est injuste, mais le phénomène est renforcé par l'idée d'une non-transparence sur les problèmes de stock-options, qui est un vrai sujet.

René Barbier de La Serre : Il y a en effet soupçon, mais ce n'est pas totalement nouveau. Les Français ont traditionnellement une sorte de réserve vis-à-vis des entreprises et des entrepreneurs.

Risques : Mais là, ce n'est pas le monde français...

René Barbier de La Serre : Le monde international aussi, c'est vrai.

Risques : Ce qui est plus nouveau.

René Barbier de La Serre : Oui, mais je crois que le malaise face au monde de l'entreprise est en France plus ancien et sans doute plus profond. Raison de plus pour être plus attentif et plus transparent, même s'il est tout à fait normal que les détenteurs de pouvoir soient plus critiqués. Vous évoquez les stock-options, elles viennent d'outre-Atlantique et leur usage n'est effectivement pas toujours compris ni admis. Il s'agit d'un excellent moyen de motivation, mais il est vrai que leur extrême sensibilité à la conjoncture et le fait qu'elles ne se traduisent que par des gains et non par des pertes peuvent donner matière à réflexion. Pour ma part, je serais plus favorable, sous réserve d'aménagement fiscal, à des distributions d'actions, au moins en ce qui concerne les dirigeants. Toute la difficulté est de traiter ce type de sujet sans céder à la mode du moment, sans juger une pratique sur ses seuls excès mais en cherchant à établir ou à rétablir un certain sens de la mesure. Un comportement véritablement éthique.

2.

La criminalité

■ Alain Bauer

La criminalité française : état des lieux

■ Laurent Carnis

L'analyse économique des actes illégaux

■ Éric Rémus

La responsabilité des dirigeants dans le contexte Enron

■ Isabelle Guichot

La sécurité dans les commerces de joaillerie : de nouveaux défis

■ Éric A. Caprioli

Les moyens juridiques de lutte contre la cybercriminalité

■ Jacques-Yves Nicol

Kidnapping et extorsion : des risques pour les multinationales

■ Anne Deutsch • Paul Copti

Les marques victimes de leur succès

■ Philippe Poiget

*La lutte contre le blanchiment des capitaux
et le financement du terrorisme*

LA CRIMINALITÉ FRANÇAISE : ÉTAT DES LIEUX

Alain Bauer

Criminologue, enseignant à la Sorbonne, Paris

La criminalité est un concept social et pénal. C'est aussi un outil de mesure de l'évolution des troubles subis par les populations dans un espace donné. Or le système français, tiraillé entre deux intégrismes, semble avoir pour objet la négation du réel ou son instrumentalisation entre propagandes adverses. Un état des lieux pour mieux comprendre.

Du latin *crimen* (accusation, grief), la criminologie rassemble l'analyse des troubles subis par les personnes. Selon le Code pénal, elle est concernée par les délits les plus graves, ou crimes. Le malaise général autour de l'insécurité, la confusion dans l'utilisation des termes, la mise en scène des questions criminelles pour des motifs politiques ou médiatiques n'ont jamais véritablement permis, particulièrement en France, de savoir de quoi l'on parle. Ainsi, si les enquêtes de victimation déterminent ce que les personnes subissent (y compris ce qui n'est pas de caractère pénal), la statistique policière ou judiciaire élimine structurellement une quantité considérable de faits. De plus, la peur d'une utilisation déformée de l'information en matière de criminalité a suscité l'émergence d'une « novlangue » permettant de ne jamais nommer les choses mais de leur inventer des substituts (« délinquance », par exemple, remplaçant « criminalité »), soit pour minimiser les faits (un incendie volontaire, qui est un crime, devenant une dégradations de biens), soit pour les instrumentaliser (une rixe devenant une émeute).

Du mauvais usage de l'outil statistique

Le dispositif statistique national lui-même est utilisé non pour dénombrer la réalité mais pour la mettre en scène, annuellement, lors d'une grand-messe ministérielle permettant de jauger l'évolution sur l'année de certains faits. Or, ce dispositif est partiel, parcellaire et partial. Masquant la réalité, il ne prend en compte que les crimes et les délits au sens pénal du terme (pas les contraventions ni les incivilités), constatés ou déclarés. Les chiffres de l'enquête nationale de victimation 1999 confirment l'étendue immense de l'espace « gris » (16,8 millions de troubles subis, incluant une gigantesque part de violences domestiques où auteurs et victimes se connaissent et souvent vivent ensemble) de cette réalité niée.

Factuellement, on peut toutefois constater, sur le long terme, quelques évolutions marquantes. En 1950, on compte 574 000 crimes et délits (dont 58 000 actes de violence contre les personnes). En 1963, on en dénombre (après une pointe à 733 000 en 1962, en pleine guerre d'Algérie) 567 000 (pour toujours 58 000 actes de violence contre les personnes). C'est en 1964 que la

criminalité en France va prendre son essor (en dehors de toute crise économique ou sociale). Elle commence à évoluer fortement du fait des atteintes aux biens : la société de consommation s'installe (voitures, électroménager, chèques sans provisions...) ; les criminels, comme toujours, s'adaptent. Elle continue inexorablement à progresser, pour atteindre en 1977 la barre des 2 millions de crimes et délits (90 000 atteintes aux personnes), du fait, surtout, de la très forte augmentation des délits liés à la circulation automobile et aux chèques sans provisions, dits « contentieux de masse ».

La criminalité accélère ensuite sa progression : près de 2,9 millions de crimes et délits sont enregistrés en 1981 (108 000 atteintes aux personnes), puis on assiste à une longue période de yo-yo, entre 3 et 4 millions de crimes et délits, durant les vingt années suivantes, avant de redescendre puis de dépasser pour la première fois la barre des 4 millions en 2001 (les atteintes aux personnes connaissant une explosion avec près de 280 000 faits, auxquels il faut ajouter la forte progression des vols avec violence, soit plus de 410 000 victimes sur une seule année, plus de 1 million sur trois ans, presque autant que durant la décennie précédente).

Face au flux, l'État décidera au début des années 1970, plutôt que d'augmenter les moyens des services judiciaires, de décriminaliser, dépénaliser, contraventionnaliser les troubles. Plus tard, la chute vertigineuse du taux d'élucidation des services de police et de gendarmerie (passant de 65 % à moins de 30 % en trente ans) conduira les parquets à de très nombreux classements sans suite.

Les banlieues s'embrasent durant l'été 1981. Les espaces de relégation, les faubourgs d'hier, font entendre la voix des nouveaux ghettos urbains, regroupant dans des grands ensembles des populations précarisées et oubliées par l'emploi comme par les dispositifs publics de proximité. Les « étés chauds » ponctuent l'arrivée de la gauche au pouvoir. La politique de la ville naît dans la violence.

Le modèle d'intégration français semble en crise. La réflexion politique aussi. Les réponses sociales sont marquées par un « angélisme » basé sur la victimation supposée des auteurs et sur l'excuse de leurs actes face à la brutalité de la désagrégation de la société dans des « quartiers d'exil ». Face à cet intégrisme de l'explication sociale apparaît rapidement celui de la répression aveugle, nonobstant la nature du passage à l'acte ou l'histoire personnelle de l'auteur.

Le retour de la violence

Après quatre siècles de civilisation de la violence par la ville (de 100 à 150 homicides pour 100 000 habitants au XVI^e siècle on est passé à moins de 4), voilà que la tendance se retourne, prenant parfois un cours exponentiel et continu.

Ainsi, les effets pervers de la « sanctuarisation » des domiciles et des véhicules, voulue par les assureurs pour des motifs légitimes mais comptables (l'équilibre entre les cotisations et les dommages aux biens), se font également sentir. Entre deux sanctuaires, on est vulnérable sur la voie publique, d'autant que l'offre s'y est diversifiée : distributeurs de billets, téléphones portables... Pour attenter aux biens, il faut s'en prendre aux personnes. La victime, qui n'était que témoin de l'acte, phénomène désagréable mais supportable psychologiquement, devient acteur du délit et doit gérer un stress post-traumatique nouveau. Le « sentiment d'insécurité » s'appuie malheureusement sur une réalité indiscutable, celle de la victimation physique et subie des personnes.

La criminalité semble ainsi connaître une évolution identique à celle du chômage : du concept de chômage on est passé aux chômeurs, qui ont un visage, une identité, entrent dans le cercle amical puis familial, et prennent la première place dans les préoccupations des Français. De même, du concept de délinquance on passe aux victimes, et le parcours d'identification est similaire.

L'apparition des violences urbaines

Le concept, moderne, de violences urbaines semble définir une situation nouvelle et repose, pour ceux qui instrumentalisent les faits, sur une double erreur d'interprétation : sémantique – il n'y a pas de violence propre à la ville qui n'ait été expérimentée hors de la ville ; temporelle : la ville n'est pas le lieu du crime, elle l'a, pendant très longtemps, civilisé. Et sur une constatation contraire : la crise de la ville a provoqué l'apparition d'une violence particulière et en rupture avec le passé, mais qui ne connaît aucune incrimination pénale spécifique¹.

En fait, les premières violences urbaines modernes sont américaines. Dès 1886, on constate des heurts à Chicago, puis en Pennsylvanie, dans l'Idaho, le Massachusetts... Violences communautaires – contre les immigrants irlandais, italiens ou asiatiques –, ouvrières – tout particulièrement de 1917 à 1920 –, dans les quartiers noirs au cours des années 1960, intracommunautaires au début des années 1990 à Los Angeles². Elles s'appuient sur une société atomisée où territoires et populations ethniques se conjuguent, la démographie et l'expansion des communautés conduisant leurs gangs respectifs à déborder sur l'espace voisin. Les mêmes causes produiront les mêmes effets en Grande-Bretagne durant les années 1980 (notamment les émeutes de Brixton). La criminalité pure provoquera les conflits urbains les plus meurtriers en Amérique du Sud, tout particulièrement au Brésil (groupes paramilitaires, mafias et narcotrafiquants disposant d'« armées » considérables et puissamment équipées).

Pour autant, ces violences communautaires ou ouvrières se développent contre l'autre, contre la police supposée appartenir à un camp particulier (le patronat, les « Blancs »...), la criminalité (homicides, viols, rackets, trafic de stupéfiants) constituant une économie souterraine particulièrement visible qui structure les territoires sous contrôle des organisations criminelles.

L'histoire de la violence sociale, reposant sur des motifs religieux, économiques (contre l'impôt), sociaux (pour les droits des paysans³ ou des vignerons, puis des ouvriers ou des étudiants) ou politiques (pour la démocratie, le suffrage universel, le libre accès à l'éducation...), est un élément de l'Histoire elle-même, le moteur naturel, de tout temps et aujourd'hui encore, de l'évolution sociale.

Mais les violences urbaines récentes (remontant à une vingtaine d'années en France) ne s'inscrivent plus dans cette continuité historique⁴. Ni actions révolutionnaires porteuses d'espoirs, ni instruments de revendications claires, elles semblent essentiellement destructrices du cadre de vie de leurs auteurs, et tout particulièrement des équipements publics. C'est la crise de la ville, analysée par le rapport du comité présidé par Alain Peyrefitte⁵ dès 1977, qui a préfiguré l'apparition des violences urbaines.

En France, comme ailleurs, la ville s'est construite par l'apport de l'exode rural et la constitution de banlieues (la lieue du ban⁶) pour accueillir les arrivants. Mais, de manière spécifique, le déracinement des populations habitant hors des enceintes fortifiées s'est doublé de l'expulsion progressive du centre de la cité des « classes laborieuses, classes dangereuses », selon la formule du professeur Chevallier⁷. Dans le même temps, l'explosion démographique et l'expansion géographique donnaient aux villes des dimensions sociales et spatiales nouvelles. De 1548 à 1781, un édit royal interdit même aux Parisiens, pour des raisons fiscales, d'émigrer dans les faubourgs, dispensés de l'octroi. Et dans ces mêmes faubourgs se concentrent les industries polluantes et les populations errantes. Le vagabondage se développe et devient le premier des crimes réprimés en valeur quantitative⁸.

Certes, le rapport arithmétique entre la taille des villes et la violence enregistrée par la statistique policière semble indiquer une relation forte, mais les défauts du dispositif (qui ne prend en compte que les résidents recensés par rapport aux crimes répertoriés, et oublie la population de passage)

viennent à l'encontre de cette démonstration. En fait, la ville-centre attire la délinquance d'occasion, essentiellement contre les biens. Mais c'est l'univers de la banlieue qui structure les violences urbaines. La reconstruction de la France après la Seconde Guerre mondiale, l'accueil des populations quittant l'Afrique du Nord au moment de la décolonisation, la paupérisation et l'exclusion sociale des ouvriers, l'apparition des bidonvilles, la logique de construction rapide de grands ensembles⁹ pour loger les immigrants appelés en renfort pendant les « Trente Glorieuses » donneront à ces espaces périurbains une dimension qui créera les conditions de la crise à venir¹⁰.

En 1800, on dénombrait 6 millions d'urbains pour 25 millions de ruraux, le rapport passera à 19-22 en 1914, puis basculera à 22-19 en 1939, pour atteindre 41-13 en 1980. En 1990, les villes-centres accueillent 34,3 millions d'habitants, les espaces périurbains 8,8 millions, le rural 13,4 millions. Le recensement de 1999 montrera une France composée de 35,2 millions de citadins, de 9,7 millions de périurbains et de 13,6 millions de ruraux. Toutefois, en proportion, les pôles urbains ne regroupent plus que 60,2 % de la population (62,5 % au plus haut, en 1975), l'espace rural continue à régresser à 23,3 % et le périurbain passe en près de quarante ans de 12 à 16,5 % de la population¹¹.

Or, cet espace en progression démographique et géographique constante, qui avale la campagne (rurbanisation), est celui où les services publics sont les moins présents, ouvrent le moins longtemps, où chaque agent public est amené à recevoir des populations de plus en plus nombreuses. Au milieu des années 1990, on comptait ainsi un bureau de poste pour 900 habitants en Lozère et un pour 15 000 dans la banlieue nord de Paris. Les policiers eux-mêmes restent répartis selon la grille géographique des années 1950, aggravée par le mouvement centrifuge de concentration pour des motifs de maintien de l'ordre public dans le centre des villes (un policier pour 100 habitants à Paris, un pour 300 dans la petite couronne, un pour 800 en grande banlieue)¹².

À la différence des États-Unis, de la Grande-Bretagne ou de l'Europe centrale plus récemment, les violences urbaines françaises sont rarement communautaires ou ethniques. Le système d'intégration nationale, loin d'échouer, semble fonctionner trop bien. Les bandes sont le plus souvent multiculturelles et les affrontements se font quartier contre quartier sans grande distinction d'origine des populations, même si les politiques « ethniques » d'attribution des logements commencent à modifier cette donnée.

La lente agonie des structures de contrôle sociales, politiques ou syndicales, longtemps maintenues par les organisations liées à la classe ouvrière, la difficulté pour les associations de prendre le relais, le déni de la réalité par les pouvoirs publics et certains intellectuels ont contribué à la perte des repères et au délitement des formes d'expression collectives à base de revendications sociales¹³.

C'est la commissaire de police affectée aux Renseignements généraux Lucienne Bui Truong¹⁴ qui, en 1991, attribuera la dénomination de « violences urbaines » au phénomène apparu en 1981 dans le quartier des Minguettes, à Lyon, durant ce qu'on appellera génériquement « l'été chaud ». Ces événements susciteront la mise en place d'une politique de la ville qui, sous des intitulés divers, traversera les alternances politiques. De 1981 à 1990, la crise semblera contenue, avant de reprendre un rythme quasi exponentiel à partir de 1991. Sur la base d'indications statistiques reformulées, les services de police commenceront alors à intégrer l'existence de territoires connaissant des poussées de violence anti-institutionnelle, qui passeront d'environ 3 000 faits en 1993 à près de 30 000 en 2000.

Les nouveaux territoires de la criminalité

Après une période de contestation des chiffres recensés par les Renseignements généraux, la sécurité publique, qui opère sur le terrain et au

quotidien, a mis en place son propre dispositif statistique, le Saivu¹⁵, qui a fourni des résultats plus alarmants (environ 40 000 faits pour l'année 1999) alors qu'il était censé être plus fiable (donc produire des chiffres moins élevés)¹⁶. La territorialisation touche un millier de quartiers en 1999 (moins de 500 en 1993) et se conjugue avec une tribalisation des structures criminelles. Selon le Saivu, 53 % des auteurs de violences urbaines étaient des mineurs (20 % pour la criminalité générale française), 30 % avaient moins de 16 ans.

Les zones les plus touchées sont quantitativement les grands pôles urbains (banlieue parisienne, Nord, Seine-Maritime, Rhône, Haute-Garonne), mais également les espaces limitrophes (Oise, Loire, Eure-et-Loir). Le ratio par habitant indique que les espaces urbains sont nettement dominants (notamment l'Oise ou l'Eure-et-Loir). Dans les zones rurales relevant de la gendarmerie nationale, la progression a également été forte : 800 faits en 1997, plus de 7 000 en 2000, près du double en 2001.

Contrairement à la vision médiatique (et souvent ultramédiatisée) des événements, les auteurs de désordres et de troubles ne semblent pas prôner une logique du désordre contre l'ordre, mais veulent concurrencer les institutions républicaines en installant un autre ordre, parallèle, financé par une économie souterraine en général basée sur le trafic des stupéfiants.

La criminalité dans les quartiers évolue, et la situation est désormais hybride (trafic de stupéfiants, vols à main armée, racket, prostitution, aide aux rébellions en Algérie ou dans l'ex-Yougoslavie, etc.), les organisations religieuses intégristes (le plus souvent liées à des formes radicales de l'islam) pouvant également intervenir dans le contrôle social des territoires. La violence est l'élément structurant des groupes organisés, les conflits entre bandes se traduisant par une très rapide augmentation des homicides (10 en 1991, 61 en 1998, 386 en dix ans, dont plus de la moitié lors de règlements de comptes¹⁷, pour un pays comptant moins d'un millier de meurtres par an en moyenne...).

Les modes d'expression changent également de nature, l'incendie volontaire de poubelles ou de véhicules devenant de plus en plus fréquent. De même, les affrontements avec les forces de police se transforment en guet-apens organisés touchant tous les services publics (pompiers, agents des transports publics, médecins, postiers...). L'apparition, encore réduite, d'armes de guerre bon marché, en provenance des Balkans ou du Maghreb, a également « démocratisé » l'accès à des équipements hier encore réservés à la criminalité organisée, qui en usait avec parcimonie.

Le détournement d'usage des espaces ou mobiliers publics est lui aussi un signe fort, qu'il s'agisse des halls d'immeuble ou des équipements collectifs. On assiste, de la part des habitants, à une véritable rétractation du contrôle de leurs espaces collectifs, et notamment des parties communes d'immeubles¹⁸.

La violence entre en outre dans les établissements scolaires, le collège devenant l'épicentre des violences entre élèves, puis contre les enseignants et les personnels de surveillance. Le « sanctuaire » de l'école tombe rapidement. (Encore faut-il considérer cette dénomination avec prudence, la comparaison entre un système de 6 millions d'élèves, dont 150 000 dans le secondaire, il y a un siècle, et l'actuel, fort de 13 millions d'élèves, dont la moitié dans le secondaire, mais dans à peine 10 % des établissements, devant être relativisée.) Les collèges et les lycées ayant été construits sur le modèle des HLM, et pour les mêmes raisons, il aurait été étonnant que les mêmes causes ne produisent pas les mêmes effets¹⁹. 355 établissements sont considérés comme « sensibles », 75 « à risques ». Les enseignants n'y sont plus affectés que sur la base du volontariat. Environ 40 000 incidents sont enregistrés par trimestre, dont 6 000 graves. 86 % des auteurs et 78 % des victimes sont des élèves²⁰.

Puis, naturellement, les transports publics sont devenus la cible d'opérations d'occupation illicite, de fraude ou d'agressions. Outre les effets induits de la politique des sociétés (augmentation de la taille des bus, réduction du personnel d'accompagnement et

de contrôle, obligation pour le conducteur d'assumer les fonctions de receveur et de contrôleur), le fait que le transport public soit le dernier (ou le premier) espace nécessitant le respect de règles disparues ailleurs a créé les conditions de la confrontation et du conflit.

Ont été recensés : 2 800 agressions contre les voyageurs, 1 200 contre les agents et 23 500 dégradations de biens dans les trains en 2000²¹ ; 2 550 agressions contre les voyageurs, 2 600 contre les agents et 40 600 troubles divers dans les autres transports publics de province²² ; 8 800 agressions de tous types dans les transports publics de Paris en 2001²³.

Le rajeunissement des auteurs d'actes de délinquance, la poussée du nombre de mineurs mis en cause (les 8-12 ans, de plus en plus « réitérants » et de plus en plus violents, constituent désormais le moteur de cette délinquance) modifient désormais la structure des populations à risques. On peut ajouter une féminisation progressive des auteurs de violence, notamment les plus jeunes (ainsi, l'enquête Saivu indique que les filles représentent 4,5 % des mineurs interpellés pour les 13-18 ans, mais 11,8 % pour les moins de 13 ans).

Il faut noter en outre que la part des victimes « individus » par rapport aux victimes « institutions » évolue considérablement. De 40 % des faits de violences urbaines constatés en 1994, leur part progresse à 53 % en 1998 et atteindrait, selon la Direction centrale des renseignements généraux, 75 % en 2001.

Quelques évolutions récentes

De fait, en s'appuyant sur ces données, on pourrait considérer que les violences urbaines en France ont subi une mutation. Anti-institutionnelles à l'origine, elles seraient devenues sociales, voire purement criminelles, au fil du temps. L'épisode récent des attaques anti-juives en modifie aussi la nature, certains délinquants s'offrant un statut de

militant en complément de leurs activités criminelles.

Plusieurs facteurs pourraient rendre compte de cette situation. En premier lieu, la contraction de la cellule familiale (exclusion des grands-parents, travail des deux parents, apparition de près de 2 millions de foyers monoparentaux²⁴...) provoque une forte réduction du contrôle social des mineurs et l'apparition d'« orphelins de 16 heures », livrés à eux-mêmes entre l'école et la maison. Par ailleurs, la progression du taux d'absentéisme scolaire expliquerait en partie la place de la violence des mineurs sur la voie publique, le système scolaire semblant s'accoutumer au fait que les fauteurs de troubles soient désormais à l'extérieur. Enfin, la crise dans l'application des lois, souvent tombées en désuétude et inadaptées à la situation, ne peut être sous-estimée.

Les violences urbaines ont donc un territoire, les « quartiers d'exil », génèrent des modes d'organisation structurés, un « conformisme déviant²⁵ », autour de foyers socialement déstructurés, concentrés dans des espaces confinés et connaissant de nombreux handicaps sociaux. Mais ces données prises les unes sans les autres ne suffiraient pas à la compréhension du phénomène. Des espaces similaires ne produisent pas les mêmes violences. Les indicateurs, notamment le chômage, n'engendrent pas mécaniquement la violence en général et les violences urbaines en particulier.

De plus, certains chercheurs considèrent qu'il faut malgré tout prendre en compte la dimension ethnographique²⁶, alors même que l'appareil statistique ne permet pas d'engager cette recherche dans des conditions fiables. En tout état de cause, la délinquance des étrangers, dès lors qu'on isole de la statistique leurs atteintes à la police, qu'ils sont quasiment les seuls à pouvoir commettre, indique une représentation inférieure à leur poids démographique. Pour le reste, si la plupart des observateurs notent une surproduction délinquante des jeunes Français issus de l'immigration²⁷, rien ne saurait justifier une approche ethnique du problème qui mériterait une analyse démographique, en raison du poids des jeunes hommes dans les familles

immigrées. Ce qui rappelle les débats sur les Italiens ou les Polonais en France ou les Irlandais aux États-Unis au début du siècle.

Les violences urbaines constituent une réalité vécue par les citoyens et contribuent à l'émergence de territoires aux nouvelles dénominations (cités interdites, zones de non-droit²⁸) qui semblent échapper au contrôle de l'État et des collectivités publiques. Pourtant, en arrière-plan d'une dégradation quantitative globale indiscutable, on enregistre quelques points positifs. Si le traitement habituel des questions d'insécurité semble répondre à un mécanisme récurrent – négation (ce n'est pas vrai), minoration (ce n'est pas grave), éjection (ce n'est pas de ma faute) –, la prise en compte par les chercheurs du réel vécu contre le seul réel connu a permis une évolution des comportements face aux violences urbaines²⁹.

L'apparition dans le domaine de la recherche du concept d'« incivilités », en particulier grâce aux travaux de Sébastien Roché, a mis au jour l'existence de troubles « mineurs » dont l'absence d'incrimination pénale ne permettait pas la visibilité statistique. En fait, par un détournement de sens majeur, les incivilités englobent aujourd'hui de nombreux délits prévus par des lois dont l'application est tombée en désuétude. Le système judiciaire semble hésiter entre la compréhension sans sanction pour les auteurs, notamment mineurs, et une répression d'autant plus féroce qu'elle intervient après de nombreuses comparutions devant les tribunaux.

Entre incantations, imprécations et lamentations : l'État face à la crise

Cette situation ainsi que la mauvaise maîtrise du fonctionnement des structures pénales par la population laissent à penser qu'une véritable impunité protégerait les auteurs d'infractions.

Ainsi, le taux d'élucidation a atteint en l'an 2001 son plus bas niveau historique (24,9 %). Et le résultat de la police nationale (environ 22,2 % de réussite) est de moins en moins compensé par l'activité de la gendarmerie nationale (dont le taux vient d'atteindre les 32 %), qui connaît de plus en plus, en partie du fait de la rurbanisation de la criminalité, les mêmes difficultés que la police. De ce fait, de nombreuses enquêtes sont menées contre des auteurs inconnus (près des deux tiers en 2000), ce qui ne permet généralement pas d'aboutir. Et encore ces éléments ne prennent-ils pas en considération le nombre très élevé de plaintes non enregistrées par les services de police ou de gendarmerie et basculées sur la main-courante (environ un million).

Le niveau d'inexécution des peines, analysé par l'Union syndicale des magistrats, principale organisation de la profession, confirmait cette impunité dénoncée (à laquelle on peut ajouter l'absence de suivi des sursis avec mise à l'épreuve ou le non-recouvrement de deux tiers des amendes). Quant au taux d'exécution des travaux d'intérêt général (TIG), son niveau relève du mystère d'État...

Des mesures palliatives à l'incapacité de fournir des moyens décents à la justice d'État, les alternatives aux poursuites et le maquis inextricable de textes de plus en plus complexes et en pleine explosion sont en train de mettre en cause l'architecture même du système pénal en ne garantissant plus l'égalité de tous devant la loi.

Le sentiment d'insécurité, traduction malheureuse de l'anglais *fear of crime*, était supposé relever de la psychose. Heureusement, depuis 1997, à l'occasion de la mise en place des contrats locaux de sécurité, il a été reconnu comme une réalité à prendre en considération³⁰. Plus tard, avec courage et lucidité, le ministère de l'Intérieur a engagé, en 1999, la première enquête nationale de victimation permettant de déterminer ce qui échappait à la statistique partielle, parcellaire et partielle³¹ régissant l'activité des services de police français.

En fait, l'apparition des violences urbaines dans le paysage de la criminalité française a servi de

révélateur des insuffisances de la recherche sur la criminalité et de la force d'inertie du système de sécurité publique. Institution centralisée et unitaire depuis 1941, autour d'une force civile (la police nationale) et d'une force militaire (la gendarmerie nationale) d'une centaine de milliers d'hommes, le système français défendait traditionnellement les institutions au nom de l'ordre public, alors que la demande des citoyens s'exprimait en termes de tranquillité publique. Les violences urbaines ont joué le rôle d'accélérateur du changement pour créer un espace de présence, de visibilité et de proximité qui passe par la reconquête de territoires perdus et le partenariat avec d'autres acteurs publics et privés relevant de domaines multiples (éducation, justice, logement, transport, social, médical, psychologique...).

Il est désormais possible d'étudier les violences urbaines, d'en déterminer la géographie, d'identifier les auteurs et les victimes. Toutefois, si leurs conséquences sont connues et fortement médiatisées, leurs causes restent complexes. Le mécanisme du passage à l'acte, notamment pour les adolescents (dénier, défi, délit ?), est difficile à cerner. L'autodestruction de l'univers social et de résidence peut apparaître comme un appel à l'aide ou une forme de résistance. Mais les auteurs et les victimes se ressemblent de plus en plus. La logique de l'enfermement qui sous-tend les émeutes urbaines constitue un signal particulier de l'évolution d'un système qui avait tout basé sur l'intégration contre le communautarisme. Pour autant, la ségrégation semble plus complexe puisque l'émancipation des filles issues de l'immigration maghrébine ou du monde gitan semble réussir, alors que les garçons, privés d'identité, d'espace de vie, de travail, de relations sexuelles volontaires ou de loisirs, s'enfoncent dans une exclusion en partie subie, en partie voulue. Les familles apparaissent moins comme démissionnaires que comme licenciées, et l'institution scolaire semble à la mesure des enjeux.

Les populations concernées, parfois otages de leur propre logement, sont passées de la fronde à la fraude, tout en réagissant à des situations

particulières (mort d'un jeune, démantèlement d'un réseau de trafic de stupéfiants...). La police semble être considérée comme une autre bande engagée dans un jeu de rôles qui passe par des phases de confrontation physique et des moments de calme. Les violences urbaines sont devenues, par défaut, le thermomètre d'une société qui ne négocie que dans la confrontation, selon le modèle agricole traditionnel de jacquerie qui fixe les relations sociales en France.

Avant de dénoncer les pensées divergentes, de les caricaturer pour éviter de répondre, de commenter sans lire, il est nécessaire de prendre le temps d'étudier les phénomènes criminels. En sortant, pour l'État, du triptyque traditionnel « négation-minoration-éjection » et, pour le monde politique, des facilités de quelques claquements de pupitres : entre incantations, imprécations et lamentations, il est possible de prendre enfin en considération ce qu'est le cycle actuel du retour de la violence en France, de la mutation entre atteintes aux biens, somme toute indolores, et agressions contre les personnes, qui nourrissent l'insécurité.

Évacuer le réel pour créer un univers conforme à l'idéologie ambiante relève d'une facilité dangereuse qui conforte les receleurs des peurs collectives. L'intégrisme du dénier du réel vécu laisse la voie ouverte aux dérives réactionnaires les plus nocives pour les libertés.

Il est facile de rester sur des confrontations stériles entre sociologues et criminologues, chacun cherchant d'abord à éliminer l'autre sans tenir compte de ses réflexions. Il est du plus grand intérêt de travailler ensemble pour mettre en commun, même quand cela remet en cause les préjugés et, *a priori*, les recherches entreprises. Ensuite, mais ensuite seulement, chacun pourra à loisir dénoncer les dérives militantes des uns, parfois cachées sous une étiquette scientifique, ou les engagements politiques des autres.

Police, sécurité, insécurité ne doivent plus être des « patates chaudes » dont on cherche à se débarrasser politiquement au plus vite, mais les éléments fondateurs d'une action sociale équilibrée entre prévention, dissuasion et sanction. En bref,

ce qui fait qu'il existe au sein d'une nation ou d'un État un pacte qui permet de vivre ensemble. De vivre tout court.

Bibliographie

Coauteur de *Violences et insécurité urbaines*, Que sais-je ? 8^e édition, PUF, 2002. *L'Amérique, la violence, le crime*, Criminalité internationale, 2^e édition, PUF, 2000. *Les Polices en France*, Que sais-je ?, 2^e édition, PUF, 2002. *La guerre ne fait que commencer*, Lattès, 2002.

Notes

1. Voir Christophe Soulez, *Violences urbaines*, Milan, 1999.
2. Voir les diverses études de Sophie Body-Gendrot sur ces questions.
3. La « jacquerie » constitue un élément récurrent des violences sociales en France.
4. Voir Michel Wieworka et Rémy Leveau, « Approche comparée des violences urbaines », *Culture et Conflits*, été 1992.
5. Alain Peyrefitte, *Réponses à la violence*, Presses Pocket, 1977.
6. Voir Jean-Marc Stébé, *La Crise des banlieues*, Que sais-je ?, PUF, 1999.
7. Louis Chevallier, *Classes laborieuses et classes dangereuses*, Livre de poche Pluriel, 1978, et Arlette Farge, *Violence, pouvoirs et solidarité à Paris au XVIII^e siècle*, Seuil, *Points histoire*, 1986.
8. Voir José Cubero, *Histoire du vagabondage du Moyen Âge à nos jours*, Imago, 1998.
9. Voir Agnès Villechaise-Dupont, *Amère banlieue*, Grasset, 2000, et Alain Bertho, *Banlieue, La Dispute*, 1997.
10. Voir Christian Bachmann et Nicole Le Guennec, *Violences urbaines*, Albin Michel, 1996, et *Autopsie d'une émeute*, Albin Michel, 1997.
11. Insee Première, juillet 2000.
12. Voir Alain Bauer, « Où sont les policiers ? », étude publiée intégralement dans *La Gazette des communes*, 8 février 1999.
13. Voir notamment, avec des approches différenciées, Werner Ackerman, Renaud Dulong et Henri-Pierre Jeudy, *Imaginaires de l'insécurité*, Librairie des Méridiens, 1983, ou Ancres, numéro 5, 1985.
14. Voir ses nombreuses contributions dans les Cahiers de l'Institut des hautes études de la sécurité intérieure, *La Documentation française (depuis 1990)*, et *Violences urbaines*, des vérités qui dérangent, Bayard, 2000.
15. *Système d'analyse informatisé des violences urbaines*.
16. *Telle semblait en tout cas l'obsession inavouée mais sensible de l'administration centrale du ministère de l'Intérieur*.
17. Voir Christophe Nick, *Stop la violence*, Fayard, 1999.
18. Voir sur ces questions les études d'André Midol, « *La Sécurité dans les espaces publics* », *Ihesi*, 1996 ; Paul Landauer et Danielle Delhomme, « *Espace et sécurité dans les quartiers d'habitat social* », *Ihesi*, 2000 ; Alain Bauer, René Brégeon et autres, « *Grands équipements urbains et sécurité* », *Ihesi*, 1997.
19. Voir notamment les travaux d'Éric Debarbieux.
20. *Enquête du ministère de l'Éducation nationale*, 1999.
21. *Étude SNCF, février 2001*.
22. *Étude UTP, avril 2001*.
23. *Note RATP, juillet 2002*.
24. « *Les familles monoparentales* », Insee, 1994. 90 % des foyers concernés sont sous la responsabilité d'une femme, travaillant plus longtemps, plus loin et plus souvent que les autres.
25. Voir François Dubet et Didier Lapeyronnie, *Les Quartiers d'exil, Seuil*, 1992.
26. Avec des avis divergents, voir Radia Bekkar, Nadir Boumaza et Daniel Pinson, *Familles maghrébines en France*, l'épreuve de la ville, PUF, 1999 ; Michèle Tribalat, *Dreux, voyage au cœur du malaise français*, Syros, 1999.
27. Voir tout particulièrement les articles de Christian Delorme et d'Azouz Begag dans *Le Monde*.
28. Voir le travail du Syndicat des commissaires et hauts fonctionnaires de la police nationale sur cette question.
29. Voir notamment les travaux de Sébastien Roché, Hugues Lagrange ou François Dubet.
30. « *Des villes sûres pour des citoyens libres* », colloque de Villepinte, ministère de l'Intérieur, 1997.
31. Voir Alain Bauer et Xavier Raufier, *Violences et insécurité urbaines*, Que sais-je ?, 6^e édition, PUF, 2001.

L'ANALYSE ÉCONOMIQUE DES ACTES ILLÉGAUX

Laurent Carnis

Chercheur au laboratoire Économie, Droit et Justice

Faculté des sciences économiques, université de Reims Champagne-Ardenne

L'analyse économique des actes illégaux constitue une démarche originale permettant à la fois de comprendre le passage à l'acte par les contrevenants et de définir un cadre normatif pour l'intervention publique. Cette analyse repose sur des fondements qui sont précisés. Nous exposons quelques enseignements qui en découlent et les derniers développements.

Augmentation des actes de délinquance, médiatisation de faits divers particulièrement tragiques (viols de mineurs par des adolescents lors de « tournantes », meurtres cruels inspirés des films d'horreur, actes suscités par le désespoir...), pratiques financières douteuses qui remettent en question la confiance des investisseurs dans la sincérité des pratiques comptables (Enron, Worldcom...) : tout cela ne manque pas d'interpeller l'homme politique et le citoyen, comme en témoigne l'importance prise par le thème de l'insécurité lors des dernières élections législatives et présidentielle, mais également les chercheurs, dont l'économiste.

L'analyse économique s'est donc intéressée aux problèmes des actes illégaux et a développé des modèles pouvant à la fois rendre compte du « passage à l'acte », c'est-à-dire la réalisation d'une action illégale par un individu, et proposer des recommandations pour une intervention publique. Les bases de ce courant d'analyse, qualifié d'analyse économique du crime¹, reposent sur les travaux de Cesaria Beccaria (1991)² et de Jeremy Bentham (Pyle, 1983). Toutefois, une présentation formalisée et intégrée dans une démarche économique n'est intervenue qu'au cours des années 1960 avec les travaux précurseurs de Gary Becker (1968) et les développements

de Gordon Tullock (1969), George Stigler (1970) et Isaac Ehrlich (1977, 1975, 1973, 1972).

Les fondements de l'analyse

L'analyse économique des actes illégaux (AEAI) constitue une approche particulière qui la distingue des analyses sociologiques et psychologiques couramment présentées pour comprendre le phénomène des actes illégaux (Pyle, 1983). L'économiste se limite à l'étude de l'allocation des ressources mobilisées en vue de l'atteinte de certaines fins. Cette allocation est réalisée par un individu (individualisme méthodologique), qu'il soit décideur politique, policier, juge, criminel ou victime. Puisque les ressources sont limitées, l'individu doit procéder à un choix : détermination de l'objectif qui se situe au niveau le plus élevé sur son échelle de préférence et atteinte de celui-ci en mobilisant les moyens idoines. Il doit alors arbitrer entre des coûts et des avantages.

Ainsi, l'AEAI constitue une théorie du passage à l'acte. Dans ce cadre d'analyse, l'individu ne procède à la réalisation de l'acte illégal que dans la

mesure où sa situation nette attendue s'en trouve améliorée (les avantages sont supérieurs aux coûts). Par exemple, le braqueur de banque doit se procurer des informations sur le fonctionnement des alarmes, le temps d'arrivée des forces de l'ordre, le plan détaillé des locaux... Il encourt une sanction (perte du butin, indemnité à verser, peine de prison...). Il planifie son action et parfois doit coordonner les rôles de chacun, lorsqu'il fait appel à des complices (le conducteur du véhicule pour fuir ou encore le perceur de coffre...). Son gain est représenté par le butin dérobé. Il ne procédera alors à l'attaque de la banque que si la valeur du butin couvre les coûts afférents à la réalisation de l'action. Quelle que soit la formation ou la compétence exigée, l'activité illégale suppose la mobilisation de ressources et, en premier lieu, du temps disponible³.

Selon la nature des actes commis et leur auteur, les gains et les coûts diffèrent. Certains actes nécessitent une formation particulière : la maîtrise du langage et des procédures informatiques dans le cadre d'un détournement de données électroniques (pirates informatiques), des notions de pilotage dans le cadre du détournement d'un avion de ligne, des compétences en chimie ou en biologie pour la production de drogues ou de virus. D'autres activités illicites exigent peu de qualifications, comme la revente de drogues ou la délinquance juvénile. L'analyse économique démontre que le gain net potentiel du contrevenant sera d'autant plus élevé qu'il dispose d'un avantage comparatif dans la réalisation de cette activité. Le professionnel dispose de l'expérience requise pour saisir les opportunités et éviter de se faire prendre par les policiers, ce qui est moins le cas pour le débutant. De plus, l'importance du gain dépend des coûts engagés dans l'opération⁴. Le vol collectif dans des supermarchés rapporte quelques centaines d'euros mais exige peu de compétence, alors que le détournement ou l'utilisation abusive de fonds nécessite de faire partie de l'entreprise, suppose la maîtrise des procédures comptables ou financières (affaire Barings).

L'AEAI définit aussi un cadre normatif d'action pour les autorités afin de réduire le nombre d'actes

illégaux. Ses différents modèles reposent sur une hypothèse centrale, à savoir la recherche de la maximisation du bien-être social par les autorités (c'est-à-dire accroître la « taille du gâteau » ou les biens disponibles pour les individus). Il s'agit donc ici de réduire le coût social associé aux actes illégaux en allouant les ressources de manière efficace. En effet, le bien-être social sera d'autant plus élevé que le coût social sera faible (c'est-à-dire réduire la part de gâteau prélevée injustement par ceux qui n'ont pas participé à sa production). Le caractère normatif s'exprime ainsi par les recommandations qui découlent de l'analyse et qui définissent ce que doit être une politique de dissuasion efficace. Comme le criminel ou le délinquant, le juge et le policier cherchent à maximiser leur satisfaction, en allouant au mieux leurs ressources (temps disponible, utilisation des matériels et des équipements...). Ainsi, les modèles de l'AEAI s'inscrivent dans une démarche utilitariste et s'appuient sur l'hypothèse de rationalité des individus.

Contrairement aux idées reçues, un crime n'est jamais gratuit et la folie est rarement la cause de l'acte incriminé. En fait, l'acte est de nature subjective et individuelle. La gratification n'est pas seulement monétaire, mais peut être aussi de nature psychique. La réalisation de tags sur des façades ou sur des trains ne procure aucun revenu monétaire, mais sûrement de la considération de la part des membres du groupe auquel on appartient ou une estime personnelle par la démonstration que l'on existe en apposant sa marque. Un excès de vitesse peut s'expliquer par un gain en temps, mais également par une recherche de sensation et de risque que d'autres conducteurs ne comprennent pas. La perpétration de crimes au nom d'idéologies, de valeurs politiques ou religieuses trouve difficilement des explications dans des considérations monétaires, mais on peut aisément en rendre compte par une dimension psychique. De même, des actes criminels seront réalisés même si leur exécutant va certainement être condamné. Parfois, il s'agit du prix non monétaire à payer pour entrer dans une organisation criminelle. Cette dimension est également une caractéristique de

l'action des membres des forces de l'ordre. Un juge pourra condamner un prévenu à une sanction plus sévère qu'il n'est nécessaire pour préserver sa réputation ou assurer sa réélection (cas aux États-Unis). Un policier fera un excès de zèle pour favoriser son avancement. D'autres se montrent plus tolérants à l'encontre d'infractions pour ne pas avoir à supporter les récriminations de leur supérieur ou des populations locales.

L'action du criminel ou du contrevenant, des membres des forces de l'ordre n'est pas un fait isolé, réalisé en toute indépendance. En effet, l'auteur de l'acte illégal doit tenir compte de la politique menée par les autorités qui recherchent leur dissuasion ; celle-ci dépendant de l'intensité de la détection et de la sévérité des sanctions prévues pour la réalisation de l'acte. Il doit également tenir compte des gratifications et des sanctions éventuelles du groupe au sein duquel il est inséré. Les parents peuvent sanctionner leurs enfants pour des actes répréhensibles, une profession peut être amenée à prendre des mesures de rétorsion à l'égard de l'un des membres de la corporation qui lui aurait porté atteinte par certaines pratiques (sanction de l'ordre des médecins, exclusion d'une association...). La sanction peut prendre un mode informel par l'exclusion d'une communauté (un prêtre sera exclu des ordres pour des faits de pédophilie, par exemple) ou par les mécanismes de réputation (tel vendeur a la réputation de ne pas payer ses fournisseurs) et se révéler fort efficace. Les mécanismes de contrôle peuvent également s'étendre au sein de la population : comités de vigilance dans certains quartiers de grandes villes américaines, dépenses de protection des individus pour se prémunir contre l'insécurité (serrures, coffres, digicodes aux portes d'entrée, habitations sécurisées dans des consortiums, dispositifs électroniques...). Il existe ainsi une interaction entre les différentes personnes concernées, les unes s'adaptant aux autres. Plus les victimes potentielles se protègent, plus les « criminels » doivent faire preuve d'astuce. Et dans la mesure où ces derniers s'avèrent redoutablement efficaces dans la réalisation de leur forfait, les victimes potentielles seront d'autant plus prudentes.

L'intervention des autorités obéit à des contraintes similaires. Elles doivent adapter leur dispositif de contrôle aux caractéristiques des actions illégales afin de le rendre effectif. Si les actes de délinquance et de criminalité se produisent en soirée, le dispositif policier doit être orienté en conséquence (Bauer, 1999). Les forces de l'ordre doivent être équipées de technologies performantes : comment détecter l'usage de substances illicites dans le milieu cycliste si l'appareil de détection n'est pas adapté ? Comment rattraper un fuyard dans un véhicule puissant si les policiers circulent dans des automobiles de faible puissance ? Ainsi, l'agent de contrôle doit être au moins aussi bien équipé que le contrevenant pour lui faire face. Si tel n'est pas le cas, la situation constitue une véritable opportunité pour la réalisation de tels actes. De même, un vigile n'est pas en mesure de dissuader les vols collectifs. Les voleurs étant plus nombreux que les contrôleurs, ils peuvent repartir avec leur butin tout en prenant un risque minimal. Par ailleurs, l'activité des forces de l'ordre doit être ciblée géographiquement selon l'intensité des actes illégaux réalisés, c'est-à-dire les zones qui présentent des opportunités de gains (on vole seulement aux endroits où il y a un bien à convoiter). Ainsi, l'ajustement est mutuel, dans la mesure où les forces de l'ordre adaptent leur dispositif aux caractéristiques des actes illégaux (lieu, moment, nombre et technologie utilisée) et où les auteurs des actes poursuivis modulent leur activité en conséquence et selon les différentes opportunités de gains.

Les apports de l'analyse

L'analyse économique des actes illégaux repose sur des fondements qui peuvent paraître peu novateurs puisqu'ils confirment certaines intuitions. En fait, ils précisent un cadre d'analyse réaliste et rigoureux, qui permet de déduire certaines recommandations.

La première est de délimiter un cadre d'intervention pour les autorités. Ces dernières doivent définir une politique de dissuasion précise en calibrant à la fois l'intensité de la surveillance et la sévérité de la sanction. Les modèles de l'AEAI soulignent que l'activité de dissuasion est une activité onéreuse. Les autorités doivent décider non seulement du budget global qui doit être consacré à la lutte contre les actes illégaux, mais également du partage des ressources affectées aux différentes institutions qui composent la chaîne judiciaire. Ce partage consiste en fait à déterminer la sévérité des sanctions et dans quelle mesure sera utilisée la surveillance. L'AEAI démontre que cet arbitrage subtil dépend à la fois du coût marginal de chaque dispositif et des gains marginaux associés à sa portée dissuasive. Ainsi, il dépend de considérations empiriques dont doivent tenir compte les autorités. Lorsque la détection du contrevenant est très faible, la sanction devra être particulièrement sévère au regard du dommage causé (exemple de la pollution des côtes maritimes lors du dégazage de pétroliers en haute mer). De manière inverse, lorsque la détection est relativement aisée, la sanction est peu sévère (exemple du stationnement illégal).

L'AEAI permet également de dénoncer certaines hérésies en matière de dissuasion. Le concept de « tolérance zéro » est largement utilisé par les politiques, relayés comme il se doit par les médias, qui s'en font l'écho. Or les modèles économiques soulignent l'impossibilité de parvenir à une situation où aucun acte illégal ne serait commis⁵. En effet, cela exigerait une mobilisation de ressources qui s'avérerait peu efficace au regard des gains escomptés. En fait, la recherche de l'efficacité oblige les autorités à définir un niveau de surveillance particulier et une sévérité adaptée, pour lesquels subsistent un certain nombre d'actes illégaux qui restent impunis. Ainsi, la contrainte des ressources disponibles (liée au budget limité de la chaîne judiciaire) définit un seuil de tolérance. Cette tolérance reflète les dispositions⁶ du citoyen à se prémunir contre les conséquences de l'acte incriminé. Bien évidemment, selon la gravité de l'acte en question, la tolérance sera moindre. Les

citoyens sont donc en droit d'exiger un dispositif de dissuasion moins permissif à l'égard des actes qu'ils considèrent comme les plus nuisibles (homicides, sévices sexuels...). Les autorités doivent en conséquence procéder à une allocation des ressources entre les différents actes illégaux contre lesquels elles ont à lutter.

L'analyse du comportement du contrevenant constitue un autre apport essentiel. L'individu entreprend une action illégale dans la mesure où sa situation nette s'en trouve améliorée. Il procède donc à un calcul juridique en prenant en compte à la fois les gains escomptés et la sanction potentielle⁷. Si la sanction potentielle est relativement faible par rapport aux gains escomptés, l'activité illégale sera relativement intéressante. Certes, les autorités peuvent influencer sur le nombre d'actes illégaux réalisés, mais le nombre d'opportunités et les gains associés expliquent également le passage à l'acte. Ainsi, un renforcement du système de dissuasion peut se révéler insuffisant face à une multiplication des cibles potentielles (taux d'équipement de la population en automobiles, téléviseurs, départs en vacances plus nombreux qui accroissent le nombre de résidences sans surveillance...). En effet, si les cibles augmentent plus rapidement que les efforts de dissuasion, de nouvelles opportunités se révèlent désormais rentables pour le contrevenant⁸.

Rendre compte du passage à l'acte n'explique pas le degré de spécialisation de l'individu dans une activité illégale. Certains en commettent occasionnellement (vol de fournitures dans une entreprise par un salarié), d'autres y consacrent la plupart de leur temps disponible (cas du dealer). Les travaux d'Ehrlich sont fondamentaux pour comprendre les mécanismes de spécialisation dans une activité illégale. Un individu s'engage partiellement ou de manière intensive dans une activité illégale selon le rendement relatif de celle-ci par rapport au rendement de l'activité légale⁹. Bien évidemment, ce rendement dépend des compétences de l'individu qui peuvent être valorisées dans le cadre d'une activité illégale et sur le marché du travail officiel. Le rendement relatif des différentes activités explique pour partie la récurrence des

personnes qui ont déjà effectué une peine de prison ; les opportunités sur le marché officiel sont relativement rares et peu intéressantes par rapport au rendement des activités illégales auquel elles peuvent prétendre compte tenu de leur expérience carcérale au contact d'autres prisonniers.

En conséquence, les modèles de l'AEAI permettent à la fois de rendre compte du passage à l'acte et du degré de spécialisation dans les activités criminelles. Un individu intègre ainsi le surplus associé à la réalisation de l'acte et la perte de revenus légaux du fait du renoncement à certaines opportunités (si un employé vole son patron et se fait prendre, il pourra être renvoyé de son entreprise et devra donc renoncer aux revenus futurs du travail au sein de l'entreprise. Il se fermera également les portes d'autres entreprises auprès desquelles sa réputation sera établie).

Les nouveaux développements

Nous avons souligné les grandes lignes introductives du courant de recherche en développement que constitue l'AEAI. Néanmoins, des travaux ont affiné les premiers enseignements. L'action des autorités, présentée initialement comme le résultat d'une organisation monolithique, peut être analysée comme la collaboration d'entités interdépendantes au sein desquelles une procédure d'allocation de ressources est réalisée. Ainsi, les tribunaux peuvent être analysés comme des structures productives combinant du capital (ordinateur du greffier) et du travail (heures de travail du juge) pour produire des jugements, mais c'est également le cas pour les agences de police (Chapman, 1976). Par ailleurs, les mécanismes d'allocation peuvent donner lieu à des transferts entre les différentes structures compte tenu de la contrainte budgétaire – par exemple, privilégier l'équipement des forces de police au détriment des moyens mis à disposition pour la justice.

Nous avons souligné la nécessité d'une action des autorités ciblée. Les premiers enseignements ont été améliorés et précisés. Ainsi, avec l'élargissement du champ temporel d'action des autorités, se pose la problématique de l'élaboration de stratégies. Il ne s'agit plus de définir une politique de dissuasion à un moment donné, mais d'être capable d'intégrer les perspectives futures. Le dispositif doit à la fois faire preuve de crédibilité et démontrer sa capacité à être réactif face à un environnement changeant. En cela l'intensité de surveillance et la sévérité de la sanction doivent être modulées au cours du temps tout en tenant compte des spécificités des individus qui commettent les actes répréhensibles.

Les nouveaux développements s'intéressent aussi au comportement du contrevenant en intégrant les propensions individuelles à prendre des risques, les propensions morales à respecter les lois, sa capacité à intégrer la qualité de l'information dont il dispose ou encore sa prédisposition à récidiver. Reprenant les enseignements des recherches dans le domaine de la gestion des risques, l'AEAI a démontré la nécessité de calibrer la politique publique selon que la population dans son ensemble est plutôt riscophobe ou riscophile. Dans le premier cas, la sanction doit être utilisée, tandis que pour le second la détection sera privilégiée. En intégrant la prédisposition morale des individus (c'est-à-dire les valeurs partagées par le contrevenant), les modèles théoriques démontrent qu'il sera d'autant plus difficile de dissuader le contrevenant de commettre l'acte répréhensible qu'il sera convaincu que la loi n'est pas légitime et qu'à ce titre sa violation n'est pas importante. La qualité informationnelle du contrevenant suggère de distinguer une sanction potentielle objective de sa forme subjective qui résulte des perceptions individuelles. Une surestimation du dispositif de dissuasion peut conduire les autorités à alléger la mise en œuvre réelle, tandis qu'une sous-estimation nécessite de renforcer la politique. Quant à la prédisposition à récidiver des contrevenants, elle implique de moduler le dispositif et de l'affiner. En effet, un

récidiviste indique des gains suffisamment importants au regard de la sanction potentielle qu'il encourt. À ce titre, il s'avère légitime de prononcer une sanction plus importante que pour la réalisation d'un premier acte.

Conclusion

Les modèles de l'AEAI présentent des conclusions intéressantes et constituent une approche originale d'un phénomène contemporain. Ils interprètent dans un cadre cohérent un certain nombre d'intuitions tout en réfutant d'autres (cas de la tolérance zéro). Ils offrent également un cadre d'intervention pour les autorités, avec des recommandations précises et une interprétation du passage à l'acte illégal pour des domaines allant de la délinquance financière à la réalisation d'excès de vitesse, de la vente de produits illicites à l'atteinte corporelle ou aux biens. Cette approche s'avère donc fort utile pour gérer au mieux des actes nuisibles et délibérés qui portent atteinte à une liberté première du citoyen : celle de vivre en sécurité.

Bibliographie

- BAUER, ALAIN, « Où sont les policiers », *La Gazette*, n° 6, 1999, p. 56-69.
- BECKER, GARY, « Crime and Punishment: An Economic Approach », *Journal of Political Economy*, march-avril 1968, n° 78, p. 169-217.
- CHAPMAN, JEFFREY, « The Demand for Police, Public Finance Quarterly », vol. 4, n° 2, avril 1976, p. 187-204.
- EHRlich, ISAAC, « Capital Punishment and Deterrence : Some Further Thoughts and Additional Evidence », *Journal of Political Economy*, august 1977, vol. 85, n° 4, p. 397-417.
- EHRlich, ISAAC, « The Deterrent Effect of Capital Punishment: A Question of Life and Death », *American Economic Review*, june 1975, vol. 65, n° 3, p. 397-417.
- EHRlich, ISAAC, « Participation in Illegitimate Activities : A Theoretical and Empirical Investigation », *Journal of Political Economy*, 1973, vol. 81, n° 3, p. 521-565.

EHRlich, ISAAC, « The Deterrent Effect of Criminal Law Enforcement », *Journal of Legal Studies*, 1972, vol. 1, p. 259-276.

PYLE, DAVID, *The Economics of Crime and Law Enforcement*, St Martin's Press, New York, 1983, 216 pages.

STIGLER, GEORGE, « The Optimum Enforcement of Laws », *Journal of Political Economy*, may-june 1970, n° 3, p. 526-536.

TULLOCK, GORDON, « An Economic Approach to Crime », *Social Science Quarterly*, june 1969, n° 1, p. 59-71.

Notes

1. Nous lui préférons la dénomination d'analyse économique des actes illégaux (AEAI) pour éviter toute confusion avec la qualification juridique de l'acte illégal.
2. *Cesaria Beccaria (1991)*, Des délits et des peines, GF-Flammarion. L'ouvrage de Beccaria a été publié en France en août 1765 alors que l'affaire de la Barre suscitait les passions. « Le chevalier de la Barre, âgé de 19 ans, est arrêté sous l'accusation d'avoir blasphémé au passage d'une procession à Abbeville et mutilé un crucifix. Pour ces charges rien moins qu'établies, le chevalier est condamné à mort, le 28 février 1766 » (p. 14 de la préface de la présente édition).
3. En effet, le temps passé à la préparation de l'acte ou à sa réalisation n'est plus disponible pour les activités légales : recherche d'un travail, activité salariée...
4. Cela ne signifie aucunement que des coûts importants assurent de l'importance des gains, mais que le criminel potentiel s'engagera dans cette opération où les coûts sont élevés uniquement si les gains sont importants, si le jeu en vaut la chandelle, en quelque sorte.
5. En fait, le principe de la tolérance zéro suggère qu'aucun acte illégal ne doit rester impuni. Ce qui signifie que chaque acte illégal sera sanctionné par les autorités. Or, si tel était le cas (certitude d'être sanctionné), aucun acte ne serait commis (à condition que la sanction soit optimale).
6. Il s'agit en fait de la disposition des citoyens à payer pour leur sécurité dans le cadre d'une prise en charge gouvernementale et financée par l'impôt.
7. La sanction potentielle se définit comme le produit de probabilités conditionnelles (d'être détecté, d'être condamné, d'effectuer sa peine) par la sanction à laquelle est condamné l'individu.
8. En fait, le gain marginal s'accroît plus rapidement que le coût marginal associé.
9. Activités pour lesquelles l'individu pourrait être employé.

LA RESPONSABILITÉ DES DIRIGEANTS DANS LE CONTEXTE ENRON

Éric Rémus

Associé gérant, Assurance & Capital Partners

Les manipulations comptables auxquelles se seraient livrés certains dirigeants de grandes entreprises cotées, en atteignant la confiance des actionnaires, affaiblissent les bourses et ébranlent le système financier. Les mesures d'autorégulation et de renforcement des contre-pouvoirs ne sont pas à la hauteur de l'urgence. Des sanctions pénales pourraient avoir valeur d'exemple sans pour autant s'attaquer à la racine du problème.

Enron, Worldcom, Imclone, Merck, Adelphia, les scandales financiers se succèdent aux États-Unis et, comme des ouragans de fin d'été, continuent à tracer leur sillon ravageur dans les portefeuilles boursiers des investisseurs particuliers et professionnels. La particularité de cette mauvaise série est qu'elle semble trouver sa source principale, non dans des erreurs de gestion dont les dirigeants auraient à rendre compte civilement, mais dans l'allégation de malversations et de pratiques frauduleuses qui, si elles sont avérées, sont pénalement répréhensibles.

Est-ce si nouveau et original ? Nous savons bien qu'en France, pays des 3000 fromages et des 15 000 infractions pénales, théâtre de débats toujours ouverts sur l'insécurité juridique du chef d'entreprise, sur la quasi-imprescriptibilité de délits comme l'abus de biens sociaux, les dirigeants encourent un risque pénal. Mais ce risque, tel que nous le percevons généralement, sanctionne des comportements individuels délinquants et a une vertu essentiellement punitive. Cette fois, les enjeux sont différents. En touchant le sommet de groupes cotés en bourse, les affaires atteignent le moteur même de l'économie qu'elles menacent de gripper. Il s'agit en l'espèce d'un risque systémique qui existe autant en France qu'aux États-Unis et dans les autres grands pays dotés de marchés

financiers importants. C'est pour sa valeur d'exemplarité, donc de dissuasion, et avec l'objectif de protéger le système, que l'action publique pourrait être utilisée. Le droit pénal donne en effet les moyens d'action et de sanction même dans les cas où, sauf exception, il n'est pas reproché aux dirigeants de grands groupes d'avoir commis de vulgaires détournements de fonds. Eux-mêmes, certainement, n'estiment pas avoir eu l'intention délibérée de mal agir qui caractérise la faute pénale. Dans ce rôle dissuasif, le droit pénal vient en accompagnement des réflexions qui sont menées sur l'ensemble des places financières, pour renforcer les garde-fous. De nombreuses suggestions, intéressantes et certainement utiles, sont émises et ont été ou seront adoptées. S'attaquent-elles à la racine du mal, la question restera sans doute ouverte ?

L'enjeu des débats actuels

« **T**ough talk but few remedies! », titrait le New York Times après le discours de George Bush sur l'esprit de responsabilité dans l'entreprise. Peut-être, mais les mots utilisés, dans leur grandiloquence, ont

néanmoins fermement posé l'importance du débat aux yeux des Américains. On nous permettra quelques citations tirées du discours du président américain : « Le gouvernement veut s'assurer que ceux qui bafouent la confiance du peuple seront punis » ; « Nous allons utiliser tout le poids de la loi pour découvrir et extirper la corruption » ; « Nous devons trouver une nouvelle éthique de responsabilité qui augmentera la confiance des investisseurs, rendra les salariés fiers de leur entreprise et redonnera confiance au peuple américain ». L'accent était proche de celui de Théodore Roosevelt qui, au début du siècle, stigmatisant « les riches malfaiteurs », martelait que « ce pays est dirigé par le peuple et par personne d'autre ».

De telles intonations de salut public permettent de mesurer combien la démocratie économique et la démocratie politique sont intimement liées, la confiance du public étant le socle garantissant la pérennité de l'une et de l'autre.

Pour Rober Litan, responsable des études économiques de la Brookings Institution, « si les employés et les actionnaires d'une société ne sont pas raisonnablement sûrs que les bénéfices annoncés sont réels et que les dirigeants ne profitent pas de leur position pour s'enrichir à leur détriment, il n'y a plus de capitalisme ». Rien de moins.

Faut-il rappeler, pour mesurer l'importance des enjeux, que la capitalisation boursière, dans chacune des grandes économies occidentales, dépasse le montant du PIB ? Le seul stock des valeurs mobilières cotées dépasse le flux annuel des revenus générés par l'ensemble des acteurs économiques. Dans ce contexte, le recours à l'action publique ne vise pas à sanctionner un dirigeant particulier coupable d'avoir manipulé le processus d'attribution d'un appel d'offre ou d'avoir rémunéré son jardinier avec les deniers de l'entreprise. Ce qui est en cause est plus pernicieux. Les récentes grandes faillites (Enron, Worldcom) font apparaître un enchevêtrement d'acrobaties comptables soutenant artificiellement le cours de bourse, opérations validées par ceux-là mêmes qui ont vocation à assurer un contrôle externe, les auditeurs, et encouragées par l'ensemble des

intervenants qui en tirent un profit comme les banques et les avocats d'affaires. Pour ne pas être individuellement illégaux, ces montages dénaturent, par leur accumulation, la lisibilité des états financiers publiés par les entreprises au point de jeter un doute général sur la sincérité des informations diffusées par la totalité des entreprises cotées. Quelques sanctions exemplaires doivent, espère-t-on, mettre un terme à cette hypocrisie généralisée et reconstruire le climat de confiance, fondement des marchés financiers, donc de la richesse nationale.

Les armes du droit pénal

La citation à comparaître devant une juridiction répressive comme hors-la-loi présumé paraîtra disproportionnée s'agissant, pour les observateurs, de dirigeants qui ne sont taxables que d'un excès de témérité, d'astuce, d'imprudence, d'imprévoyance ou simplement d'une certaine malchance, l'évolution des marchés leur ayant été défavorable.

Dans un contexte de stabilité des marchés financiers, les « affaires » se seraient sans doute dénouées par quelque transaction confidentielle. Mais comme on l'a souligné, l'urgence est à la défense du système, alors quelques mises en accusation publiques, doivent par leur valeur d'exemple induire des changements de comportements rapides.

Le droit des sociétés prévoit des obligations légales à la charge des dirigeants dont la transgression est pénalement répréhensible. On citera quelques exemples de telles dispositions dans le droit français :

- l'obligation de tenue de comptabilité régulière, complète et sincère. Cet impératif de transparence a pour finalité de garantir la pérennité de l'entreprise et la confiance des diverses parties prenantes à la vie de l'entreprise, associés ou tiers.
- l'obligation d'information des administrateurs. Le président du conseil d'administration doit

mettre les administrateurs en mesure de pouvoir exercer leur mission en toute connaissance de cause. Le non-respect de cette disposition entache la régularité d'une réunion et peut entraîner son annulation. Certains administrateurs pourront d'ailleurs tenter de dégager la responsabilité solidaire qu'ils partagent avec le président en invoquant l'absence ou l'insuffisance d'informations préalables.

– L'obligation légale de déposer le bilan. Dans le contexte de la « nouvelle économie », des dirigeants pourront encourir le reproche d'avoir artificiellement maintenu en vie certaines de leurs filiales qui étaient en réalité en état de cessation de paiement. L'action pourrait dans ce cas être introduite soit par un mandataire liquidateur dans le cadre d'une procédure collective, si la filiale concernée a finalement déposé le bilan en laissant un passif non soldé, soit par des actionnaires arguant que la poursuite de l'activité déficitaire d'une filiale a indûment appauvri la société dans son ensemble.

– L'octroi de rémunérations excessives. Les dirigeants sont nommés pour s'occuper au mieux des affaires sociales et non pour privilégier leur intérêt personnel. Ils se placent en contravention s'ils aggravent la charge financière de l'entreprise au détriment de la société. Ce reproche est aujourd'hui davantage adressé aux dirigeants d'entreprises américaines qu'aux dirigeants de sociétés françaises, considérés comme plus raisonnables sur ce plan.

L'action pénale qui vise à sanctionner le non-respect d'une disposition impérative n'est pas exclusive d'une action civile lorsque la transgression incriminée porte atteinte aux intérêts de tiers ou des actionnaires ou encore aux intérêts de la société elle-même en tant que personne morale. La reconnaissance de la violation d'une obligation légale peut même faciliter la démonstration du comportement défaillant du chef d'entreprise. Dans un arrêt du 28 novembre 2000 concernant les difficultés du Comptoir des entrepreneurs, la chambre criminelle de la Cour de cassation posait le principe que le délit de présentation inexacte peut être préjudiciable à la société, ouvrant le champ à des actions en responsabilité civile.

Les autres moyens de protection et de prévention

Quand tous les garde-fous ont sauté, la sanction pénale est l'arme ultime. Dans le contexte actuel et au-delà de son rôle punitif, elle a également et peut-être avant tout une valeur dissuasive donc préventive.

Dans le registre de la prévention, l'ensemble des acteurs des places financières (autorités de tutelle, sociétés cotées, auditeurs, banquiers) réfléchissent à renforcer l'efficacité de chacun des maillons de ce que René Ricol, l'ancien président de l'Ordre des experts-comptables a appelé « la chaîne sécuritaire », fondée en amont de la punition sur un panachage d'autorégulation et de contrepouvoirs :

– autorégulation par la diffusion, autrement que formelle, des principes du gouvernement d'entreprise, par l'adoption et le respect de chartes de déontologie, de plans préétablis de cessions de titres par les initiés (*insider trading plans*), par un travail pédagogique portant sur l'éducation des administrateurs visant à renforcer la compréhension qu'ils ont de leur mission, de leurs devoirs et des risques attachés à l'exercice d'un mandat social.

– Autorégulation quand les auditeurs s'efforcent de s'entendre sur des normes internationales communes réduisant le champ laissé par la « comptabilité créative ».

– Contrepouvoirs dans l'entreprise même par le développement d'administrateurs indépendants (ce qui passe en France par une meilleure formation à ce rôle), par l'instauration de comités spécialisés et responsables, dotés d'accès soit aux services de la société soit aux commissaires aux comptes autrement que par la seule entremise du chef d'entreprise, contrepouvoirs externes par le renforcement des pouvoirs de commissaires aux comptes, par la généralisation de la revue concurrente des rapports d'audit.

Tout ou partie de ces suggestions seront adoptées et joueront incontestablement un rôle utile pour prévenir la répétition de comportements dangereux. Mais de telles mesures sont-elles suffisantes pour soigner la cause du mal ?

L'effet pervers des stock-options

Les années récentes ont vu l'explosion de la distribution des stock-options tant dans les grands groupes que dans de jeunes sociétés récemment introduites en bourse. Destiné à l'origine à aligner l'intérêt des *managers* sur ceux des actionnaires en faisant participer les premiers à la plus-value réalisée par les seconds, cet outil de rémunération est devenu pour les hauts dirigeants comme la « pomme dans le jardin d'Eden », cet objet obsessionnel capable d'assurer la fortune de quelques-uns en quelques jours, compte tenu des masses distribuées et de la volatilité des marchés.

Mais à bien y réfléchir, les stock-options ne créent pas cette communauté d'intérêt qui avait présidé à leur conception. En investissant dans un titre, les actionnaires savent et acceptent qu'ils peuvent gagner ou perdre. Alors que les managers ont l'illusion qu'ils ne peuvent que gagner. Puisque pour lever l'option, il leur suffit d'attendre qu'un écart significatif entre le cours de bourse et le prix de l'option leur assure une très forte probabilité de gain. Ultérieurement, ils sont en capacité d'améliorer cette probabilité en faisant approuver un « *repricing* » de l'option. En revanche, une fois l'option exercée, ils exposent plus massivement leur patrimoine en ayant recours à l'emprunt ou en mobilisant une bonne part de leur épargne. La perte devient de ce fait plus douloureuse et cette perspective peut être le ferment de tentations inavouables.

Mais surtout, le cours des actions d'une société cotée n'est pas sous le contrôle des dirigeants. Il est le résultat des forces du marché contre lesquelles le dirigeant, aussi avisé soit-il, ne peut pas grand chose. Soit il est injuste de lier son sort à une variable qui pour l'essentiel lui échappe, soit il est dangereux car la perspective du gain ou parfois de la fortune, et la crainte de les voir s'évanouir, influencent son comportement et risquent de réduire son activité à un exercice de communication permanent qui peut se transformer en manipulation dans certains cas extrêmes.

Des instruments de motivation sont nécessaires et parfaitement légitimes. Mais tout système d'intéressement devrait idéalement être indexé sur des variables dépendantes de l'activité du bénéficiaire. Ce n'est plus le cas avec les stock-options.

L'histoire récente a montré que des sanctions pénales, par leur valeur d'exemplarité, pouvaient induire une modification rapide des comportements. L'incarcération de Mickaël Milken et de quelques autres *traders* indéliçats avait mis un terme à la vague des LBOs (*leveraged buy out*) sauvages de la fin des années 1980 après la mise à jour de manœuvres frauduleuses. De telles sanctions seront donc très probablement prises et produiront leur effet. Elles préviendront un temps la répétition de ces dérapages comme y contribueront également l'amélioration des mécanismes d'autorégulation et de contrôle. Mais ces diverses mesures ne se substitueront pas à une réflexion sur les causes profondes des comportements de certains dirigeants et, à notre avis, tel qu'il a récemment évolué, le dispositif des stock-options en porte une part de responsabilité.

Note

1. Des mots sévères mais de faibles remèdes.

LA SÉCURITÉ DANS LES COMMERCES DE JOAILLERIE : DE NOUVEAUX DÉFIS

Isabelle Guichot

Président-directeur général, Van Cleef & Arpels International

Président du comité Vendôme

L'actualité nous rappelle hélas chaque semaine combien les joailliers détaillants sont vulnérables aux agressions et aux vols en tous genres perpétrés par des individus suréquipés et déterminés, n'hésitant plus à déployer des moyens offensifs dignes du meilleur film d'action. Y a-t-il une soudaine augmentation des risques et une baisse de vigilance de la profession ? Que sont vraiment ces risques ?

Un métier d'exception

Toute activité expose nos entreprises à des risques, qu'ils soient purement accidentels (incendie, blessures de salariés) ou provoqués (perte financière, informatique, fraudes...).

Toutefois, le métier de joaillier présente par nature des risques spécifiques, bien évidemment parce qu'il renvoie à la manipulation de matières précieuses : or, platine, diamants, gemmes.

Le bijou suscite une envie presque irrationnelle de possession tout en permettant une conversion aisée de sa valeur en argent liquide. Nos clients l'apprécient, les individus moins honnêtes également !

Ce métier fonctionne donc sur un paradoxe : faire venir les clients dans nos boutiques et dissuader les malfrats d'y rentrer, que ce soit par la force ou par la ruse.

Le premier défi est bien là. Il consiste à rendre accessible nos bijoux au plus grand nombre de clients possible tout en élevant des barrières suffisantes pour repousser les éventuels voleurs.

Il faut admettre que nos marchandises ne manquent pas de qualités pour attirer les

convoitises dans les deux camps : elles sont précieuses et relativement rares ; elles concentrent une valeur élevée, de plus, facilement transportable. Une pierre de quelques grammes peut atteindre le prix d'une villa soit plusieurs millions d'euros ; et, elles peuvent franchir les frontières ou changer de mains en toute discrétion.

Nos bijoux sont universellement appréciés et monnayables tant sur le marché de l'occasion que sur celui du recel, sans compter la possibilité de fondre le métal pour le revendre au poids ou de desserrer les pierres voire de les retailler pour leur donner une seconde vie dans l'anonymat le plus total.

En peu de mots, il n'y a pas de profession équivalente au monde où le rapport volume/valeur/« monnayabilité » soit aussi prometteur. Tout le monde s'accorde sur ce point.

Néanmoins dans un environnement de plus en plus concurrentiel entre les marques de luxe il faut, pour vendre, rendre le bijou accessible et désirable. Non seulement en matière de prix mais surtout en terme d'attractivité.

Tout d'abord, il doit être mis en scène dans des vitrines ou sur des supports si possible originaux et valorisants.

Van Cleef & Arpels cultive, par exemple, un rapport privilégié avec la nature évoquant la légèreté des végétaux et des fleurs. Pas question d'enfermer les bijoux dans de lourds caissons ressemblant à des minichambres fortes !

Ensuite, cette proximité se doit d'être relayée de manière cohérente par des campagnes de publicité et des actions promotionnelles (dîners, cocktails, défilés de bijoux...) rendant la marque plus visible mais attirant aussi l'attention et les convoitises sur elle.

L'évolution la plus récente est certainement la prise en compte par la profession de la nécessité de désacraliser l'acte d'achat en donnant l'envie d'entrer dans les boutiques, d'y rester et d'y revenir.

Le magasin n'est plus cette espèce de forteresse dorée d'autrefois. Il fallait alors un certain courage, avouons-le, pour franchir le seuil après avoir dû sonner, se soumettre à la barrière psychologique du sas de sécurité et être dévisagé sous toutes les coutures par un personnel méfiant, parfois hautain.

Aujourd'hui, l'espace de vente est visible de l'extérieur et le personnel de surveillance est souriant. Il vous ouvre la porte, vous accueille en musique et vous pouvez librement découvrir les vitrines intérieures sans subir l'assaut d'un vendeur, trop insistant ou inquisiteur, qui veut à tout prix vous faire asseoir à sa table de vente. Vous êtes enfin libre de toute contrainte. Mais qu'en est-il de la sécurité dans ce nouvel environnement ?

Les risques et les armes du métier

Avez-vous la moindre idée des valeurs circulant autour de la place Vendôme ? La sécurité des biens et des personnes nous impose de laisser votre imagination appréhender un ordre de grandeur. Pensez seulement au nombre de vitrines de joailliers, aux chambres fortes, sans compter les banques....

Il existe principalement deux catégories de risques caractérisés par un mode opératoire

particulier et commandant des procédures de sécurité radicalement différentes.

■ Le vol par la ruse

Les anecdotes sont nombreuses et le cinéma s'en régale. À la force se substitue l'imagination et la dextérité des voleurs !

L'individu type – bien souvent un couple de grand standing inspirant toute confiance – se fait présenter le plus innocemment du monde un bijou ou une pierre précieuse qu'il parvient à subtiliser grâce à une manipulation.

Le grand classique est de remplacer le vrai par un faux trop bien imité d'un seul coup d'œil de contrôle pour être décelé immédiatement, par le vendeur, et comble du détail, l'étiquette du prix se retrouvera sur la copie !

Le pseudo client peut aussi confirmer un achat et demander un paquet cadeau. Il demandera à voir une dernière fois l'objet dans son écrin, avant de le refermer lui-même, puis il prétextera devoir s'absenter pour chercher un moyen de paiement. Entre temps, il aura vidé l'écrin de son contenu sans éveiller l'attention du vendeur qui finira par avoir des doutes lorsque son client ne reviendra pas. Mais, ce sera un peu tard.

On connaît également la simulation de la perte d'un bijou lors d'une présentation. Celui-ci est en fait collé à l'aide de chewing-gum sous la table de vente, puis récupéré par des complices, alors que tout le personnel aura fouillé en vain le magasin.

Fort heureusement, ces tours de passe-passe sont devenus célèbres dans la profession et résistent peu à la vigilance de nos collaborateurs. Les parades sont plutôt aisées à prendre. Citons comme exemples :

- assurer une formation adéquate au personnel de vente avec quelques astuces sur le nombre et la manière de présenter les bijoux ;
- disposer d'un système de vidéosurveillance efficace, c'est-à-dire permettant de distinguer dans le détail et de manière sélective toute l'activité de la boutique, en particulier les tables de vente. Grâce au

traitement numérique, la technique permet aisément d'exercer une surveillance avec plusieurs yeux ;
– avoir du personnel exclusivement dédié à la surveillance de l'espace de vente et entraîné à ne pas être victime d'un détournement d'attention.

Ces mesures sont appliquées avec discrétion sans entraver le bon déroulement de l'acte de vente.

Pour autant, ces mesures doivent constamment être évaluées et améliorées car l'imagination des escrocs est sans limite.

À cet égard, la profession dispose d'une arme très efficace : la chaîne téléphonique. Dès qu'un individu est suspecté, a commis un vol ou a utilisé un mode opératoire nouveau, il existe une solidarité entre confrères, entre les représentations syndicales et les autorités pour diffuser, pratiquement en temps réel, des informations visant à prévenir toute nouvelle tentative.

■ Le vol par la force

Il s'agit probablement du principal défi rencontré actuellement par la profession joaillière en France. Il y a une décennie, les banques ont aussi été confrontées à ces mêmes problèmes et elles se sont adaptées à cette nouvelle menace. Les voleurs ont donc recherché d'autres cibles, plus vulnérables, en l'occurrence les commerces de joaillerie.

Bien souvent l'attaque porte sur le verre des vitrines extérieures qui est conçu pour résister à certaines contraintes, tel le tir d'une arme à feu, mais pas à d'autres comme la chaleur ou certains modèles de scies. Les fabricants ont réalisé de gros progrès en proposant des matériaux multicouches à base de polymères. Mais le vitrage idéal, dans l'absolu, n'existe pas encore. D'autres mesures sont employées heureusement pour retarder l'effraction et permettre ainsi la mise en œuvre d'un plan de sauvegarde des valeurs.

Les véhicules béliers sont aussi très à la mode. Une voiture volée, de grosse cylindrée, est projetée contre la façade de l'établissement et l'impact est suffisant pour détruire la maçonnerie et les cadres des vitrines. En général, les joailliers ont obtenu de

la part des autorités, la pose de barrières ou de plots sur les trottoirs de manière à faire obstacle à ce type d'agressions.

Plus graves et pénalement plus risqués pour leurs auteurs, les vols à mains armées se multiplient allant jusqu'à la pire hypothèse d'une prise d'otage. Les malfaiteurs sont généralement très déterminés et disposent d'un véritable arsenal de guerre contre lequel il serait vain de lutter au moment des faits.

La prévention est alors déterminante et certaines méthodes bancaires qui ont fait leurs preuves sont mises en œuvre. De même, il est utile de posséder un plan d'action confidentiel. Citons quelques mesures particulièrement efficaces :

- scinder les procédures de sécurité entre plusieurs personnes n'appartenant pas forcément à l'entreprise, de manière à ce que certaines conditions soient réunies pour ouvrir ou fermer les vitrines, la boutique et les coffres ;
- exercer une surveillance y compris à l'extérieur afin de relever les faits anormaux laissant penser à un repérage des moyens de protection et des habitudes ;
- faire preuve d'une grande discrétion sur les méthodes de travail et *a fortiori* les procédures de sécurité existantes dans l'entreprise.

Le personnel est expérimenté et rompu à cet exercice. Néanmoins il est utile d'entretenir cette sensibilité par des séances de formation ou de mise à jour des connaissances. Il faut lutter à tout prix contre la routine et changer les procédures régulièrement.

Ces dispositions étant appliquées, la difficulté est de ne pas tomber dans l'excès inverse où la boutique serait transformée en camp retranché, rendant tout acte commercial impossible. Les personnes franchissant notre seuil ne sont pas toutes des criminels potentiels !

Les enjeux de la sécurité

Comme nous venons de le voir, les contraintes de sécurité sont très fortes dans l'exercice de notre métier. Mal gérées, elles peuvent compromettre le

potentiel commercial d'une boutique. Ignorées, elles mettent en péril les biens et les personnes.

En complément des mesures internes prises par les entreprises, il convient de multiplier les contacts avec les assureurs afin d'obtenir une assistance sur les dernières techniques passives et actives de protection (vidéosurveillance, détection, alarme, blindage, formation des agents de sécurité, ramassage de clefs...).

La concertation entre joailliers s'est largement accrue ces derniers mois. Ainsi, des dispositifs communs tels que la surveillance des devantures de boutiques et l'interconnexion des liaisons téléphoniques avec les PC sécurité sont mis en œuvre.

De même, la collaboration avec des forces de l'ordre, le plus haut niveau de commandement est indispensable. Il est fortement conseillé d'élaborer avec lui un plan de surveillance et d'intervention et de maintenir des contacts permanents, à tous niveaux, y compris avec la police de proximité. Quoique l'on en dise, les moyens existent. Il suffit de les déployer au bon endroit et au bon moment.

Enfin, l'enjeu économique est de taille. À la base, les marques de luxe déclinent leurs boutiques selon un concept mondial homogène pour recréer la même ambiance partout à travers le monde.

Pourtant les impératifs de sécurité varient d'une ville à l'autre – Paris ne présente pas les mêmes risques que Tokyo – d'où une disparité sécuritaire qu'il est difficile de traiter avec un discours unique.

Les adaptations locales sont onéreuses et l'impact de la contrainte sécurité dans une boutique de joaillerie est de l'ordre de + 30 à 40 % sur le total de la construction par comparaison avec une boutique de mode de luxe !

Les grands groupes du luxe peuvent sans doute supporter cette surcharge mais qu'en est-il des détaillants indépendants ? Pourront-ils à la fois continuer à s'assurer et à investir massivement dans la protection ?

Aujourd'hui, la profession doit concilier deux impératifs *a priori* antinomiques : dresser des barrières dissuasives contre le vol mais favoriser

l'accessibilité des bijoux, pour exercer avant tout leur profession de commerçants ! Les protections contre le vol ont évolué, elles sont moins austères et plus discrètes. Si les banques ont été avant nous des cibles de choix, elles se sont vite adaptées au risque. Il en est de même pour les commerces de joaillerie qui ont dû en très peu de temps faire l'inventaire de leurs faiblesses et revoir leurs systèmes de protection. Il ne s'agit ni plus ni moins d'une course contre la montre avec la délinquance. Heureusement, l'action collective, les nouveaux moyens techniques et l'analyse continue des risques en interne, permettent aux joailliers de prendre une bonne longueur d'avance avec d'autant plus de détermination qu'ils ont été les récentes victimes de nombreuses attaques.

Comment ne pas conclure sur l'indispensable prise de conscience des pouvoirs publics sur les enjeux d'une sécurisation de l'exercice de la profession joaillière, si malmenée depuis quelques mois ? Il y a là une véritable responsabilité en matière de sécurité publique (ces attaques se déroulant souvent dans des artères commerçantes ou touristiques très fréquentées), de protection d'une profession riche en emplois et en savoir-faire, et de maintien du pouvoir d'attraction touristique de notre pays (le shopping de luxe faisant évidemment partie des motivations importantes des touristes en France).

Il ne s'agit là nullement d'une revendication catégorielle déplacée, ni d'une résurgence corporatiste mais bien de la défense d'un pan entier de l'économie française. La joaillerie est un secteur très contributif et fortement exportateur.

La récente décision d'instaurer un dispositif policier Place Vendôme, témoigne d'une amorce de prise de conscience des pouvoirs publics, et semble déjà porter ses fruits puisque la vague sans précédent de sinistres dans le quartier paraît pour l'instant endiguée. Espérons que ce solide exemple préfigure la mise en place d'un vrai dispositif national de sécurisation de nos métiers afin d'en assurer la pérennité.

LES MOYENS JURIDIQUES DE LUTTE CONTRE LA CYBERCRIMINALITÉ

Éric A. Caprioli

Avocat au barreau de Nice

Spécialiste en droit de la propriété intellectuelle

Expert aux Nations unies

Avec l'essor de l'Internet, les délits liés à l'utilisation des moyens informatiques et des réseaux sont de plus en plus nombreux. Pour faire face à ce phénomène international, les États sont en train de se doter d'un arsenal pénal propre à assurer sa régulation, notamment avec l'adoption de la convention du Conseil de l'Europe sur la cybercriminalité.

Les réseaux numériques sont devenus une composante majeure sur laquelle repose la croissance de nos économies. Pourtant, l'utilisation de réseaux tel l'Internet présente des risques et des vulnérabilités inhérents à leur nature ouverte et internationale. Ainsi, depuis que l'Internet s'est développé dans le grand public, il ne se passe pas une semaine sans que les médias ne rapportent une affaire liée de près ou de loin à l'utilisation frauduleuse ou illicite des TIC (technologies de l'information et de la communication). Chacun a en mémoire la récente affaire Yahoo ! (ordonnance de référé du 20 novembre 2000, tribunal de grande instance de Paris), qui a ouvert une brèche dans le principe de territorialité du droit pénal. En effet, le juge des référés français a condamné une entreprise américaine, sur le fondement du droit français (article R-645-1 du Code pénal), pour des faits (vente d'objets nazis) commis virtuellement sur le territoire français à partir du territoire américain.

Pour autant, les activités criminelles liées aux technologies de l'information ne se limitent pas à des actes racistes ou néonazis ; elles peuvent prendre des formes très variées : atteintes aux systèmes d'information et/ou aux données informatisées,

attaques de serveurs par saturation (*spamming*), violation du secret des correspondances privées, violation des règles de protection des données personnelles, espionnage industriel ou militaire, contrefaçon de droits de propriété intellectuelle (brevets, marques, dessins, droits d'auteur...), délits de presse (diffamation), fraude fiscale, fraude à la carte bancaire, blanchiment d'argent, réseaux de pédophiles, usurpation d'identité, organisation de la prostitution... La liste des infractions est longue ; et elles touchent aussi bien l'entreprise et les administrations que les individus. Par ailleurs, la diffusion de certains virus (Melissa, Iloveyou, Code Red)¹ a causé d'importants dommages aux entreprises et aux organismes publics. Leurs modes de propagation sont divers : e-mail, Web, partage de réseau, etc. Plus récemment, des activistes se sont livrés à des activités de terrorisme sur les réseaux. À la suite des attentats du 11 septembre 2001, il a été annoncé que les terroristes d'Al-Qaïda avaient eu recours aux systèmes de messagerie électronique associés aux moyens de la cryptologie et de la stéganographie pour assurer la confidentialité de leurs échanges tendant à la préparation et à l'organisation de leurs attentats.

En tant qu'espace de communication ouvert, l'Internet permet la diffusion de tout type d'information sans aucune contrainte géographique. Suivant la loi applicable dans le pays de destination de l'information, celle-ci pourra être considérée comme licite ou illicite, parfois en fonction des principes (variables) de liberté d'expression et de respect de la vie privée.

En matière de criminalité informatique ou de criminalité informatisée (que l'on nomme ensemble usuellement « cybercriminalité »), dès lors que le recours à l'appareil répressif est décidé par la victime ou par le ministère public, une réalité classique s'impose : le droit pénal est une des expressions de la souveraineté des États, en fonction de laquelle il possède une dimension territoriale. Or, l'Internet s'affranchit de toute contrainte territoriale. En effet, en matière pénale, le juge d'instruction et la police judiciaire recherchent classiquement et principalement à localiser et à identifier l'auteur d'une infraction, et, pour matérialiser l'infraction, à préserver les éléments de preuve qui peuvent se trouver sur le territoire d'un autre État.

Le fait d'appréhender des comportements délictueux sur les réseaux se heurte à trois types de contraintes :

- l'anonymat, qui peut être organisé sur les réseaux. Le recours aux services des prestataires de services de certification, tels que la société Certinomis², qui fournissent des certificats électroniques d'identification et de confidentialité, peut jouer un rôle non négligeable en termes de sécurité, et ce d'autant que des obligations légales s'imposent à eux tant pour le recouvrement des clés de chiffrement que pour la lutte contre l'anonymat³;
- la volatilité des informations numériques (possibilité de modifier et de supprimer des éléments de preuve quasi instantanément) ;
- les comportements délictueux, qui revêtent souvent un caractère transnational.

Face à ces réalités, une harmonisation internationale du droit et des procédures ainsi

qu'une étroite coopération judiciaire sont des conditions *sine qua non* pour être en mesure de lutter efficacement contre des cybercriminels qui tendent à s'organiser et à agir au niveau planétaire. Cette harmonisation est devenue une priorité majeure des États qui sont entrés dans la société de l'information, spécialement les États membres du Conseil de l'Europe, conformément aux bases qui ont été définies par le G8. C'est dans cette perspective que la convention du Conseil de l'Europe sur la cybercriminalité a été signée le 23 novembre 2001, à Budapest, par 33 États, dont les membres de l'Union européenne, les États-Unis d'Amérique, le Canada, le Japon et l'Afrique du Sud⁴. Cette convention présente l'avantage d'énoncer les mesures que les États doivent adopter, mais sans que leur contenu soit précisé. Cela explique pourquoi, concernant l'harmonisation des sanctions relatives aux attaques visant les systèmes d'information, la Commission européenne a publié une proposition de décision-cadre le 19 avril 2002⁵.

Lors de la réunion du G8 des 13 et 14 mai 2002 au Canada, de nouvelles recommandations ont été adoptées sur les crimes de haute technologie, les crimes informatiques et les moyens de lutte qui y sont associés⁶.

Les enjeux juridiques sont à la mesure des pertes financières et des dommages résultant de la cybercriminalité, qui ont connu une forte progression, encore accrue au cours des dernières années. Ainsi, du point de vue de l'assurance, si les risques matériels et immatériels (données numérisées) sont assurables en vertu de leur caractère aléatoire, il en va différemment des risques pénaux nés de la commission des infractions relatives à la cybercriminalité. Il n'en demeure pas moins que l'analyse des moyens juridiques de lutte contre la cybercriminalité permet de mettre en relief le contenu de l'arsenal répressif existant.

Envisageons tour à tour les principaux aspects de la lutte contre la cybercriminalité.

La conservation des données de connexion

En vertu de la convention du Conseil de l'Europe, les États ont l'obligation d'adopter les mesures nécessaires afin de pouvoir enjoindre à une personne ou à une entreprise de conserver certaines données informatiques stockées ou des données de connexion relatives à une infraction pénale, sous le sceau du secret procédural, notamment lorsque ces données risquent de disparaître ou d'être modifiées, et de pouvoir les divulguer à l'autorité compétente de l'État partie. De la même manière, les États doivent habiliter leurs autorités compétentes à avoir le pouvoir d'enjoindre aux personnes présentes sur leur territoire et aux fournisseurs de services Internet de communiquer les informations en leur possession.

La France est intervenue en ce domaine avec la loi du 1^{er} août 2000 (réformant la loi du 30 septembre 1986 sur la liberté de communication), qui encadre la responsabilité et les obligations des fournisseurs d'accès à l'Internet (FAI) et des fournisseurs d'hébergement. Elle leur impose d'identifier leurs clients bénéficiant de services d'accès à l'Internet et de conserver et communiquer ces données identifiantes sur réquisition de l'autorité judiciaire. Toutefois, elle ne précise pas combien de temps les FAI ont l'obligation de conserver ces données ni ce qu'il convient d'entendre par autorité judiciaire (les demandes d'un officier de police judiciaire semblent *a priori* exclues). Par ailleurs, les personnes physiques ou morales dont l'activité est d'éditer un service de communication en ligne, autre que des correspondances privées, doivent s'identifier précisément et tenir ces informations à la disposition du public.

De plus, la loi sur la sécurité quotidienne (LSQ) du 15 novembre 2000⁷ impose aux opérateurs de télécommunications la conservation des données de connexion des internautes pendant

une durée de un an avec pour finalité de mettre à la disposition des autorités judiciaires les informations nécessaires à l'enquête⁸. Cependant, les modalités de conservation doivent encore être précisées par décret. Ces dispositions législatives figurent dans un chapitre intitulé « Dispositions renforçant la lutte contre le terrorisme ». L'article 22 de la loi trace la perspective dans laquelle s'inscrivent les dispositions légales : « Afin de disposer des moyens impérieusement nécessaires à la lutte contre le terrorisme, alimenté notamment par le trafic de stupéfiants et les trafics d'armes et qui peut s'appuyer sur l'utilisation des nouvelles technologies de l'information et de la communication, les dispositions du présent chapitre sont adoptées pour une durée allant jusqu'au 31 décembre 2003. Le Parlement sera saisi par le gouvernement, avant cette date, d'un rapport d'évaluation sur l'application de l'ensemble de ces mesures. » Il convient de préciser, en outre, que la loi de finances rectificative pour 2001 du 28 décembre 2001 a élargi l'accès aux données de connexion auprès des fournisseurs d'accès et des opérateurs de télécommunications, alors que la LSQ réservait cette possibilité aux seuls juges, aux agents des douanes, du fisc et aux enquêteurs de la Commission des opérations de Bourse (COB)⁹.

La conservation de ces données a pour objectif de permettre l'identification des délinquants et de matérialiser des éléments de preuve des infractions. Néanmoins, ces mesures peuvent s'avérer insuffisantes si l'État en cause ne se dote pas des moyens juridiques appropriés pour procéder à des interceptions légales et au déchiffrement des messages codés suspects.

L'accès au contenu des messages

Les autorités compétentes des États parties à la convention sur la cybercriminalité pourront collecter les données de connexion et intercepter les données relatives au contenu directement ou en

contraignant les fournisseurs de services Internet (tel le système Carnivor du FBI aux États-Unis).

Le libellé de la convention permettra à chaque pays d'adapter un système d'interception à sa législation interne. Pour ce qui est de la France, l'autorité judiciaire a déjà la possibilité de procéder par voie de réquisition auprès des opérateurs téléphoniques, qui ont l'obligation de fournir les données de connexion (la prestation est facturée environ 90 euros). En ce qui concerne le contenu des communications, c'est le régime classique sur les écoutes téléphoniques (procédure judiciaire) et les interceptions de sécurité (procédure administrative) qui a vocation à s'appliquer, sans qu'il y ait besoin de profonde modification (loi du 10 juillet 1991). C'est en ce sens que la LSQ a anticipé l'adoption de la convention. Un nouvel article 11-1 a été introduit dans la loi du 10 juillet 1991, aux termes duquel les autorités judiciaires pourront avoir accès aux conventions de chiffrement des données chiffrées du présumé délinquant par l'entremise des prestataires de services de cryptologie¹⁰.

En outre, d'une part, la LSQ introduit plusieurs articles dans le Code de procédure pénale afin de permettre aux magistrats (du parquet, de l'instruction et de la juridiction de jugement) d'ordonner le déchiffrement des données. D'autre part, elle établit une nouvelle incrimination avec l'introduction de l'article 434-15-2 dans le Code pénal : toute personne qui a connaissance de la convention secrète de déchiffrement d'un moyen de cryptologie susceptible d'avoir été utilisé pour préparer, faciliter ou commettre un crime ou un délit a l'obligation de remettre ladite convention aux autorités ou de la mettre en œuvre. En cas de défaut d'exécution, des peines de prison et d'amende sont prévues¹¹. Ces nouvelles dispositions doivent interpeller les assureurs, auxquels s'imposera l'obligation de limiter leur garantie à certains coûts liés à la reconstitution des clés de chiffrement des clients des prestataires qu'ils assurent.

L'harmonisation des infractions

En conformité avec leur droit interne, les États parties à la convention s'engagent à adopter des législations qui définissent un certain nombre d'infractions ainsi que leur tentative de commission, tout en laissant aux États une marge d'adaptation plus ou moins large selon les faits visés. En droit français, ces incriminations reprennent globalement la substance de la loi Godfrain du 5 janvier 1988 (articles 323-1 à 323-7 du Code pénal). Les États doivent prendre les mesures nécessaires pour que les infractions visées soient passibles de « sanctions effectives, proportionnées et dissuasives, y compris la privation de liberté ». Ils doivent adopter des législations incriminant les infractions.

◆ Infractions contre la confidentialité, l'intégrité et la disponibilité des données et des systèmes informatiques

Sont ainsi incriminés l'accès illégal, les interceptions illégales, l'atteinte à l'intégrité des données, l'atteinte à l'intégrité du système et les abus de dispositifs informatiques permettant la commission d'infractions.

◆ Falsifications et fraudes informatiques

Sont ici visées les modifications et altérations de données informatiques lorsqu'elles sont utilisées aux fins de paraître légales ou authentiques, ainsi que toute atteinte au fonctionnement d'un système informatique dans l'intention d'obtenir sans droit un bénéfice économique quelconque.

◆ Pornographie infantile

Sont incriminées toutes les productions, mises à disposition, diffusions ou détentions d'images de

pornographie infantine concernant des mineurs de 18 ans, voire de 16 ans, en fonction du droit interne de chaque État¹². Cette disposition, particulièrement attendue par le grand public, revêt un caractère symbolique mais ne constitue pas une nécessité purement juridique. En effet, rares sont les États qui n'ont pas légiféré ou qui n'ont pas de règles de prohibition en matière de protection des mineurs. À la vérité, la difficulté tient davantage à la non-application par certains États de leur propre législation pour des raisons de corruption ou de politique pénale, laissant apparaître, de fait, une certaine permissivité ou tout au moins une inertie judiciaire. C'est en réalité la différence entre les seuils de la majorité qui risque de poser problème, notamment pour les pays qui opèrent une distinction entre la majorité civile et la majorité sexuelle.

◆ Les infractions liées aux atteintes à la propriété intellectuelle et aux droits connexes

Les atteintes aux droits protégés, en vertu notamment des droits nationaux ou du traité de l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle sur le droit d'auteur (entré en vigueur le 6 mars 2002), ou de la convention de Berne (1886), doivent être réprimées. Le texte de la convention prévoit ainsi un durcissement de la protection des droits de propriété intellectuelle par le fait que les atteintes seront systématiquement sanctionnées sur le plan pénal. Du point de vue français, cela ne bouleversera pas l'ordre juridique puisque l'actuelle victime d'une atteinte à un droit de propriété intellectuelle (contrefaçon) a le choix entre la voie civile, à vocation purement indemnitaire, et la voie pénale, à vocation répressive et indemnitaire, par constitution de partie civile. En revanche, pour ce qui est des droits voisins (droits connexes dans la convention), il faudra procéder à des ajustements législatifs. Pour d'autres pays, il s'agira de modifier substantiellement l'état actuel de leur droit.

◆ La responsabilité pénale des personnes morales

Cette responsabilité peut être pénale, civile ou administrative lorsque les faits définis dans la convention ont été commis par une personne physique ayant le pouvoir d'engager ou de représenter la personne morale ou lorsqu'elle exerce sur elle un contrôle. Elle doit être établie indépendamment de la responsabilité pénale des personnes physiques ayant commis les faits. En droit français, il est possible d'engager la responsabilité pénale d'une personne morale, sous la condition que le législateur l'ait prévu.

Les procédures et perquisitions

Les États parties à la convention ont l'obligation d'habiliter leurs administrations respectives à perquisitionner les systèmes informatiques, à saisir des données et à imposer aux personnes concernées de fournir les données en leur possession, de conserver les données « vulnérables » ou de les faire conserver par les personnes concernées.

Les mesures prévues par la convention sont applicables en droit interne à toutes les enquêtes et procédures pénales relatives aux infractions définies dans la convention ainsi qu'à toute infraction commise au moyen d'un système informatique ou pour la collecte de preuves électroniques concernant une infraction pénale quelconque. Cette précaution vise à permettre une souplesse procédurale afin de rendre applicable la coopération procédurale lorsque l'enquête nécessite des investigations sur des moyens informatiques. La mise en œuvre des procédures doit être proportionnée à la nature des circonstances de l'infraction, s'inscrire dans la conformité de l'ordre juridique interne et respecter les libertés fondamentales et les droits de l'homme.

Les autorités compétentes d'un État doivent pouvoir perquisitionner et saisir les informations relatives à une infraction liée à l'utilisation de l'informatique. La question des perquisitions à distance et transfrontalières dans des systèmes informatiques implantés dans un État partie, à partir d'un autre État, a été abordée, mais aucune position commune n'a pu être adoptée ni aucune mesure technique envisagée concrètement. Cette position était défendue par les États-Unis, qui préféreraient voir s'instaurer, en lieu et place du système de coopération judiciaire et d'entraide, une véritable « cyberpolice » internationale qui se jouerait des frontières. À cette omission volontaire plusieurs raisons : la souveraineté des États est directement atteinte par de telles pratiques, et la plupart d'entre eux demeurent réticents à dévoiler qu'ils disposent déjà d'un arsenal technologique leur permettant d'opérer ce type de « visites » dans des systèmes d'information étrangers sans laisser de traces...

En ce qui concerne la France, les dispositions pénales permettent déjà de saisir tout type d'information dans le cadre d'une enquête judiciaire. Néanmoins, le gouvernement prévoit, dans le projet de loi sur la société de l'information (LSI), de modifier les articles 56 et 97 du Code de procédure pénale en complétant le concept de « documents » par celui de « données informatiques » et le concept de « pièces » par celui d'« informations » et en organisant la saisie ou la copie des données informatiques.

En conclusion, nous observerons que, pour mettre en œuvre cet arsenal pénal international, la convention pose un principe général de coopération. La convention du Conseil de l'Europe prévoit que les traités et accords internationaux de coopération en matière pénale seront applicables aux infractions et procédures définies dans le corps du texte de la convention. Il est certain que les États qui n'ont pas de retard technologique ou qui chercheront à utiliser la convention à des fins de politique interne mettront en place les moyens matériels et humains. Mais d'autres pays, même s'ils sont parties à la convention – et *a fortiori* s'ils ne le sont pas –, demeureront, faute de moyens suffisants, de parfaits

paradis informationnels – que ne manqueront pas d'utiliser les professionnels du crime organisé sur les réseaux –, tout en ayant acquis une respectabilité d'apparence en matière de lutte contre la cybercriminalité. Dans la mesure où les risques sont identifiés et que les parades existent, en droit français notamment, il reste à les prendre en considération dans la pratique de l'assurance des ressources informatiques et des réseaux.

Notes

1. *Les virus informatiques se répartissent en plusieurs catégories : virus (résident ou non résident), vers, chevaux de Troie, bombes logiques. Les trois « virus » informatiques mentionnés ci-dessus sont des vers.*
2. Voir <http://www.certinomis.com>. Cette société française est une filiale du groupe La Poste.
3. *Éric Caprioli, Anonymat et commerce électronique in Les premières journées internationales du droit du commerce électronique, Paris, Litec, 2002, p. 149s.*
4. Le texte est consultable sur le site <http://www.conventions.coe.int>.
5. *Proposition de décision-cadre du Conseil relative aux attaques visant les systèmes d'information, COM (2002) 173 final du 19 avril 2002.*
6. Consultable sur le site : <http://www.g8-i.ca>.
7. L. n° 2001-1062, JO du 16 novembre 2001.
8. *Article 29 de la LSQ, modifiant l'article L. 32-3 du Code des postes et télécommunications.*
9. *Cela figure à l'article 62 de la LFR n° 2001-1276, adoptée le 28 décembre 2001, JO du 29 décembre 2001, p. 21133 ; article 65 du Code des douanes ; article L. 83 du Livre des procédures fiscales ; article L. 621-10 du Code monétaire et financier.*
10. *En cas de non-remise ou de non-mise en œuvre des conventions secrètes, les personnes sont passibles de deux ans d'emprisonnement et de 30 000 euros d'amende.*
11. *Article 434-15-2, al. 1 : trois ans d'emprisonnement et 45 000 euros d'amende, et article 434-15-2, al. 2 : cinq ans d'emprisonnement et 75 000 euros d'amende.*
12. *Voir l'article 13 de la loi n° 98-468 du 17 juin 1998 relative à la prévention et à la répression des infractions sexuelles ainsi qu'à la protection des mineurs, JO n° 139, 18 juin 1998, p. 9255, spécialement quant à la diffusion de messages pédophiles et quant à la mise en contact de mineurs avec l'auteur des faits grâce à l'utilisation d'un réseau de télécommunications (voir notamment les articles 225-7 et 227-22 du Code pénal).*

KIDNAPPING ET EXTORSION : DES RISQUES POUR LES MULTINATIONALES

Jacques-Yves Nicol

Directeur général, AIG Europe

Il y a deux ans, les Farc, la force de guérilla la plus importante de Colombie, ont kidnappé toute une église remplie de paroissiens, y compris plusieurs citoyens français expatriés qui s'y rendaient pour prier. Pendant la seule année 1998, cent vingt cas d'extorsion de fonds à l'encontre de sociétés allemandes ont été signalés. Quel est le point commun de toutes ces affaires ? Alors que la mondialisation devient une réalité, les cadres de sociétés vivement désireuses d'investir sur de nouveaux marchés, se retrouvent dans les régions souvent les plus dangereuses du monde et sont de plus en plus vulnérables face au kidnapping, à l'extorsion de fonds et à toutes autres formes de violence.

Kidnapping : quels sont les risques et comment évoluent-ils ?

L'enlèvement n'est pas vraiment un phénomène nouveau, mais il tend à prendre des proportions endémiques et, dans de nombreuses parties du monde, il évolue et devient de plus en plus violent. Ce que confirme le Dr Thomas Clayton, fondateur et président de Clayton Consulting, une société de gestion de crise basée en Californie : « Visiblement, les kidnappings sont en hausse en Amérique latine, mais ils augmentent également à pas de géant en Afrique subsaharienne et croissent très rapidement en Europe de l'Est, dans les républiques d'Asie centrale et dans les Balkans. » Selon Clayton, même les pays qui jusqu'à aujourd'hui étaient très peu concernés par le problème, tels le Vietnam et la Chine, sont témoins d'une reprise des enlèvements.

En Colombie et au Brésil, où il s'agit d'une industrie en plein essor, les kidnappings sont en

général motivés par des considérations purement financières. Leurs auteurs emploient des méthodes perfectionnées, et le paiement d'une rançon a pour résultat la libération de l'otage sain et sauf. Mais, par suite de l'extension du terrorisme et de la violence politique à travers le monde, dans des régions comme l'Asie du Sud et le Moyen-Orient, l'enlèvement devient souvent synonyme de mort quasi certaine. Alors que le panorama global du kidnapping est extrêmement fluide, la relation est évidente entre les bouleversements politiques, la pauvreté extrême, la faible application de la loi et le nombre annuel d'enlèvements. Les chiffres réels sont toutefois difficiles à évaluer, à la fois parce que maints incidents ne sont pas signalés et que les données sur le sujet font partie des statistiques dont les gouvernements rechignent à faire état.

En dépit d'informations incomplètes, il est clair que la Colombie détient l'honneur discutable d'être le leader mondial dans le domaine des enlèvements. Là-bas, les kidnappeurs, qui sont traditionnellement bien entraînés, en groupes de rebelles pseudo-marxistes, n'essaient pas d'occulter le fait que leur seul intérêt est le profit. Récemment, alors qu'une famille angoissée était

engagée dans des négociations prolongées sur le sort de l'otage et tentait de déterminer l'état de celui-ci, il lui fut répondu très vite : « Nous sommes des kidnappeurs, pas des meurtriers ! » Bien que le taux d'enlèvements soit terriblement élevé en Colombie, la plupart des victimes peuvent rentrer chez elles saines et sauvées grâce à l'aide de négociateurs compétents.

Malheureusement, il n'en est pas de même au Mexique, où les enlèvements prennent souvent une forme différente et plus brutale. Ils y sont plus courts et moins coûteux, mais souvent plus violents. Les kidnappeurs envoient parfois un doigt ou une oreille à la famille pour prouver que l'on traite une affaire. De même aux Philippines, où les rançons sollicitées sont inférieures en comparaison avec l'Amérique latine mais où les risques de voir la victime assassinée ou blessée sont bien plus élevés. Au Pakistan, les intégristes musulmans, le groupe Abu Sayyaf par exemple, sont plus intéressés par le fait d'ôter une vie et de répandre la peur que par le paiement d'une rançon. Selon Clayton, le niveau de sécurité aux Philippines se détériore plus vite que dans la plupart des pays du monde.

Les montants des rançons peuvent varier de façon spectaculaire selon les circonstances. Au Mexique, en 1994, on dit qu'un milliardaire local a été relâché contre une somme avoisinant les 30 millions d'euros. À l'inverse, un enlèvement récent au Nigeria a vu la victime libérée en échange d'un ordinateur et d'un télécopieur, et les kidnappeurs au Yémen laissent communément partir les otages contre la construction d'une nouvelle route ou d'un puits destiné à un village rural.

Ce n'est toutefois pas seulement la région où le kidnapping a lieu qui détermine le niveau de la rançon sollicitée, mais aussi la personne visée et l'entreprise pour laquelle elle travaille. Des consultants expérimentés comme Clayton connaissent le « prix du marché » pour certaines catégories de personnes et les plans de négociation qui y correspondent. Sans aucun doute, un cadre supérieur de société multinationale, que ce soit un expatrié ou une personne en voyage d'affaires,

garantira le meilleur profit. Un malheureux touriste ne rapporterait pas autant et un assistant social ou humanitaire générerait une rançon encore plus minime.

Réduire les risques de l'enlèvement

Très certainement, pouvoir faire appel aux services d'un négociateur expérimenté, capable de réagir rapidement à la situation, est crucial en cas d'enlèvement. Pourtant, une approche de prévention est préférable à toutes les solutions ultérieures. Un plan avant l'incident est également primordial et mieux géré par ces mêmes professionnels. « Dans les quelques rares pays où le kidnapping est en déclin, déclare Clayton, cette situation est due en grande partie à la réduction du risque qui découle de ces briefings qu'AIG Europe SA organise souvent pour ses clients. » Lors de ces sessions, les consultants ne se contentent pas de conseiller les clients sur la meilleure façon d'éviter d'être la cible d'un enlèvement mais les aident à créer une équipe de gestion de la crise. La structure peut varier, mais en général l'équipe sera constituée par des représentants de la famille de la victime.

La formation est également vitale pour toute société exerçant ses activités dans une région à risques. Il est capital de comprendre sa vulnérabilité et d'être conscient de l'environnement. Les consultants sont des professionnels aguerris et, en cas de crise, leur influence apaisante et leur expérience peuvent être aussi importantes que leurs talents de négociateurs.

Chaque cas est différent, et les consultants ont élaboré des bases méthodologiques dont ils ne dévieront pas. La pierre angulaire de cet édifice est le principe selon lequel il convient de ne jamais payer trop tôt. Bien que cela puisse paraître paradoxal et, peut-être, difficile à accepter pour la famille de la victime, l'expérience a montré qu'il s'agit bien là de la meilleure des politiques. Un

paiement rapide conduit souvent les kidnappeurs à formuler des exigences supplémentaires : ils prétendent qu'ils avaient considéré la première demande seulement comme un acompte et qu'ils veulent davantage d'argent afin que la victime soit rendue en bonne santé. Il est d'une importance capitale que les kidnappeurs pensent que le paiement de la rançon est le maximum qu'ils puissent espérer soutirer à la famille de la victime.

La menace d'extorsion

Bien que redoutable, le kidnapping est loin d'être le seul risque vital potentiel auquel doivent faire face les expatriés et cadres en voyage. L'extorsion, qu'elle se présente sous la forme d'une menace de contamination d'un produit, de destruction de biens ou d'une volonté d'infliger des blessures physiques, est également un problème croissant pour les sociétés dans le monde entier. En Chine et en Afrique (tout spécialement au Nigeria), elle a atteint des proportions stupéfiantes et ne montre aucun signe de diminution. « Même Singapour », une nation îlienne dotée d'un système d'ordre public strict qui a été pratiquement synonyme de stabilité et exempt de criminalité, « a signalé un bond alarmant des tentatives d'extorsion », précise Clayton.

Contrairement à toute attente, les auteurs d'extorsions n'ont pas, en règle générale, de passé judiciaire mais sont plutôt des employés mécontents ou des travailleurs licenciés. Ce type de criminalité convient tout naturellement à ce type de personnes du fait qu'elle n'implique pas de confrontation et que la menace peut être opérée à distance et sans aucun support de base. Les statistiques montrent que les deux tiers des tentatives d'extorsion se terminent sans incidents après qu'une seule menace a été proférée et que la police obtient un taux de succès de capture des auteurs d'extorsions voisin de 100 %, en général au moment de la récupération de l'argent. Pourtant,

de même que pour le kidnapping, une préparation adéquate, une réaction rapide et l'aide de professionnels habitués à faire face à de semblables situations au quotidien peuvent faire la différence entre la vie et la mort.

Détournements et piraterie

Les détournements et la piraterie sont également en augmentation et constituent des problèmes graves pour les sociétés de transport exerçant en Asie du Sud-Est. En Indonésie, en Thaïlande et dans tout le détroit de Malacca, des incidents de piraterie se sont terminés par des meurtres et le vol de la cargaison, parfois même avec la disparition du navire en son intégralité. Selon un rapport du Bureau maritime international (IMB), les actes de piraterie ont augmenté de 3,6 % au premier semestre 2002, avec 171 attaques, contre 165 au premier semestre 2001.

Comment ces risques peuvent-ils être gérés ?

Depuis plus de vingt-cinq ans, AIG met l'accent sur la protection de ses clients contre les risques associés au kidnapping, à l'extorsion et aux détournements. La réponse à ces problèmes est un produit d'assurance qui couvre quatre dangers de base : paiement de la rançon ; extorsion (blessure physique, dommages aux biens ou contamination de produits) ; détention arbitraire (lorsqu'une personne est détenue pour des motifs politiques) ; détournements.

AIG Crisis Management estime que le meilleur consultant en sécurité de sa catégorie, en tant que composant de l'assurance, est un élément aussi

important que l'indemnisation pécuniaire elle-même. Les assurés sont sereins sachant que les consultants engagés sont en permanence téléphonique vingt-quatre heures sur vingt-quatre afin de fournir une réponse d'urgence où que ce soit dans le monde.

Il est aussi essentiel que l'assureur ait un partenaire disposant des meilleurs négociateurs aux fins de libération des otages. Ces personnes sont des professionnels dotés d'une connaissance unique de

l'ordre public local et des questions juridiques dans tous les pays du monde. Elles n'ont pas seulement compris la dynamique d'un scénario de kidnapping mais fournissent également des recommandations et des conseils à la famille de la victime.

Bien que ces consultants travaillent exclusivement au côté de l'assureur, ils agissent indépendamment et leur seul but est de garantir le retour de la victime en toute sécurité. En résumé, ils travaillent pour le client, pas pour l'assureur.

LES MARQUES

VICTIMES DE LEUR SUCCÈS

Anne Deutsch

Responsable Responsabilité civile, Siaci

Paul Copti

Responsable, Risk Consulting, filiale de Siaci

Lorsqu'un de ses produits fait l'objet d'une contamination, d'origine accidentelle ou bien criminelle, l'entreprise ne peut rester inactive devant le motif qu'elle n'ait pas de responsabilité directe dans ce qu'elle subit, ou qu'elle veuille faire l'économie des moyens à mettre en œuvre pour faire face à la crise.

En effet, c'est l'image de marque de l'entreprise et l'image de marque de ses produits qui sont en jeu. Les conséquences d'un manque de préparation sont souvent très dommageables à l'une et à l'autre. Elles peuvent affecter durablement la situation financière de l'entreprise.

Importance croissante des marques

Aujourd'hui, la marque constitue un actif essentiel des industries des secteurs alimentaires, pharmaceutiques et cosmétiques.

Dans ces secteurs, les investissements en communication, recherche et développement, qualité ont permis de construire la notoriété de la marque et d'acquiescer la confiance du consommateur.

Cette notoriété et cette confiance, fondement de l'entreprise, sont vulnérables. Et les différentes crises (ESB, listériose, dioxine, etc.) qui ont eu lieu au cours des dernières années ont démontré la sensibilité du consommateur pour tout ce qui

touche sa santé. La forte médiatisation dont « les affaires » ont été entourées a mis l'accent sur la nécessité pour les entreprises de rassurer les consommateurs en intégrant la notion de sécurité alimentaire et non-alimentaire dans leurs procédés de fabrication et de distribution.

L'objectif de préservation de la marque est capital pour toute entreprise du secteur de la grande distribution alors qu'un fort pourcentage de leur chiffre d'affaires repose sur un nombre limité de produits. D'où une très grande dépendance de ces entreprises à un produit ou une marque qui représente un actif immatériel très important.

Au cours des dix dernières années, la tendance du consommateur à se porter vers l'achat de produits de marque n'a cessé de croître, à l'instar des investissements publicitaires des entreprises de la grande distribution. L'analyse de la situation actuelle laisse présager la poursuite de cette tendance.

Ce mouvement découle de deux phénomènes précis. D'une part, les entreprises rationalisent leur gamme de produits pour se focaliser sur un nombre restreint de marques qui génèrent une rentabilité importante. Un exemple de cette stratégie est fourni par le groupe de produits de

grande consommation Unilever (glaces Miko, soupes Knorr, lessive Omo) qui a décidé de se séparer de la moitié de ses marques pour ne conserver que les 400 les plus vendues (90 % du chiffre d'affaires). D'autre part, le consommateur souhaite être rassuré sur la qualité du produit et se tourne vers les marques connues. Dans ce cas, comme le précise Belik *et al.*¹, la marque, établie et garantie tant par le fabricant que par le distributeur, est perçue par le consommateur comme un signe implicite de qualité. En d'autres termes, elle représente une tentative, par l'entreprise, de transformer la qualité implicite d'un produit en une qualité explicite.

Quant à l'étude annuelle de Interbrand, cabinet conseil en gestion des marques, elle souligne que ces dernières constituent un actif important de l'entreprise et une part non négligeable de la capitalisation boursière : 10 % pour L'Oréal, 20 % pour Danone et presque 50 % pour Coca-Cola. Par conséquent, ces marques représentent les cibles potentielles d'un terrorisme industriel qui émerge dans les sociétés développées par le fait de groupes d'individus agissant dans le cadre d'actions idéologiques mais également d'individus isolés cherchant à se venger. Aujourd'hui, on estime qu'un retrait de produits sur huit est dû à un acte criminel.

Conséquences financières d'une contamination

La contamination criminelle des produits est un phénomène relativement nouveau dont la première manifestation significative remonte à 1982 aux États-Unis avec l'affaire du Tylenol. Cette année-là, le produit fabriqué par le Groupe Johnson & Johnson détenait 35 % du marché des analgésiques vendus sans ordonnance aux États-Unis et représentait 15 % des profits de l'entreprise. La contamination au cyanure d'un certain nombre de flacons entraîna la mort de 7 personnes. Cette opération s'est soldée pour Johnson & Johnson par

le retrait des 31 millions de flacons de Tylenol, une perte de 1 milliard de dollars de capitalisation boursière, la mise en place d'un sceau de sécurité sur chaque nouveau flacon et des coûts de marketing très importants pour regagner les parts de marché perdues.

En France, ce nouveau terrorisme est apparu avec l'affaire du laboratoire Smithkline French (SKF), victime d'une extorsion à la contamination d'un produit phare, le Synthol. Cette extorsion portait sur la somme de 900 000 euros. SKF a dû retirer le produit visé, fermer le site de production concerné et n'a pu reprendre les ventes du produit que quatre mois plus tard.

L'exemple français le plus connu demeure cependant celui de la Josacine, un antibiotique produit par le groupe pharmaceutique Bayer qui, en 1994, avait été contaminé de façon criminelle avec du cyanure. Les conséquences financières pour le laboratoire se sont chiffrées à plus de 10 millions d'euros. À ce sujet, il est intéressant de noter que cinq ans plus tard, 60 % des personnes sondées se souvenaient de l'événement, mais également de la mise en cause du produit alors qu'il s'agissait d'une contamination criminelle ne visant nullement l'entreprise productrice de la Josacine².

Ces exemples ne sont pas les seuls. Sans aller aussi loin que la contamination criminelle, une contamination accidentelle peut aussi avoir des effets dévastateurs. En effet, pour se rendre compte de l'impact de tels incidents, il suffit de rappeler le cas de Perrier qui en 1989 détenait 6 % du marché américain avant que des traces de benzène ne soient trouvées dans ses bouteilles d'eau. Six ans plus tard, la marque n'avait retrouvé que 0,5 % de part de marché. Un autre exemple, celui de Coca-Cola qui en 1999 dû déboursier plus de 250 millions de dollars en frais de retrait tout en voyant sa capitalisation boursière significativement réduite pendant presque un an.

Concernant les produits médicaux, pharmaceutiques et cosmétiques, une analyse des rappels de lots (plus de 100 par années) émis par l'Agence française de sécurité sanitaire des produits de santé (AFSSAPS) permet de relever que la

contamination est citée dans près de 10 % des cas comme motif de rappel.

Cependant, ces exemples sont sans commune mesure avec les conséquences d'une contamination alimentaire à l'échelle nationale, voire d'un continent. Le cas de l'ESB est éloquent. En France uniquement, les pertes sont de l'ordre de 500 millions à 1 milliard d'euros pour la filière bovine, et elles s'accompagnent de changement durable d'habitude alimentaire pour nombre de consommateurs. La problématique de la contamination par aliment génétiquement modifié et de leur traçabilité ne fait qu'amplifier le débat.

Précisément, aux États-Unis, le maïs Starlink contenant une protéine antiparasitaire qui, bien que certifiée pour utilisation animale uniquement, s'est retrouvée dans des produits de consommation à destination du grand public. Actuellement, l'enquête n'a pas encore pu démontrer s'il s'agissait d'un acte de malveillance ou d'une contamination accidentelle.

Néanmoins, il faut souligner le caractère subi et donc « inacceptable » pour le consommateur du risque alimentaire par rapport à d'autres risques délibérément courus (fumer, consommer des produits alcoolisés, boire, etc.) ou encore du risque pris lors de l'utilisation de produits cosmétiques ou pharmaceutiques. Ce caractère subi explique la réaction virulente du public face à ce type de contamination.

Le constat est donc le suivant : une crise mal gérée portant sur un produit connu du grand public peut provoquer une atteinte durable à l'image de marque du produit, voire à tous les produits de l'entreprise. Si cette atteinte est, *a priori*, difficilement quantifiable en termes financiers, elle est potentiellement catastrophique pour l'entreprise affectée.

Prévention et assurance

Face à une contamination avérée ou suspectée, l'entreprise sera confrontée à plusieurs obligations : à l'égard des pouvoirs publics, afin de démontrer

qu'elle a respecté la législation européenne (93/43, directive sur l'hygiène des produits ; 92/59, directive sur la sécurité des produits), qu'elle maîtrise son *process* (matières premières, méthodes, matériel,...) et que tout a été mis en œuvre pour éviter l'incident. Mais elle devra, en particulier, envers les consommateurs et à l'égard du grand public, garantir la gestion de la crise et la pratique d'une politique de transparence.

S'il est difficile, et même impossible, d'éviter toutes les menaces potentielles malgré les mesures adoptées telles que les emballages inviolables ou permettant de déterminer des traces de manipulation, les dirigeants doivent intégrer dans leurs opérations autant d'outils pour limiter l'impact financier supporté : l'analyse des risques, la prévention et la gestion en cas de survenance de l'événement, l'étude de vulnérabilité, la préparation à la gestion de crise, simulation, etc.

Complémentaires à ce dispositif, des solutions d'assurances existent pour protéger l'entreprise et limiter les conséquences financières de ce risque : prise en charge des frais de rappel, des frais de redistribution et de la perte de chiffre d'affaires directe, hors perte de parts de marché.

Conditions de succès

Les expériences de gestion de crise réussies après contamination avérée ou suspectée ont permis de déterminer que les conditions suivantes avaient été réunies par les entreprises intéressées : mise en place d'un plan de gestion de crise ; réaction sans délai et de façon transparente en éliminant le plus rapidement possible la source de danger en se basant sur le scénario le plus pessimiste, sans attendre d'avoir les preuves de contamination ou encore d'en connaître l'étendue ; par la suite, aménagement des mesures pour empêcher, autant que possible, qu'une telle situation se reproduise. Ces entreprises avaient démontré qu'elles étaient prêtes à encourir des pertes financières à court terme pour

sauvegarder la sécurité des consommateurs. Ce point, davantage que les autres, avait permis d'établir et de maintenir une relation de confiance avec les clients.

Conclusion : de l'intérêt d'être préparé

En guise de conclusion, citons une récente étude réalisée par Oxford Metrica, consultant en gestion de risques liés à la réputation. Elle relève que les entreprises qui prennent les mesures adéquates pour faire face

à des situations de crise mettant en péril leur image voient leur capitalisation boursière croître de 15 % dans l'année suivant l'incident ; *a contrario*, les entreprises qui gèrent de façon inadéquate la crise subissent dans la même période une perte de 15 % de leur capitalisation boursière.

Notes

1. W. Belik ; R. Dos Santos et R. Green, « Food Retailing, Quality Signals and the Customer Defence » *Iama, Sidney, Australie, 2001.*

2. *Sondage sur la mémorisation des situations de crise effectué par CSA-TMO et le cabinet de gestion de crise Edelman auprès de 1 000 français réalisé du 10 au 25 octobre 1999 selon la méthode des quotas.*

LA LUTTE CONTRE LE BLANCHIMENT DES CAPITAUX ET LE FINANCEMENT DU TERRORISME

Philippe Poiget

Directeur des affaires juridiques, fiscales et de la concurrence

Fédération française des sociétés d'assurances

Les entreprises d'assurances doivent veiller au bon fonctionnement de leur dispositif de contrôle antiblanchiment et inciter les personnels ainsi que tous les réseaux à faire preuve d'une grande vigilance pour l'ensemble de leurs opérations de lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme.

Sur le plan national comme international, les pouvoirs publics ont engagé un processus de renforcement de la lutte contre le blanchiment des capitaux et le financement du terrorisme impliquant l'ensemble des organismes financiers.

Afin de réaffirmer sa volonté de participer pleinement à cet effort, la Fédération française des sociétés d'assurances (FFSA) a adopté récemment¹ une série de recommandations pour empêcher l'utilisation des activités d'assurance à ces fins.

Les infractions de blanchiment

En l'état actuel du droit, on distingue aujourd'hui trois types d'infractions de blanchiment.

Le premier, le délit de blanchiment issu de crimes ou délits, général ou aggravé, est sanctionné par la loi du 13 mai 1996 qui a institué un délit général de blanchiment des produits de tous crimes ou délits (article 324-1 du Code pénal). Il est constitué par le fait de faciliter, par

tout moyen, la justification mensongère de l'origine des biens ou revenus de l'auteur d'un crime ou d'un délit ayant procuré à celui-ci un profit direct ou indirect. De même, s'il apporte un concours à une opération de placement, de dissimulation ou de conversion du produit direct ou indirect d'un crime ou délit. Bien que le nouvel article 324-1 du Code pénal ne le précise pas expressément, les actes constitutifs du blanchiment, dont le concours aux opérations de placement, doivent, s'agissant d'un délit pénal, avoir été commis intentionnellement en vertu des dispositions de l'article 121-3 du Code pénal, qui dispose qu'il n'y a point de crime ou délit sans intention de le commettre. Ce délit général de blanchiment qui englobe les infractions résultant notamment de fraude fiscale ou douanière est aggravé lorsqu'il est commis de façon habituelle ou en utilisant les facilités que procure l'exercice d'une activité professionnelle, ou en bande organisée (article 324-2 du Code pénal).

Le second est relatif au délit pénal de blanchiment du produit de trafic de stupéfiants. La loi du 31 décembre 1987 a créé et défini l'infraction de blanchiment de l'argent provenant du trafic de stupéfiants² et l'a assortie d'importantes sanctions

pénales. Cette définition a été harmonisée avec celle du délit général de blanchiment précité.

Enfin, le troisième porte sur le délit douanier de blanchiment. L'article 415 du Code des douanes punit d'une peine d'emprisonnement et de la confiscation des sommes en infraction ou d'une amende en tenant lieu le fait de procéder ou de tenter de procéder à une opération financière entre la France et l'étranger portant sur des fonds que l'on sait provenir d'une infraction à la législation des stupéfiants.

L'extension du délit de blanchiment aux produits issus de tous crimes ou délits par la loi du 13 mai 1996 n'a pas modifié le champ des déclarations que les organismes financiers adressent à Tracfin³. Celles-ci restent limitées aux opérations paraissant provenir du trafic des stupéfiants ou de l'activité d'organisations criminelles.

Bien que le droit interne ait déjà devancé le droit communautaire, la transposition d'une nouvelle directive européenne⁴ devrait avoir certaines conséquences sur le dispositif français de lutte contre le blanchiment, en ce qui concerne les organismes et les personnes dont la participation à cette lutte est requise, ainsi que le champ des infractions à l'origine du blanchiment.

La lutte contre le blanchiment des capitaux

Les dispositions législatives et réglementaires imposent un certain nombre d'obligations s'appliquant à l'ensemble des entreprises d'assurances auxquelles s'ajoutent les recommandations professionnelles que les sociétés adhérentes à la FFSA se doivent de respecter.

■ La mise en place de procédures écrites internes

Les entreprises adoptent des règles écrites internes définissant les procédures destinées à

mettre en œuvre, y compris vis-à-vis des réseaux, les obligations du Code monétaire et financier en matière de lutte contre le blanchiment des capitaux.

Ainsi, elles sont tenues d'adopter des procédures internes en la matière, de conserver les informations pendant au moins cinq ans, de tenir les déclarations à disposition de Tracfin et de communiquer le nom du ou des déclarants et correspondants à Tracfin ainsi qu'à la Commission de contrôle des assurances.

Les entreprises doivent : désigner le ou les déclarants dans une position où ils ont des pouvoirs suffisants et un accès facile à toutes les informations utiles ; s'assurer qu'ils sont connus par les personnels concernés et qu'ils en reçoivent bien toutes les déclarations ; que ces dernières soient faites à Tracfin. Il leur est également recommandé d'établir un rapport annuel sur les activités du ou des correspondants.

■ La déclaration de soupçon

Les entreprises doivent faire cette déclaration lorsque des sommes ou des opérations portant sur des sommes pourraient provenir du trafic de stupéfiants ou d'activités criminelles organisées, ou quand l'identité du donneur d'ordre, du ou des bénéficiaires réels et des constituants reste douteuse, ou est masquée par des personnes morales faisant écran.

Il est également recommandé aux entreprises de déclarer les opérations passant notamment par des pays ou territoires listés par le Gafi⁵.

■ La vérification d'identité

Avant la conclusion de tout contrat d'assurance ou de capitalisation, les entreprises sont tenues d'opérer une vérification d'identité dès lors que ce contrat donne lieu à la constitution d'une provision mathématique et lorsque celui-ci donne lieu au versement d'un montant de cotisation supérieur ou égal à 8 000 euros⁶ (article A 310-5 du Code des assurances).

Dans le cadre des recommandations professionnelles adoptées par la FFSA, les sociétés d'assurance vie et de capitalisation se sont engagées à vérifier l'identité du souscripteur dès le premier euro en relevant le numéro d'une pièce d'identité. Elles doivent aussi être particulièrement vigilantes lors de la souscription de contrats donnant lieu à des versements en espèces ou quasi-espèces (chèques de banque, chèques de notaire, chèques endossés...).

L'obligation concernant la vérification d'identité mentionnée à l'article A 310-5 précité est toutefois considérée comme remplie dès lors que le paiement de la cotisation s'effectue par le débit d'un compte ouvert au nom du client auprès d'un établissement de crédit lui-même tenu à cet impératif d'identification. Une stricte vigilance doit aussi s'appliquer lors de la souscription et du remboursement de contrats ou de bons de capitalisation placés sous le régime fiscal de l'anonymat.

De même, les sociétés d'assurance vie et de capitalisation s'engagent à examiner systématiquement : les renonciations et rachats qui interviennent rapidement après la souscription, et en particulier lorsque les clients ne se préoccupent pas des conséquences financières ou fiscales de ces opérations ; ainsi que l'identité du bénéficiaire d'un contrat d'assurance vie lors du paiement de la prestation, sauf lorsque celui-ci est effectué sur un compte ouvert au nom du bénéficiaire auprès d'un établissement de crédit tenu aux règles déjà citées.

■ Pour les opérations supérieures à 150 000 euros

L'article L 563-3 du Code monétaire et financier prévoit que l'entreprise d'assurances doit procéder à un examen particulier lors de toute opération importante dont le montant unitaire ou total est supérieur à 150 000 euros et qui, sans entrer dans le champ des obligations de Tracfin, se présente dans des conditions inhabituelles de complexité et ne paraît pas avoir de justification économique ou d'objet licite. L'entreprise constitue

alors un dossier justifiant la non-déclaration de l'opération.

■ Les relations avec les courtiers d'assurance

Les sociétés membres de la FFSA s'assurent que les courtiers d'assurances avec lesquels elles sont en relation s'engagent par écrit à respecter strictement les obligations en matière de lutte contre le blanchiment et à attester de la bonne réception et de la prise de connaissance des recommandations professionnelles de la FFSA.

La lutte contre le financement du terrorisme

Dans le cadre communautaire, un « gel des fonds » a été institué⁷ lorsque ceux-ci appartiennent, sont en possession ou sont détenus par certaines personnes et entités liées à Oussama ben Laden, au réseau Al-Qaida et aux Talibans d'Afghanistan.

Une mesure semblable a été également instituée⁸ à l'égard de toutes les personnes physiques ou morales impliquées dans des actes de terrorisme, des personnes morales détenues, ou contrôlées par celles-ci ainsi que des personnes agissant pour le compte ou sous les ordres des précédentes.

Par « gel des fonds », il convient d'entendre toute action visant à empêcher tout mouvement, transfert, modification, utilisation ou manipulation de fonds qui auraient pour conséquence un changement de leur volume, montant, localisation, propriété, possession, nature ou destination ; ainsi que toute autre modification qui pourrait en permettre l'utilisation, notamment la gestion de portefeuille.

Outre le « gel des fonds », il est interdit de fournir des services financiers aux personnes listées. Les autorités compétentes peuvent autoriser de manière ponctuelle des dérogations⁹ pour la couverture de besoins essentiels, spécialement aux fins d'acquitter les cotisations d'assurances obligatoires.

Enfin, sur le plan national, sont soumis à autorisation du ministre chargé de l'Économie les mouvements de capitaux et les règlements de toute nature entre la France et l'étranger ainsi qu'à la constitution et la liquidation d'investissements effectués pour le compte ou par les personnes physiques ou morales listées¹⁰.

Dix ans de dispositifs de vigilance : quel bilan ?

Cela fait maintenant déjà plus de dix ans que les entreprises d'assurances ont mis en place des mesures propres à lutter contre le blanchiment des capitaux. Ces mesures ont été complétées et renforcées par toute une série de recommandations professionnelles de la FFSA qui ont reçu l'accord de la Commission de contrôle des assurances et qui sont actuellement déclinées au niveau de chaque entreprise d'assurance. Même si certaines de ces recommandations, notamment en matière de vérification, comportent des obligations à caractère systématique, la plupart d'entre elles privilégient volontairement une approche reposant sur la finesse et le discernement pour leur application.

Les mécanismes de lutte contre le blanchiment des capitaux sont à cet égard très différents de ceux qui prévalent en matière de lutte contre le financement du terrorisme car ces derniers reposent sur un système plus simple de vérification de listes, même si la consultation et la mise à jour de celles-ci ne sont pas sans soulever de nombreuses difficultés d'application.

S'il est encore trop tôt pour établir un bilan et mesurer la pleine efficacité des dispositifs de

vigilance ainsi mis en œuvre, il est à noter que Tracfin connaît depuis quelques mois un nombre croissant de déclarations de soupçon de la part d'entreprises d'assurances, notamment. En outre, la création d'un outil statistique par la FFSA ainsi que la mise en place du Comité de liaison réunissant les représentants de Tracfin et des professionnels concernés devraient permettre d'améliorer la connaissance en matière de déclarations de soupçon et de leur suivi, notamment au plan judiciaire et également de dresser une typologie des différents cas de blanchiment propre au secteur de l'assurance qui aille au-delà des rares exemples cités dans les rapports annuels du Gafi.

À cet égard, si les entreprises du secteur de l'assurance vie et de la capitalisation sont conscientes que certaines de leurs opérations peuvent se prêter à des fins de blanchiment, il est relativement plus difficile pour les entreprises d'assurance de dommages aux biens et de responsabilité d'appréhender ce type de délit indépendamment de la lutte contre la fraude à l'assurance.

Pour autant, le secteur de l'assurance est pleinement conscient de ses obligations envers ces deux fronts de lutte – blanchiment de capitaux et financement du terrorisme – même s'il est vrai que le secteur bancaire est *a priori* plus concerné, de par son activité propre liée aux moyens de paiement, un volume d'opérations plus élevé et des relations nombreuses avec l'étranger. Au demeurant avec l'existence de la bancassurance, s'est développée l'idée que la vigilance reposait avant tout sur les établissements de crédit.

Par ailleurs, le vocabulaire employé dans les différents textes est plus emprunté à la terminologie des opérations bancaires qu'à celle des opérations d'assurances. Cette situation n'est du reste pas sans poser des difficultés lorsqu'il s'agit d'explicitier certaines des obligations comme celles nouvellement prévues en matière de vigilance vis-à-vis des « bénéficiaires » des opérations.

S'agissant des recommandations professionnelles à l'égard des réseaux, et plus précisément des courtiers d'assurance, elles ont pour objet de

rappeler à ces derniers leur responsabilité en ce domaine ainsi que la nécessité d'être vigilants à l'égard des personnes qu'ils sont les mieux à même de connaître puisqu'il s'agit de « leurs clients ». L'objet de ces recommandations n'est pas de dispenser les entreprises d'assurances de leur responsabilité mais de les sensibiliser au fait que l'efficacité des mesures de vigilance repose avant tout sur l'ensemble des acteurs de leur secteur. Et, leur préoccupation vis-à-vis des réseaux d'intermédiation est d'autant plus légitime que la responsabilité qui pèse sur elles, indépendamment de celle qui pèse sur les courtiers d'assurance, demeure entière en matière de lutte contre le blanchiment des capitaux mais surtout au plan pénal.

En effet, l'un des objectifs poursuivis par la profession de l'assurance est que l'ensemble des recommandations de la FFSA relatives à la lutte contre le blanchiment des capitaux fasse l'objet d'une reconnaissance de la part des pouvoirs publics afin de sécuriser les entreprises et leurs dirigeants au regard des infractions pénales dans ce domaine.

Naturellement, pour pouvoir être efficaces, les mesures mises en œuvre par les entreprises d'assurances doivent faire l'objet d'une constante adaptation face à l'ingéniosité dont la criminalité organisée fait preuve. C'est dans cette optique que le Gafi vient de lancer une vaste consultation dont

l'objectif est de réviser l'ensemble de ses précédentes recommandations. Gageons que les mesures qui seront proposées en vue d'adapter les dispositifs de lutte existants, dont l'application repose principalement sur les organismes financiers, resteront d'un usage aisé pour les acteurs concernés tout en permettant de lutter efficacement contre le blanchiment des capitaux.

Notes

1. *Assemblées générales de la FFSA des 17 décembre 2001 et 25 juin 2002.*
2. *Article 222-38 du Code pénal.*
3. *Traitement du renseignement et de l'action contre les circuits financiers clandestins (Tracfin).*
4. *Directive européenne 2001/97 du 4 décembre 2001.*
5. *Le Groupe d'action financière sur le blanchiment des capitaux (Gafi), créé lors du sommet du G7 à Paris en 1989, est un organisme intergouvernemental qui a pour objectif de concevoir et de promouvoir des stratégies de lutte contre le blanchiment des capitaux.*
6. *Un nouvel arrêté devrait prochainement supprimer ce seuil en prévoyant que la vérification d'identité devra être effectuée dès le premier euro.*
7. *Règlement (CE) n° 881/2002 du Conseil du 27 mai 2002.*
8. *Règlement (CE) n° 2580/2001 du Conseil du 27 décembre 2001.*
9. *Pour les personnes listées autres que les Talibans d'Afghanistan.*
10. *Décret n° 2001-875 du 25 septembre 2001 et suivants.*

3.

Organiser la mondialisation

■ Pierre Picard

Assurance et mondialisation

■ Paul-Henri Ravier

Les risques de la mondialisation

■ Pierre-Henri Cassou

Réglementation bancaire et financière et coopération internationale

■ Jean-Christophe Bureau • Estelle Gozlan

*Agriculture, alimentation et environnement :
les vrais risques de la mondialisation*

■ Pierre-Noël Giraud

Mondialisation et dynamique des inégalités

■ Jacques Weber

Risque et pauvreté : comment penser un monde sans assurances

■ Antoine Jeancourt-Galignani • Philippe Trainar

Maîtriser les risques de la mondialisation

ASSURANCE ET MONDIALISATION

Pierre Picard

Professeur à l'université Paris X-Nanterre (Thema)

et à l'École polytechnique

La mondialisation des activités de production, des investissements et des échanges est un trait dominant des mécanismes économiques à l'œuvre depuis les dernières décennies. Si l'idée de marchés internationaux est inscrite depuis l'Antiquité dans l'histoire économique, l'accroissement des économies d'échelle, la réduction des coûts de transport et l'essor des technologies de l'information et de la communication ont fait de la mondialisation le caractère majeur par rapport auquel tous les acteurs économiques – entreprises, États ou individus – se positionnent aujourd'hui.

La mondialisation est une notion qui, d'un certain point de vue, apparaît très naturelle aux assureurs, même si pour eux aussi elle est souvent source de risques supplémentaires. Les origines mêmes de l'assurance ne sont-elles pas liées à l'essor du commerce international, qu'il s'agisse de l'organisation collective des armateurs génois et vénitiens cherchant à se protéger des risques de leurs expéditions vers l'Asie centrale et l'Extrême-Orient ou du « prêt à la grosse aventure » des XVI^e et XVII^e siècles ? L'idée que le partage des risques, et donc l'assurance, soit étroitement lié à l'internationalisation des marchés est fort ancienne. Par ailleurs, pour l'assureur, la mondialisation apparaît (au moins dans son principe) comme le mécanisme susceptible de réaliser une mutualisation des risques au niveau le plus élevé qui soit envisageable. Le marché de la réassurance est ainsi, et depuis longtemps, fortement internationalisé. De même, un marché européen de l'assurance plus ouvert se met en place progressivement, à la fois cause et conséquence d'une concentration des marchés qui s'est

considérablement accrue depuis une dizaine d'années. Enfin, si l'internationalisation des activités d'assurance est facilitée, comme pour tout autre secteur, par les moyens modernes de traitement de l'information, elle est aussi stimulée par son imbrication sans cesse plus étroite avec les marchés financiers internationaux, qu'il s'agisse de gestion d'actifs ou de diversification des instruments de réassurance.

Si l'assurance s'accommode bien de la mondialisation, on ne saurait toutefois ignorer que celle-ci est aussi porteuse de risques difficilement assurables. Sans souci d'être exhaustif, cinq d'entre eux me semblent d'importance majeure : les risques d'instabilité financière systémique, d'organisation du commerce international, d'exclusion, de grande pauvreté et environnementaux. Les nations se sont collectivement donné les moyens de combattre les deux premières catégories de risques (et elles y sont globalement parvenues, bien que beaucoup reste à faire), mais les trois autres sont plus préoccupantes. Celles-ci échappent en effet au strict cadre de la recherche de l'efficacité économique, et elles modifient la nature des arbitrages auxquels des décennies de prospérité nous ont habitués (concernant le partage salaire-profit, l'aide financière au développement ou le traitement d'externalités environnementales bien circonscrites) pour nous conduire vers des problèmes infiniment moins stabilisés.

Le risque d'exclusion (ou de disqualification) transforme la nature des risques sociaux. Ainsi que l'exprimait Nicole Notat dans une récente interview pour notre revue¹, il conduit à repenser profondément le mode de régulation de ces risques, et notamment le rôle du syndicalisme. Les risques de

grande pauvreté concernent quant à eux les pays du tiers-monde. Comme l'écrit Jacques Weber, ils conduisent à « penser un monde sans assurances » où ce qui limite l'initiative individuelle est la certitude que tout aléa défavorable sera nécessairement catastrophique, parfois en termes même de survie. Enfin, les risques environnementaux ont changé de manière radicale en passant du paradigme d'une externalité bien définie associant un pollueur à un (ou des) pollué(s) à celui de biens collectifs globaux où la possibilité même de notre mode de croissance est mise en doute, dans un univers de controverses scientifiques bien peu stabilisées.

Si on ne peut oublier l'extraordinaire amélioration du niveau de vie qu'une partie de l'humanité doit à la mondialisation, force est de constater que de nombreux problèmes subsistent pour qu'elle soit organisée de manière durable, mais surtout que la nature de ces problèmes est profondément différente de ceux auxquels les économies occidentales s'étaient accoutumées. Les risques y tiennent désormais la première place, ils y apparaissent sous des formes nouvelles et

certaines ne peuvent s'en protéger. Il appartient évidemment aux États de les réguler en négociant sur des arbitrages à réaliser et en mettant en place les organisations collectives propres à les concrétiser effectivement.

Toutefois, les mécanismes économiques de gestion des risques devraient aussi y contribuer. Cela concerne tout particulièrement l'aide au développement des pays les plus pauvres, par exemple par des règles de conditionnalité des remboursements de prêts associant la dimension de gestion du risque à celle d'assistance, par un soutien apporté à des opérations de microcrédits, ou en incitant à la création de formules assurancielles adaptées, notamment pour le risque santé². Il s'agit bien ici de favoriser l'accès à la gestion des risques de ceux qui en sont exclus.

Notes

1. Risques n° 49, mars 2002.

2. Voir sur ce point l'entretien de François Bourguignon dans la revue Risques n° 50, juin 2002.

LES RISQUES DE LA MONDIALISATION

Paul-Henri Ravier

Directeur général adjoint, Organisation mondiale du commerce

La mondialisation comprise comme une ouverture aux échanges économiques et commerciaux est une condition nécessaire mais certainement pas suffisante de la croissance et du développement : maîtriser les risques et les effets négatifs qu'elle entraîne est donc l'un des impératifs de la coopération entre États.

Le mot « mondialisation » – et le concept qu'il recouvre – est aujourd'hui l'un des plus galvaudés : on lui attribue la responsabilité directe ou indirecte de la plupart des événements qui affectent le monde. Force est cependant de reconnaître que la mondialisation, dans sa composante économique, c'est-à-dire l'interdépendance accrue des grandes zones du monde du fait de la croissance accélérée des échanges commerciaux, a été à l'origine, au cours du dernier demi-siècle, d'une amélioration sans précédent du bien-être matériel d'une bonne partie de l'humanité.

Simultanément, le phénomène fait l'objet d'une contestation grandissante à la fois parce qu'il donne l'impression d'être un processus mal maîtrisé dont les risques et les coûts l'emportent peu à peu sur les avantages, et aussi parce que sa finalité – la « marchandisation » du monde – n'apporte pas de réponse satisfaisante aux interrogations du présent.

Il n'est par conséquent pas inutile de chercher à voir dans quelle mesure la mondialisation génère simultanément plus de sécurité et plus de risque, et ce que la société internationale peut entreprendre pour augmenter celle-là et réduire celui-ci.

La mondialisation s'accélère et s'intensifie

Il convient tout d'abord de rappeler que même si, par un effet de mode, la mondialisation passe pour n'être que l'expression concentrée des doctrines économiques néolibérales, elle n'en a pas moins toujours existé, dans la mesure où elle repose tout simplement sur l'échange : le commerce est étroitement lié à toute activité humaine et sa raison d'être est précisément la recherche du profit, du mieux-être et, donc, de la sécurité.

Mais comme toute activité, les échanges commerciaux entre les hommes et entre les nations ne se sont pas développés de façon linéaire. Il y a eu, et il y aura toujours, des hauts et des bas. Ainsi, les mouvements de biens, de services et de capitaux rapportés à la richesse des nations ou les flux migratoires rapportés aux populations étaient du même ordre de grandeur il y a cent ans qu'actuellement. Entre les deux, un effondrement a eu lieu, atteignant sa plus grande ampleur au lendemain de la Seconde Guerre mondiale.

La différence aujourd'hui est dans l'accélération quantitative et qualitative du phénomène, ce second aspect étant plus important que le premier.

La révolution des technologies de l'information permet, entre autres, un élargissement considérable de la gamme des biens et des services pouvant donner lieu à échange, une plus grande facilité des mouvements de personnes et de capitaux (et donc une recherche de meilleurs salaires/rendements), mais surtout une prise de conscience de l'influence de l'activité économique sur les biens communs de l'humanité, qu'il s'agisse des ressources naturelles, de l'air, de l'eau ou des coûts croissants en termes d'inégalités, de précarité de l'emploi, de risques sur les modes de vie et de valeurs culturelles.

Un impact positif sur la croissance et le développement

Dans sa forme la plus simple, c'est-à-dire un monde où les frontières économiques ont été abaissées, la mondialisation fondée sur l'augmentation des échanges engendre une accélération de la croissance. Ce fait est indubitable et aucune des critiques de la mondialisation n'a pu fournir la preuve du contraire, c'est-à-dire l'exemple d'un pays ayant réussi son développement dans la période récente à l'abri de frontières fermées.

Après les expériences désastreuses de l'entre-deux-guerres, où chaque grande zone, chaque pays a tenté de s'isoler des conséquences de la crise mondiale derrière des blocs commerciaux devenus progressivement hostiles, les nations industrialisées ont opté pour un système commercial multilatéral dont la mise en place a été suivie pendant cinquante ans par l'une des plus impressionnantes périodes de croissance et de prospérité que le monde ait connues. Même si beaucoup de pays en voie de développement n'ont pu accompagner le mouvement, certains, et non des moindres, ont néanmoins « convergé » avec les pays riches et, dans l'ensemble, la pauvreté a été réduite davantage

durant cette période que pendant les cinq siècles précédents.

Au total, au cours des cinquante dernières années, le commerce mondial a été multiplié par 15 en valeur, contribuant à la multiplication par 7 de la production mondiale. La hausse de niveau de vie qui en a résulté a permis au plus grand nombre de bénéficier de biens et de services autrefois réservés à quelques-uns. Depuis 1960, la mortalité infantile a ainsi diminué de moitié dans les pays en voie de développement, la malnutrition a reculé d'un tiers, l'accès des enfants à l'enseignement primaire a augmenté de 50 à 75 % et la proportion des familles rurales ayant accès à l'eau potable de 10 à 75 %.

En 1960, la Corée du Sud était aussi pauvre que le Ghana, elle est aujourd'hui aussi riche que le Portugal. Singapour et Hongkong étaient des comptoirs éloignés infestés par la malaria, ils sont aujourd'hui parmi les pays les plus riches du monde.

Des risques mal perçus

Simultanément, la mondialisation est mal perçue : quel est donc l'envers de la médaille ? Le premier aspect, et sans doute le plus visible, est que la mondialisation en tant qu'ouverture croissante aux échanges introduit de la concurrence, donc du risque, là où préalablement il n'y en avait pas ou peu. Une des premières conséquences de cette évolution est que la libéralisation tant interne qu'externe des forces de l'économie de marché diminue ou supprime le rôle régulateur ou protecteur des autorités publiques, nationales ou locales, et laisse l'individu ou l'entreprise sans défense face à des forces qui échappent peu à peu à son contrôle. L'interconnexion des économies du monde illustre parfaitement ce fait, comme l'actualité le montre tous les jours : des événements qui pendant longtemps étaient régionaux, voire locaux, deviennent désormais planétaires. Ce n'est pas seulement vrai dans le domaine des crises financières : les virus, les bactéries et les criminels

« bénéficient » autant de la mondialisation que les biens, les services et les capitaux.

A contrario, nombreux sont ceux qui soutiennent l'idée que l'ouverture aux échanges en tant que moteur du développement est un leurre, la plupart des grandes puissances industrielles d'aujourd'hui s'étant précisément ouvertes au vent du large seulement après avoir atteint un degré de richesse suffisant pour résister à la concurrence. Par ailleurs, ces mêmes pays continuent à protéger strictement certains secteurs sensibles tels que l'agriculture ou les textiles. Par conséquent, la raison voudrait que, pour maîtriser les risques inhérents à toute croissance économique, un pays s'abrite derrière ses frontières.

Le troisième risque lié à la mondialisation est celui du creusement des inégalités. Même s'il faut utiliser avec précaution certaines statistiques très globales comme le nombre de personnes vivant avec moins de un ou deux dollars par jour, il n'en demeure pas moins que plusieurs zones du monde en Afrique, dans les Caraïbes ou le Pacifique ont vu leur situation se dégrader au cours des dernières décennies, qu'il s'agisse de la croissance, du revenu par tête d'habitant ou de la part dans les échanges mondiaux. Cette marginalisation croissante, combinée avec des situations sanitaires devenues catastrophiques (propagation du sida, recrudescence de la malaria et de la tuberculose), a parfois été concomitante d'une ouverture aux courants de la mondialisation. Il est par conséquent aisé d'y voir une relation de cause à effet.

Le quatrième risque, enfin, regroupe l'ensemble des faits concernant la destruction de l'environnement au sens large du terme, c'est-à-dire aussi bien naturel que culturel. La surconsommation des ressources non renouvelables, la pollution croissante de l'air et de l'eau, avec les conséquences qu'elle entraîne sur le climat, et notamment les récoltes, nourrissent les arguments sur le caractère non soutenable des modes de production, de transport et de consommation du monde actuel. Bien plus, la généralisation de l'économie de marché aboutit à la remise en question des modes de vie locaux à

travers une uniformisation perçue comme un alignement sur le modèle nord-américain. Plus insidieux, ce risque n'en est pas moins très mal ressenti, surtout lorsqu'il donne l'impression d'être conduit par un nombre restreint d'entreprises multinationales qui dicteraient leur volonté à des gouvernements légitimes.

Se garder des fausses solutions, négocier et appliquer des règles

La question devient alors de savoir ce qui peut être fait pour contrôler ces risques. Deux types de fausses solutions doivent être écartés, le laisser-faire et l'arrêt de la mondialisation. Le laisser-faire consiste à se reposer sur le caractère autorégulateur des marchés, les interventions extérieures étant par conséquent nuisibles et, au mieux, inutiles. Ceux qui veulent la suppression des institutions internationales de régulation, comme l'Organisation mondiale du commerce (OMC), soutiennent cette opinion, pas forcément de manière consciente d'ailleurs. La critique de cette école de pensée est facile : non seulement les marchés sont très loin d'être assez parfaits pour s'autoréguler, mais, de surcroît, le coût d'ajustement est énorme et donc insupportable pour la collectivité. À l'inverse, arrêter la mondialisation, contrairement à une idée répandue, est possible : les années 1930-1950 l'ont amplement démontré. Un choc extérieur de grande ampleur provoquant une grave crise, combinée avec la « compartimentalisation » du monde en blocs commerciaux hostiles, pourrait entraîner les mêmes conséquences¹. De tels remèdes seraient à l'évidence pires que les maux qu'ils prétendraient guérir, tant il est vrai que la mondialisation reste l'un des moteurs du développement les plus efficaces, non pas le seul, mais l'un des plus performants.

Le vrai moteur du développement est le progrès technique, c'est l'un des très rares sujets sur lesquels

les économistes soient à peu près d'accord. Mais il y a deux grands moyens d'accéder à la technologie :

- soit le développement autocentré, qui prend du temps et coûte de l'argent, comme l'ont montré aussi bien dans le passé les pays aujourd'hui industrialisés que les nations communistes ou d'autres pays autarciques au cours des cinquante dernières années ;
- soit le « circuit court », en vendant ce que l'on a pour acquérir ce que l'on n'a pas.

Mais ce schéma idéal est évidemment trop beau pour être vrai puisqu'il ne prend pas en compte des facteurs tels que la stabilité institutionnelle, la paix civile, le système juridique, l'éducation, la santé et bien d'autres encore. De sorte que les pays pauvres se trouvent dans le cercle vicieux bien connu : pour se développer, ils ont besoin de capitaux étrangers, mais ils n'ont que peu à offrir pour les attirer. Pour briser ce cercle, il faut des marchés où leurs biens puissent entrer en concurrence avec des productions locales, et ces marchés leur sont fermés, tant chez les riches que chez les autres pays pauvres. Par conséquent, arrêter la mondialisation, ce n'est pas réduire les risques inhérents à celle-ci, c'est condamner la majorité du genre humain à ne jamais se développer. Le plus grand danger pour les pays pauvres n'est donc pas la mondialisation mais la marginalisation. Le meilleur exemple vient du secteur des technologies de l'information : 92 % de la population du monde est en dehors d'Internet, et les deux tiers n'ont jamais passé ni reçu un appel téléphonique. En résumé, si l'ouverture économique n'est pas nécessairement une recette suffisante pour le développement, la fermeture est une recette certaine pour l'échec.

La meilleure réponse consiste donc à essayer de maîtriser les risques inhérents à la mondialisation non seulement par des politiques publiques adaptées, mais aussi par un ensemble de règles prévisibles, stables et transparentes, négociées d'un commun accord entre États souverains, régulièrement actualisées et mises en œuvre par un mécanisme de règlement des différends efficace. Telle est la vocation des institutions internationales en général, de l'OMC en particulier.

À l'échelon national, maximiser les effets de la mondialisation suppose d'abord une stabilité institutionnelle et un système légal et judiciaire permettant, entre autres, de consolider la propriété. L'investissement dans le capital humain (santé et éducation, l'un des secrets de la réussite asiatique dans les années 1980), la maîtrise des finances publiques et de la création de monnaie, le développement des infrastructures (énergie et transport), soutien aux secteurs d'exportation, sont aussi des conditions essentielles à remplir. Réduire les effets négatifs de l'ouverture consiste à éviter que les perdants (certes moins nombreux que les gagnants) ne soient purement et simplement abandonnés : les « filets de sécurité » sociaux, le maintien de services publics performants sont autant d'éléments qui doivent résulter de l'action des autorités publiques. De même, le coût de la dégradation de l'environnement doit être reporté sur les pollueurs par des tarifications adéquates, en matière de transport notamment.

Les entreprises, principaux acteurs et bénéficiaires de la mondialisation, ne peuvent rester à l'écart des efforts faits pour la maîtriser et pour surmonter l'opposition entre bénéfices privés et coûts sociaux. Au-delà de la rhétorique sur la « bonne gouvernance », il peut être rentable pour les actionnaires que des stratégies d'entreprise combinent le souci du client, des employés, des fournisseurs et de l'environnement.

L'un des enjeux majeurs de la coopération internationale

Cela dit, aucune nation ne peut résoudre ces problèmes sans la coopération des autres. Il n'est pas possible de lutter contre le sida ou le blanchiment d'argent sale, de préserver l'environnement ou de régler les services de transport et de télécommunications sans des

accords adéquats et des institutions pour les mettre en œuvre. C'est l'un des grands succès de la communauté internationale depuis un demi-siècle que d'avoir établi ce système d'institutions internationales, et c'est l'un des grands succès de ce système, malgré ses faiblesses intrinsèques, que d'avoir eu la flexibilité de s'adapter aux contraintes de la mondialisation accélérée.

Les institutions internationales ne peuvent en effet être meilleures que leurs États membres, qui sont souverains. La démocratisation s'arrêtant aujourd'hui aux frontières des États-nations, il est difficile de demander aux organisations de faire plus ou mieux que ce que leurs membres sont disposés à mettre en commun. Il est cependant très positif que les citoyens exigent désormais un droit de regard accru sur les activités de ces institutions. C'est un gage d'efficacité et de transparence susceptible d'améliorer la perception qu'ont les peuples d'un phénomène qui leur donne trop souvent l'impression de leur échapper.

L'OMC, quant à elle, a pour mission de promouvoir la liberté des échanges, non pas par esprit de système, mais parce que ses membres sont convaincus que le commerce est un moteur du développement pour les pays pauvres et de croissance pour les pays riches. Mais beaucoup reste à faire pour que l'échange international soit perçu comme tel et non pas comme porteur d'injustice, d'inégalités, de risque pour les plus faibles. Les obstacles aux échanges sont encore considérables dans les pays riches (agriculture, textile), dans les pays pauvres, dans de nombreux secteurs (services), et leur diminution permettrait des gains massifs de productivité.

Enfin, comme il a été dit, aucun aspect de la mondialisation ne peut être vu isolément, pas plus le commerce qu'un autre. Toute la difficulté des négociations commerciales multilatérales consistera dans l'avenir à trouver le point d'équilibre entre des préoccupations également légitimes mais parfois contradictoires. Faut-il faciliter les échanges et/ou

protéger l'environnement (quitte à restreindre le commerce) ? Faut-il faciliter les échanges et/ou promouvoir la protection sociale (quitte à léser les pays ayant un avantage comparatif en matière de main-d'œuvre) ? Faut-il enfin privilégier le commerce et/ou l'aide ?

Dans chaque cas, la réponse semble être : les deux, ce qui n'est évidemment pas possible, mais détermine le chemin critique de la stratégie des grandes organisations internationales telles que le Programme des Nations unies pour l'environnement (qui pourrait préfigurer une future Organisation mondiale de l'environnement), l'Organisation mondiale de la santé, l'Organisation internationale du travail ou encore la Banque mondiale, qui désormais intègre les préoccupations de nature commerciale dans les stratégies de lutte contre la pauvreté.

En conclusion, la mondialisation n'est ni une recette miracle ni la responsable des maux du monde moderne. Elle est un processus, un instrument qui peut être mis au service du bien commun, pour peu que son usage en soit maîtrisé. Cette maîtrise n'est ni facile ni immédiate. Les institutions et les méthodes employées aujourd'hui à cette fin sont imparfaites car marquées par le contexte particulier qui a présidé à leur établissement. Une des grandes tâches des années à venir sera précisément de bâtir une nouvelle « architecture » destinée à rendre à la fois plus efficace et plus légitime ce qui reste un des grands ressorts du développement humain.

Note

1. C'est l'une des raisons pour lesquelles le Gatt puis l'OMC ont dans leur mandat la mission de surveiller étroitement la prolifération des accords commerciaux régionaux (200 à ce jour) pour éviter qu'ils ne puissent dériver de zones de libre-échange bien intentionnées en blocs commerciaux hostiles.

RÉGLEMENTATION BANCAIRE ET FINANCIÈRE ET COOPÉRATION INTERNATIONALE

Pierre-Henri Cassou

Associé, Deloitte et Touche

Le développement des activités internationales a profondément modifié la nature et l'ampleur des risques encourus par le système bancaire et financier. Les autorités de surveillance ont donc dû renouveler la réglementation prudentielle, ses procédures d'élaboration comme les méthodes de contrôle.

Les banques et les autres intermédiaires financiers ne sont pas de simples prestataires de services. Leur rôle consiste surtout à prendre en charge les risques liés aux opérations qu'ils proposent à leurs clients. La principale fonction économique du système bancaire et financier, on peut même dire sa véritable raison d'être, est d'accorder des garanties. Il assure en effet la bonne fin des règlements, la disponibilité à tout moment des dépôts, le placement des titres à l'émission ou encore la possibilité d'obtenir des financements quelle que soit la situation des marchés.

De telles garanties ne sont pas formelles. L'expérience montre qu'elles représentent une charge très importante pour ce secteur. La presse¹ rapportait ainsi qu'au premier semestre de 2002, les dotations aux provisions représentaient 21 % du revenu brut d'exploitation de BNP Paribas et 32 % dans le cas de la Société générale.

Le bon fonctionnement d'une économie nécessite un système bancaire et financier solide et dynamique. Il suppose par suite que les risques encourus par celui-ci soient convenablement maîtrisés et que soit également assurée une prévention efficace d'éventuelles crises systémiques, c'est-à-dire des risques de défaillance en chaîne.

C'est à ces exigences que répondent la réglementation et la surveillance prudentielles auxquelles ce secteur est soumis².

La mondialisation a certainement ouvert de nouvelles opportunités de développement pour ces deux secteurs d'activités. En même temps, elle a profondément modifié la nature et l'ampleur des risques encourus par la profession. Pour maintenir l'efficacité et la stabilité du système, la réglementation et la surveillance prudentielles ont dû être adaptées. Celles-ci sont désormais davantage conçues de manière concertée au plan international ou européen. Les normes en vigueur dans chaque pays comme le rôle des autorités nationales ont donc profondément changé.

Internationalisation des normes et de la surveillance

Jusqu'à la décennie 1980, la réglementation et la surveillance des établissements bancaires et financiers ont été essentiellement conçues dans un cadre national. Le développement

des opérations transfrontières, résultant de la libéralisation progressive des mouvements de capitaux, a toutefois fait apparaître les limites et les insuffisances d'une telle approche.

À la suite des défaillances d'établissements opérant dans plusieurs pays, il est apparu nécessaire de renforcer la coopération internationale, en mettant en place des instances adéquates. De même, les progrès de l'intégration européenne ont impliqué une harmonisation accrue de la réglementation et de la surveillance prudentielles.

■ Le développement de la coopération internationale

Au cours des trois dernières décennies, le développement des échanges comme la libéralisation des mouvements de capitaux ont entraîné une croissance très rapide des opérations internationales. Il en est résulté de nouveaux types de risques, auxquelles les méthodes traditionnelles de réglementation et de surveillance ne permettaient qu'imparfaitement de répondre. Les autorités ont mis en place de nouvelles instances de coopération pour s'adapter à ces évolutions.

◆ Le Comité de Bâle

À la suite des difficultés de la banque allemande Herstatt, en 1973, provoquées par des pertes de change liées à la chute du dollar, les autorités de surveillance ont ressenti le besoin d'organiser leurs échanges d'informations et de s'entendre sur l'étendue des responsabilités respectives. C'est ainsi que les banques centrales et les autorités de surveillance des principaux États développés, avec l'appui de la Banque des règlements internationaux, dont le siège est à Bâle, décidèrent de créer un comité chargé de faciliter leur coopération, d'améliorer la surveillance et de définir des normes harmonisées. Tirant les leçons des difficultés affrontées par certaines banques internationales (Banco Ambrosiano³ en 1983, BCCI⁴ en 1991), le Comité de Bâle a réalisé une

œuvre très importante de renforcement et d'harmonisation des méthodes de surveillance et des normes prudentielles applicables au secteur bancaire.

• *L'action en matière de méthodes de surveillance*

Le Comité a d'abord adopté, en 1976, le Concordat de Bâle, qui définit les responsabilités de chaque autorité nationale. Leur contrôle doit s'exercer sur l'ensemble des activités d'une banque, que celles-ci aient lieu dans le pays du siège ou à l'étranger (principe de la surveillance par les autorités du pays d'origine). Il doit en outre être adapté à la nature et à l'organisation de chaque établissement.

Le Concordat de Bâle a été révisé à plusieurs reprises. À la suite des difficultés du Banco Ambrosiano, son Comité a notamment affirmé le principe de la surveillance sur base consolidée : les autorités nationales ne doivent pas seulement apprécier la situation des banques de leur pays sur la base de leurs comptes sociaux, mais aussi tenir compte des risques encourus par leurs filiales, domestiques comme étrangères.

En 1997, le Comité de Bâle a adopté les vingt-cinq « principes fondamentaux pour un contrôle bancaire efficace ». Ceux-ci concernent notamment l'indépendance des autorités de surveillance, les conditions d'agrément, les normes prudentielles, les méthodes de contrôle, les exigences en matière d'information, les pouvoirs des autorités et la surveillance des activités transfrontalières.

• *L'action en matière de normes prudentielles*

En ce domaine également, le Comité de Bâle a engagé une action très importante d'harmonisation. Sa principale initiative a été la conclusion, en 1988, de l'accord sur le ratio international de solvabilité⁵, qui définit le montant minimum des fonds propres dont une banque à vocation internationale doit disposer pour faire face à ses risques de crédit. La conclusion de cet accord a représenté un progrès

considérable dans la maîtrise des risques bancaires. Il a en effet obligé les principaux groupes mondiaux à mieux identifier tous leurs risques de contrepartie, y compris ceux résultant d'engagements hors bilan, à les classer en catégories homogènes et à veiller à une allocation convenable de fonds propres entre chacune de leurs activités. L'accord de 1988 a été complété, en 1996, par de nouvelles dispositions concernant le montant minimal des fonds propres nécessaires pour faire face aux risques de marché. Une révision de cet accord a été engagée en 1999. Le futur dispositif qui devrait être adopté fin 2003 et entrer en vigueur fin 2006, se caractérisera par une meilleure prise en compte de la nature réelle des risques encourus, par des exigences spécifiques pour couvrir le risque opérationnel et par l'acceptation de nouvelles méthodes d'évaluation des exigences de fonds propres qui, désormais, pourraient notamment être fondées sur des modèles internes de notation.

Même si le Comité ne formule que des recommandations sans caractère contraignant et si ces recommandations ne concernent en principe que les banques exerçant des activités internationales, ses travaux ont une portée bien plus large. Nombreux sont les pays qui en ont étendu le champ d'application à l'ensemble de leur système bancaire et financier. En outre, l'importance des pays qui sont représentés dans ce Comité, et le fait que chacun d'entre eux s'engage à mettre en œuvre ces recommandations, donnent à celles-ci un véritable caractère de normes internationales.

◆ Les autres instances de coopération internationale

À côté de l'action ainsi engagée en matière de réglementation et de surveillance des banques internationales, des initiatives ont également été prises en matière de contrôle des marchés de capitaux. Sur l'initiative de la *Securities and Exchange Commission* (SEC), a été créée l'Organisation internationale des commissions de valeurs mobilières (OICV, en anglais Iosco), qui réunit la plupart des autorités de surveillance des

bourses. L'OICV a développé les échanges d'information, afin notamment de lutter contre les délits d'initiés et les manipulations de cours, et a harmonisé les informations que doivent publier les sociétés cotées.

Enfin, à la suite de l'affaire LTCM, les gouvernements des principaux pays ont créé, en 1999, le Forum de stabilité financière. Celui-ci a pour mission de veiller à ce qu'aucune lacune n'apparaisse dans le dispositif international de surveillance bancaire et financière et de coordonner les travaux menés en la matière par les différentes organisations et instances internationales (FMI, Comité de Bâle, OICV, etc).

■ L'harmonisation européenne

La réalisation, au sein de l'Union européenne, d'un véritable marché unique des services bancaires et financiers n'exigeait pas seulement la suppression des obstacles aux échanges, mais aussi la définition de normes harmonisées, garantissant l'égalité des conditions de concurrence entre tous les prestataires ainsi qu'un niveau convenable de sécurité à tous les clients. Avant la mise en place, le 1^{er} janvier 1993, du marché unique des services bancaires, puis celle, le 1^{er} janvier 1996, du marché unique des services d'investissement, l'Union européenne a ainsi adopté une série de directives d'harmonisation, concernant notamment les normes prudentielles applicables aux établissements de crédit et aux entreprises d'investissement. Parmi ces directives, on peut notamment citer celle du 18 décembre 1989 relative au ratio européen de solvabilité, celle du 6 avril 1992 relative à la surveillance sur base consolidée et celle du 15 mars 1993 sur l'adéquation des fonds propres des établissements de crédit et des entreprises d'investissement.

Huit Etats membres de l'Union européenne participant également au Comité de Bâle, les dispositions de ces directives sont naturellement très proches de celles des recommandations formulées à Bâle sur les mêmes sujets. Ainsi, la directive de 1989 relative au ratio européen de solvabilité repose sur les mêmes principes que

l'accord de Bâle de 1988. De même, la directive de 1992 relative à la surveillance sur base consolidée des groupes bancaires et financiers tient compte des principes définis antérieurement par le Comité de Bâle. Inversement, comme l'Union européenne avait précédé le Comité de Bâle dans la définition de normes de fonds propres en matière de risques de marché, les dispositions arrêtées en 1996 à Bâle en la matière sont, elles-mêmes, très proches de celles de la directive communautaire du 15 mars 1993.

Les directives européennes ont toutefois une portée différente de celles adoptées par le Comité de Bâle. D'une part, elles ont un caractère obligatoire et sont rédigées en termes juridiques précis, alors que les textes de Bâle ont seulement le caractère de recommandations et prennent la forme d'énoncés de principes et de documents techniques. D'autre part, elles s'appliquent à tous les établissements agréés et non seulement à ceux qui exercent des activités transfrontières.

La plus grande homogénéité des activités exercées au sein de l'Union européenne comme la volonté de mettre en place un véritable marché unique des services bancaires et financiers a rendu nécessaire et possible l'adoption d'un dispositif prudentiel beaucoup plus complet que celui défini au plan international. C'est ainsi que des dispositions harmonisées existent désormais en matière de :

- conditions d'agrément, notamment de capital minimum, des établissements de crédit (directive de coordination bancaire du 15 décembre 1989) et des entreprises d'investissement (directive sur les services d'investissement du 10 mai 1993) ;
- limites au montant des participations non financières (directive du 15 décembre 1989) et à celui des grands risques (directive du 21 décembre 1992) ;
- garantie des dépôts (directive du 30 mai 1994) ;
- coopération entre autorités nationales de surveillance (directives du 15 décembre 1989 et du 6 avril 1992).

Pour faciliter la coopération entre autorités bancaires des États membres, ainsi qu'entre celles-

ci et la Commission, plusieurs instances ont été créées : le Comité consultatif bancaire, qui conseille la Commission dans l'élaboration des directives ; le Groupe de contact, qui organise les échanges d'information entre autorités nationales ; et le Sous-comité pour la surveillance bancaire de la Banque centrale européenne, qui conseille le Comité des gouverneurs dans l'exercice de ses missions en la matière.

Des initiatives ont également été prises pour renforcer la coopération entre autorités de surveillance des marchés de capitaux. Conformément aux recommandations du Comité Lamfalussy, un Comité européen des commissions de valeurs mobilières a été mis en place, afin d'harmoniser les règles de fonctionnement des marchés.

L'évolution des normes et de la surveillance nationale

Les travaux de coordination internationale et d'harmonisation européenne ont conduit à modifier très sensiblement, dans chaque pays, les conditions d'élaboration de la réglementation prudentielle, ses caractéristiques comme les conditions d'exercice de la surveillance.

■ De nouvelles conditions d'élaboration des réglementations nationales

Aujourd'hui, les professionnels comme les autorités des autres pays, s'attendent à ce que les principes adoptés par les instances internationales soient respectés dans chaque pays. Au sein de l'Union européenne, les réglementations de chaque État membre doivent satisfaire aux normes

harmonisées prévues par les directives communautaires.

En pratique, les réglementations bancaires et financières nationales, notamment dans le domaine prudentiel, sont désormais largement déterminées par les normes internationales. Ainsi, en France, les dispositions actuellement en vigueur⁶ reprennent les principes définis à Bâle ou à Bruxelles, particulièrement en matière de capital minimum⁷, de définition des fonds propres⁸, de ratio de solvabilité⁹, de contrôle des grands risques¹⁰, de surveillance des risques de marché¹¹, de contrôle interne¹² ou de garantie des dépôts et des titres¹³.

Les autorités nationales conservent toutefois la faculté d'imposer des normes plus strictes que celles définies au plan international ou européen et d'instituer des réglementations particulières dans les domaines qui n'ont pas été harmonisés. De ce fait, la réglementation française comprend plusieurs dispositions prudentielles spécifiques en matière de surveillance de la liquidité¹⁴, de risque de transformation¹⁵ et de surveillance des risques interbancaires¹⁶.

■ L'évolution du caractère de la réglementation bancaire et financière

Pendant longtemps, les conditions des opérations proposées à la clientèle ont été réglementées, ce qui en limitait nécessairement les risques. La libéralisation s'est progressivement engagée au cours des années 1970 et 1980, pour répondre à la demande de nouveaux services par la clientèle comme au développement des échanges internationaux, a profondément changé les conditions d'exercice des activités bancaires et financières, a entraîné l'apparition de nouveaux risques et a donc amené à changer la nature même de la réglementation bancaires et financière.

- *Une part croissante de cette réglementation a désormais un caractère prudentiel, c'est-à-dire*

qu'elle a pour objet de prévenir la prise de risques excessifs et, surtout, l'apparition de crises systémiques

Les principales initiatives internationales ou communautaires des deux dernières décennies concernent en effet la maîtrise des risques ainsi que la prévention et le traitement d'éventuelles difficultés individuelles. La réglementation bancaire et financière actuelle n'a pas pour autant un caractère exclusivement prudentiel. Elle comprend également, dans tous les pays, des dispositions relatives à l'organisation de la profession ainsi qu'aux relations avec la clientèle, plus spécialement celle des particuliers. Mais c'est dans le domaine prudentiel que les réflexions ont été les plus importantes et que la concertation internationale a été la plus active.

- *L'actuelle réglementation prudentielle vise davantage la qualité des systèmes de contrôle interne que celle des risques encourus*

Elle n'impose plus guère d'obligations de résultats mais surtout des obligations de moyens. Les établissements doivent ainsi se doter de procédures de sélection et de mesure des risques, définir des limites, s'assurer que celles-ci soient bien observées et mettre en place un système de contrôle interne garantissant le respect des règles en vigueur comme celui des orientations définies par leurs organes sociaux.

- *Elle a également un caractère pédagogique, en favorisant la création, dans chaque établissement, d'une véritable culture du risque*

La maîtrise des risques ne saurait être seulement l'affaire d'un comité, d'une direction spécialisée, ou encore de responsables du contrôle interne. Elle suppose au contraire une implication de tous les départements comme de tous les niveaux

hiérarchiques. Les normes actuellement en vigueur en France (règlement n° 97-02 relatif au contrôle interne), imposent aux conseils d'administration ou de surveillance d'exercer eux-mêmes certaines responsabilités en la matière, et en particulier, de définir des limites et de veiller au bon fonctionnement du système de contrôle interne.

Enfin, cette réglementation possède un caractère incitatif. Elle favorise en effet la diffusion des meilleures pratiques, en avantageant les établissements qui recourent aux méthodes les plus avancées de mesure et de gestion de leurs risques. Telle a déjà été l'option retenue en matière de règles d'adéquation des fonds propres aux risques de marché. Tel sera également le cas dans les futures normes de fonds propres en cours d'élaboration au Comité de Bâle.

■ L'évolution du rôle et des méthodes des autorités de surveillance

L'internationalisation progressive des activités a entraîné une modification du rôle et des méthodes des autorités de surveillance.

Désormais, leur activité comprend nécessairement une dimension extra-territoriale, puisqu'elles ne doivent pas seulement surveiller les opérations domestiques des établissements soumis à leur contrôle mais aussi celles effectuées en dehors du pays d'origine, en libre prestation de service ou par leurs succursales et leurs filiales implantées à l'étranger. Ceci implique qu'elles disposent de pouvoirs juridiques et de moyens techniques adéquats.

Les autorités sont donc amenées à s'engager dans une coopération internationale. Pour exercer convenablement leurs responsabilités extra-territoriales, elles doivent pouvoir coopérer avec leurs homologues dans chacun des pays où les établissements soumis à leur contrôle exercent leurs activités. Elles ont aussi le devoir d'échanger les informations nécessaires ou encore de mener en liaison des contrôles sur place. Des règles précises

ont été adoptées en ce domaine par le Comité de Bâle ainsi que par l'Union européenne. Au-delà, les autorités des principaux pays ont conclu des accords bilatéraux, souvent désignés sous le terme de « *memorandum of understanding* », pour préciser les conditions concrètes de leur coopération. Au sein de l'Union européenne, le premier accord de ce type a été conclu en 1992 entre les autorités bancaires françaises et allemandes.

Une surveillance coordonnée doit en outre être organisée dans le cas des groupes bancaires ou financiers qui exercent des activités significatives dans plusieurs pays, comme Dexia et Euronext, dans l'espace européen. Dans de telles circonstances, des modalités de contrôle spécifiques sont définies entre les autorités concernées, de manière à assurer une surveillance complète de ces groupes et à éviter des duplications dans les demandes d'informations ou dans les vérifications sur place.

Conclusion

Le développement des opérations bancaires et financières internationales a sensiblement modifié la nature et l'ampleur des risques pris par les banques et les autres institutions financières. Les autorités de surveillance en ont rapidement tiré les conséquences, non seulement en adoptant de nouvelles réglementations prudentielles mais aussi en renouvelant les procédures d'élaboration de ces normes et les méthodes de contrôle. Désormais, les principes en ces domaines sont de plus en plus fréquemment définis à un niveau mondial ou européen.

C'est probablement dans le secteur bancaire et financier que la concertation et la coopération internationales ont été les plus poussées pour répondre à l'évolution des risques liés à la mondialisation des activités. Les méthodes et les procédures mises au point pour ce secteur peuvent certainement servir d'exemple pour d'autres domaines également concernés par celle-ci.

Notes

1. *Le Figaro*, 1er août 2002.
2. Cf. à ce sujet l'ouvrage, intitulé « La réglementation bancaire », publié par l'auteur aux Éditions Sefi en 1997.
3. La défaillance du Banco Ambrosiano, qui a résulté de graves erreurs de gestion, a entraîné celle des filiales, directes ou indirectes, qu'elle détenait en dehors d'Italie. La question s'est donc posée de savoir quelle autorité était responsable des actions à entreprendre vis à vis de ces filiales comme, plus généralement, de leur surveillance prudentielle.
4. Le groupe de la BCCI avait une organisation très particulière. Sous un même nom opéraient en effet plusieurs banques ayant leurs sièges dans des pays différents, qui avaient pratiquement le même actionnariat et les mêmes clients mais qui n'avaient pas de lien capitalistique entre elles. Chacune d'entre elles disposait de filiales ou de succursales dans de nombreux autres pays. En outre, en Europe, le siège social du principal établissement du groupe était implanté au Luxembourg, tandis que sa direction était localisée à Londres, où la BCCI exerçait l'essentiel de ses activités. La gestion délictueuse du groupe a provoqué la défaillance en chaîne de toutes les entités qui le composaient et a posé de délicates questions de coordination de l'action des autorités de surveillance.
5. Ce ratio est fréquemment appelé « ratio Cooke », du nom du représentant de la Banque d'Angleterre qui présidait les travaux du Comité de Bâle à l'époque de son adoption.
6. L'ensemble des réglementations en vigueur en France est repris, au début de chaque année, dans le « Recueil des textes réglementaires relatifs à l'exercice ces activités bancaires et financières », et publié par le Comité de la réglementation bancaire et financière (CRBF). Ces textes sont également accessibles sur le site Internet de la Banque de France (www.banque-france.fr).
7. Règlement n° 92-14 du 23 décembre 1992 modifié pour les établissements de crédit et règlement n° 96-15 du 20 décembre 1995 pour les entreprises d'investissement.
8. Règlement n° 90-02 du 23 février 1990 modifié.
9. Règlement n° 91-05 du 15 février 1991 modifié.
10. Règlement n° 93-05 du 21 décembre 1993 modifié.
11. Règlement n° 95-02 du 21 juillet 1995 modifié.
12. Règlement n° 97-02 du 21 février 1997 modifié.
13. Règlements n° 99-05 du 9 juillet 1999 et n° 99-14 du 23 septembre 1999 modifiés.
14. Règlement n° 88-01 du 22 février 1988 modifié.
15. Règlement n° 86-17 du 24 novembre 1986 relatif au coefficient de fonds propres et de ressources permanentes.
16. Règlement n° 90-07 du 20 juin 1990.

AGRICULTURE, ALIMENTATION ET ENVIRONNEMENT : LES VRAIS RISQUES DE LA MONDIALISATION

Jean-Christophe Bureau

Professeur, Institut national agronomique, Paris-Grignon

Estelle Gozlan

Chargée de recherches, Économie publique, Inra, Grignon

Les plus grands risques liés à la mondialisation dans les domaines alimentaire et environnemental ne sont pas nécessairement les plus médiatisés. La place des procédés de production dans les accords, le dumping environnemental et surtout le risque de dissémination de parasites et d'espèces envahissantes sont cependant préoccupants.

Le combat contre les excès de la mondialisation mobilise une énergie considérable. Occupant la scène médiatique, il est devenu incontournable pour les politiques et les universitaires, qui se sentent tenus de positionner leurs travaux par rapport aux accusations d'associations non gouvernementales. Pour partie, ce combat sert d'exutoire militant à une société civile frustrée par la convergence des positions des partis politiques traditionnels. Il rassemble néanmoins des groupes sociaux divers, inquiets face aux risques de la mondialisation.

Cette mise en cause de la mondialisation a initié un débat public et suscité un questionnement en profondeur des organisations internationales comme des économistes. Elle a également attiré l'attention sur des effets négatifs, et induit les pays membres de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) à tenir compte d'aspects importants, comme les conséquences de la libéralisation des échanges sur les pays en développement. Néanmoins, la coalition anti-mondialisation regroupe des intérêts divergents, et l'amalgame du

discours favorise les thèses de groupes de pression traditionnels qui voient leurs avantages menacés.

L'alimentation, l'agriculture et l'environnement sont des thèmes récurrents dans les débats sur la mondialisation. Dans les négociations internationales, qui soulèvent régulièrement des contestations, l'agriculture est au centre des controverses. Le dumping environnemental est souvent mis en exergue pour faire valoir les dangers de la libéralisation des échanges. La dissémination d'organismes génétiquement modifiés (OGM), la sécurité des aliments étrangers, le nivellement par le bas des normes sanitaires nationales sont fréquemment évoqués. L'alimentation est aussi un exemple caricatural des étranges convergences que peut fédérer l'« antimondialisation » : gauche paysanne et droite nationaliste se retrouvent par exemple dans la défense de curieuses valeurs pétainistes (le retour au terroir, la ruralité, la lutte contre la « malbouffe » importée). Ce secteur illustre comment, derrière des idées généreuses, les revendications peuvent être relayées par des intérêts catégoriels et servent à justifier protectionnisme et

subventions publiques. Dans cet article, nous examinerons le bien-fondé du sentiment antimondialiste dans les secteurs agricole, alimentaire et environnemental.

Les risques de croissance des inégalités

La mondialisation est accusée de paupériser des populations à la fois en Europe et dans les pays en développement. La main-d'œuvre rurale et agricole, fortement majoritaire dans les pays en développement, y serait la première perdante. La libéralisation des échanges exposerait d'autant plus cette population qu'elle se traduirait par une plus grande instabilité des cours des matières premières.

Si de nombreux universitaires ont sauté dans le train de l'antimondialisation pour obtenir une reconnaissance médiatique que les canons académiques leur refusaient, des économistes réputés comme Dani Rodrik ou Joseph Stiglitz questionnent, par exemple, la capacité des travailleurs moins qualifiés des pays industrialisés à tirer avantage du commerce international, ou encore les effets potentiels d'une perte de capacité de régulation macro-économique des États. Rodrik voit ainsi trois problèmes imputables à la mondialisation : le fait qu'elle exacerbe les différences entre groupes sociaux en permettant la « substitution » de travailleurs peu et moyennement qualifiés par des étrangers, ce groupe voyant son pouvoir de négociation et ses conditions de vie se dégrader ; le fait qu'en échangeant des marchandises produites dans des conditions différentes on puisse mettre en péril l'existence de normes et de consensus nationaux autour de modes de production et de vie ; le fait, enfin, qu'elle accroisse le coût de l'assurance sociale implicite que l'État donne à ses citoyens, et entre en conflit avec les politiques publiques de socialisation des risques¹.

Le monde rural n'échappe pas au phénomène général décrit par Rodrik. La main-d'œuvre agricole est peu mobile, souvent peu qualifiée, et son capital humain généralement spécifique au secteur. En France et en Allemagne, le contribuable paie déjà 80 % de la couverture sociale d'un régime agricole qui ne peut financer ses retraites tant l'emploi a décru. Néanmoins, le progrès technique et les tendances structurelles de l'économie à développer un secteur tertiaire sont sans doute plus directement responsables de la décroissance de la population agricole que ne l'est la mondialisation. Celle-ci bénéficie à une partie du monde rural (producteurs de champagne en France, producteurs d'huile de palme ailleurs), et si certains pays en développement, comme l'Inde, revendiquent le droit de protéger leur secteur agricole, la plupart se plaignent surtout de la fermeture des frontières des pays développés à leurs exportations agroalimentaires et textiles. L'agriculture illustre particulièrement bien la manière dont le sentiment antimondialiste peut être canalisé par des groupes d'intérêts. Ainsi, la participation des syndicats agricoles français à la « coalition anti-Seattle » visait surtout à défendre la protection aux frontières, les aides publiques et (pour certains d'entre eux) des subventions à l'exportation européennes particulièrement nuisibles aux pays en développement, face à une OMC qui souhaiterait voir ces soutiens réorientés vers des aides environnementales ou sociales.

Globalement, il est certain que l'ouverture des frontières aura des aspects néfastes pour certains producteurs agricoles européens, et il appartient à la puissance publique de les aider, comme elle a accompagné une évolution structurelle depuis quarante ans. La libéralisation du commerce doit dans ce secteur être progressive, aidée, et autoriser des garde-fous. Par exemple, le danger d'une instabilité accrue des cours des matières premières agricoles dans un monde plus ouvert mérite d'être examiné avec attention : si un marché plus grand permet *a priori* d'absorber en partie les fluctuations² la concentration des cultures dans les zones de production à moindre coût (céréales en

Amérique du Nord ou Europe de l'Est) correspond aussi à un déplacement vers des zones au climat plus variable. De plus, le moindre recours à des prix administrés (fixes) peut aboutir à des anticipations de prix et des décisions de production plus complexes, qui pourraient jouer dans le sens d'une variabilité accrue, exposant non seulement les producteurs, mais aussi les consommateurs aux revenus les plus faibles.

Les risques alimentaires

Organisations de consommateurs et citoyens s'alarment de la libéralisation des échanges dans le domaine alimentaire. Ils craignent, d'une part, l'arrivée sur le marché de produits moins sûrs et, d'autre part, que les normes internationales qui servent désormais de référence à l'OMC en matière de restriction légitime des importations pour motifs sanitaires ne se traduisent par un nivellement par le bas dans des pays aux normes plus strictes. Les instances de normalisation, en particulier le *Codex alimentarius* (une émanation conjointe de l'Organisation mondiale de la santé et de l'Organisation de l'agriculture et de l'alimentation), seraient aux mains d'industriels qui imposeraient leurs propres standards. Enfin, en Europe, l'OMC est perçue comme une entité qui obligerait des consommateurs réticents à utiliser OGM et hormones.

Une analyse statistique plus poussée ne corrobore pas l'existence de différences significatives dans le niveau de contamination des aliments importés et nationaux. Dans de nombreux cas, les législations restrictives quant à la qualité sanitaire des produits importés s'avèrent largement protectionnistes³. Le *Codex alimentarius* n'est certes pas un lieu où règne la science pure, tant les intérêts commerciaux entrent dans les débats sur l'élaboration des normes. Néanmoins, l'examen des craintes des associations de consommateurs américains face au risque

d'affaiblissement de leurs normes nationales (sur l'aspartame dans les aliments pour enfants, sur la stérilisation des eaux minérales, etc.) ne montre pas de réelles raisons d'inquiétude. Leur dossier le plus sérieux concerne la pasteurisation des produits laitiers : le *Codex* admet que des produits puissent être sains sans être pasteurisés, d'où la crainte, infondée à ce jour, de se voir obligé de lever l'interdiction d'importer des fromages au lait cru aux États-Unis. Les risques pour la santé paraissent pourtant minimes face aux 9 000 décès annuels pour cause de contamination bactérienne des aliments dans ce pays. La crainte la plus sérieuse des consommateurs européens est sans doute celle de ne pouvoir refuser, à terme, l'importation d'OGM. Mais il n'existe pas à ce jour de danger sanitaire avéré (à part des risques d'allergie qui sont pris en compte par le *Codex*). Pour le reste, la règle générale qu'un standard suffisant pour protéger la santé d'un Américain convient également à un Européen semble valide. En outre, la jurisprudence, telle que l'a établie de fait l'organe d'appel de l'OMC dans le cas du différend Europe *vs* États-Unis sur la viande bovine, rend clairement possible de déroger aux normes internationales pourvu que ce soit sur la base d'éléments scientifiques, même minoritaires. Elle introduit ainsi une dose significative de « précaution » dans l'Accord sanitaire et phytosanitaire⁴.

Les préoccupations des consommateurs en ce domaine ne semblent donc pas véritablement fondées. Néanmoins, il existe dans les règles du commerce international de réels motifs d'inquiétude quant à la possibilité pour un pays de déterminer le cadre réglementaire adapté à ses citoyens. L'exigence de justifications scientifiques pour déroger aux normes internationales peut poser des problèmes, notamment limiter la capacité des gouvernements à corriger certains dysfonctionnements de marché (information incomplète, effets externes) par le biais d'instruments réglementaires. Dans le cas des OGM, si les États-Unis décidaient de contester la réglementation européenne auprès de l'organe de règlement des différends, l'issue serait très

incertaine, tant la jurisprudence fait défaut, mais les textes laissent *a priori* penser que la réglementation européenne est contradictoire avec ses engagements commerciaux.

Enfin, il existe un risque réel lié à la mondialisation : sur des marchés plus larges et plus intégrés, un accident (contamination de résidus ou microbienne) aura des répercussions plus larges : la contamination du poulet par des graisses empoisonnées par la dioxine a, récemment, eu un impact qui a dépassé la seule Belgique.

Les risques pour la souveraineté et les valeurs nationales

La mondialisation mettrait en danger les modes traditionnels de fabrication et de consommation, et serait source en particulier d'une « mcdonaldisation » de l'alimentation. Plus favorable aux groupes transnationaux qu'aux artisans et aux petites industries, elle permettrait aux produits standardisés de lutter à armes inégales avec les productions du « terroir ». Les règles du commerce international (article XX du Gatt 1947, accord sur les obstacles techniques aux échanges) ne permettraient pas de tenir compte des spécificités culturelles, pas plus que du caractère éthique de la production (normes sociales, travail des enfants, conditions d'élevage). L'organe de règlement des différends de l'OMC nierait en particulier la souveraineté nationale en s'opposant à des mesures prises par des Parlements démocratiquement élus, comme le montre le panel de 1997 sur la viande bovine⁵. De plus, dans un secteur comme l'agriculture, la mondialisation contraindrait les producteurs à vendre à bas prix leurs produits, la discipline internationale limitant les aides, ce qui signifierait la fin de nos politiques d'aménagement du territoire, d'entretien du paysage, d'encouragement à la vitalité du tissu rural.

En réalité, le développement d'une alimentation plus standardisée et moins diététique ne peut pas sérieusement être imputé à la mondialisation, et encore moins aux organisations internationales qui la régulent. Les fondements de la qualité des produits traditionnels sont souvent mal établis derrière les poncifs sur le « terroir ». Il est légitime que le consommateur soit libre de choisir un vin de cépage importé, fût-il vieilli artificiellement par des copeaux de chêne (pratique commune à l'étranger), plutôt qu'un vin d'appellation d'origine contrôlée médiocre, si l'expérience lui montre que le rapport qualité-prix est plus favorable. De même, l'alimentation rapide et industrielle ne lui est pas imposée. S'il y a recours, c'est parce que la facilité d'emploi ou le coût lui paraît plus intéressant. Quant à la pression qu'exerce la mondialisation sur l'industrialisation de l'agriculture et la course au productivisme, elle est largement illusoire : la Politique agricole commune actuelle, par le biais du soutien aux prix et d'une variété d'incitations à l'utilisation plus massive d'intrants chimiques, y participe bien davantage. La discipline de l'OMC en matière agricole, en particulier, ne peut être accusée : aucune des aides qui contribuent à l'extensification de l'agriculture et au maintien des aménités n'est limitée par l'accord de l'Uruguay Round. Au contraire, cette discipline joue en faveur d'une réorientation de la politique agricole vers des aides à la qualité, au développement rural et à l'environnement.

Si la mondialisation semble là aussi servir de bouc émissaire commode, il faut tout de même souligner certaines carences des règles du commerce international. Ainsi la protection des appellations d'origine et des savoir-faire traditionnels est-elle faible, par rapport à la protection des marques, dans l'accord sur la propriété intellectuelle et le commerce⁶. De plus, le statut particulier de l'OMC, qui, contrairement aux autres organisations internationales, a été dotée des moyens de faire respecter les engagements signés via l'organe de règlement des différends, lui confère de fait un pouvoir dépassant le simple cadre du commerce. En arbitrant des disputes

comme celle sur la viande bovine, la poignée d'experts d'un panel définit en réalité des choix qui vont bien au-delà des échanges. Si un différend sur les OGM devait un jour être tranché par l'OMC, ces quelques personnes se retrouveraient dans une situation qui imposerait aux pays membres des choix éthiques, voire religieux, relativement fondamentaux. Certes, les juges de l'organe d'appel ont montré qu'ils n'étaient pas sourds aux attentes de la société, comme en témoignent leurs décisions (sur le fond) dans le cas de la viande bovine, ou leur position face au problème de l'amiante. Mais, comme les experts d'un panel, leur légitimité face à des choix démocratiques est questionnable.

Les risques pour l'environnement

Autre critique de la mondialisation, la libéralisation des échanges favoriserait le moins-disant écologique. Les règles du commerce international empêcheraient un pays vertueux de protéger l'environnement, comme l'a montré le désaveu des États-Unis dans les différends sur le thon ou les crevettes⁷. Enfin, la pression concurrentielle des produits étrangers obligerait l'agriculture, la pêche et l'industrie à utiliser des techniques plus intensives en intrants et inciterait donc à la dégradation de l'environnement.

L'environnement est un élément de mobilisation important. La décision d'un panel du Gatt dans le cas du thon a braqué l'opinion américaine, et mobilisé les bataillons d'adhérents du Sierra Club ou de Greenpeace, qui ont rejoint la coalition anti-OMC à Seattle. Néanmoins, les griefs adressés à l'OMC ne sont pas réellement fondés. Le Gatt a légitimé un étiquetage spécifique, qui a conduit à l'exclusion du thon « environnementalement incorrect » du marché américain. Il faut également rappeler les efforts entrepris dans le cadre de l'OMC pour réduire les atteintes à l'environnement causées par les

subventions agricoles, facteur considérable de pollution et de dégradation des nappes phréatiques, et les subventions à la pêche, directement responsables de la surexploitation des stocks.

Les règles du commerce international sont, pour simplifier, basées sur le fait que seule compte la qualité du produit final dans une interdiction d'importer, sans référence au mode de production. Il est ainsi difficile de faire valoir le caractère destructeur de l'environnement dans un pays tiers pour s'opposer à l'importation d'un produit. Si ces règles peuvent choquer dans des cas précis, on ouvrirait la boîte de Pandore en permettant de prendre davantage en compte les procédés et méthodes de production : n'importe quel pays, par exemple, pourrait facilement s'opposer à l'importation de porc breton vu les dégâts que sa production inflige aux eaux de surface et aux nappes phréatiques.

Le dumping environnemental est certainement une menace réelle. L'impact de standards environnementaux plus faibles dans la localisation des industries n'est pas à sens unique (des normes plus strictes peuvent à terme procurer un avantage technique et des gains de productivité), mais globalement il est possible que la libéralisation des échanges entraîne des délocalisations d'entreprises vers le moins-disant environnemental. Jusqu'ici, il n'y a pas eu de nombreux exemples dans lesquels ce phénomène soit observable à des niveaux importants, mais il pourrait se développer⁸. En effet, une lutte effective contre le réchauffement climatique impose des niveaux de taxation du carbone élevés, susceptibles d'introduire des distorsions de concurrence très significatives si un pays comme les États-Unis ne se plie pas à la discipline commune. À ce stade, le point de vue orthodoxe qui recommande de ne pas lier commerce et environnement et de traiter les problèmes environnementaux dans des accords séparés de ceux de l'OMC ne paraît plus tenable⁹. Dans le cas d'un bien global commun comme le climat, si la libéralisation des échanges amène un pays pollueur à accroître ses parts de marché, c'est le niveau global de pollution qui augmente,

rendant ineffectives des politiques de lutte auxquelles des *free riders* échapperaient. Malgré la complexité, et le risque de dérives protectionnistes, l'intégration de critères environnementaux dans la structure tarifaire mériterait davantage d'attention.

Curieusement, un des effets les plus inquiétants de la mondialisation est peu évoqué en France. Il s'agit de la dissémination des maladies, parasites et espèces invasives, à l'origine de problèmes sanitaires et environnementaux considérables. David Pimentel chiffre les coûts de l'introduction d'espèces allochtones à quelque 138 milliards de dollars par an aux États-Unis¹⁰. Les coûts colossaux qu'implique l'introduction d'insectes, plantes, parasites ou virus proviennent non seulement des dégâts causés aux cultures, aux animaux, aux hommes, mais aussi des mesures qui doivent être prises (politiques de quarantaine et d'inspection, fumigation, etc.)¹¹. La seule moule zébrée venue d'Asie mineure par des eaux de ballast colonise les canalisations d'eau et perturbe le fonctionnement de centrales hydro-électriques, représentant un coût de 5 milliards de dollars par an aux États-Unis. La dissémination de moustiques porteurs du virus du Nil, parfois causée par l'importation de voitures (pontes sur les pneus lors du stockage sur parking), menace aujourd'hui la santé humaine dans de nombreux pays, y compris l'Amérique du Nord. La prolifération d'espèces tropicales importées involontairement par des cargaisons et la dissémination de ravageurs affectent le fonctionnement des écosystèmes et sont, avec la destruction d'habitats, la cause majeure de la réduction de la biodiversité.

L'impact environnemental de la mondialisation est parfois très direct : la France a découvert ces dernières semaines (en septembre 2002) des spécimens importés d'un parasite du maïs (*Diabrotica virgifera*), originaire d'Amérique du Sud, qui cause de graves dégâts aux États-Unis. Les premières estimations montrent que, s'il se répand, il faudra tripler les doses d'insecticides sur cette culture déjà polluante, ce qui soulève la question de l'avenir de la production de maïs nationale. L'impact, environnemental comme économique, serait très élevé.

Même si la part de dissémination d'organismes invasifs imputable au tourisme est importante, le transport international de marchandises est un vecteur considérable. Les containers, souvent perméables, sont identifiés comme un responsable de premier plan de la dissémination d'insectes et de leurs maladies. Le seul port de Hongkong en manipule 50 000 par jour. Quelque 6 milliards de palettes ont été utilisées en 2001, qui, elles, véhiculent des parasites, tel le scarabée à longues cornes chinois, qui détruit désormais des forêts américaines. Pour ces raisons, l'accroissement du volume des échanges représente un risque environnemental majeur. Cette externalité, généralement négative, de la mondialisation semble encore trop peu prise en compte. C'est en particulier le cas en France, où les moyens mis en œuvre pour les contrôles aux frontières, et plus encore aux aéroports, sont ridiculement faibles.

Conclusion

La mondialisation pose dans les domaines agricole, alimentaire et environnemental des questions importantes, jusqu'ici trop souvent masquées par un discours qui amalgame les problèmes pour défendre des intérêts catégoriels derrière un paravent d'intentions louables. On peut regretter que des points essentiels comme la place des procédés et méthodes de production dans les accords internationaux, ou encore l'instabilité possible des cours, soient souvent noyés dans des critiques peu fondées vis-à-vis de l'OMC. Le statut de la protection de l'environnement dans les règles commerciales mérite également d'être réexaminé dans les négociations à venir. Devant les enjeux économiques liés à la taxation du carbone, il nous semble que, à ce stade, les réticences des économistes à conditionner commerce et environnement ne peuvent rester la règle d'or, et que le problème (complexe) d'une fiscalité différentielle aux frontières selon le bilan environnemental des produits doit être posé.

Enfin, le risque de dissémination de pathogènes et d'espèces allochtones est préoccupant. Ses coûts considérables doivent, d'une manière ou d'une autre, entrer dans la colonne « débit » de la mondialisation. S'il faut avoir peur de la mondialisation, le risque en ce domaine nous semble bien plus important que de se voir attaquer par un hamburger en traversant la bonne ville de Millau.

Notes

1. Dani Rodrik, « *Has Globalization Gone Too Far ?* », *Institute for International Economics, Washington DC, 1997.*
2. *L'Union européenne les gérait auparavant par un système interne de droits de douane variables et de subventions à l'exportation, amplifiant ainsi la variabilité du marché mondial.*
3. Voir L. Fontagné et M. Mimouni, « *L'environnement, nouvel obstacle au commerce des produits agricoles et alimentaires* », *Économie internationale*, 87, 2001.
4. Sur ce point, voir J.-C. Bureau et J.-P. Doussin, « *La portée pratique des règles du commerce international dans la protection des consommateurs* », *Inra sciences sociales*, 1/00, mai 2000.
5. *Un panel de l'OMC a ainsi conclu que l'Union européenne, en interdisant l'importation de viande bovine produite avec des activateurs de croissance hormonaux, violait ses engagements commerciaux, ces activateurs ayant été pour l'essentiel évalués et considérés sans danger par les instances de normalisation internationales. La mesure a choqué l'opinion publique car cette interdiction n'était pas discriminatoire, mais s'appliquait aussi aux produits nationaux. L'organe d'appel a sur le fond inversé les conclusions du panel, mais a conclu à l'illégalité de l'interdiction car l'Union européenne ne l'avait pas motivée suffisamment par des éléments scientifiques.*
6. Voir L. Mahé et P. Ortalo-Magné, *Politique agricole, un modèle européen*, Presses de Sciences po, Paris, 2001.
7. *Les États-Unis ayant interdit l'importation de thon pêché avec des filets causant la mort de dauphins, en conformité avec leur loi nationale sur les mammifères marins, se sont vu déclarer cette mesure non conforme à leurs engagements commerciaux par un panel du Gatt. Celui-ci, devenu l'OMC, a de manière semblable désavoué les États-Unis lorsqu'ils ont interdit l'importation de crevettes pêchées avec des moyens susceptibles de nuire aux tortues. C'est cependant la façon d'appliquer la mesure, jugée discriminatoire, qui a été condamnée, pas la légitimité de l'objectif.*
8. Voir la revue de J. Jauadevappa et S. Chhatre « *International Trade and Environmental Quality : A survey* », *Ecological Economics*, 32, 2000, p. 175-194.
9. Voir le point de vue de R. Guesnerie, « *Enjeux économiques de l'effet de serre* », *Conseil d'analyse économique*, à paraître.
10. D. Pimentel et al., « *Environmental and Economic Costs Associated With Non-Indigenous Species in the United States* », *Technical Report, Cornell University, 1999.* J. Mumford, « *Quarantine in International Trade* », *European Review of Agricultural Economics*, 29 (3), 2002, p. 329-348, apporte des éléments sur les coûts de contention et de contrôle.
11. *La gestion de l'épidémie de fièvre aphteuse en Grande-Bretagne l'an dernier a représenté un coût de 5,4 milliards de dollars.*

MONDIALISATION ET DYNAMIQUE DES INÉGALITÉS

Pierre-Noël Giraud

Professeur d'économie

Directeur du Cerna, École nationale supérieure des mines, Paris

Le débat sur les inégalités et sur le rapport entre mondialisation et inégalités, encore confidentiel au milieu des années 1990, s'amplifie régulièrement avec la montée en puissance des mouvements « anti-mondialisation libérale ». L'article présente les faits tels qu'ils sont établis par les études récentes et résume les termes principaux de la discussion. Qu'entend-on par inégalités et peut-on les mesurer de manière rigoureuse ? Les inégalités économiques sont-elles croissantes ? La mondialisation est-elle coupable de l'accroissement de certaines inégalités ? Lesquelles et par quels mécanismes ? Ou bien faut-il incriminer les technologies de l'information ? Ou encore les modifications de l'organisation des entreprises et des marchés du travail ? Existe-t-il un lien entre inégalités et croissance ? L'inégalité, en particulier dans le tiers-monde, entrave-t-elle le rattrapage et faut-il donc s'en soucier, ou suffit-il de combattre la pauvreté ?

Inégalités économiques, de quoi parle-t-on ?

On doit considérer trois types d'inégalités économiques : 1) Les inégalités entre pays, mesurées par les écarts entre indicateurs de niveaux de vie moyens. On les appellera inégalités internationales. Elles diffèrent significativement selon leur mode de calcul : les PIB par habitant sont-ils calculés aux taux de change de parité de pouvoir d'achat (PPA) ou aux taux de change courant ? Les données par pays sont-elles pondérées ou pas par la population ? 2) Les inégalités internes à chaque pays. Elles sont généralement mesurées par les coefficients de Gini ou de Theil¹ de la distribution des revenus des

ménages ou par des mesures plus simples tel l'écart entre les revenus moyens des 10 % les plus riches et ceux des 10 % les plus pauvres dans le pays. 3) L'inégalité « mondiale », où l'on considère la population mondiale comme un tout, et que l'on mesure de la même manière que l'inégalité interne à un pays. Ce dernier type d'inégalité est évidemment la résultante des deux premiers.

Les évolutions des dernières décennies

■ Les inégalités mondiales

Bourguignon et Morrisson (2001) se sont livrés à une compilation des données disponibles pour la période 1820-1992, résumées par le graphique 1.

Graphique 1 : Les inégalités depuis 1820 selon Bourguignon et Morrisson



Source : Bourguignon et Morrisson (2001).

Leur résultat principal est que l'inégalité mondiale est presque exclusivement déterminée par l'inégalité internationale, période 1910-1950 mise à part. Elle croît rapidement entre 1820 et 1910, stagne entre 1910 et 1950 en raison d'une forte réduction des inégalités internes, reprend sa progression à partir de 1950, mais à un rythme moindre, car l'inégalité internationale croît moins vite qu'entre 1820 et 1910. Pour le dernier demi-siècle, leur constat est simple à formuler : les inégalités internationales s'accroissent, les inégalités internes aussi, et donc les inégalités mondiales. Mais ce constat est, d'une part, contesté et, d'autre part, trop général pour refléter la complexité réelle des évolutions. Les contestations sont fondées sur les difficultés de mesure, qui tiennent tant à la qualité des données qu'aux méthodes adoptées. On dispose donc de plusieurs évaluations, certaines minimisant la croissance des inégalités mondiales, d'autres, telle celle de Milanovic (2002) pour la période 1988-1993, l'amplifiant. Mais l'essentiel est que ces évolutions générales résultent de tendances très contrastées, au niveau des inégalités tant internationales qu'internes.

■ Les inégalités internationales

Dans une étude sur l'évolution des inégalités internationales depuis les années 1960, réalisée sur un échantillon de 115 pays en pondérant les revenus par habitant par la population, Arne

Melchior (2001) trouve qu'elles diminuent si l'on calcule les revenus en utilisant les taux de change de PPA, mais qu'elles augmentent avec les taux de change courant. Cela suppose que les taux de change courant des pays les plus pauvres se dégradent régulièrement par rapport aux taux PPA, un phénomène dont l'interprétation n'est pas aisée. Des calculs du Centre d'études prospectives et d'informations internationales (Bensidoun, Chevallier, Gaulier, 2001), utilisant les mêmes conventions soulignent que la réduction des inégalités internationales résulte en grande partie de la forte croissance que connaît la Chine. En omettant la Chine, la baisse des inégalités internationales dans les décennies 1980 et 1990 se transforme en légère hausse.

Un chiffre global en matière d'inégalités internationales est en vérité de peu d'intérêt, car il dépend très fortement des méthodes de calcul (choix du taux de change et de la pondération). Les résultats diffèrent donc significativement, même si les tendances, elles, divergent moins. Ce qui est sûr toutefois, c'est que certaines inégalités internationales s'accroissent tandis que d'autres se réduisent. Ainsi, le rapport entre le PIB par habitant des 20 pays les plus riches et celui des 20 pays les plus pauvres est passé de 17 en 1960 à 37 en 1996. Mais en 1960 les 20 pays les plus pauvres ne représentaient que 5 % de la population mondiale. En revanche, durant les décennies 1980 et 1990, l'Asie est en rattrapage.

	Croissance annuelle du PIB/ha		Population en 1999 (millions)
	1980-1990	1990-1999	
Monde	0,9	0,5	5 975
Pays riches	2,5	1,9	891
Europe de l'Est et Asie centrale	1,5	-2,9	475
Moyen-Orient et Afrique du Nord	- 1,1	0,8	290
Amérique latine	- 0,3	1,7	509
Afrique subsaharienne	- 1,2	- 0,2	642
Asie de l'Est et Pacifique	6,4	6,1	1 837
Asie du Sud	3,5	3,8	1 329

Source : Banque mondiale, *World Development Report* (2000-2001).

Calcul à partir des tableaux 3 et 11 de *Selected World Development Indicators*.

Il est donc incontestable, même en tenant compte des erreurs éventuelles de mesure, qu'en Asie un ensemble de pays comprenant 3,2 milliards d'individus, soit plus de la moitié de la population mondiale, est engagé depuis au moins vingt ans dans un processus de rattrapage des pays riches, mesuré par une croissance plus rapide de leur revenu par habitant moyen, ce dernier terme, « moyen », étant évidemment essentiel. En revanche, toujours selon le même critère, des continents entiers s'enfoncent, ce qui n'exclut pas qu'en leur sein certains États fassent mieux que d'autres. En particulier, la position de l'ensemble des PMA, ou pays les moins avancés (selon la définition de la Banque mondiale : pays à revenus inférieurs à 1 000 dollars PPA en 1965), s'est dégradée : leurs revenus par habitant ont crû moins vite que la moyenne mondiale dans les années 1980 et 1990 ; pour beaucoup, ils ont même diminué, comme si ces pays étaient pris dans une « trappe de pauvreté ».

Quelle est la responsabilité de la mondialisation dans ces évolutions ? Une étude de la Banque mondiale (Banque mondiale, 2001) souligne que 24 pays en développement qui ont renforcé leur intégration mondiale durant les deux dernières décennies ont connu une croissance plus vive que les pays moins intégrés. Mais cette corrélation n'est pas confirmée par des études plus systématiques (Rodriguez et Rodrick, 1999 ; Bensidoun, Gaulier et Unal-Kesenci, 2001) : sur l'ensemble des pays du Sud, la relation entre ouverture commerciale et croissance n'est pas vraiment significative. Elle est

en revanche forte entre investissements directs et croissance, mais quelle est la cause, et quel est l'effet ? Quoi qu'il en soit, l'approche statistique, qui traite de la même façon l'Ouganda et la Chine, est ici d'un intérêt limité.

Il paraît peu contestable que, pour les pays d'Asie en rattrapage, la mondialisation a été un élément favorable, même en admettant que les facteurs structurels (taux d'alphabétisation, égalité initiale, taux d'épargne) et de politique économique interne sont très probablement primordiaux. L'ouverture commerciale tire en effet la croissance et attire les investissements directs, facteurs essentiels de transferts de technologie et de savoir-faire. Les flux financiers ont complété une épargne nationale déjà élevée.

En revanche, que la mondialisation ait été un obstacle à la croissance d'autres pays du Sud paraît une thèse plus difficile à argumenter. Certains phénomènes ont cependant pu jouer un rôle négatif : une ouverture trop rapide aux flux de capitaux mobiles, engendrant des crises de change aux effets récessifs profonds (Amérique latine de façon récurrente, Asie du Sud-Est en 1997) ; la subvention aux exportations agricoles des pays riches, qui détruisent les agricultures vivrières ; les accords Trips sur la propriété intellectuelle, qui entravent la production de médicaments génériques ; et surtout, pour la période la plus récente et pour l'avenir, la suppression, dans le cadre de l'OMC après l'Uruguay Round, du « traitement spécial et différencié » pour les pays en développement, qui leur avait permis dans les

années 1969 et 1970 de bénéficier de l'ouverture des pays riches tout en conservant certaines possibilités de protection de leurs industries naissantes. Mais, plutôt que de la mondialisation en soi, il ne s'agit là que de modalités particulières de la mondialisation actuelle, qui peuvent être modifiées, et qui sont d'ailleurs pour certaines à l'agenda de l'OMC depuis Doha.

En conclusion, il semble possible d'affirmer que la mondialisation est un facteur favorable au rattrapage des pays du Sud qui savent en tirer parti. Cela suppose qu'ils disposent d'un État fort et légitime, qui maîtrise le processus d'ouverture et l'accompagne de politiques internes adaptées. Faute de quoi le pays voit se développer une série de cercles vicieux qui l'enferment dans une trappe de pauvreté. Dans ce cas, non seulement la mondialisation n'engendre aucun processus automatique de sortie de cet état de crise, mais contribue sans doute à le maintenir. D'autre part, il existe à l'évidence un phénomène de file d'attente. L'ouverture et la taille des marchés des pays riches ainsi que les flux d'investissements directs qui en proviennent ne sont pas illimités. De plus, ces facteurs de croissance pour les pays émergents n'ont aucune raison d'être « équitablement » répartis. En témoigne la Chine, qui se taille la part du lion dans ces deux domaines depuis vingt ans. Même avec de « bonnes » politiques nationales, les autres devront probablement attendre que les premiers pays émergents contribuent à leur tour à tirer leur propre croissance.

■ Les inégalités internes

De manière générale, tant Bourguignon et Morrisson que Milanovic concluent à un accroissement d'ensemble des inégalités internes. Selon ce dernier, le coefficient de Theil pour les inégalités internes augmente de 19.4 à 22.4 entre 1988 et 1993 : une croissance très rapide. Cependant, ici encore, les évolutions par pays sont contrastées, et l'analyse de ces différences est indispensable.

◆ Les inégalités internes dans les pays du Sud

Tout d'abord, dans ces pays, le degré d'inégalité interne, généralement supérieur à celui des pays de l'OCDE (mais pas de tous), varie beaucoup de l'un à l'autre. Pour ne citer que des nations peuplées :

Chine	40	Brésil	59
Inde	38	Mexique	55
Indonésie	36	Nigéria	51
Bengladesh	34	Afrique du Sud	59

Source : Banque mondiale, *World Development Report* (2000-2001).

À titre de comparaison, la même source donne 33 pour la France et 41 pour les États-Unis². Ensuite, les tendances de ces dernières années sont différentes. Ainsi, deux pays situés dans le même environnement, le Brésil et le Mexique, ont connu des évolutions opposées : au Brésil, le Gini a diminué de 62 (record pour un grand pays) à 59 entre 1976 et 1996, tandis qu'il a augmenté au Mexique de 49 à 55 entre 1984 et 1994 (année de la dernière violente crise de change du peso).

L'Asie, dont on a vu la contribution décisive à la réduction des inégalités internationales, est aussi une zone où les inégalités internes se sont accrues dans certains pays. C'est particulièrement vrai en Chine, comme l'illustrent les mesures de Chen et Wang (2001) : croissance rapide et diminution de la pauvreté absolue sont allées de pair avec l'augmentation des inégalités, tant dans les campagnes que dans les villes.

	1990	1999
Population vivant avec moins de 1 dollar par jour en %		
Campagnes	42,5	24,9
Villes	1	0,5
Chine	31,5	17,4
Indice de Gini		
Campagnes	30	34
Villes	23	30
Chine	35	42

Source : Chen et Wang (2001).

Dans le cas de la Chine, le rôle de la mondialisation dans la croissance des inégalités internes paraît aussi peu contestable que son rôle, positif, dans le processus de rattrapage. Les bénéfices de l'ouverture et des réformes économiques qui vont de pair ont été inégalement répartis entre provinces chinoises et parmi les Chinois. Mais on peut considérer qu'il s'agit là très largement d'une question de politique intérieure. Elle résulte en partie de la volonté des dirigeants de procéder par expériences pilotes géographiquement localisées et par étapes. Le gouvernement chinois conserve des moyens considérables de contrôler la montée des inégalités internes et pourrait les employer.

La même chose peut être dite de nombreux autres pays en rattrapage rapide. Spontanément, la mondialisation, tout en tirant la croissance, engendre des inégalités. Mais il revient au gouvernement de corriger ces évolutions spontanées. Il a même, à un certain stade, le plus grand intérêt à le faire s'il veut que la croissance du marché intérieur relaie la croissance tirée par les exportations. Les exemples de la Corée du Sud, de Taïwan ou de Singapour démontrent que cela est possible.

Le lien complexe entre inégalité et croissance dans le tiers-monde suscite d'ailleurs des travaux théoriques et empiriques de plus en plus nombreux³. Selon beaucoup d'entre eux, une trop forte inégalité interne est susceptible d'entraver la croissance. Les mécanismes envisagés sont divers. Ils relèvent soit de l'économie politique : dans un système démocratique, une forte inégalité peut conduire à des transferts publics élevés qui réduiraient l'efficacité économique ; soit des imperfections des marchés du capital et de l'assurance : une forte inégalité empêche les plus pauvres d'avoir accès au crédit et à l'assurance et de déployer leur potentiel productif, tandis qu'elle désincite les plus riches (devenus de purs rentiers) à le faire ; soit de l'économie du crime et de la corruption, qui analyse leurs liens avec l'inégalité et leur coût social.

Il n'existe cependant pas, pour le moment, de vérification statistique incontestable de ce lien

entre croissance et inégalité. Mais des indices (le tableau ci-dessus montre que l'Asie, qui croît plus vite que l'Amérique latine et l'Afrique, est aussi plus égalitaire) et les modèles théoriques incitent désormais à s'interroger sur l'objectif officiel actuel – réduire la pauvreté absolue – de la Banque mondiale et de la plupart des agences de développement : est-ce suffisant, même d'un strict point de vue économique ?

◆ Les inégalité internes dans les pays riches

Longtemps, la vision dominante fut que les mêmes causes produisaient une augmentation des inégalités salariales au sein des pays à marché du travail flexible (États-Unis, Grande-Bretagne) et du chômage dans les autres (Europe continentale), et que la cause majeure était un progrès technique biaisé en défaveur du travail non qualifié. La mondialisation, réduite en l'occurrence à la concurrence commerciale des pays émergents, n'était créditée que de 10 à 30 % du phénomène, selon les études. Depuis, l'évolution des inégalités a été plus précisément quantifiée⁴, et le débat sur les causes s'est enrichi.

Parmi les études récentes approfondies sur l'ensemble des pays de l'OCDE, celle de Förster et Pellizzari (2000) confirme la forte croissance des inégalités aux États-Unis, en Grande-Bretagne et en Australie à partir de la fin des années 1970. Cette tendance touche la plupart des autres pays à partir de la fin des années 1980, à l'exception de la Grèce, du Canada et de la Finlande. Dans un grand nombre d'États, la croissance de l'inégalité est surtout due à la croissance plus rapide des hauts revenus (la tranche des 20 % les plus élevés). Mais le résultat le plus intéressant est sans doute que les inégalités des revenus marchands ont augmenté partout (sauf en Irlande) et que ce sont donc les transferts qui expliquent les résultats plus contrastés que l'on constate au niveau des revenus disponibles.

Dans le cas de la France, on dispose d'une synthèse très complète avec le rapport récent du

Conseil d'analyse économique « Inégalités économiques » (CAE, 2001), tant pour ce qui est des évolutions récentes (rapport Atkinson, Glaude, Olier) que depuis un siècle (rapport Piketty). Ce rapport donne également quelques éléments de comparaisons internationales, avec les États-Unis et la Grande-Bretagne en particulier.

Pour ce qui est des évolutions récentes, donc susceptibles d'être liées à la vague contemporaine de mondialisation, les principaux résultats sont les suivants : 1) L'inégalité des revenus individuels disponibles (après transferts) est aujourd'hui moindre que ce qu'elle était dans les années 1960, l'essentiel de la réduction datant des années 1970. 2) Elle a cependant commencé à croître dans les années 1990. 3) Les transferts continuent à jouer un rôle correctif des évolutions de marché très significatif. 4) Les inégalités de revenus disponibles sont un indicateur insuffisant. Si l'on veut rendre compte de la divergence entre des inégalités de revenus en progression récente et objectivement faible et le sentiment répandu, dont témoignent des enquêtes, d'une beaucoup plus forte croissance des inégalités, d'autres facteurs doivent être examinés : inégalité d'accès à l'emploi, précarisation des statuts salariaux, réduction de la mobilité salariale.

■ Le débat sur les causes des inégalités internes dans les pays riches

Quant au débat sur les causes, qui se concentrait sur le rôle respectif des technologies de l'information et de la concurrence des pays à bas salaires, il s'est enrichi de la prise en compte d'autres dimensions de la mondialisation : la compétition entre pays riches et la globalisation financière, ainsi que l'évolution de l'organisation des entreprises et ses conséquences sur les marchés du travail. L'externalisation massive des activités non stratégiques et le regroupement des activités stratégiques en centres de profits mis en concurrence financière interne ont conduit à des unités de taille plus petite et surtout plus

homogènes en termes de qualification et de compétences (des « appariements sélectifs »), ce qui aurait favorisé les divergences salariales entre elles.

J'ai pour ma part toujours considéré qu'il s'agissait là d'un ensemble d'explications plus complémentaires que concurrentes, ou plus exactement de différents aspects d'un même phénomène. L'évolution technique et organisationnelle n'est nullement indépendante de la mise en compétition globale des entreprises. L'élément moteur en est même, à mon sens, cette compétition, donc la mondialisation, à condition d'en avoir une conception élargie : la mondialisation, c'est la compétition globale entre firmes et la mise en compétition par les firmes globales de l'ensemble des territoires, une conception qui inclut donc au premier chef la concurrence accrue entre pays riches⁵.

Le rapport du CAE souligne la persistance, au sein des pays riches, de modèles différents en matière de transferts et d'organisation des marchés du travail, qui expliquent en grande partie les évolutions internes contrastées de pays *a priori* soumis au même processus. Il indique en particulier que la forte croissance des inégalités de revenus en Grande-Bretagne entre 1977 et 1990 (le coefficient de Gini des revenus disponibles passe de 28 à 40) n'est que pour moitié due aux évolutions de marché et pour l'autre à la baisse des transferts sociaux redistributifs. Réciproquement, le Canada, membre de l'Aléna et dont le marché du travail fonctionne de manière très proche de celui des États-Unis, ne connaît pas d'accroissement de l'inégalité des revenus disponibles en raison d'une correction des inégalités de marché croissantes par des transferts.

Quant au fonctionnement des marchés du travail, il est évident que, puisque les productivités individuelles sont impossibles à mesurer avec précision, il y a place pour des « conventions » salariales. Dans certaines limites fixées par les marchés, ces conventions reflètent les préférences collectives pour une plus ou moins grande égalité.

On est donc conduit, s'agissant des pays riches, au même type de conclusion qu'à propos des pays

du Sud. La mondialisation, saisie dans toutes ses dimensions, engendre certainement des tendances inégalitaires internes. Mais les États disposent toujours de moyens pour les atténuer, en fonction des préférences nationales, et sans que cela implique de choix dramatiques entre égalité et croissance.

Conclusion

Dans le débat sur les inégalités, certains chiffres, il est vrai très impressionnants, sont volontiers lancés comme des cris d'alarme. Citons-en quelques-uns, tirés de la conclusion de l'article de Milanovic : « Les 1 % les plus riches ont un revenu égal à celui des 57 % les plus pauvres. En d'autres termes, moins de 50 millions de riches reçoivent autant que 2,7 milliards de pauvres » ; « Le rapport entre les revenus moyens des 5 % les plus riches et des 5 % les plus pauvres a crû de 78 à 114 entre 1988 et 1993. »

Il s'agit de chiffres concernant l'inégalité mondiale. On a compris qu'ils reflètent des évolutions des inégalités internationales et internes en vérité assez complexes et différenciées. Or sur ces dernières il est possible d'agir, si l'on pense que la croissance de certaines inégalités pose problème non seulement sur le plan éthique mais même sur le plan économique. Beaucoup commencent à en être convaincus, au lieu de considérer, selon un critère de justice inspiré de Rawls, que le seul objectif devrait être d'améliorer le sort des plus pauvres, donc de combattre la pauvreté absolue.

S'agissant des inégalités internes, les politiques étatiques restent primordiales, et il est faux d'affirmer que la mondialisation a privé les États de tout moyen d'action en ce domaine. Les évolutions contrastées de pays soumis au même environnement extérieur, tant au Nord qu'au Sud, en témoignent.

S'agissant des pays les plus pauvres et qui ne parviennent pas à devenir des pays « émergents », c'est-à-dire engagés dans un rattrapage des pays riches, il est tout aussi clair que des politiques

spécifiques s'imposent sur le plan international. On devrait tout d'abord cesser de les pousser à une ouverture trop rapide aux capitaux extérieurs (hors investissements directs et prêts souverains de longue durée), dont le caractère déstabilisant est démontré. On devrait réintroduire, dans le cadre de l'OMC, des mécanismes de « traitement spécial et différencié » qui leur permettraient de bénéficier de l'ouverture des autres pays tout en maîtrisant la leur. Il faut enfin accroître considérablement l'aide publique au développement de ces pays, en la concentrant sur les biens et services essentiels moteurs du développement : éducation, santé et services publics de base, ainsi que sur la construction d'administrations compétentes et intègres, car il n'est pas de développement sans interventions étatiques appropriées, soutenues et légitimes.

Sous ces conditions, la mondialisation, processus inéluctable, pourra être « maîtrisée » et ses effets inégalitaires significativement réduits.

Bibliographie

- ATKINSON A. B., BANDOLINI A., « Promises and Pitfalls of the Use of "Secondary" Data-Sets : Income Inequality in OECD Countries as a Case Study », *Journal of Economic Literature*, vol. XXXIX (September 2001), p. 771-799.
- BANQUE MONDIALE, « Globalisation, Growth and Poverty : Building an Inclusive World Economy », Washington DC, 2001.
- BENSIDOUN I., CHEVALLIER A., GAULIER G., « Repenser l'ouverture du Sud », *La Lettre du Cepii*, n° 205, octobre 2001.
- BENSIDOUN I., GAULIER G., UNAL-KESENCI D., « The Nature of Specialisation Matters for Growth : an Empirical Investigation », *Cepii Working Paper*, n° 2001-13.
- BOURGUIGNON F., MORRISSON C., « The Size Distribution of Income Among World Citizens : 1820-1990 », document de travail du Delta, ENS, novembre 2001, n° 2001-18.
- CAE, *Inégalités économiques*, La Documentation française, Paris, 2001.
- CHEN S., WANG Y., « China's Growth and Poverty Reduction : Recent Trends Between 1990 and 1999 », *World Bank Policy Research Working Paper*, juillet 2001, n° 2651.

FERREIRA F. H.-G., « Inequality and Economic Performance », World Bank : <http://www.worldbank.org/poverty/inequal/index.htm>, 2001.

FÖRSTER M. F., PELLIZZARI M., « Trends and Driving Factors in Income Inequality and Poverty in OECD Area », *OECD Labour Market and Social Policy Occasional Paper*, n° 42, août 2000.

GIRAUD P.-N., *L'Inégalité du monde*, Gallimard, Paris, 1996.

GIRAUD P.-N., *Le Commerce des promesses. Petit traité sur la finance moderne*, Seuil, Paris, 2001.

GUESNERIE R., COHEN D., GIRAUD P.-N., « D'où vient l'explosion des inégalités dans les pays riches ? », *Sociétal*, n° 13, novembre 1997.

MELCHIOR A., « Global Income Inequality : Beliefs, Facts and Unresolved Issues », *World Economics*, vol. 2, n° 3, juillet-septembre 2001, p. 87-108.

MILANOVIC B., « True World Income Distribution, 1988 and 1993 : First Calculation Based on Household Surveys Alone », *The Economic Journal*, 2002.

RODRIGUEZ F., RODRICK D., « Trade Policy and Economic Growth : A Skeptic's Guide to the Cross-National Evidence », *NBER Working Paper*, avril 1999, n° 7081.

Notes

1. Ces deux outils de statistique descriptive mesurent « l'inégalité » d'une distribution, de revenus par exemple. Ils varient tous deux entre 0 et 100 (ou entre 0 et 1, selon les présentations). 0 signifie une distribution uniforme (égalité complète) et 100 la plus extrême inégalité.
2. Selon le rapport du CAE cité ci-après, les chiffres seraient : France, 29 ; États-Unis, 45.
3. On trouvera une introduction à ces travaux, avec références, dans Ferreira, 2001.
4. Pour une analyse des difficultés de mesure des inégalités internes dans les pays de l'OCDE, ainsi que pour de nombreux résultats et références aux études sur cette zone, voir Atkinson et Bandolini, 2001.
5. Sur ces questions, voir Guesnerie, Cohen, Giraud (1997), Giraud (1996) et Giraud (2001).

RISQUE ET PAUVRETÉ : COMMENT PENSER UN MONDE SANS ASSURANCES

Jacques Weber

*Économiste au Centre de coopération internationale
en recherche pour le développement*

Directeur de l'Institut français de la biodiversité

Comprendre la nature et la perception des risques dans les pays du Tiers-Monde et les situations de pauvreté oblige à penser un monde sans assurances. Les populations pauvres pallient ce manque par la création de lien social, et notamment de réseaux de dettes mutuelles.

La difficulté d'oublier les assurances

Ce matin au réveil, la radio m'annonça que la région inondée était déclarée zone de catastrophe naturelle : ainsi, les victimes seraient « prises en charge » par les assurances. Puis le journal m'informa que les Twin Towers allaient poser des problèmes aux assurances. En prenant ma voiture, je vérifiai que je n'avais pas oublié mes papiers, notamment la carte verte de l'assurance. En arrivant au bureau, mon premier travail fut de régler le problème d'un stagiaire dont l'accueil était rendu difficile par une question... d'assurance. En fin de journée, avant de me rendre chez le médecin, il me fallut faire un détour par mon domicile pour y récupérer ma carte Vitale d'assurance sociale. Ainsi, du lever au coucher comme pendant notre sommeil, nous sommes accompagnés jusque dans les moindres détails par l'assurance, au point qu'il semble possible d'avancer qu'elle est le trait social le plus

caractéristique des sociétés développées. Et plutôt que de sociétés d'économie de marché, il serait plus pertinent, plus heuristique de parler de sociétés d'assurés. L'individu rationnel qui prend des risques, l'entrepreneur schumpétérien, est aussi couvert d'assurances que le pêcheur sénégalais de talismans.

Les populations pauvres des pays dits « en développement » vivent sans assurances, dans des espaces aujourd'hui marqués par la mondialisation et par des politiques publiques ayant eu pour objectif d'accroître les niveaux de risque, voire d'incertitude, auxquels sont soumises les populations. Sous la pression des bailleurs de fonds, les caisses de stabilisation des cours des produits de base ont disparu au cours des années 1980, livrant les petits producteurs à la volatilité des marchés mondiaux, d'une part, aux ententes entre collecteurs locaux, d'autre part. La scolarisation a cessé d'être gratuite, excluant de l'apprentissage de très larges couches de populations. L'accès aux soins a également été privatisé, avec renaissance d'endémies – fièvre jaune, choléra... – que l'on croyait disparues ou

presque. Cette fermeture de l'accès aux soins a généré un commerce de détail de médicaments vrais ou faux, vendus au comprimé, le colporteur définissant l'ordonnance. Ainsi peut-on voir des infections graves « soignées » avec un anti-inflammatoire... Le désengagement des États, voulu par les bailleurs de fonds, a supprimé la plupart des éléments de sécurité bien modestes dont pouvaient bénéficier les populations pauvres de ces pays avant les « ajustements structurels ». Les systèmes bancaires africains (en fait européens) se sont délités ou retirés, mais depuis bien longtemps les paysans considéraient que les dépôts n'y étaient « pas assurés ».

Pour l'expert du développement, il est bien difficile, voire impossible, de se mettre mentalement dans la situation de quelqu'un ne disposant d'aucun type d'assurance, lui qui sera rapatrié au moindre incident... Cette absence d'assurance, qui transforme en incertitude radicale ce qui serait pour nous un risque minime, est l'un des ressorts les plus puissants du comportement des pauvres dans les pays en développement. Ses marques principales en sont la peur, l'inquiétude, l'angoisse.

L'incertitude comme déterminant des comportements

Vue du côté des paysans du tiers-monde, l'innovation que l'expert présente comme une opportunité sera d'abord évaluée en fonction de ses conséquences potentielles en cas d'échec. En l'absence d'assurance, l'échec peut se payer par la famine, la misère, la mort. C'est l'aversion pour le risque (quelle expression cynique, en ce cas !) qui conduit la femme à cultiver une surface déterminée par la nécessité de pouvoir nourrir sa famille dans l'hypothèse de la pire année climatique possible. C'est l'angoisse du futur qui justifie le souhait d'un

grand nombre d'enfants d'une part de s'entraider face à la vie et d'autre part de prendre soin des vieux jours de leurs parents : il n'y a pas si longtemps, il en allait de même en Europe.

À Madagascar, une famille de paysans d'un lieu très enclavé ayant mis en valeur des bas-fonds pour la culture du riz voit arriver un propriétaire tout fringant, accompagné de gendarmes, pour la chasser. La précarité des droits d'accès à la terre et aux ressources renouvelables génère des comportements destructifs des milieux : je ne sais de quoi demain sera fait, il me faut prélever tout ce que je peux, tant que je le peux encore, avant que le gendarme, le garde-chasse ou le militaire me chasse au nom d'un hypothétique propriétaire. Mieux que des discours théoriques, ces histoires banales à force d'être quotidiennes illustrent la nature des liens entre risque et pauvreté, entre pauvreté et prétendue « tragédie des communs ».

La précarité de l'accès aux soins ou à des secours, qui à la moindre maladie met en péril l'existence même, fait le bonheur des charlatans et du commerce de charmes et talismans : le pêcheur à qui je demande pourquoi sa pirogue s'orne d'un chapelet de gris-gris me répond : « C'est l'assurance. » Et celle-ci compte pour 5 à 10 % du chiffre d'affaires des pêcheurs sénégalais. La femme qui emprunte pour soigner son enfant est sourde à l'énoncé du taux auquel elle ne pourra pas faire face : seul compte son enfant.

L'absence d'accès à un système de crédit sûr fait le lit des usuriers. Ces derniers remplissent un rôle social important, car ils contribuent à diminuer l'angoisse : certes, ils parasitent le budget des familles, mais ils sont là en cas de besoin. Et la plupart, en bons parasites, évitent de tuer l'hôte qui les nourrit. Au Sénégal, l'absence d'accès au crédit conduit les mareyeurs à s'équiper de camionnettes hors d'âge, non réfrigérées, qu'ils changeront très fréquemment. Et ce au risque de perdre la cargaison à la moindre panne. La conséquence logique étant que le mareyeur accède difficilement à une marge nette de 20 % pour une marge brute pouvant atteindre 300 %.

Le lien social comme assurance, la dette comme investissement

En l'absence de crédit se développent les tontines, système d'épargne et de crédit sans intérêts. Chaque membre de la tontine pose sur la table une somme fixe – parfois 100 FCFA par semaine (0,15 euro) –, selon une périodicité donnée, et chacun à son tour emporte l'ensemble de la mise. Sans intérêts, ces tontines ne sont pas sans coût : celui qui va prendre l'argent doit accueillir les membres du groupe, et au total le coût peut être supérieur à celui du taux d'intérêt bancaire moyen. Mais le crédit bancaire ne crée aucun lien social, quand le coût de la tontine peut être considéré comme un investissement primordial dans la création d'obligations, de liens, donc de sécurité.

Au jour le jour, les populations pauvres mettent ainsi en œuvre des moyens de conjurer le risque, et l'angoisse qui l'accompagne. Ces moyens, fort éloignés de ce que l'économiste bien formé considérerait comme rationnel, n'en sont pas moins cohérents. Globalement, ils tendent à pallier l'ampleur des incertitudes par la création d'obligations croisées, de réseaux de dettes, morales et/ou matérielles. La littérature économique classe ces comportements comme « ostentatoires » : le terme, péjoratif, désigne sans expliquer, vaut jugement avant procès.

En France, des travaux de recherche initiés, entre autres, par le centre Léon Walras de l'université de Lyon II¹ ont porté sur l'usage que les plus pauvres font du maigre argent auquel ils accèdent (notamment le RMI). Supposées, selon un comportement « rationnel », dépenser avec efficacité et modération, les personnes concernées vont au contraire acquérir en premier lieu quelque chose qui puisse être consommé par le groupe au sein duquel elles vivent : gâteau, bonne bouteille, etc. Aux limites de l'exclusion, le lien social est

celui qui vous attache encore au monde réel, à la vie « normale » : l'entretenir est, au sens fort du terme, vital.

Et entretenir le lien social passe par l'insertion dans des réseaux de dettes mutuelles. L'individu ne cesse, au sein même de son groupe familial, d'assumer des obligations, des dettes. Il faut contribuer aux baptêmes, aux mariages, aux deuils, sans cesse actualiser son appartenance par la réaffirmation d'une dette. On emprunte à droite pour prêter à gauche à quelqu'un qui n'emprunte que pour prêter ou rendre².

À Dakar, une thèse en cours met en évidence que la population des quartiers pauvres tend à compenser la pénurie chronique de monnaie par une accélération de sa circulation dans les réseaux de dettes mutuelles, dettes que la multiplication des événements cérémoniels tend à faire aussi circuler.

Aux Comores, tout homme qui veut accéder à la notabilité et à la possibilité de faire valoir son opinion dans la société doit avoir satisfait aux obligations du Grand Mariage. Celui-ci met en jeu des sommes considérables au regard des revenus locaux, pouvant dépasser 100 000 euros. Les coûts sont assurés en bonne partie par les obligés de la famille, c'est-à-dire ceux aux Grands Mariages desquels la famille avait antérieurement contribué. Ces dons constituent des obligations, des dettes morales, soigneusement comptabilisées dans des cahiers par les femmes qui sont les organisatrices et trésorières de ces cérémonies. Ces réseaux d'obligations fonctionnent comme réseaux d'entraide, d'influence, d'assurance, aux Comores comme à travers le monde.

Un ami berger camerounais ayant eu la chance de visiter la France me dit au retour avoir été choqué par le traitement que les Français réservent aux personnes âgées, les abandonnant dans des mouiroirs. « Vous avez payé l'État pour qu'il s'occupe de vos vieux, alors vous n'avez plus de responsabilités », disait-il, voulant signifier que nous transférons sur l'État, en le payant pour cela, notre dette de génération, ce qui apparaît comme profondément choquant à tout Africain.

Rabelais écrivait : « Un monde rien ne devant, rien ne prestant ne serait que chiennerie³. » Ainsi, la dette est au cœur du lien social, et ce avec encore plus de force parmi les populations pauvres : l'exclusion du lien, du réseau d'obligations équivaut à une mort sociale. Que la dette soit matérielle ou morale importe peu, la transmutation de l'une en l'autre étant permanente. Elle tient lieu d'assurance.

La mondialisation comme insécurité

La mondialisation des échanges a été localement organisée par les grands bailleurs de fonds, bi- ou multilatéraux. L'image idéalisée du « doux commerce » véhiculant et diffusant la liberté et la démocratie n'abuse pas grand monde : la démocratie et la *market democracy* chère à l'ancien président des États-Unis n'ont pas grand-chose en commun. Joseph Stiglitz, dans son ouvrage récent⁴, a bien rendu compte de cette distance croissante entre liberté idéalisée du marché et conséquences dramatiques de la transformation d'hypothèses théoriques, voire idéologiques, en dogmes pour l'action. Il ne s'agit pas ici de contester le fait de la mondialisation ni les bienfaits potentiels de ce qu'elle pourrait être, mais simplement de constater ce qu'elle est à ce jour et ses conséquences palpables. Les effets d'insécurisation des plus pauvres ont déjà été évoqués. Mais l'un des traits les plus importants pour le futur me semble résider dans la marchandisation des droits d'accès et d'usage aux ressources, et notamment à la terre. L'OCDE, de concert avec le FMI, tend à promouvoir la généralisation de droits de propriété échangeables comme condition nécessaire à tout développement. Au cours des vingt dernières années, ce sont en effet les droits d'accès et d'usage qui ont eu tendance à se généraliser : droits d'accès au marché (quotas laitiers), aux ressources (quotas

individuels transférables) ; droits à produire, ou encore droits d'émission (de polluants, de gaz à effet de serre, etc.). Par là la mondialisation aggrave encore l'insécurité dans laquelle vivent les plus pauvres, dont les droits d'accès et d'usage – à la terre, aux forêts, à l'eau, etc. – ne sont nullement garantis.

L'indispensable restitution de droits

Au moment où se tient le Sommet mondial du développement durable, où l'on parle de lutte contre la pauvreté, il faut revenir à ce qui la définit. Certes, à la pauvreté correspond une absence de moyens, 1,3 milliard d'individus vivant avec au mieux 1 dollar par jour. Mais surtout, ce qui définit la pauvreté est l'impossibilité de s'inscrire dans un projet pour le futur, à supposer que cela soit possible même pour le présent. Comme pour renforcer encore les multiples insécurités auxquelles font face les plus pauvres⁵, les droits considérés comme fondamentaux leur sont déniés : Amartya Sen parle de *deprivation*⁶, Partha Dasgupta de destitution. Lorsque les individus ne sont plus à même de peser sur leur présent, c'est leur dignité même qui disparaît : on se trouve au-delà du risque ou de l'incertitude.

Une approche de la pauvreté comme absence de maîtrise du présent, donc du futur, offre des pistes pour aller à l'encontre de cette calamité mondiale dont le niveau est tel qu'elle ne peut rester sans conséquence géopolitique. Dans les pays en développement, la lutte contre la pauvreté passe par la restitution aux pauvres des droits d'accès élémentaires aux biens et services publics que sont la santé, l'éducation, la justice ; elle passe aussi par la reconnaissance formelle de droits d'accès et d'usage de ressources renouvelables, dont la terre, lorsqu'il n'existe pas d'opportunité d'emploi salarié. Pour reprendre l'expression de Sen, l'*entitlement* est la condition de base d'une sortie de la pauvreté.

Dès lors que les plus pauvres retrouvent une maîtrise minimale de leur présent, ils deviennent capables, au sens de Sen, de s'inscrire dans des projets, dans le futur. Alors, seulement alors, le marché peut faire sens et la mondialisation être positivement reçue. Et pour revenir sur l'argument de départ, la reconnaissance de droits fondamentaux aux plus pauvres reconstitue un lien social, actualise une dette mutuelle entre la société et les individus. Cette dette mutuelle – ce « un pour tous, tous pour un » – n'est-elle pas au principe même de la mutualisation des risques, de l'assurance ?

Notes

1. <http://www.ish-lyon.cnrs.fr/labo/walras/index.html>, D. Vallat, « Contre le chômage et l'exclusion : l'instrumentalisation de la dette », *Économie et humanisme*, n° 352, avril 2000. Voir également les travaux de Jean-Michel Servet et al., publiés chez *Economica*.
2. Entre autres, voir G. Nicolas, Don rituel et échange marchand dans une société sahélienne, *Institut d'ethnologie*, Paris, 1986.
3. Le Tiers livre.
4. Joseph Stiglitz, La grande désillusion, *Fayard*, Paris, 2002.
5. Cf. Pnud, World Report on Human Development, 1999, www.unep.org. Le Pnud a développé une analyse très approfondie de la pauvreté comme résultat de multiples insécurités.
6. A. Sen, Poverty and Famines, an Essay on Entitlement and Deprivation, *Ilo*, Geneva, 1981. P. Dasgupta, An Inquiry into Well-Being and Destitution, *Oxford Univ. Press*, 1993.

MAÎTRISER LES RISQUES DE LA MONDIALISATION

Antoine Jeancourt-Galignani

Président de Gecina

Philippe Trainar

Directeur des affaires économiques, financières et internationales de la FFSA

Comme en son temps la technique, la mondialisation suscite aujourd'hui les craintes d'une humanité faustienne succombant au mouvement qu'elle a elle-même initié. De fait, les sociétés ouvertes sont confrontées à des risques nouveaux et inconnus. Mais, plus que de risques incontrôlés, il s'agit de défis que nous devons relever de façon à en tirer tous les bénéfices que la mondialisation peut procurer à nos économies. Cela requiert tout à la fois une profonde adaptation de nos États nationaux et l'émergence d'une régulation mondiale renforcée.

Lorsque l'on évoque aujourd'hui les risques de la mondialisation, on suppose implicitement qu'il s'agit d'un phénomène nouveau qui engendre des risques nouveaux. Pourtant, elle ne date pas d'aujourd'hui. De tout temps, les civilisations ont établi des contacts et des échanges, dans lesquels, dès son apparition, la monnaie a joué un rôle fondamental, souvent très loin de ses frontières initiales comme nous le montre l'archéologie. De ce point de vue, la mondialisation économique et financière est à l'œuvre depuis la plus Haute Antiquité. Au cours des temps modernes, la mondialisation a connu trois étapes décisives qui lui ont donné chaque fois une dimension nouvelle, associée à des risques nouveaux. Tout d'abord, l'apparition puis le développement du capitalisme ont valorisé les échanges mondiaux dans des proportions jamais vues dans l'Antiquité. Ensuite, avec les Lumières, la Révolution française et les idéologies universalistes, les problèmes politiques, sociaux et économiques se sont posés de plus en plus souvent en termes très semblables dans tous les pays du monde. Cette

évolution s'est accélérée avec le nouvel ordre international qui s'est peu à peu imposé au cours du XX^e siècle, visant à abolir la guerre et à relativiser la base spatiale du droit international classique. Comme la guerre « juste » n'a plus de frontières, il en va de même pour le juste prix. Finalement, avec l'explosion des technologies de la communication et la fin de la guerre froide, les interactions économiques, sociales et politiques sont devenues tout simplement mondiales, en ce sens que, à quelques exceptions près (Cuba, Corée du Nord...), elles impliquent toutes les parties du monde.

Sur le plan économique et financier, qui nous intéresse ici, la différence entre la phase internationale antérieure et la phase proprement mondiale actuelle n'est pas aussi fondamentale qu'on pourrait le penser. Il n'en va pas de même sur le plan politique. En effet, chose jamais vue dans le passé, une puissance mondiale unique et un système économique de référence unique se sont imposés avec les États-Unis. Cette domination de l'Amérique et de l'économie de marché qui a fait sa puissance provoquent des contestations nombreuses, surtout

en Europe, et sans doute plus en France que dans beaucoup d'autres pays. Elles visent les risques d'un pouvoir excessif des entreprises multinationales, d'une exploitation accrue du travail, d'inégalités aggravées, de crises financières plus aiguës et plus néfastes. Constatant un affaiblissement des États nationaux, les critiques de la mondialisation dénoncent tantôt les risques d'un espace dérégulé ouvert aux appétits des plus puissants acteurs économiques, tantôt la domination des États-Unis et des organisations internationales, qu'ils contrôlèrent. Cette contestation bruyante veut ignorer les bénéfices économiques et sociaux qu'ont retirés les populations des pays développés et sous-développés, qui se sont ainsi ouverts ces dernières années. Elle veut aussi faire oublier les grandes souffrances des populations qui ont vécu l'enfermement de l'anti-mondialisation en Europe ou en Chine de 1930 à 1989. Pour autant, ce puissant mouvement d'ouverture les unes vers les autres des économies et des sociétés comporte des risques nouveaux qui peuvent aussi être source de préjudices, s'ils ne sont pas bien identifiés et maîtrisés. Cela requiert, d'une part, qu'une plus grande capacité de régulation mondiale émerge et, d'autre part, que les États nationaux aient la lucidité et le courage d'apporter des réponses adéquates aux défis auxquels ils sont confrontés.

Les risques potentiels de la mondialisation

L'ouverture des marchés change les conditions de la décision économique dans la mesure où elle élargit sensiblement le champ de la concurrence et multiplie les possibilités d'arbitrage des producteurs comme des consommateurs. L'élasticité des comportements des différents agents économiques s'en trouve sensiblement accrue. Il peut en résulter des remises en question parfois

brutales, imprévisibles et irréversibles. Ces remises en question sont certes au cœur de la dynamique bénéfique de la mondialisation, car elles permettent de réduire les rentes de situation et de solliciter la créativité de chacun. Les marchés ouverts sont en effet la meilleure protection contre la pérennisation des rentes de situation que certains groupes sociaux s'adjugent aux dépens du reste de la société. Pourtant, les destructions/créations d'emplois, d'entreprises et de richesse qui en découlent ne s'équilibrent pas nécessairement au niveau microéconomique, même si elles ont tendance à y parvenir au niveau macroéconomique. Il en résulte une obsolescence accélérée de certaines compétences et de certains modèles, compensée par une valorisation accrue d'autres compétences et d'autres modèles. Il y a donc, à chaque fois, des perdants et des gagnants. Cette instabilité économique, financière et culturelle accrue est souvent mal vécue, y compris par ceux-là mêmes qui en sont les principaux bénéficiaires. De fait, elle pose des problèmes d'équité souvent très aigus et comporte des risques réels sur les plans social, économique, financier, culturel et politique.

Les risques de la mondialisation sont tout d'abord sociaux. Ils se concentrent sur les personnes qui travaillent dans les anciens secteurs publics ou protégés et qui sont brutalement projetées dans l'univers de la concurrence, auquel elles ont beaucoup de mal à s'adapter en raison de l'obsolescence de leurs compétences professionnelles face aux normes du marché international. La capacité de ces personnes à retrouver un emploi, surtout correctement rémunéré, est faible, et elles peuvent être durablement contraintes au chômage, parfois sans espoir de couverture sociale suffisante. Les risques sociaux résultent aussi de la difficulté pour la classe moyenne, dont nous savons combien elle joue un rôle déterminant dans le développement d'une économie, de survivre lorsque l'environnement économique et financier devient trop instable. Les agents n'ont plus guère le temps d'accumuler les compétences et l'épargne qui leur permettraient de s'adapter dans de bonnes

conditions aux changements imposés par le marché mondial. Les risques sociaux sont en outre liés aux migrations de populations auxquelles incitent les écarts internationaux de rémunération et, surtout, les guerres civiles locales. La possibilité pour un pays de voir émigrer les plus qualifiés et/ou immigrer les moins qualifiés constitue une menace majeure en termes à la fois de perte de substance économique, de réduction de la capacité à financer des politiques de redistribution, d'affaiblissement du sentiment de solidarité et de déracinement de populations par ailleurs plus fragiles que la moyenne. Enfin, les risques de concurrence sociale « par le bas » entre les États pour attirer les investissements internationaux représentent, s'ils se matérialisent, un danger pour les dispositifs de protection des populations les plus fragiles.

Les risques de la mondialisation sont aussi économiques. Ils peuvent résulter tant d'une excessive spécialisation de certains pays sur des productions sans perspectives durables, dans le cadre de la division internationale du travail, que de la délocalisation des centres de décision économique, dans le cadre des investissements directs étrangers. La mondialisation comporte en outre, par nature, l'hypothèque redoutable d'une synchronie temporaire des conjonctures nationales. Le risque d'une récession mondiale d'une tout autre ampleur que celle des récessions que nous avons connues, à l'exception notoire de la crise de 1929, ne peut être *a priori* écarté. Et il croît naturellement avec l'intensité de la mondialisation des échanges. L'absence de coordination économique et financière internationale crédible ne peut que l'aggraver. C'est vraisemblablement là une différence majeure par rapport au monde dans lequel nous avons vécu depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale.

Les risques financiers de la mondialisation ont été fortement médiatisés. Ils sont liés aux mouvements de capitaux et aux investissements internationaux, très souvent réalisés dans des conditions d'information insuffisantes ou de mauvaise qualité, notamment dans les pays

émergents, et donc susceptibles de révisions drastiques en fonction des dernières informations économiques et financières disponibles. Ces situations sont favorables à une croissance excessive du crédit, à la formation de bulles financières, aux attaques spéculatives sur les monnaies, aux prévisions autoréalisatrices et aux phénomènes de contagion. Une modification même marginale de l'information disponible peut très bien entraîner un changement brutal des anticipations des investisseurs internationaux et un bouleversement des équilibres économiques et financiers, y compris à l'échelle de la planète, comme l'a montré la crise russe, dont l'onde de choc a été ressentie jusqu'au cœur du système financier américain. Le risque pays, qui d'un risque d'expropriation s'est transformé en un risque de crédit souverain puis, au cours de la dernière décennie, en un risque de pure contagion pouvant tout aussi bien reposer sur des relations d'interdépendance économique objectives que sur des similitudes de situation économique, sociale ou politique, illustre bien cette évolution. Tous ces phénomènes financiers nouveaux peuvent être profondément déstabilisants sur les plans tant économique que social ou politique.

Les risques environnementaux ont, comme les risques financiers, fait l'objet d'une mobilisation internationale. Ils sont liés au fait que les pays en développement ont des réglementations moins contraignantes que les pays développés en matière d'environnement et qu'ils ne contrôlent guère leur application par les entreprises, soit par manque de moyens, soit en raison de la corruption des autorités locales. Dans leurs choix de localisation des investissements, les entreprises polluantes peuvent être tentées de privilégier les pays les moins contraignants en matière d'environnement de façon à minimiser leurs coûts de production. Les États peuvent eux-mêmes être enclins à se livrer à une concurrence « par le bas » en matière de normes environnementales et fonder leur développement économique et social sur l'attraction des industries les plus polluantes. Ces risques constituent une menace à long terme pour

le développement durable non seulement des pays concernés mais aussi de l'ensemble de la planète, avec la possibilité de catastrophes écologiques comme Bhopal, la pollution des nappes phréatiques ou le réchauffement de la planète.

Dans un pays comme la France, on est aussi particulièrement sensible au risque d'uniformisation culturelle qu'engendre la mondialisation du fait de la diffusion rapide des normes, des comportements et des modes tout autour de la planète. Reposant sur quelques images et modèles culturels forts, cette uniformisation consisterait à la fois en un nivellement, dans le cadre d'une culture de masse qui ne serait qu'une culture commerciale, un plus petit commun dénominateur éloigné de cette culture de qualité à laquelle l'Europe reste attachée, et une domination culturelle, notamment anglo-saxonne, et plus particulièrement américaine. Pour beaucoup en Europe, comme en Afrique ou en Asie ou encore en Amérique latine, la mondialisation est purement et simplement assimilée à l'américanisation. Nous serions menacés d'aliénation culturelle. Le ressentiment qui peut en résulter comporte en lui-même le risque d'un *backlash* protectionniste, voire de réactions plus violentes ou, pire encore, d'un éclatement du monde ou d'un choc des civilisations. Il va sans dire qu'une évolution dans ce sens serait dangereuse pour l'humanité.

En contrepoint de ce risque d'uniformisation culturelle, il existe un risque de décomposition institutionnelle. De fait, tous les pays sont soumis aux risques que nous avons décrits ci-dessus et qui exposent les institutions sociales et politiques nationales à des tensions très fortes, qu'elles ne sont pas toujours en mesure de surmonter. Dans les sociétés développées, les fondements de l'État-nation, dans le cadre duquel la légitimité et la souveraineté démocratique se sont constituées, en ont été clairement ébranlés. Les demandes de protection adressées aux États providence des pays développés augmentent avec la mondialisation en même temps que la capacité de réponse de ceux-ci diminue en raison des risques de concurrence

fiscale et sociale « par le bas ». D'où un sentiment croissant d'impuissance des pouvoirs publics dans ces pays et une contestation grandissante des élites politico-administratives. Dans les sociétés en développement, la question est moins celle de la délégitimation de l'État que celle de l'absence de légitimité d'appareils étatiques trop souvent corrompus et capturés par des minorités. À l'extrême, cette situation conduit à la disparition pure et simple de l'État et à la guerre civile, comme on a pu l'observer dans un certain nombre de pays africains.

Plutôt des défis que des menaces

Il ne faut ni sous-estimer ni surestimer les risques de la mondialisation. Certains correspondent plus à des peurs face à des réalités nouvelles – tel est le cas pour les organismes génétiquement modifiés. D'autres sont réels – les crises économiques ou financières internationales. D'autres enfin sont en point d'interrogation – les inégalités, qui, en dépit des craintes entretenues par certains analystes, n'ont guère eu tendance à s'accroître. Avant de suggérer des politiques à mettre en œuvre pour maîtriser la mondialisation, il faut donc prendre soin de s'assurer de la réalité et, à tout le moins, des limites des risques supputés. La question est avant tout empirique : dans quelle mesure les risques potentiels que nous avons identifiés se sont-ils concrétisés ?

Il est incontestable qu'il y a eu, à côté des gagnants de la mondialisation, des perdants, notamment au sein des secteurs traditionnels dans les pays développés et au sein des secteurs publics et protégés un peu partout dans le monde. Les régions où ces secteurs représentaient une proportion significative de l'emploi ont aussi été durement affectées. Par ailleurs, la France et d'autres pays européens continentaux ont perdu

de leur substance du fait de migrations de populations – entrées de travailleurs peu qualifiés et sorties de travailleurs qualifiés. Quant aux inégalités, elles se sont accrues dans des pays comme les États-Unis et la Chine, pour ne citer que les plus importants. Mais, là aussi, il faut prendre garde à ne pas imputer trop vite ces évolutions à la mondialisation. Le déclin des secteurs traditionnels et publics était inscrit dans les faits et serait, en tout état de cause, intervenu tôt ou tard. Les pertes de substance induites par les migrations de populations sont dues moins à la mondialisation elle-même qu'à l'inadaptation de certaines régulations sociales et fiscales nationales. Aux États-Unis, de l'avis de la grande majorité des experts, la hausse des inégalités serait avant tout imputable à un progrès technique biaisé à l'encontre du travail peu qualifié et, en Chine, à des facteurs domestiques, alors que la mondialisation aurait plutôt eu tendance à réduire les inégalités entre zones rurales et zones urbaines, selon les études de causalité les plus récentes. De façon plus générale, ces études menées à l'échelle de la planète ne permettent pas de déceler de façon claire et univoque un effet négatif de l'ouverture sur la distribution des revenus¹. Au cours des vingt-cinq dernières années, période de mondialisation intense, le niveau d'inégalité dans le monde a eu tendance à diminuer de façon continue, et cette évolution est exclusivement imputable à la baisse de l'inégalité dans la zone du monde ouverte aux échanges internationaux. Plus important, la pauvreté a reculé dans des proportions très significatives : selon les dernières estimations, le nombre de personnes vivant avec moins de 1 dollar par jour aurait diminué de 250 millions au cours de la même période et le nombre de celles vivant avec moins de 2 dollars par jour, de 450 millions. Il s'agit d'une réduction pour le moins appréciable, même si le nombre de personnes vivant au-dessous de ces seuils se situe encore respectivement aux niveaux inacceptables de 350 millions (soit 7 % de la population mondiale) et 970 millions (19 % de la population mondiale)².

Parallèlement, les performances économiques ont été globalement meilleures dans les pays ouverts que dans les pays qui se sont tenus à l'écart de la mondialisation. Le PIB par tête et les salaires y ont crû plus vite. La plupart des études font ressortir une corrélation positive entre ouverture et croissance. Et, même si l'on peut hésiter à en tirer une relation de causalité, il n'en demeure pas moins que la rareté des études concluant à l'efficacité économique du protectionnisme tranche par rapport à la masse de celles, de très grande qualité, concluant à l'inverse.

En revanche, les pays nouvellement mondialisés ont payé leur tribut à la volatilité financière. De ce point de vue, l'ouverture financière semble comporter plus de risques d'instabilité que l'ouverture strictement commerciale. La présence de fondamentaux vulnérables accroît naturellement le risque d'instabilité, notamment durant les phases initiales de libéralisation financière³ : système bancaire mal assaini, politiques économiques déséquilibrées, finances publiques mal maîtrisées, taux de change surévalué, etc. Et l'on ne peut exclure que les politiques d'ajustement macroéconomique aient contribué à aggraver dans certaines circonstances l'instabilité et la pauvreté, bien qu'il soit établi qu'elles ont plutôt eu tendance à les atténuer en moyenne⁴. Les risques financiers de la mondialisation sont donc réels. Mais il ne faut pas les exagérer : comme le montrent les suites de la crise asiatique, celle-ci n'a pas remis en question les acquis de la longue période de croissance antérieure. En outre, une fois passée la phase initiale de libéralisation financière, les risques d'instabilité diminuent et se révèlent finalement plus faibles que dans les pays qui restent en retard dans le mouvement d'ouverture. C'est donc cette phase initiale de libéralisation financière qui doit faire l'objet d'une attention et d'un soin particuliers.

Sans contester l'existence d'atteintes à l'environnement dans les pays ouverts, il est difficile d'en faire une règle générale de la mondialisation, d'autant que les plus graves de ces atteintes ont été portées dans des pays totalement ou largement fermés à l'économie mondiale. Les

études empiriques disponibles montrent plutôt un effet positif de l'ouverture commerciale et financière sur la qualité de l'environnement⁵. On ne trouve pas plus d'indices d'une concurrence « par le bas » que d'indices de délocalisations motivées par des arbitrages environnementaux. Les exportations des pays émergents vers les pays développés n'ont pas un contenu plus élevé en pollution que leurs importations en provenance de ces pays, et la qualité de l'environnement dans les pays émergents comme dans les pays développés a eu tendance à s'améliorer parallèlement à la montée en puissance des investissements directs⁶. Clairement, l'ouverture est globalement associée au développement de secteurs moins polluants ainsi qu'à l'importation de technologies plus propres⁷. Elle est aussi liée à une pression accrue des acteurs du marché en faveur de l'internalisation des « coûts environnementaux » de l'entreprise. Il n'en demeure pas moins que, ponctuellement, sous l'effet d'un climat de corruption par exemple, des atteintes graves puissent être portées à l'environnement dans le cadre de processus de production maîtrisés par des décideurs étrangers.

Les risques d'uniformisation culturelle, et avec eux de réactions nationalistes, voire ethniques, ne doivent pas être pris à la légère, comme l'ont montré les événements du 11 septembre 2001. Le sujet est difficile, d'autant que les remèdes peuvent se révéler pires que le mal. Il faut en effet prendre garde à ce que la préservation d'une identité culturelle ne serve pas de prétexte à des atteintes sournoises aux libertés fondamentales, voire à l'émergence de comportements ouvertement racistes, comme on a pu le constater dans les Balkans, par exemple.

Les risques de décomposition institutionnelle ne doivent pas davantage être négligés. Les difficultés de maîtrise des finances publiques et de gestion optimale des secteurs publics, que l'on rencontre dans tous les pays ouverts, en témoignent, de même que les problèmes graves de corruption et, plus largement, de gouvernance qui affectent les États des pays émergents mais aussi, progressivement, les États des pays développés.

Vers une maîtrise de la mondialisation

Les risques propres de la mondialisation appellent des régulations mondiales renforcées. Ce qui ne veut pas dire qu'ils appellent un accroissement des contraintes réglementaires et législatives tous azimuts. Bien au contraire. L'excès de régulation est tout aussi pernicieux que son insuffisance. Il crée des enjeux de capture sociale et des sources d'inefficacité extrêmement dangereuses. Son caractère arbitraire et économiquement peu justifié facilite l'exercice de la corruption et favorise les facteurs de décomposition de l'État de droit. Les réponses des pouvoirs publics nationaux et supranationaux aux défis de la mondialisation doivent donc être pesées avec beaucoup de soin.

Afin de réussir leur insertion dans l'économie mondiale, les États nationaux doivent, pour ce qui les concerne, donner la priorité aux cinq axes d'action suivants :

– Ils doivent mettre en place des procédures de bonne gouvernance afin de limiter les incitations à la capture des pouvoirs publics ou à la corruption. Ces procédures, notamment l'existence d'un État de droit suffisamment développé, sont une condition absolument nécessaire au fonctionnement des marchés. Sans la sanction de la bonne fin des contrats et sans le contrôle de la concurrence, les marchés sont incapables de fonctionner efficacement, de trouver un équilibre et d'assurer une allocation optimale des ressources. La bonne gouvernance suppose vraisemblablement de contenir la taille du secteur public à des dimensions raisonnables, qui permettent d'en exercer le contrôle et le pilotage face aux défis de la mondialisation. Tous les travaux empiriques récents mettent en évidence le coût élevé, en termes d'emploi et d'activité, d'un secteur public trop important⁸.

– Les États doivent mener des politiques macroéconomiques équilibrées qui limitent les

risques d'instabilité financière. Les finances publiques, notamment les dettes et les déficits publics, doivent être correctement maîtrisées à court comme à long terme. La politique monétaire doit permettre un contrôle strict de l'inflation ; une banque centrale indépendante est vraisemblablement un optimum à cet égard, surtout dans les pays qui se sont accoutumés à une certaine facilité monétaire dans le passé. La politique de change doit être raisonnable, c'est-à-dire suffisamment flexible sur le moyen terme pour éviter que les ajustements ne reposent par trop sur les variables réels, comme l'emploi et les salaires notamment. Les plus graves crises financières récentes sont imputables notamment à des parités de change maintenues artificiellement et pendant trop longtemps à des niveaux inappropriés (les parités fixes asiatiques, le *currency board* argentin).

– Les États doivent mettre en place les dispositifs de protection sociale adéquats, à la fois suffisants pour absorber convenablement les chocs sociaux induits par les remises en question que suscite la mondialisation et incitatifs à la reprise d'activité pour éviter que ne se répande une culture de la dépendance, distorsion qui ne peut être que meurtrière pour l'activité et l'État providence. Les États doivent de même veiller à ce que les différents dispositifs de protection du travail n'induisent pas de distorsions trop graves sur le marché du travail, qui ne peuvent que se retourner contre les intéressés, par le biais du chômage ou de la moindre progression des salaires. Ils ne doivent pas imposer aux entreprises un coût du travail supérieur à la productivité des salariés concernés, ce qui suppose probablement de substituer à terme, dans les pays développés, un mécanisme d'impôt négatif au mécanisme de salaire minimum pour assurer la rémunération minimale de l'homme au travail.

– Les pouvoirs publics nationaux doivent faciliter l'adaptation anticipée des entreprises et des producteurs aux chocs inéluctables de la mondialisation, au lieu de tenter de la retarder par le biais de la réglementation ou des finances publiques, comme ils le font encore trop souvent, en France notamment. La vitesse d'adaptation aux changements inéluctables est un atout majeur pour

la réussite de la mondialisation d'une économie. Une bonne capacité d'adaptation anticipée des entreprises repose sur quatre piliers : un marché du travail suffisamment souple, un système de formation et de reconversion efficace, une programmation à moyen terme des compétences et des formations, un système de protection sociale performant.

– La décentralisation constitue une pièce maîtresse du succès des États dans la mondialisation. D'une part, la refondation d'un ordre politique passe toujours par une légitimation de proximité. D'autre part, dans un monde global plus abstrait, c'est au niveau des échelons locaux que les sentiments de solidarité sont le mieux vécus et assumés et qu'ils sont donc le mieux gérés. La mondialisation ne peut être réussie que sur la base du principe de subsidiarité, qui doit donc irriguer toutes nos institutions, à quelque niveau que ce soit. *Think global and act locally.*

En contrepoint de la décentralisation, il faut aussi que l'État central abandonne certaines de ses compétences pour les faire remonter au niveau international et permettre l'émergence d'une régulation multinationale dans les secteurs où nous en avons besoin. Clairement, l'échelon régional, et pour ce qui nous concerne l'Europe, doit en sortir renforcé. La dynamique régionale est d'ailleurs en train de s'approfondir dans toutes les parties du monde et pas seulement en Europe. Mais il faut aussi aller au-delà et veiller à promouvoir une dynamique mondiale que la mondialisation rend désormais incontournable. À défaut, la dynamique régionale risquerait de se retourner contre la mondialisation et de conduire à la constitution de blocs, avec la menace de guerres économiques, voire militaires, entre ceux-ci. Dans la perspective d'une mondialisation réussie, l'architecture internationale doit être renforcée selon les six axes prioritaires suivants :

– Il faut combler le déficit des institutions internationales. Le déclin du G7 et les conflits stériles entre Banques centrales et ministères des Finances ont paralysé le système financier international. L'absence de substitut au G7 a laissé les grandes organisations internationales sans coordination entre elles et sans légitimité politique forte, donc sans capacité à s'adapter efficacement à la diversité des situations auxquelles elles sont

confrontées. Cet état de fait, combiné aux voix divergentes des Européens, a favorisé l'émergence des États-Unis non pas seulement comme unique grande puissance internationale, mais aussi comme instance rectrice des organisations internationales. Il est urgent que les gouvernements des grands pays industrialisés, et plus particulièrement européens, assument pleinement leur responsabilité dans la gestion efficace du système international, sinon les crises auxquelles le monde sera confronté risquent de prendre une ampleur croissante et de devenir non maîtrisables.

– Il faut utiliser la force dont a été dotée l'OMC pour promouvoir une dynamique durable de rattrapage, de développement durable. À cet effet, les pays industrialisés doivent réduire la protection de leur secteur agricole et de certains secteurs manufacturiers exigeants en main-d'œuvre où les pays en développement possèdent leurs principaux avantages comparatifs. Ils doivent aussi, tout particulièrement dans le cas des États-Unis, limiter le recours excessif aux droits anti-dumping et à certaines clauses de sauvegarde qui pénalisent les pays en développement plus que les pays développés. Naturellement, cela n'est concevable politiquement que dans un cadre qui fasse bon droit à la réciprocité et qui protège équitablement les investissements étrangers. En outre, les pays en développement doivent eux-mêmes réduire les barrières tarifaires et non tarifaires extrêmement élevées qu'ils ont érigées entre eux. C'est d'ailleurs par cette réduction qu'ils peuvent espérer de l'ouverture les gains les plus importants, selon les estimations de la Banque mondiale.

– Nous avons aussi collectivement une responsabilité à l'égard des pays restés à l'écart de la mondialisation, qui représentent plus de 1 milliard de personnes. De fait, s'ils ne s'ouvrent pas, leur situation continuera à se dégrader et les inégalités mondiales recommenceront à se creuser d'ici peu. La France a une responsabilité plus particulière à l'égard de ses partenaires africains en raison des liens historiques qui l'unissent à eux. Il est clair que les actions à mener diffèrent selon que les pays ont refusé de s'intégrer ou qu'ils l'ont voulu mais n'y ont pas réussi. Pour les premiers, un effort diplomatique, accompagné de mesures de soutien à la transition,

doit être réalisé, sachant toutefois que le principal obstacle est politique puisqu'il s'agit dans la plupart des cas de dictatures. Pour ce qui concerne les seconds, une analyse minutieuse des causes de leur échec devrait conduire à la conception de programmes de réformes ambitieux et à la mise en place d'une aide internationale substantielle.

– De façon plus générale, une meilleure allocation de l'aide internationale permettrait de doubler ses performances en matière de réduction de la pauvreté. L'aide doit se concentrer sur les pays qui ne sont pas capables d'attirer par eux-mêmes les capitaux internationaux privés et qui sont engagés dans un processus de réforme cohérent. Les actions structurelles en infrastructures (communication, eau), en formation de base et en santé (sida, malaria et tuberculose) ainsi que les actions plus conjoncturelles visant à compenser les chocs sur les termes de l'échange ou la baisse des recettes douanières liée à l'ouverture doivent être prioritaires. Un effort supplémentaire en matière de santé, d'un montant équivalent à 0,1 % du PIB des pays les plus riches et 1 % du PIB des pays concernés, permettrait de sauver 8 millions de vies chaque année. En revanche, la remise de dette ne peut être utilisée qu'avec beaucoup de prudence et doit être réservée aux pays les plus « vertueux » car, appliquée sans discernement, elle constituerait une incitation désastreuse à l'imprévoyance et à l'irresponsabilité.

– Afin de promouvoir la stabilité financière, les institutions internationales doivent inciter les pays à mener des politiques macroéconomiques équilibrées et à assainir leur système avant de libéraliser les mouvements financiers. Elles doivent aussi plus systématiquement jouer la carte du marché et favoriser le développement des macromarchés où seraient négociés des notionnels sur la situation future des pays, des groupes sociaux et des actifs. L'existence de marchés complets constitue la meilleure assurance contre le risque d'illiquidité qui caractérise les crises financières et de change. Ce sont là les mesures les plus efficaces de prévention des crises. En revanche, celles qui visent à dissuader les mouvements de capitaux à court terme soulèvent trop de problèmes pour constituer des instruments efficaces de stabilisation financière. C'est

notamment le cas de la taxe Tobin, que certains voudraient imposer à toutes les transactions de change. Si son taux était fixé à un niveau bas, comme le suggérait James Tobin lui-même, elle ne serait pas efficace pour calmer les principales crises de change que nous avons connues depuis le début des années 1990. Si son taux était fixé à un niveau élevé, voire modulé en fonction des circonstances, elle induirait une forte hausse de la prime de risque sur les pays les plus vulnérables, c'est-à-dire les pays en développement. L'équation souvent faite entre capitaux courts et capitaux spéculatifs est erronée : la majeure partie des capitaux courts sont complémentaires à des capitaux longs. Et, de fait, la pénalisation des capitaux courts ne peut que conduire au rationnement du financement des pays en développement.

– Quant au traitement des crises financières, une fois qu'elles se sont déclarées, il passe en priorité par l'implication, en amont, de l'ensemble des parties concernées, y compris les investisseurs internationaux. Cette implication est justifiée par les risques d'aléa moral du côté des créanciers et par l'ampleur des externalités négatives induites par les paniques financières. Si l'exécution normale des contrats doit rester la règle, il n'en demeure pas moins que, confrontée à un risque de panique, la communauté internationale doit pouvoir imposer des solutions contraignantes aux acteurs du marché et aux États, sous l'égide du FMI naturellement. Il a été suggéré d'introduire une procédure de faillite des États sous l'autorité du FMI. Cette solution plus formelle présenterait un intérêt indéniable par rapport à la définition de solutions *ad hoc* adaptées à chaque cas de figure. Toutefois, il faudrait veiller à contenir le risque d'aléa moral qu'elle comporte du fait même de son formalisme et de sa « prévisibilité ». Il a aussi été suggéré que le FMI joue plus systématiquement le rôle de prêteur en dernier ressort dans les crises financières et de change. Mais, tant que la liquidité internationale reste suffisante, ce qui a été le cas dans toutes les crises récentes, il n'y a aucune justification à ce que le FMI joue ce rôle. Il doit en priorité s'attacher à

mobiliser et à coordonner, en amont, les financements que les différentes parties intéressées sont susceptibles d'apporter aux pays confrontés à une crise financière. De façon générale, le FMI doit centrer son action sur la gestion des crises et la coordination des différents acteurs concernés.

Antoine Jeancourt-Galignani, ancien président d'AGF, a présidé les travaux du groupe de travail du Medef « Réussir la mondialisation » dont Philippe Trainar a été le rapporteur de ce groupe de travail.

Notes

1. Cf. B. Milanovic (2002) « *Can we Discern the Effect of Globalization on Income Distribution ?* », document de travail n°2876, Banque Mondiale.
2. X. Sala-i-Martin (2002) « *The Disturbing Rise of Global Income Inequality* », document de travail n° 8904, NBER, ainsi que « *The World Distribution of Income* », document de travail n° 8933, NBER, et D. Dollar (2001) « *Globalization, Inequality and Poverty Since 1980* », document de travail, Banque mondiale. Les chiffres de pauvreté auxquels ces études très rigoureuses aboutissent sont sensiblement inférieurs aux chiffres qui étaient jusqu'à présent cités dans les rapports officiels de nombreuses organisations internationales et qui étaient fondés sur des estimations très sommaires.
3. Cf. S. Schmuckler et P. Zoido-Lobaton (2001) « *Financial Globalization : Opportunities and Challenges for Developing Countries* », document de travail, Banque mondiale.
4. Cf. Ph. Agénor (2001) « *Macroeconomic Adjustment and the Poor : Analytical Issues and Cross-Country Evidence* », document de travail, Banque mondiale.
5. Cf. W. Antweiler, B. R. Copeland et M. S. Taylor (2001) « *Is Free Trade Good for Environment ?* », *American Economic Review*, n° 91(4).
6. Cf. D. Wheeler (2001) : « *Racing to Bottom ? Foreign Investment and Air Pollution in Developing Countries* », document de travail n° 2524, Banque mondiale.
7. Cf. G. Dowell, S. Hart et B. Yeung (2000) « *Do Corporate Global Environmental Standards Create or Destroy Market Value* », *Management Science*, n° 46(8).
8. Cf. P. Cahuc et A. Zylberberg (2002) « *Public Employment and Labour Performance* », *Economic Policy*, avril, et A. Alesina, S. Ardagna, R. Perotti et S. Schiantarelli (2002) : « *Fiscal Policy, Profits and Investment* », *American Economic Review*, juin, 92(3).

4.

Croniques

Droit

Georges Durry

Contrat d'assurance et clauses abusives

Social

Rose-Marie Van Lerberghe

*Rémunérations des dirigeants de l'assurance :
le bonus paie-t-il la performance de court terme*

Contrat d'assurance et clauses abusives

Georges Durry

Président honoraire de l'université Panthéon-Assas (Paris II)

Depuis bien longtemps, les tribunaux ont, en matière contractuelle, cherché à protéger la partie jugée la plus faible contre les abus de l'autre, et notamment le contractant profane face à un professionnel averti qui profitait de sa compétence juridique pour insérer dans le contrat des clauses se révélant très pénalisantes pour le client en cas de litige. Cette protection n'était toutefois pas facile à assurer, car elle passait par l'annulation de stipulations qui figuraient en toutes lettres dans le contrat conclu et elle constituait ainsi une négation de la force obligatoire des conventions. On a donc fini par se rendre compte que les choses seraient plus simples si des textes formels autorisaient les tribunaux à éradiquer les clauses abusives.

En France, le premier de ces textes fut la loi du 10 janvier 1978, dite loi Scrivener. Celle-ci permettait, en son article 35, d'interdire, dans un certain nombre de domaines, assez larges, mais tout de même limitativement énumérés, les clauses qui tout à la fois étaient imposées aux consommateurs par un abus de la puissance économique de l'autre partie et conféraient à cette dernière un avantage excessif. Les clauses interdites seraient réputées non

écrites, c'est-à-dire éliminées du contrat, qui par ailleurs subsistait. À l'époque cependant, le législateur restait très réservé encore devant la reconnaissance aux juges du pouvoir de récrire les contrats sous prétexte de les rendre plus justes. Aussi bien la loi de 1978 exigeait-elle l'intervention d'un décret en Conseil d'État, pris après avis de la commission des clauses abusives, pour déterminer si une clause était ou non abusive, et donc non écrite. Les tribunaux étaient ainsi mis, en ce domaine, sous la coupe du pouvoir exécutif, ce qui était tout de même bien discutable. Aussi la Cour de cassation réalisa-t-elle un véritable coup de force en décidant¹ que les tribunaux judiciaires avaient le pouvoir de déclarer abusive une clause en l'absence même de tout décret.

Aujourd'hui, le problème ne se pose plus puisque, sans plus exiger l'intervention préalable d'un décret², un texte, l'article L. 132-1 du Code de la consommation, donne une définition de la clause abusive, qu'il appartient donc aux tribunaux d'appliquer, comme tout autre texte, en cas de contestation. Leur saisine est au surplus facilitée par le fait qu'elle peut émaner d'associations de consommateurs, qui n'hésitent pas à agir en suppression de clauses abusives dans les conventions habituellement

proposées par les professionnels aux consommateurs (art. L. 421-6 C. cons.), là où un particulier hésiterait à se lancer dans un procès.

La définition de la clause abusive est aujourd'hui la suivante : « Dans les contrats conclus entre professionnels et non-professionnels ou consommateurs, sont abusives les clauses qui ont pour objet ou pour effet de créer, au détriment du non-professionnel ou du consommateur, un déséquilibre significatif entre les droits et obligations des parties au contrat. » L'intérêt de cette formulation, par rapport à celle qui existait auparavant, est de donner de l'abus une définition en quelque sorte objective – le « déséquilibre significatif » – et d'avoir fait disparaître toute référence à l'abus de puissance économique de la part du professionnel concerné, ce qui n'était jamais facile à établir.

Le problème de l'application au contrat d'assurance de cette législation anti-clauses abusives ne pouvait pas ne pas se poser, dès lors, du moins, que l'assuré n'a pas contracté dans le cadre de son activité professionnelle. Ce contrat, en effet, n'est-il pas le prototype de ceux que la doctrine a qualifiés de contrats d'adhésion, c'est-à-dire de contrats préédigés par l'un des

contractants et présentés à l'autre comme étant à prendre ou à laisser, ce qui exclut toute discussion de ses clauses, fussent-elles les plus léonines, les plus abusives ?

Certes, la protection du preneur d'assurance a toujours été la préoccupation dominante du législateur, lorsqu'il s'est intéressé au contrat d'assurance. La grande loi du 13 juillet 1930, très en avance sur son temps dans la perspective de la protection du consommateur – ce qui explique que tant de ses dispositions soient aujourd'hui encore en vigueur, inchangées –, contenait déjà nombre de dispositions dont l'objet était d'interdire à l'avenir aux assureurs l'insertion de clauses, auparavant usuelles, très défavorables aux assurés. Et les lois postérieures – on pense essentiellement à la loi du 7 janvier 1981 en assurance vie et à la loi Bérégovoy du 31 décembre 1989 – ont puisé exactement à la même inspiration. N'était-il dès lors pas permis d'estimer que la protection contre les clauses abusives était, en assurance, suffisamment réalisée par les textes spécifiques pour qu'il n'y ait pas place pour l'application de ce texte général qu'est l'article 132-1 du Code de la consommation ?

Toutefois, on pouvait encore imaginer, voire rencontrer, des clauses qui avaient échappé à la sollicitude du législateur à l'égard des assurés, et dont il était permis de penser qu'elles étaient parfaitement abusives. C'est bien pourquoi la jurisprudence³ n'a

jamais douté que, malgré la législation spécifique, il subsistait une place pour l'application du Code de la consommation⁴.

Dans un premier temps, quelques décisions sporadiques des juges du fait, tribunaux ou cours d'appel, ont annulé des clauses de contrats d'assurance jugées abusives. L'une des plus connues est celle que rendit la cour de Lyon le 28 mai 1991⁵ et qui annula, dans une assurance invalidité, la définition du sinistre comme l'invalidité médicalement constatée durant la durée de la garantie. La cour considéra en effet qu'une telle clause permettait à l'assureur, informé d'un événement de santé pouvant ultérieurement conduire à une invalidité, de résilier le contrat avant toute constatation médicale de cette dernière, donc d'échapper à son obligation de garantir, et, de ce fait, était abusive.

Mais aujourd'hui on dispose, et c'est autrement significatif, de plusieurs décisions de la Cour de cassation qui reposent toutes sur le postulat que l'article L. 132-1 du Code de la consommation est applicable au contrat d'assurance comme à tout autre. La question ne se discute donc plus.

Ya-t-il pour autant lieu pour les assureurs de redouter que les clauses si souvent pesées au trebuchet de leurs contrats, et notamment celles par lesquelles ils s'efforcent de délimiter, et de limiter, l'étendue de la garantie, ne trouvent pas grâce devant les tribunaux au motif qu'elles seraient abusives ?

Personnellement, il ne nous le semble pas, et ce pour trois raisons.

D'abord, selon les termes mêmes de l'article L. 132-1, en son septième alinéa, l'appréciation du caractère abusif d'une clause ne saurait porter « ni sur la définition de l'objet principal du contrat ni sur l'adéquation du prix ou de la rémunération au bien vendu ou au service offert », sous la seule réserve, qui résulte d'une adjonction récente⁶, que cette clause soit rédigée de façon claire et compréhensible. Il s'agit là déjà d'une sérieuse restriction au pouvoir des tribunaux, qui ne pourront jamais décider qu'une cotisation ou prime sont élevées par rapport à la garantie offerte.

En second lieu, la Cour de cassation⁷ a donné un coup d'arrêt brutal à la tendance de certains juges du fond à admettre le caractère abusif de certaines clauses de contrats d'assurance au seul motif qu'elles figuraient dans un contrat d'adhésion. Ainsi est condamnée toute possibilité de considérer systématiquement comme non écrite toute clause défavorable à l'assuré pour cette unique raison qu'il n'a pas pu en discuter les termes. Chaque fois, il est nécessaire, et d'ailleurs suffisant, de relever le déséquilibre significatif introduit par la clause querellée entre les droits et les obligations respectifs de l'assuré et de l'assureur.

En troisième lieu, et surtout, une étude analytique des huit arrêts qui, à notre connaissance, ont été

rendus à ce jour par la Cour de cassation en notre domaine dénote une tendance évidente de la haute juridiction au refus d'étendre démesurément la notion de clause abusive en assurance. Sur ces huit décisions, une seule admet qu'une clause pourrait être abusive⁸. Encore ne s'agit-il, en l'espèce, que d'une clause à la rédaction spécialement obscure⁹ et la cassation prononcée l'est-elle pour un motif qui laisse sans doute entendre que la clause était abusive, mais sans le dire explicitement. Au contraire, les sept autres s'y refusent avec la plus grande netteté, avec cette observation supplémentaire que trois sont des arrêts de cassation, ce qui démontre que la Cour de cassation exerce en ce domaine un contrôle très réel sur ce que peuvent décider les juges du fait et sanctionne les décisions par trop laxistes.

On n'analysera pas ici toutes les clauses prétendument abusives et que la Cour de cassation a ainsi validées, se contentant d'en citer quelques-unes dont la condamnation aurait été durement ressentie par les assureurs :

– clause restrictive de garantie, arguée d'abus parce qu'elle figurait dans un tableau annexé aux conditions générales et non pas dans les conditions particulières, seules signées par l'assuré, dès lors

qu'il était établi que conditions générales et tableau annexé avaient été remis à l'assuré lors de la conclusion du contrat¹⁰ ;

– en assurance vol, clauses dont l'une, en l'absence d'effraction, imposait à l'assuré de prouver soit l'escalade, soit l'usage de fausses clés, soit l'introduction clandestine¹¹, et dont l'autre exigeait de l'assuré qu'il mette en œuvre les moyens de fermeture de la maison entre 21 heures et 6 heures le lendemain¹² ;

– en assurance maladie, clause prévoyant un délai de carence d'un an après la conclusion du contrat¹³ ;

– en assurance emprunteur enfin, clause excluant le chômage consécutif à l'expiration d'un contrat à durée déterminée¹⁴.

Pourtant, pour juger abusive cette clause, la cour d'appel avait fait valoir, à juste titre, qu'elle sanctionnait tout effort de l'assuré pour occuper un emploi même précaire. La Cour de cassation a estimé que, pour autant, l'avantage excessif obtenu par l'assureur n'était pas établi.

En définitive donc, si la possibilité existe sans conteste de faire jouer la protection contre les clauses abusives en matière d'assurance, il n'apparaît pas que ce soit vraiment une épée de Damoclès¹⁵ qui, de ce fait, pèse sur les assureurs.

Notes

1. 1^{re} Civ. 14 mai 1991, D. 1991, 441, note Ghestin.

2. Certes, l'article L. 132-1 prévoit que des décrets pourront déterminer des types de clauses qui devront être regardées comme abusives. Mais ce n'est plus un préalable nécessaire.

3. En doctrine, le point a parfois été contesté. Cf. Kullmann, « Clauses abusives et contrat d'assurance », RGDA, 1996, p. 11 et s., et spécialement la première partie de l'article, intitulée « Inutilité du droit des clauses abusives ».

4. Pour ses dispositions relatives aux discriminations ou au refus de prestation de services, cf. notre article (cette revue, n° 45, p. 65 et s.) « Aspects juridiques de la sélection de leur clientèle par les assureurs ».

5. RGAT, 1991, 900, obs. Kullmann ; sur cet arrêt, cf. également le n° 7 de la note de M. Ghestin précitée supra, note 1.

6. Art. 16 de l'ordonnance 2001-741 du 23 août 2001.

7. 1^{re} Civ. 16 janv. 2001, RGDA, 2001, 293, obs. Kullmann ; 12 mars 2002, L'Argus, 31 mai 2002, Dos. jur. p. 6, comm. Defrance.

8. 1^{re} Civ. 26 fév. 2002, RGDA, 2002, 350, obs. Kullmann.

9. Comme y insiste justement M. Kullmann dans ses observations précitées.

10. 1^{re} Civ. 10 avril 1996, Resp. civ. et ass., 1996, 186, obs. Courtieu.

11. 1^{re} Civ. 13 juil. 1998, Bull. I, n° 240.

12. 1^{re} Civ. 1er fév. 2000, RGDA, 2000, 47, obs. Kullmann.

13. 1^{re} Civ. 13 fév. 2001, RGDA, 2001, 370, obs. Kullmann.

14. 1^{re} Civ. 12 mars 2002, préc. supra, note 7.

15. L'expression est de M. Courtieu, Resp. civ. et ass., 1996, chr. 5.

Rémunérations des dirigeants de l'assurance : le bonus paie-t-il la performance de court terme

Rose-Marie Van Lerberghe

Directeur général, Altedia ressources humaines

Les bonus pour les dirigeants existent depuis longtemps chez quelques grands assureurs et réassureurs, mais ils se sont réellement généralisés depuis la fin des années 1990. Étonnamment, la motivation des entreprises quant à leur mise en place semblait essentiellement liée à la compétitivité de la structure de rémunération, c'est-à-dire à la nécessité de recourir aux bonus pour être en ligne avec les pratiques de leurs principaux concurrents, alors qu'ils sont avant tout destinés à rétribuer la performance de court terme (annuelle ou pluriannuelle).

Rappelons que, comme les autres populations de l'entreprise, les dirigeants se voient appliquer en matière de gestion des rémunérations un cadrage politique qui définit la philosophie et les valeurs du système, ses différentes composantes et les niveaux de chaque composante. Les principes en sont les mêmes que pour les autres catégories de cadres : l'équité, qui assure à contribution égale une rétribution comparable, et *a contrario*, à contribution différente, une rétribution différente ; l'incitation, c'est-à-dire l'encouragement à la

performance individuelle et collective ; la compétitivité, qui consiste à pratiquer des niveaux de rémunération en ligne avec les principaux concurrents afin d'attirer et de retenir des collaborateurs de qualité.

Le système doit être en cohérence avec la stratégie de l'entreprise et reposer sur des règles de gestion pas trop compliquées et compatibles avec la culture et le style de management de l'entreprise.

La structure de rémunération se compose de plusieurs éléments.

- Le salaire de base correspond au poste (le salaire dit « de qualification ») et à la performance « normalement attendue ». Il est individualisé en fonction du profil et de la rareté des titulaires. Sa progression est fonction de la maîtrise du poste et de la mise en œuvre de compétences essentielles pour l'entreprise (voire de l'adhésion aux valeurs).

- Le bonus paie la performance annuelle ou de court terme. Il est une sanction (positive ou négative) des réalisations par rapport aux niveaux d'objectifs fixés ou par rapport à la performance globalement attendue. On voit là toute l'importance d'un

bonus sur objectifs formalisés : assurer l'équilibre entre contribution et rétribution en opérant un ajustement par la partie variable de la rémunération liée à la performance.

- Les stock-options rémunèrent la fidélité et les résultats sur le long terme, mais sont aussi utilisées pour reconnaître la performance individuelle et de l'entreprise. La levée des options est de plus en plus conditionnée par l'atteinte d'une performance économique (par exemple la progression de x % du *return on equity* sur la période).

- L'épargne salariale, composée d'éléments tels que la participation légale, l'intéressement, les plans d'épargne d'entreprise (PEE), se développe et représente un montant substantiel de la rémunération globale.

- Les avantages en nature (voiture, logement, prêt, téléphone...) doivent être valorisés s'ils constituent réellement un avantage personnel.

- La protection sociale complémentaire, composée essentiellement de la retraite et de la prévoyance, doit être d'un niveau élevé compte tenu de la relative faiblesse des régimes obligatoires pour les cadres supérieurs et des incertitudes qui

pèsent sur leurs équilibres économiques.

La dénomination « dirigeants » recoupe des réalités très diverses en fonction des entreprises. Pour cet article, nous nous référerons à une acception assez large regroupant l'ensemble des mandataires sociaux et dirigeants statutaires (hors classe au sens de la convention collective de la Fédération française des sociétés d'assurances) qui interviennent à un niveau de direction générale, c'est-à-dire les N-1, N-2 et parfois N-3 par rapport au président-directeur général. Cette population est caractérisée par certaines spécificités en matière de gestion des rémunérations.

Tout d'abord, un besoin de reconnaissance plus affirmé, qui se manifeste au travers d'éléments de gratification que l'on retrouve moins fréquemment pour d'autres populations : voiture, logement, téléphone portable, jetons de présence, stock-options et retraite supplémentaire.

Ensuite, le concept de « package » de rémunération, ou encore de rémunération globale. Les dirigeants, contrairement à d'autres populations, ne s'attachent pas uniquement au salaire de base et au bonus, mais à l'ensemble des composantes de la structure. En effet, quand on valorise tous les avantages monétaires (stock-options, intéressement, participation, PEE) et non monétaires (logement, voiture, prévoyance, retraite, prêt, téléphone) en équivalent de salaire brut annuel, on s'aperçoit qu'ils peuvent représenter des montants

tout à fait substantiels – selon une étude récente menée avec un actuair social, ils pourraient constituer deux fois le salaire « cash » (salaire de base + bonus).

Un autre élément important correspond au besoin d'optimisation fiscale. Compte tenu du niveau élevé de la pression sociale et fiscale française, les entreprises cherchent à améliorer le rendement de la rémunération, c'est-à-dire à augmenter la rémunération nette. Cette optimisation passe par l'utilisation de la participation, de l'intéressement, des PEE, des stock-options, des salaires à l'étranger (*split salary*), des primes d'expatriation (article 81 a 3 du Code général des impôts), qui bénéficient d'une fiscalité avantageuse et améliorent par là même le revenu net.

L'internationalisation des profils des dirigeants, directement liée à l'ouverture des marchés à l'international et à la globalisation des activités, impose de plus en plus l'alignement des pratiques françaises sur les pratiques étrangères.

Enfin, il convient d'insister sur le caractère *intuitu personae* très marqué des relations interpersonnelles au sein des équipes dirigeantes et sur la nécessaire rétention des dirigeants afin d'assurer la cohésion et la continuité des comités de direction et la mise en œuvre de la stratégie de l'entreprise dans des conditions optimales.

Pour résumer, bien rémunérer, c'est adapter la structure et les niveaux de rémunération pour trouver le juste équilibre entre la contribution et la rétribution, tout

en intégrant les attentes des dirigeants en matière de reconnaissance, d'optimisation fiscale, mais aussi en tenant compte des contraintes internationales et du besoin de rétention.

La contrainte du marché externe joue un rôle important dans la généralisation des bonus, qui constituent aujourd'hui un élément non négligeable de la compétitivité de la rémunération. Ne pas pratiquer de bonus de nos jours, c'est prendre le risque d'être moins attractif sur le marché de l'emploi et donc d'éprouver des difficultés pour assurer le maintien et le renouvellement des équipes dirigeantes. Ce problème est notamment connu des entreprises mutualistes.

Par ailleurs, les comparaisons interentreprises, le transfert du modèle américain de gestion des rémunérations, s'appuyant fortement sur le bonus et les stock-options, et l'internationalisation des activités (obligeant les entreprises à rechercher des profils de plus en plus internationaux) ont rendu nécessaire la mise en œuvre du bonus.

Cependant, ces facteurs d'explication classiques ne sont plus les seuls à justifier l'existence du bonus. Un spécialiste en gestion des dirigeants affirmait il y a quelques années : « Les entreprises ont besoin de capitaux, les capitaux requièrent des investisseurs, les investisseurs de la performance et la performance de l'engagement », propos qui sont toujours d'actualité. Dans un univers économique où les échanges de

capitaux sont globalisés, il est crucial pour l'entreprise d'afficher auprès des investisseurs son engagement vers la performance. On remarquera d'ailleurs que les cotations d'entreprises réalisées par les analystes financiers intègrent actuellement comme critère de jugement ou de valorisation l'existence d'un comité de rémunération pour les dirigeants, qui représente en quelque sorte la garantie que le système de gestion des rémunérations est orienté vers la performance et encadré par des principes et des règles de fonctionnement réduisant l'arbitraire et le discrétionnaire.

Il est dans l'intérêt des actionnaires de s'assurer qu'il existe un lien fort entre performance et rémunération. Ainsi, une contrainte pèse aujourd'hui sur l'entreprise : si vous voulez attirer les capitaux, démontrez aux investisseurs votre engagement dans une gestion de la performance formalisée au plus haut niveau et assurez une bonne communication des valeurs qui l'accompagnent afin d'en maximiser l'impact tant en externe qu'en interne. Tel semble être le raisonnement des investisseurs.

Les bonus constituent, avec les attributions individualisées de stock-options, le levier le plus efficace pour stimuler la performance du dirigeant. Mais, pour qu'ils aient un effet réel, leur gestion doit être soumise à des principes et règles de fonctionnement formalisés. Rappelons que le bonus est un élément de rémunération non garanti, dont les

règles collectives et les modalités individuelles d'attribution sont réexaminées chaque année. Il ne rétribue pas les missions permanentes mais sanctionne une performance de court terme (annuelle en général). Il doit être décliné à partir des plans stratégiques, opérationnels et budgétaires. Il comporte une part liée à la réalisation d'objectifs individuels et une part liée à la réalisation d'objectifs collectifs (associés aux résultats de l'entreprise). Il doit s'appuyer sur un *reporting* fort. Ses résultats doivent être clairement mesurables ou repérables par des dates ou des indicateurs chiffrés incontestables, sans pour autant devenir un outil se substituant à l'acte managérial.

Chaque objectif comporte un seuil de déclenchement, une cible et un plafond. La cible doit être ambitieuse, pour encourager la performance, mais néanmoins réaliste. Chaque année, les objectifs sont prénégociés puis harmonisés entre les différentes populations bénéficiaires pour garantir l'équité et l'homogénéité du système. Ils doivent être négociés entre le dirigeant et son responsable (voire le conseil d'administration) et formalisés sur un document de type matrice d'objectifs. Certains spécialistes préconisent l'application de systèmes de bonus Smart, c'est-à-dire spécifiques à la personne et à son activité, mesurables, ambitieux mais atteignables, réalisables sur l'exercice, traçables (assortis d'indicateurs).

Un bon système de bonus suppose de décliner des objectifs mesurables pour chaque dirigeant, permettant de clarifier le rôle et les priorités de chacun, de mieux piloter la performance, de mieux gérer la chaîne de valeur ajoutée et, enfin, d'assurer une meilleure reconnaissance en réduisant le sentiment de subjectivité qui résulte des appréciations portées globalement et *a posteriori*.

Le choix des indicateurs et la fixation d'objectifs sont des moments privilégiés de dialogue et de réflexion entre le dirigeant et son responsable hiérarchique, au cours desquels il est important que chacun s'exprime sans détour. Ils permettent de planifier l'activité d'une année, de définir des actions prioritaires, de préciser des résultats attendus.

Les objectifs doivent être en cohérence avec la stratégie d'ensemble de l'entreprise ou de l'entité, les objectifs individuels des autres dirigeants, les autres objectifs du titulaire, afin d'en optimiser le résultat global. Ils doivent être adaptés et contextualisés, et nécessitent parfois un « découpage » en objectifs intermédiaires, positionnés dans le temps, afin d'être plus précis, d'en permettre le suivi, de mieux définir les efforts et l'accompagnement à apporter, de faciliter l'évaluation du résultat final.

La pratique des sociétés du secteur (assureurs, courtiers, réassureurs et mutualistes) en la matière est très hétérogène. Hormis

quelques cas, la plupart des sociétés d'assurances ont des systèmes de bonus qui ne sont pas totalement Smart ou qui n'ont que peu d'effets de levier réels sur leur performance.

On peut distinguer trois types d'entreprises : les assureurs et réassureurs à forte dimension internationale (et subissant par là même la contrainte internationale), qui ont une pratique très structurée correspondant bien au principe Smart ; les assureurs souffrant moins de la contrainte internationale, qui ont en général mis en œuvre des systèmes de bonus plus ou moins formalisés depuis la fin des années 1990, essentiellement pour faire comme les autres entreprises ; enfin, les mutualistes, qui n'ont pas de bonus ou des bonus peu élevés, peu formalisés, voire discrétionnaires.

Il faut établir par ailleurs une deuxième distinction entre les *top executives* (c'est-à-dire le comité de direction restreint ou rapproché) et les autres dirigeants, car ils bénéficient d'opportunités de bonus différentes. Pour les assureurs, courtiers et réassureurs internationaux, le bonus des *top executives* se situe entre 30 et 50 %, (voire plus) du salaire de base et celui des autres dirigeants entre 15 et 40 %. Les autres assureurs et courtiers pratiquent des bonus compris entre 20 et 30 % du salaire de base pour les *top executives* et entre 15 et 20 % pour les autres dirigeants. Les sociétés mutualistes n'ont pas mis en place de bonus pour leurs dirigeants, ou des bonus

compris dans une fourchette de 15-25 % pour les *top executives* et 5-15 % pour les autres dirigeants.

Plusieurs questions se posent aux responsables des rémunérations des dirigeants : la hiérarchisation des opportunités de bonus, l'arbitrage entre les objectifs quantitatifs et qualitatifs, la répartition entre la performance individuelle et collective, le caractère formalisé *versus* discrétionnaire des règles de fonctionnement du bonus.

En ce qui concerne la hiérarchisation des bonus, il faut savoir s'il est nécessaire de pratiquer une distinction des montants entre les *top executives* et les autres dirigeants. En France, hors sociétés d'assurances, ces deux populations sont traitées différemment au titre du principe d'équilibre entre contribution et rétribution. Le *top executive* ayant *a priori* un niveau de contribution supérieur aux autres dirigeants, il apparaît normal de lui offrir des montants de bonus supérieurs. Dans le secteur de l'assurance, quasiment toutes les entreprises font cette distinction.

L'arbitrage entre le quantitatif et le qualitatif ne semble pas être un point qui préoccupe les entreprises d'assurances puisque, mis à part celles qui ont une pratique très formalisée, on retrouve indifféremment des systèmes uniquement quantitatifs ou des systèmes uniquement qualitatifs (voire discrétionnaires). Il en est de même pour l'arbitrage

entre l'individuel et le collectif. À titre d'exemple, on peut citer le cas de deux grandes sociétés d'assurances, l'une basant le bonus de l'ensemble de ses dirigeants uniquement sur un critère de respect des budgets et l'autre distribuant des bonus de manière individualisée laissée à la discrétion du PDG et du DG.

L'arbitrage entre le qualitatif et le quantitatif et entre le mécanique et le discrétionnaire est toujours délicat, et plus particulièrement dans l'assurance en raison de la difficulté à définir des indicateurs caractéristiques du secteur. Un ancien PDG de Motorola, Robert Galvin, affirmait : « Tant que vous ne mesurez pas vos résultats, vous vous contentez d'effectuer des galops d'essai. » Cette formule semble appropriée pour une partie des systèmes de bonus du secteur, mais fait abstraction des contraintes liées aux caractéristiques de celui-ci.

Tout d'abord, les résultats techniques de l'assurance sont très sensibles d'une année sur l'autre et subissent des phénomènes erratiques et cycliques qu'il est assez difficile d'appréhender au travers d'un indicateur à un instant T. Fixer comme objectif un volume donné de résultat technique impliquerait de faire abstraction des aléas inhérents au métier, à savoir la réalisation des risques et dommages couverts par les contrats.

Un autre élément important est que les sociétés d'assurances mais aussi certaines sociétés de

réassurance et mutuelles réalisent la majeure partie de leur résultat économique grâce à la gestion des actifs que représentent les montants des cotisations. Il paraît difficilement concevable de déterminer le bonus d'un directeur commercial ou d'un directeur technique de l'assurance sur la rentabilité des actifs gérés.

Certains assureurs qui réfléchissent actuellement au recadrage de leur pratique de bonus se trouvent confrontés à cette difficulté et peinent à produire des indicateurs spécifiques qu'on pourrait qualifier d'adaptés de manière individuelle aux différents métiers de l'assurance. La tendance est à l'utilisation d'indicateurs de résultats, qui se substituent progressivement aux indicateurs de volume (la croissance du chiffre d'affaires, par exemple). Parmi les plus classiques, la marge

opérationnelle, le *free cash flow*, la rentabilité des capitaux propres, des capitaux engagés ou des actifs nets, mais aussi les indicateurs de valeur boursière comme le bénéfice net par action ou le PER (*price earning ratio*). Parmi ceux spécifiques à l'assurance, on peut citer le *combined ratio* ou encore le lissage pluriannuel des résultats techniques.

Enfin, ce qui rend difficile la formalisation de la structuration du bonus est la détermination du top management à garder la main sur les systèmes de bonus et à ne pas s'appuyer exclusivement sur des modalités de calcul automatiques. Cela tient à la fois à un aspect culturel (n'oublions pas l'origine publique de la majeure partie des sociétés d'assurances) et à une réelle volonté de préserver le versement du bonus comme un acte de management, c'est-à-dire une sanction positive ou négative

de la performance, avec un aspect de jugement.

En conclusion, on retiendra que les difficultés rencontrées dans l'assurance, par rapport aux autres secteurs, pour mettre en œuvre une réelle rémunération variable sur objectifs sont principalement liées à la constitution d'indicateurs spécifiques des résultats, aux problèmes de découpage juridique des activités et d'imputation comptable et budgétaire qui en découlent, mais aussi à une culture latente de non-différenciation et à une volonté insuffisamment affirmée des directions générales d'avancer sur cet épineux sujet.

Néanmoins, les défis économiques que connaît aujourd'hui ce secteur devraient naturellement l'amener à se reposer la question de la rémunération des dirigeants pour mieux la lier aux performances et aux résultats.

5.

Études et livres

Études

■ Bertrand Venard

*Transition et intégration économique illustrées par
le cas du marché hongrois de l'assurance*

■ Valérie Cohen

CHEA

*La place des femmes dans les équipes
dirigeantes des sociétés d'assurances*

Livres

■ François-Xavier Albouy

Le temps des catastrophes

par Alain Borderie

■ Xavier Guilhou • Patrick Lagadec

La fin du risque zéro

par Alain Borderie

■ Jean-François Boulier • Denis Dupré

Gestion financière des fonds de retraite

par Carlos Pardo

Transition et intégration économique illustrées par le cas du marché hongrois de l'assurance

Bertrand Venard

Professeur de Management

Audencia, École de management, Nantes

Depuis plus d'une dizaine d'années, les anciens pays communistes en Europe ont connu des transformations importantes pour devenir des pays capitalistes. Ces transformations ont souvent été interprétées suivant une vision téléologique dont l'hypothèse implicite était que la transition économique consistait à passer d'un point défini à un autre aussi bien délimité.

Dans la réalité, les ex-pays communistes ont montré des hésitations, des arrêts, voire des retours en arrière dans les importantes évolutions économiques, politiques et sociales qu'ils ont subies (Venard, 2001).

La Hongrie offre un cas réussi aux analystes. Ainsi, la richesse du pays a considérablement augmenté depuis la chute du communisme. Le PNB exprimé en monnaie hongroise a été multiplié par plus de cinq entre 1991 et 2000. De plus, le pays a rapidement été reconnu comme un pays développé comme le montrent son admission au sein de l'OCDE et les négociations concernant sa candidature à l'entrée au sein de l'Union européenne.

Le propos de cet article est d'analyser le secteur de l'assurance

hongrois comme un exemple de transition et d'intégration économique.

Un marché en transition

Le terme de transition exprime le passage opéré dans certains pays d'un cadre politique et économique communiste à un cadre capitaliste. En Hongrie, cette évolution économique a été progressive à partir des années 1960, puis a connu une accélération au milieu des années 1980. C'est seulement après la chute du mur de Berlin en 1989 que le cadre politique a changé.

Dans tous les secteurs économiques, les pays communistes étaient caractérisés par l'existence de monopoles d'État par branche. Ainsi, en Hongrie, une seule société publique était chargée des activités d'assurance pour l'ensemble du pays (plus de cinquante compagnies existaient avant la seconde guerre mondiale).

Dans un premier temps, en 1986, le gouvernement hongrois optait pour la constitution d'un duopole en organisant la scission de l'entreprise d'État en deux sociétés. Au début des

années 1990, Bizozito pour l'activité non-vie et AB pour la branche « vie » se partageaient le marché. Hungaria Bizozito fut rachetée par le groupe allemand Allianz tandis que la société AB était acquise par le groupe hollandais Aegon.

Dans un deuxième temps, en 1989, le gouvernement octroyait des licences à des entreprises essentiellement étrangères. Alors qu'en 1989 les sociétés étrangères devaient s'associer à un partenaire hongrois, ce dernier ayant la majorité, dès 1990 cette mesure fut abolie. Le marché fut donc totalement libéralisé, les sociétés étrangères pouvant s'installer sans restriction dans le domaine de la propriété du capital. Le pays est donc passé d'une situation de monopole à un duopole puis à une situation d'oligopole.

Toutefois, il apparaît difficile de réduire à néant en si peu de temps une situation duopolistique. Si les anciens monopoles des pays communistes n'ont pas cessé de perdre des parts de marché au cours de ces dernières années, ils demeurent néanmoins des leaders du marché de l'assurance dans les pays en transition. Ainsi en

Hongrie, les deux sociétés issues du monopole d'État possédaient en 2000 encore 54 % du marché « dommages » exprimés en cotisations et 28 % du marché « vie », soit une part de marché totale de 42 %.

Compte-tenu de l'importance des deux premières sociétés d'assurances, il ne faut pas s'étonner si le marché hongrois est caractérisé par une grande concentration. Les cinq premiers groupes d'assurance ont une part de marché de 84 % en 2000. La concentration est plus importante en « dommages » qu'en « vie ». Les firmes dominantes sont variables suivant la branche. La première société dommages est Allianz avec 43 % du marché en cotisations. La première société Vie est ING avec 31 % de part de marché exprimé en cotisations. Alors que la société ING fait partie des cinq premières sociétés Vie, elle n'est pas dans les cinq premières en dommages. À l'inverse, Axa-Colonia figure parmi les cinq premières sociétés « dommages » mais pas en « vie ».

Ce mouvement de concentration peut s'accélérer avec les manœuvres stratégiques des firmes d'assurances. Ainsi en 1999, Generali et Providencia ont fusionné en Hongrie pour prendre la deuxième place du marché de l'assurance.

La transition économique s'accompagne donc d'une phase de croissance forte de la concurrence mais avec le maintien d'une concentration importante.

Un développement de l'activité de l'assurance dans la compétitivité

Une autre caractéristique de l'assurance dans les pays communistes était son sous-développement (Sigma, 1995, 2001). La transition économique s'est donc accompagnée de l'augmentation du marché de l'assurance dans ces pays. Ainsi, l'activité du secteur de l'assurance a connu une croissance constante en Hongrie depuis plusieurs années. Les cotisations affaires directes ont été multipliées par plus de six entre 1991 et 2000 (cf tableau 1). Depuis 1993, la croissance du volume des primes a toujours été supérieure à 20 % par an. On voit aussi sur le graphique 1 que la croissance des primes d'assurances en Hongrie est toujours supérieure à la croissance du PNB et à l'inflation depuis le milieu des années 1990.

Entre 1991 et 2000, le montant des cotisations non-vie par habitant a augmenté d'un facteur 5 (exprimé en Florint¹). Dans le même temps, le montant des cotisations « vie » par habitant a été multiplié par 10.

Comme les revenus étaient faibles dans les pays communistes, l'activité d'assurance vie, en particulier les produits de placement, était très faible. La transition économique a ainsi vu une nette augmentation de l'activité vie, dans un marché, lui-même, en croissance. Ainsi, alors que l'activité Vie représentait moins de 25 % en 1993 de l'activité assurance en cotisations (Sigma, 1995, 11), elle dépasse maintenant les 40 %. Actuellement, la branche vie

représente 46 % de l'activité assurance exprimée en cotisations, l'activité « non-vie » 54 %, dont 31 % de l'activité totale pour l'assurance automobile et 9 % pour l'habitation.

Du fait de ce développement, il ne faut pas s'étonner si la Hongrie figure parmi les marchés les plus prometteurs en Europe centrale et orientale. Avec la Pologne, la Slovénie et la République tchèque, la Hongrie fait partie de l'Europe du Centre-Est. Ces marchés sont parmi les plus attrayants de la zone. Ils représentent près de 60 % de l'ensemble du volume de cotisations enregistrées en Europe centrale et orientale (Sigma, 2001, 10).

Si la transition économique s'est opérée dans le secteur de l'assurance, on doit noter des effets d'inertie (Andreff, 1996). Le « poids économique de l'assurance » exprimé par le rapport cotisations d'assurance rapportées au PIB est presque trois fois inférieur en Hongrie que dans l'Union européenne. Les cotisations ont atteint 3 % du PIB hongrois en 2000, contre 8 % dans l'Union européenne et 8,4 % dans les pays membres de l'OCDE (PEE, 2001). Comme nous le déclarait un dirigeant d'une société : « Ce n'est pas un marché totalement mature. Beaucoup de Hongrois ne sont pas assurés. Certains clients pensent comme au temps du communisme. Pour eux, en cas de casse, c'est l'État qui doit payer. »

Une caractéristique des pays communistes était la faible performance des sociétés publiques ayant des positions monopolistiques. Le cas hongrois montre le passage

d'un monopole bureaucratique peu performant à une multiplication de sociétés compétitives. En effet, les sociétés d'assurances hongroises font beaucoup d'effort dans l'amélioration de leur compétitivité.

Un vecteur d'amélioration de la compétitivité pour les compagnies d'assurance en Hongrie est le recours fréquent à l'externalisation des tâches. Un dirigeant d'une société européenne explique : « Nous avons externalisé l'informatique, la

comptabilité, la paie afin de réduire les coûts ». De même comme les charges sociales sont devenues « *prohibitives* », les compagnies ont décidé d'externaliser leur distribution. Des vendeurs salariés sont ainsi devenus des entrepreneurs indépendants, le changement de statut impliquant une absence de charges pour les compagnies d'assurance. Remarquons que les agents sont le plus souvent exclusifs et payés à la commission.

Une autre solution est de limiter les charges fixes, comme les bureaux ou le personnel adminis-tratif. Dans une société étrangère, un directeur nous fait remarquer que les agents n'ont pas de bureau et qu'il n'y a pas de direction régionale : les frais sont ainsi restreints. Un autre exemple est celui d'ING qui est la société leader du marché Vie avec une part de marché de 31 %. Cette entreprise a seulement 236 employés administratifs au siège mais 1944 vendeurs.

Tableau 1

Indicateurs économiques et évolution de l'activité d'assurance en Hongrie entre 1991 et 2000										
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
PNB (1)	2498,3	2942,7	3548,3	4367,4	5689,3	6893,9	8540,7	10087,4	11393,5	12876,8
Évolution en % du PNB par rapport à l'année précédente		+ 17,8	+20,6	+ 23	+ 30,3	+ 21,2	+ 23,9	+ 18,1	+ 12,9	+ 13
Évolution en % de l'inflation par rapport à l'année précédente		+ 23	22,5	18,8	28,2	23,6	18,3	14,2	10	9,8
Cotisations affaires directes (1)	60,8	58,4	73,4	93,6	119	152,7	194,7	244,6	297,8	384,1
Évolution en % des cotisations par rapport à l'année précédente		- 3,9	+ 25,7	+ 27,5	+ 27,1	+ 28,3	+ 27,4	+ 25,7	+ 21,7	+ 29
Volume des cotisations/habitant (2)	5882	5667	7130	9123	11635	14985	19218	24113	29519	38245
Volume des cotisations Vie/habitant (2)	1694	1132	1644	2350	3466	4733	6278	8755	11898	17687
Volume des cotisations non-vie/habitant (2)	4188	4535	5486	6773	8169	10252	12940	15357	17621	20558

(1) en milliards de Florint hongrois.

(2) en Florint hongrois.

Sources : *Hungarian Insurance Companies Yearbook*, Budapest, Mabisz (différentes années) et *Statistical Yearbook of Hungary*, Budapest, Hungarian Central Statistical Office, 2000.

Un marché de l'assurance en intégration

L'analyse de la Hongrie au travers du processus de transition n'est pas suffisant pour bien comprendre la dynamique de développement de ce pays. La Hongrie n'est pas simplement un ancien pays communiste en transition

économique vers le capitalisme. Il est aussi important de repérer la dynamique de transformation qui pousse le pays vers l'intégration économique. Aussi, la Hongrie s'est fixé comme objectif d'intégrer son économie dans le commerce mondial. Elle est ainsi très vite apparue comme un des pays devant intégrer l'Union européenne.

Un signe de cette intégration est évidemment le poids des assureurs étrangers dans l'activité d'assurance hongroise : 90 % du marché total (marché exprimé en cotisations en 2000). Les assureurs étrangers réalisent 88 % du marché « vie » et 91 % du marché non-vie. Cette intégration ne s'accompagne pas d'une pénétration des assureurs

hongrois à l'étranger puisque les acteurs hongrois de l'assurance ont une activité essentiellement domestique.

Une caractéristique de cette intégration est qu'elle privilégie les relations de proximité. De ce fait, le poids des pays germanophones dans l'activité d'assurance est important. La proximité géographique des partenaires allemands et autrichiens est une explication et les liens historiques des pays constituent une autre explication potentielle. Les compagnies allemandes et autrichiennes détiennent 29 % du marché de l'assurance exprimés en florint.

Des sociétés non germaniques ont placé stratégiquement la Hongrie dans la sphère d'influence germanique. Ainsi, les Directions régionales de certaines firmes étrangères en Hongrie se trouvent parfois en Autriche ou en Allemagne. On peut citer le cas d'Axa qui dirige sa filiale hongroise depuis l'Allemagne, et aussi de Generali-Providencia depuis l'Autriche. Si on rajoute Axa et Providencia, les entreprises d'assurance pilotées depuis l'Allemagne ou l'Autriche représentent 51 % du marché total de l'assurance hongroise.

Par ailleurs, on assiste à une suprématie des assureurs européens avec 87 % de part du marché hongrois exprimé en Florint (cf tableau 2).

S'intégrer dans un espace économique suppose d'harmoniser le cadre juridique avec la zone visée. La Hongrie a transformé peu à peu le cadre légal de l'assurance pour l'adapter à celui de l'Union

européenne. Chaque évolution de la législation européenne pouvant avoir un impact sur l'assurance est analysée, puis imitée. Le souci des législateurs hongrois est de faire en sorte que le pays soit prêt pour son intégration complète dans l'Union européenne. La préparation d'une éventuelle adhésion a donc favorisé l'adoption de réformes touchant le secteur de l'assurance. On doit souligner la création en avril 2000 d'une autorité de contrôle pour l'ensemble du secteur financier hongrois. Néanmoins, des progrès restent à faire à en juger par les commentaires de certains acteurs de l'assurance. Car cette autorité de contrôle est souvent vue par les dirigeants comme « une bureaucratie tatillonne et pas toujours très compétente ».

Mais les réformes demandées par l'Union européenne vont au-delà du secteur de l'assurance. Ainsi, elle a formulé des critères d'adhésion : institutions politiques stables (garantie de la démocratie et de l'état de droit), économie de marché viable et concurrentielle, capacité de participer à une union politique, économique et monétaire. La Hongrie participe donc activement aux négociations, notamment aux trente et un chapitres de l'Acquis communautaire. Comparée aux autres pays candidats, la Hongrie est le pays qui satisfait le mieux aux critères d'adhésion (Sigma, 2001).

En outre, la volonté d'intégrer la zone Euro pousse les autorités hongroises à veiller au respect des critères de convergence. Par exemple, le gouvernement essaie de

limiter l'inflation. À la fin 2001, les autorités ont donc demandé aux assureurs de limiter leur hausse des prix. Le ministre des Finances est ainsi entré en négociation avec les assureurs pour fixer la hausse maximale de la responsabilité civile automobile (Washio, 2001).

Conclusion

La transformation du marché hongrois de l'assurance peut être vue sous les angles de la transition et de l'intégration économique.

En ce qui concerne la transition, le pays est passé d'une situation de monopole à une situation de concurrence exacerbée, même si la concentration demeure forte. Aussi, le pays est passé d'un certain sous-développement de l'assurance, propre aux pays communistes, à une croissance réelle très soutenue, tout en veillant à la performance des acteurs de l'assurance.

Quant à l'intégration, le marché hongrois est très largement ouvert aux sociétés étrangères. Le poids de l'intégration de proximité est indéniable tant au niveau des pays limitrophes germaniques que des pays européens. L'objectif de cette intégration est l'adhésion au sein de l'Union européenne.

Si l'exemple hongrois semble une réussite sur bien des points, il y a lieu de s'interroger sur l'évolution future de son marché de l'assurance. Avec une vingtaine d'acteurs pour un marché de 10 millions d'habitants et une croissance des cotisations de plus de 20 %, le marché hongrois a été pendant longtemps un « marché où chacun

trouvait sa place » comme le souligne un dirigeant étranger. Chaque acteur de l'assurance avait une position sur le marché dans une niche particulière.

Que va-t-il se passer quand de nouveaux entrants vont essayer de gagner des parts de marché,

notamment en « cassant les cotisations » ? Par exemple, l'expérience réussie du bancassureur OTP-Garancia (moins de 3 % du marché en 1992, plus de 10 % en 2000) ne va-t-elle pas inciter d'autres banquiers et d'autres distributeurs à se lancer sur le marché de

l'assurance ? Quels vont être les effets à terme de la baisse de rendement des produits de placement des sociétés Vie, notamment pour un marché encore « jeune » ? Ces interrogations confèrent au marché hongrois toute sa part d'aléas pour le futur mais suscite aussi l'intérêt.

Tableau 2

Cotisations totales, vie et dommages par société opérant en Hongrie en 2000						
Nom de la société	Cotisations totales en 2000 en Hongrie (millions de Florint) [B]	Part de marché en % du total	Cotisations vie en 2000 en Hongrie (millions de Florint) [A]	Cotisations vie en 2000 en Hongrie (millions de Florint)	Part de l'activité vie dans le total (en %) [A/B]	Nationalité de l'entreprise
ABN-AMRO	8052	2,1	8052	0	100	Grande-Bretagne
AHICO	7097	1,85	3297	3800	46	USA
Argosz	6334	1,65	43	6291	1	Belgique
QBE Atlasz	3852	1	187	3665	5	Australie
Allianz	103128	26,85	13439	89689	13	Allemagne
AXA-Colonia	17738	4,62	4653	13085	26	France (1)
AB Aegon	57885	15,07	36008	21877	62	Hollande
Europa	2005	0,52	596	1409	30	France
European Travel	850	0,22	0	850	0	Italie
Funeuropa	26	0,01	0	26	0	Espagne
Providencia	66150	17,22	22700	43450	34	Italie (2)
Grawe	1910	0,5	1910	0	100	Autriche
Hermes	622	0,16	0	622	0	Allemagne
Köbe	412	0,11	0	412	0	Hongrie
Mehib	158	0,04	0	158	0	Hongrie (3)
ING	55173	14,36	55173	0	100	Hollande
OTP-Garancia	38834	10,11	21239	17595	55	Hongrie
Signal	4529	1,18	3369	1160	74	Allemagne
Union	2451	0,64	2129	322	87	Autriche
Winterthur	5820	1,52	4839	981	83	Suisse
Zürich	1064	0,28	0	1064	0	Suisse
Total	384090	100	177634	206456	46	

(1) Filiale hongroise pilotée par la Direction régionale de Colonia en Allemagne.

(2) Filiale hongroise pilotée par la Direction régionale en Autriche.

(3) État hongrois.

Source : *Hungarian Insurance Companies Yearbook*, Budapest, Mabisz (différentes années).

Bibliographie

ANDREFF, W., « Vers une théorie alternative de la transition post-socialiste : facteurs inertiels, effets de sentier, évolutionnisme », France, colloque évolutionnisme organisé par le Metis, 19-20 septembre 1996.

MABISZ, *Hungarian Insurance Companies Yearbook*, Budapest, MABISZ, 1996 à 2001.

MOCI, *Analyse du risque pays 2002*, France, Paris, 2002.

PEE, Poste d'expansion économique, Le

secteur de l'assurance en Hongrie, DREE, Budapest, mai 2001.

Hungarian Central Statistical Office, *Statistical Yearbook of Hungary*, Budapest, 2000.

Sigma, *Les marchés de l'assurance en Europe*

centrale et orientale: évolution actuelle et état des préparatifs en vue de l'adhésion à l'UE, Suisse, Swiss Re, n°1, 2001.

Sigma, *The Insurance Industry in Eastern Europe : Recovery has begun*, Suisse, Swiss Re, n°4, 1995.

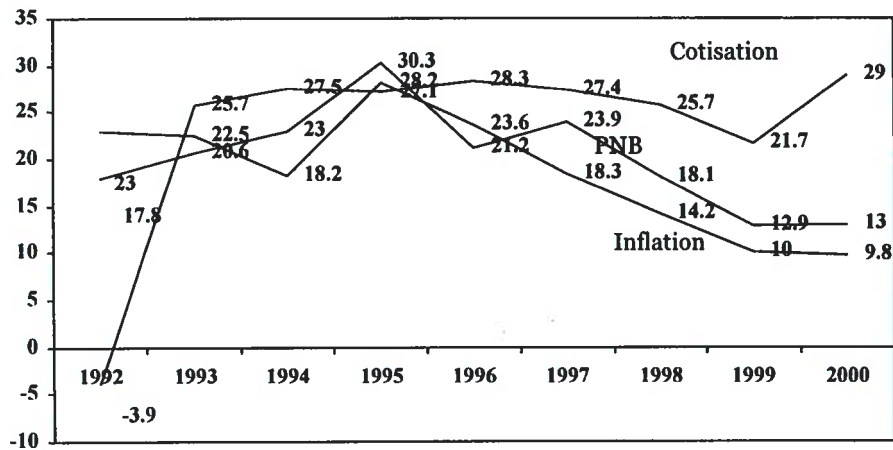
VENARD, B., *Économie et Management dans les pays en transition*, Budapest, Essca, 2001.

WASHIO, A., « Government puts squeeze on car insurance ». Budapest, *Budapest Business Journal*, 17 septembre, 2001.

Note

1. Monnaie hongroise.

Graphique 1
Évolution des cotisations, du PNB et de l'inflation entre 1992 et 2000 en Hongrie



La place des femmes dans les équipes dirigeantes des sociétés d'assurances

Valérie Cohen

*Responsable système d'information marketing-commercial
et vente à distance, Groupe Azur-GMF*

Pour quelles raisons les femmes sont-elles encore si peu nombreuses à occuper un poste de direction dans le secteur d'activité pourtant très féminisé de l'assurance ? Pour tenter de répondre à cette question, des femmes dirigeantes et des directeurs généraux, au total 26 personnes, ont été interrogés d'avril à septembre 2001. Ce sont certains aspects de leurs opinions qui sont ici rapportés.

Un rapport différent au pouvoir

L'idée selon laquelle les femmes ont autant d'ambition que les hommes et qu'elles ont à la fois les compétences techniques et managériales semble acquise et majoritairement partagée par les hommes comme par les femmes. Toutefois, plusieurs dirigeantes soulignent que, si les femmes aiment le pouvoir, « elles l'exercent néanmoins différemment », c'est « un accessoire pour faire des choses utiles dans l'entreprise ». Certains directeurs généraux précisent qu'elles sont généralement moins portées sur les signes extérieurs de pouvoir et moins carriéristes. Ensuite, leurs critères de réussite

sont différents car les femmes privilégient souvent la qualité de leur travail – plaisir, intérêt et environnement d'un poste – au pouvoir qu'il procure. De ce point de vue, un poste de membre de la direction pourra être jugé « moins intéressant » qu'un poste moins important.

Quant à leur mode de management, la majorité des personnes interrogées, tant hommes que femmes, s'accordent à dire qu'une femme dirigeante sera en général plus directe, plus claire et se montrera plus humaine avec ses collaborateurs. Certains dirigeants parlent d'un management exigeant et d'un réel souci des individus. Toutefois, il est important de souligner qu'en termes de résultats beaucoup considèrent qu'« il n'y a que des bons et des mauvais managers ».

Un système qui ne facilite pas leur intégration

Devenir membre de la direction, c'est entrer dans un environnement spécifique auquel hommes et femmes ne sont pas préparés. Néanmoins, indique une dirigeante, on fera plus spon-

tanément confiance aux hommes pour ce genre d'exercice car ils sont habituellement plus indulgents entre eux qu'envers une femme. Ainsi, « à niveau égal, elles sont souvent meilleures », commente un dirigeant. « Cela s'explique par le fait que, pour elles, le parcours a des haies plus hautes, alors celles qui les franchissent sont souvent plus affûtées que certains », conclut-il.

De plus, bien que la compétence soit indispensable, il faut reconnaître que plus on aspire à monter dans la hiérarchie, plus la cooptation joue un rôle décisif, explique une dirigeante. Et de ce point de vue, certains « réseaux » d'accès au pouvoir comme les grands corps d'État ou la franc-maçonnerie ne facilitent pas l'intégration des femmes. Le problème, explique une dirigeante, réside dans l'entretien d'un réseau, car il faut souvent lui réserver ses soirées et les femmes ne peuvent généralement pas ajouter ces heures de présence à celles qu'elles consacrent déjà à l'entreprise et à leur vie de famille.

Finalement, résume une dirigeante, « trois éléments sont nécessaires : tout d'abord la compétence, ensuite

un réseau et enfin de la chance », celle-ci se définissant comme « être dans la bonne entreprise au bon moment et avec le bon dirigeant, car le choix s'effectue souvent *in fine* sur la confiance et le feeling ».

La présence de femmes dans un comité de direction

Plusieurs directeurs généraux soulignent que la présence de femmes change les comportements dans un comité de direction, elle lui donne plus de tenue et apprend à plus de respect. « Entre hommes, il y a plus de rapports de forces et de rivalités, la présence d'une femme rationalise les débats et oblige les hommes à convaincre et à démontrer davantage », commente un dirigeant. « La présence d'une femme a tout d'abord enlevé de la convivialité dans la mesure où l'on était moins "corps de garde", mais ce n'était qu'une période de rodage », explique un autre responsable.

Plusieurs dirigeants constatent que les femmes sont souvent plus courageuses, plus tenaces, avec une propension, à tout niveau de responsabilités, à dire plus franchement les choses. Elles sont plutôt « anti-consensus », explique l'un d'eux, mais cela peut se retourner contre elles, car dans un milieu de consensus il n'est pas toujours bien vu de dire les choses trop haut. Enfin, une femme a généralement une autre façon de voir les choses et aborde les problèmes d'une façon plus pratique et plus pragmatique, indique un dirigeant.

L'influence des rapports hommes-femmes

• Ce qu'en disent les femmes

Une femme ayant de réels atouts, comme le fait d'être moins politique et plus franche dans ses relations, peut créer plus facilement un rapport de confiance avec son dirigeant, et celui-ci pourra avoir tendance à se confier plus facilement à elle. En effet, les dirigeants savent que les femmes n'agissent généralement pas dans le but d'en tirer un profit personnel et ils craignent moins qu'elles puissent leur nuire. Toutefois, ces confidences peuvent susciter des critiques de la part des collègues masculins, ainsi que toutes sortes de « ragots ». Et puis, ajoute une autre personne, « nous sommes jugées sur nos compétences, bien sûr, mais aussi, en tant que femmes, sur notre physique ».

En réalité, les règles du jeu sont certes influencées par la culture d'une entreprise, mais aussi et surtout par le profil de son dirigeant. En effet, « tout dépend de l'image que celui-ci a des femmes, ainsi que du poste de sa propre femme », explique une dirigeante. Et une autre précise : « Il faut être mature et avoir réglé ses problèmes avec les femmes pour en accepter dans son entourage. »

• Ce qu'en disent les hommes

Une femme jeune, jolie et intelligente pose un vrai problème à un dirigeant, observent plusieurs directeurs généraux. D'ailleurs,

poursuit l'un d'eux, certains ont parfois renoncé à nommer une jolie femme uniquement par peur du qu'en-dira-t-on. Un autre illustre ainsi cette réalité : « J'ai vu échouer la nomination d'une femme à fort potentiel parce qu'elle était très jolie et que la personne a eu peur non seulement envers son épouse mais aussi envers ses collègues masculins, à cause de ce qu'ils pourraient dire. » Et puis, un dirigeant peut aussi avoir peur de lui-même : « Nous ne sommes que des hommes », commente un responsable.

« Les femmes sont embarrassantes », ajoute un dirigeant, car les introduire dans un comité de direction, c'est introduire une dimension affective et sensuelle. Les exclure, c'est donc exclure les soucis potentiels. Un homme qui veut séduire est souvent d'une maladresse pathétique : il peut avoir peur de sa propre faiblesse. C'est pour cela qu'il n'est pas mauvais que les hommes soient parfois seuls entre eux.

Une évolution probable, mais à quel rythme ?

La plupart des dirigeantes estiment que les évolutions sont lentes. Elles fondent beaucoup d'espoir sur les générations à venir, les clivages entre hommes et femmes semblant s'estomper. Cette progression est appréhendée de façon plus arithmétique par les dirigeants, dans la mesure où, disent-ils, la présence des femmes étant plus importante parmi les cadres, elle le sera inévitablement aux postes de direction. Ils expliquent également que cette

évolution, comme tout mouvement de société, sera lente mais logique.

En ce qui concerne une éventuelle évolution « forcée » par une loi, les dirigeantes sont relativement partagées, tandis que les directeurs généraux sont unanimement contre.

Enfin, les deux parties reconnaissent le rôle important de leur implication respective dans cette évolution. Plusieurs femmes rappellent ainsi que le principal problème à résoudre demeure l'arbitrage entre leur vie personnelle et professionnelle. Certains dirigeants souhaitent une plus forte présence de femmes dirigeantes, car, explique l'un d'eux, les entreprises s'orientent vers des

organisations basées plus sur la compétence que sur le hiérarchique.

Conclusion

Le monde dirigeant a depuis toujours existé « au masculin », et ses règles de fonctionnement, ses modes de relation, de nomination, ses *a priori* et ses habitudes ne sont pas particulièrement ouverts aux femmes.

Néanmoins, on peut espérer que la qualité des femmes qui exercent aujourd'hui à ce niveau ainsi que la réelle reconnaissance de leur valeur ajoutée dont font preuve bon nombre de dirigeants donneront lieu à une évolution plus rapide que

celle observée dans les vingt dernières années, hommes et femmes ayant à cet égard une responsabilité partagée.

En effet, dans un environnement de plus en plus concurrentiel, les femmes ont de réels atouts pour faire évoluer les entreprises, mais encore faut-il que les dirigeants soient à même d'« éprouver » la richesse de leur différence.

Cette chronique reprend les principaux éléments du rapport de fin d'études de l'auteur au Centre des hautes études d'assurances. *Risques* publie désormais régulièrement les bonnes feuilles de mémoires des récents diplômés du CHEA (8, rue Chaptal, 75009 Paris).

Livres

■ **François-Xavier ALBOUY**, *Le temps des catastrophes*, Descartes & Cie, Paris, juin 2002

Voici un ouvrage qui arrive à point nommé alors que s'additionnent les catastrophes dans le monde, mettant en émoi les populations et les assureurs. Ce catastrophisme ambiant est d'autant plus étonnant et paradoxal que nous sommes dans une ère de développement et de découvertes de nouvelles technologies comme jamais l'histoire de l'humanité ne l'a connue.

Comme tout économiste, l'auteur, universitaire et chroniqueur régulier de la revue *Risques*, dont il a été l'un des fondateurs, cherche d'abord à définir les catastrophes et leur degré de gravité. Bonne idée que de présenter, en exergue officieux, les positions divergentes de deux grands philosophes français, Voltaire et Rousseau, à propos du tremblement de terre de Lisbonne en 1775. Le premier estime qu'il n'y a pas de Providence mais de la fatalité. Le second, au contraire, penche pour l'ignorance et l'imprudence des hommes, bref met en avant un concept inconnu à l'époque, la prévention. De là, François-Xavier Albouy relève la différence fondamentale entre catastrophes naturelles et catastrophes causées par l'homme. Il nous livre également la classification des catastrophes par le géographe André Dauphiné, très précieuse et parlante, du même type que celle de l'échelle de Richter qui détermine la puissance des secousses sismiques. Nous prenons aussi connaissance des statistiques du Cred (*Centre for research on the epidemiology of disasters*), basé à l'Université de Louvain en Belgique, sur la dernière décennie du II^e millénaire : le nombre de sinistres naturels ou industriels n'a jamais été aussi élevé. Pourtant, il n'a fait que quelques dizaines de milliers de victimes. En revanche le coût matériel est très élevé en valeur absolue mais l'est déjà moins lorsqu'on le rapporte à la richesse mondiale mesurée par le PIB. Celui-ci a cru à vive allure depuis la crise du Golfe en 1991, en dépit de différences sensibles selon les continents et le niveau de développement. Ces éléments contradictoires nécessitent des explications raisonnées. L'auteur présente alors les travaux du sociologue allemand Ulrich Beck, qui mène ses réflexions depuis une vingtaine d'années et

que l'on découvre dans ses ouvrages clés, *La Société du risque*, publié en 1986, et *The Revention of Politics*, paru en 1997. Une synthèse riche et claire en a été assurée par l'auteur dans le numéro 49 de la présente revue et par Denis Kessler dans le numéro 50. Rappelons seulement qu'en raison de l'accumulation des connaissances et des savoirs, de la mondialisation en marche, la société produit des risques selon un processus d'auto-entretien, de « réflexivité » selon le concept des sociologues Antony Giddens et Karl Popper, ce dernier ayant influencé fortement George Soros, le gestionnaire de fonds internationaux et spéculateur bien connu. Ces nouveaux risques possèdent deux autres caractéristiques, celle de produire des catastrophes comme celle de Tchernobyl et l'impossibilité de les maîtriser à l'échelle d'une nation. D'où l'existence de deux phases dans la « société du risque », une première où les risques industriels et la pollution pouvaient être encadrés et pris en charge par l'expertise scientifique et les réglementations nationales ou internationales, une seconde, qui a commencé sous la pression de l'individualisme et du « politiquement correct », dans laquelle ces risques ne sont plus maîtrisés en raison de la désagrégation des institutions, des règles et des symboles. Aujourd'hui, les risques sont globaux, mais leur mutualisation est de plus en plus étroite et de plus en plus locale.

Suivent trois développements. Le premier porte sur le principe d'exclusion, consubstantiel au risque, aux conséquences négatives avec une aggravation des inégalités, par exemple dans le besoin de sécurité et de protection. Il est certes créateur d'emplois, mais en raison de leur financement par l'utilisateur, il n'existe que dans les pays développés. Le second nous fait découvrir les sciences du danger, dites sciences « cindyniques » : elles visent à définir une nouvelle épistémologie du danger et une mesure de la fiabilité dans le secteur industriel. Le dernier sujet aborde les phénomènes d'intolérance, voire de fanatisme, vis-à-vis du risque : la *deep pocket policy* aux États-Unis, caractéristique du paysage judiciaire américain, excessif, peut mettre en cause un fabricant sans apporter la preuve de causalité entre les produits et les dommages subis. En Europe, il a pris la forme de la

responsabilité sans faute, reconnue dans le prolongement de directives et de recommandations de la Commission européenne : elle présente un danger d'arbitraire certain.

Un autre chapitre traite du catastrophisme contemporain qui tombe parfois dans un millénarisme apocalyptique. Les exemples ne manquent pas : chute de l'Urss et d'un schéma politico-scientifique réputé infaillible, accident du réacteur n°4 de la centrale de Tchernobyl en Ukraine le 25 avril 1986, pandémie du sida à partir de 1980 en Afrique. Le chapitre suivant, intitulé « La menace imprécise », aborde la sécurité alimentaire à travers l'ESB (la maladie de la vache folle), le retour du paludisme après l'interdiction du DDT, le choix entre droit du sol et droit du sang et la menace de l'arrivée en Europe occidentale de populations des états de l'ex-Urss, l'invasion des capitaux étrangers à court terme à la recherche de rendements forts et immédiats. À ce propos, pourquoi ne pas opposer plus nettement le cas risqué de la Russie, qui n'a pas enregistré de flux nets de capitaux pendant l'ère Elstine mais au contraire une fuite de capitaux russes de l'oligarchie vers des paradis fiscaux (il faut les appeler par leur nom), et celui de l'ouverture de la Chine à l'économie de marché par les autorités, préparée méthodiquement et par étapes par Deng Xiao Ping, avec l'appel à l'épargne des Chinois de l'étranger (les Han) dans un premier temps, puis les capitaux occidentaux et japonais ensuite ?

Quid de la théorie du risque ? L'auteur cite les travaux fondateurs de Knight, John Maynard Keynes, puis de Johannes von Neumann et Oskar Morgenstern, concepteurs de la théorie de l'espérance d'utilité, enfin de Maurice Allais et son économie expérimentale. Arrow et Pratt, qui mesurent l'aversion au risque des agents par deux critères simples selon le degré de concavité et la courbure plus ou moins importante de la fonction d'utilité, inspirent Kahneman et Tversky dans leurs travaux sur la décision de l'individu, plus sensible aux conséquences négatives que positives d'un acte (voir le cas de la perte d'un billet de banque ou d'une place de théâtre). La conception de Bayes des probabilités avec la formalisation de jugements effectués lors de l'acquisition d'informations nouvelles constitue une autre école. Les travaux plus récents pourraient, selon nous, avoir reçu une attention plus soutenue de Daniel Zadjenweber, un économiste des extrêmes, ceux de Christian Gollier, universitaire belge, économiste de l'assurance et du risque, et ceux de Didier Sornette, scientifique, spécialiste de modélisation et critique des théories du chaos et de l'économie des extrêmes, qui ont tous les trois été

récompensés par l'obtention du *Prix Risques-Les Échos* en 2001 et 2002.

Dernier sujet : le partage et le transfert des risques. Après un rapide historique (début du capitalisme marchand à Venise et à Gênes au Moyen-Âge, création des guildes hanséatiques et développement des jurandes et corporations jusqu'à la fin du XVIII^e siècle, soit autant de mutuelles avant leur naissance officielle le siècle suivant), l'auteur rappelle opportunément les deux limites de la mutualisation (le *pooling*), à savoir le hasard moral (*moral hazard*) et l'antisélection (*adverse selection*), qui nécessitent de prévoir a priori le risque moyen et les différentes classes de risques. Il cite l'intervention de l'État et de la réassurance (sous ses deux formes, la cession proportionnelle et en *excess of loss*) et rappelle aussi l'excessive concentration des risques et des opérateurs, l'attractivité des marchés de capitaux et les transferts purement financiers des risques, enfin l'incapacité d'étendre le *pooling* à l'ensemble des économies de la planète.

Le transfert alternatif de risques ou *alternative risk transfert (ART)* est certainement une réponse au problème. Mais il présente des limites, l'un de ses instruments, la titrisation, ne concernant que les portefeuilles de risques à faible volatilité : ainsi les *cat bonds*, des obligations à fort rendement soumises à un aléa sur le principal en relation avec un indice de catastrophes naturelles, ne fonctionnent que dans une limite de variation de cet indice de 10 à 20 %.

La financiarisation de l'assurance aurait-elle atteint ses limites ? Non, selon nous, ne serait-ce parce que l'auteur ne parle ni des captives d'assurances, qui se multiplient rapidement depuis 2000 (3 500 à ce jour, mais certaines sont dormantes) et dont on ne connaît pas les limites (couvrent-elles des risques ou sont-elles des machines fiscales et à *cash* générant d'un côté des reports déficitaires, constituant de l'autre des marges frontales ?), ni des dérivés climatiques où l'Europe enregistre un énorme retard par rapport aux États-Unis (120 opérations traitées en 2000 contre 4 000 outre-Atlantique pour près de 10 milliards de dollars), ni des dérivés de crédits qui émergent, ni enfin de l'échange de risques, un instrument qui permet de les décorrélérer.

Cet ouvrage, où l'on cherchera désespérément la moindre équation, est de ce fait très lisible, accessible à tous, et constitue une excellente somme des réflexions en cours sur un sujet qui a toujours provoqué des peurs. Il comporte également des annexes chiffrées et une bibliographie intéressante pour de plus amples recherches.

par Alain Borderie

■ **Xavier GUILHOU, Patrick LAGADEC,**
La fin du risque zéro, Eyrolles société, Les Échos
 éditions, février 2002

Ce sont deux consultants titrés et déjà expérimentés à qui l'on doit cet ouvrage didactique et pratique sur les risques. Xavier Guilhou, directeur d'Eurogroup Institute (Eurogroup Consulting), a exercé des responsabilités opérationnelles et fonctionnelles dans de grands groupes français dans les domaines du *risk management* et du *marketing*. Il est aussi enseignant universitaire et préside l'Aude (Actions d'urgence et de développement), une association originale à vocation humanitaire spécialisée dans les actions transverses et le partage de l'information. Patrick Lagadec, directeur de recherche à l'École polytechnique, spécialiste de la prévention et de la conduite des crises, est l'initiateur du concept de « risque technologique majeur ». À ce titre, il a été lauréat 1999 du prix du forum Engelberg, spécialiste des crises technologiques et des risques majeurs. Il a publié de nombreux ouvrages sur les risques et leur gestion.

L'ouvrage démarre sur une constatation. Le risque zéro antienne des années 1960 et des trois décennies suivantes, n'a été remise en cause qu'à l'orée des années 1990. Dans le même ordre d'idée, la doctrine militaire du « zéro mort » tenait encore le haut du pavé lors de la guerre du Golfe de 1991 et un historien avait cru devoir annoncer la fin de l'histoire après la chute du Mur de Berlin en 1989 et la victoire par défaut du capitalisme américain sur l'économie planifiée soviétique. Cette pensée unique a anesthésié toute critique et toute capacité de vigilance.

Or le constat est grave : les transformations technologiques, économiques, financières, sociales et environnementales de ces dernières décennies ont enfanté tout un ensemble de catastrophes naturelles, humanitaires, de sinistres industriels, fait émerger des mafias et entretenu des conflits tribaux et culturels dans tous les continents du monde. Pire, la décennie 1990 a connu la disparition des repères bien commodes de la Guerre froide et des modes de régulation entre États qui les accompagnaient.

Depuis le 11 septembre 2001, « l'équilibre de la terreur » a disparu et le monde a basculé dans « des dynamiques de désordre et de déconstruction ». Les auteurs, qui possèdent l'art de la concision et celui de la formule, évoquent cinq grandes ruptures : une rupture d'une croyance enracinée des Américains dans la sanctuarisation de leur continent ; une rupture géostratégique (au « puissant au puissant » se substitue la relation du « fort au fou ») ; une rupture dans les jeux

d'acteurs (les « États de droit » laissent la place à des « entités de non-droit » qui prennent la forme d'organisations en réseau) ; une rupture sémantique (la mondialisation financière et la globalisation technologique, avec leurs excès, ont montré leurs limites) ; et une rupture dans les modes d'actions et les références dominantes du monde occidental. Sur ces deux derniers points, les auteurs suggèrent aux responsables politiques et aux *managers* de changer d'outils de défense, de gouvernance mais aussi d'imaginer des nouveaux champs de coexistence et de partage avec les autres civilisations.

En consultants chevronnés, nos deux auteurs nous livrent alors une classification des sinistres par ordre de gravité croissant : l'accident, la crise et la rupture. Trois états qui méritent une description précise et des interventions adaptées. Ils listent alors toute une série d'axes opérationnels destinés à lutter contre les défaillances et les attitudes néfastes, individuelles et collectives constatées ces dernières années chez les décideurs publics ou privés : apathie, résistance ou autisme. Dans le traitement de ces risques, les fondements de la responsabilité ont été bouleversés, ce qui nécessite un repositionnement de l'ensemble des acteurs : États, médiateurs, opérateurs de la communauté internationale, ONG et associations diverses susceptibles de pallier les déficiences des liens transverses entre leurs opérateurs sur le terrain.

Ces perspectives supposent deux mutations majeures. La première consiste dans l'implication personnelle beaucoup plus forte des dirigeants. Quant à la seconde, « un déplacement décisif du rôle concédé au citoyen », elle foumille déjà d'exemples, tels l'action psychologique menée par les municipalités et les Lander auprès des Allemands de l'Est après la chute du Mur de Berlin en 1989, le retour d'expérience qui a suivi la destruction d'une large part du réseau électrique québécois en janvier 1998, enfin l'initiative de la société concessionnaire d'autoroutes Escota de faire venir les usagers à une réunion de retour d'expérience suite aux tempêtes de neige de février 2001 en Provence.

Les auteurs proposent ainsi des ruptures créatrices dans les méthodes opérationnelles comme l'analyse des questions (et non plus seulement des *check lists* de réponses), le travail en simulation pour anticiper les vrais enjeux, une gestion de la sortie de crise prenant en compte trois invariants - la gestion du temps, de l'espace et des acteurs -, une ouverture à tous les partenaires, enfin la négociation d'initiatives fortes avec effort critique à chaque étape.

L'ouvrage, qui s'assimile comme on le voit à un véritable manuel à l'usage des responsables politiques et des *risk managers*, est enrichi d'applications pratiques et de

témoignages de personnalités de qualité. Il commence par un débat entre les deux auteurs sur *le management* des organisations et des connaissances qui sont de moins en moins hiérarchiques et verticales mais de plus en plus transverses et complexes, puis continue par une série de témoignages.

Laurence Tubiana, inspectrice générale de l'agriculture, universitaire et ancienne consultante internationale, réalise une excellente plaidoirie sur le développement durable dont le registre large couvre à la fois la santé, le climat et la pauvreté dans une perspective de coopération. Michel Séguier, docteur en psychologie sociale, propose une démarche visant à construire des actions collectives et à développer de nouvelles solidarités par un triple processus de prise de conscience, d'organisation et de mobilisation. Françoise Rudetzki, fondatrice de SOS-attentats, procède à un long développement sur l'évolution de la responsabilité pénale internationale, la position claire de l'ONU et les hésitations des États face à ceux qui protègent les activités terroristes quand ils ne les pratiquent pas eux-mêmes, et décrit les actions audacieuses et persévérantes menées par son association (indemnisation des victimes, soutien de leurs proches, actions médiatiques,...). Le docteur William Dab, clinicien et scientifique, présente les nouveaux visages des risques sanitaires et rappelle les divergences de définition de la santé publique selon les pays, un obstacle à l'analyse comparée des situations nationales et à l'efficacité des actions transfrontières. Philippe Baralon, vétérinaire et gestionnaire, traite de la sécurité des aliments et se montre inquiet, voire inquiétant, en posant le dilemme : « Sans la crise, pas de véritable prise en compte des dangers ; avec la crise, des solutions inadaptées et une mauvaise allocation des ressources ». Il constate aussi que les actions de communication à l'égard du public peuvent aggraver les inquiétudes et générer des impasses techniques et économiques. Les deux derniers témoignages sur la place des experts et le traitement des crises proviennent de spécialistes dans leur domaine, tels Dominique Dormont, médecin du service des Armées, directeur d'études à l'EPHE, et Bertrand Robert, conseil en *management* de crises.

En résumé, grâce aux réflexions et aux travaux de leurs deux auteurs, *La fin du risque zéro* est un livre très riche qui mêle observations, témoignages, méthodes d'analyse et propositions de solutions pour tenter de résoudre et d'atténuer les crises internationales et les crises technologiques. Deux grandes catégories de crises que doit affronter plus que jamais notre monde à l'aube du XXI^e siècle.

par Alain Borderie

■ **Jean-François BOULIER, Denis DUPRÉ,** *Gestion financière des fonds de retraite, Économica, 2^e édition, Paris, 2002*

Les engagements de retraite sont à très long terme et provoquent ainsi des conséquences majeures sur les décisions de gestion financière. Cela est induit, non seulement par la période de formation du capital mais aussi en raison de la durée du service des rentes, dont la tendance à l'allongement pose problème lors du calcul des engagements probables. Par ailleurs, cela est d'autant plus vrai que les populations européennes gardent encore en mémoire le souvenir de grands-pères retraités ruinés par l'inflation de la période d'avant-guerre.

À cet égard, la seconde édition de l'ouvrage de Jean-François Boulier et Denis Dupré paraît à point nommé, car le problème du financement des retraites revient en force sur le devant de la scène, compte tenu de l'accélération du vieillissement des populations, mais aussi parce qu'il dépasse le débat capitalisation/répartition, devenu rébarbatif, en proposant des techniques et des modèles spécifiques à la gestion financière des retraites.

Publié en pleine période de crise boursière, doublée d'une crise de confiance envers certains acteurs des marchés, ce livre est d'autant plus intéressant qu'il attire l'attention sur les dangers pouvant résulter des gestions ne tenant pas compte des facteurs de risque que sont l'inflation et l'inadéquation de la diversification par rapport à l'horizon de placement et à la tolérance au risque des futurs retraités. Cela sans oublier la myopie de certains gestionnaires « habitués » à la gestion à court terme... Au-delà d'un cadre conceptuel exhaustif, l'approche des auteurs, positive, elle nous propose les outils de gestion nécessaires à l'immunisation des portefeuilles, mais aussi à l'optimisation de la rentabilité des placements. L'ouvrage développe ainsi une méthodologie permettant d'analyser et de modéliser les engagements viagers liés au vieillissement de la population. Il aborde aussi les techniques d'évaluation et les instruments de couverture pour se prémunir contre ces risques. Conçu essentiellement à l'attention des entreprises et des investisseurs, il contribue à combler un déficit qui persiste dans l'univers des éditions relatives à la gestion financière à long terme des retraites. En effet, si de nombreuses publications traitent de la gestion de portefeuille, elles sont moins abondantes dans les collections économiques traitant des problèmes de gestion optimale des retraites et notamment de la gestion actif-passif, fondement de toute bonne gestion. Ce livre se structure en quatre parties bien distinctes et certains chapitres sont illustrés par des exemples

concrets. Les deux premières parties sont plus générales, alors que les troisième et quatrième sont plus techniques et s'adressent particulièrement aux chercheurs et aux professionnels spécialistes de la mise en œuvre de la gestion financière de fonds de retraite.

La première partie présente le cadre conceptuel de la gestion financière à long terme, ainsi que le rôle central de la diversification – ô combien importante à la lumière de l'affaire Enron – en étroite relation avec l'horizon de placement des fonds de pension. Elle souligne l'importance du choix adéquat d'une allocation d'actifs permettant, dans le long terme bien entendu, de mieux se protéger contre l'inflation sachant que l'objectif premier de ces investissements longs est de préserver le pouvoir d'achat des retraités courants et futurs. Concernant la délicate question de la diversification, qui théoriquement permet d'apporter plus de rentabilité sans pour autant augmenter le risque global du portefeuille, les auteurs soulignent à diverses reprises que l'instabilité des poids optimaux des actifs dans un portefeuille, selon les périodes, nécessite la mise en œuvre de techniques fort sophistiquées. Les produits dérivés et ceux à gestion alternative, qui permettent non seulement de rehausser la rentabilité mais encore de limiter les risques de pertes, jugé trop importante par certains investisseurs, trouvent alors leur pleine justification. Cela, malgré les critiques récurrentes dont ils font l'objet. La deuxième partie décrit les aspects généraux des fonds de pension, notamment la gestion du risque démographique ainsi que les deux types essentiels d'engagement des systèmes de retraite actuellement en vigueur : prestations ou cotisations définies. Puis, elle passe en revue la gestion des retraites dans différents pays au monde sans pour autant chercher à privilégier un quelconque modèle. Le regard est toujours critique et cherche à faire ressortir les aspects qui caractérisent ces systèmes. Enfin, elle présente en détail le système de retraite français, avec ses multiples particularités, ainsi qu'une synthèse des débats concernant son avenir.

De manière progressive, la troisième partie introduit des modèles d'optimisation complexes destinés à piloter la gestion des fonds de pensions. Des méthodes d'optimisation dynamique sont alors développées afin de modéliser l'interaction de la politique de gestion (allocation stratégique du stock) avec la politique de financement du fonds (gestion des flux de cotisations). Des travaux empiriques originaux réalisés en France servent de base pour calibrer certains des modèles théoriques utilisés. Enfin, la quatrième partie s'attaque à un problème majeur et actuel, celui des régimes à cotisations définies devenues la forme dominante parmi les fonds de pension de certains pays, notamment en ce qui concerne le troisième pilier. Bien qu'ils soient difficiles à mettre en œuvre, les auteurs s'efforcent dans le dernier chapitre de ce livre de montrer la faisabilité technique de fonds de pension alliant la liberté qu'offrent les fonds individuels à cotisations définies avec ceux à prestations définies.

Si les auteurs reconnaissent que des choix de société sont à la base de tout système de retraite – géré en capitalisation, répartition ou de manière mixte – leur travail vise à résoudre un problème technique complexe mais essentiel : comment placer au mieux les provisions techniques sur des horizons longs ? En substance, tout l'exercice consiste donc pour les auteurs à traiter le problème du transport intertemporel de l'épargne des ménages. Notons enfin que les auteurs sont formels lorsqu'ils énoncent que l'objectif principal de la gestion financière des fonds de pension par capitalisation – fréquemment noyé dans la jungle des objectifs déclarés – doit être d'assurer, sans ambiguïté, un pouvoir d'achat au moins égal à celui prévalant au moment où l'on investit les sommes nécessaires pour constituer les provisions techniques. Si d'autres considérations peuvent apparaître comme des objectifs susceptibles de contribuer à légitimer la mise en place des fonds de pension, tels que le renforcement des fonds propres des entreprises et le développement durable, elles ne font qu'affaiblir la visibilité des objectifs de la gestion pour les futurs retraités, alors qu'il s'agit de sommes devenues colossales.

par *Carlos Pardo*

N°	THEME	Prix euros FRANCE	Prix euros EXPORT
2	Les visages de l'assuré (1re partie)	19,00	19,00
3	Les visages de l'assuré (2e partie)	19,00	19,00
4	La prévention	19,00	19,00
6	Le risque thérapeutique	19,00	19,00
7	Assurance crédit/Assurance vie	19,00	19,00
11	Environnement : le temps de la précaution	23,00	23,00
13	Risk managers-assureurs : nouvelle donne ?	23,00	23,00
14	Innovation, assurance, responsabilité	23,00	23,00
15	La vie assurée	23,00	23,00
16	Fraude ou risque moral ?	23,00	23,00
18	Éthique et assurance	23,00	23,00
19	Finance et assurance vie	23,00	23,00
20	Les risques de la nature	23,00	23,00
21	Assurance et maladie	29,00	29,00
22	L'assurance dans le monde (1re partie)	29,00	29,00
23	L'assurance dans le monde (2e partie)	29,00	29,00
24	La distribution de l'assurance en France	29,00	29,00
25	Histoire récente de l'assurance en France	29,00	29,00
26	Longévité et dépendance	29,00	29,00
27	L'assureur et l'impôt	29,00	29,00
28	Gestion financière du risque	29,00	29,00
29	Assurance sans assurance	29,00	33,54
30	La frontière public/privé	29,00	33,54
31	Assurance et sociétés industrielles	29,00	33,54
32	La société du risque	29,00	33,54
33	Conjoncture de l'assurance. Risque santé	29,00	33,54
34	Le risque catastrophique	29,00	33,54
35	L'expertise aujourd'hui	29,00	33,54

Numéros hors série

Responsabilité et indemnisation	15,24
Assurer l'avenir des retraites	15,24
Les Entretiens de l'assurance 1993	15,24
Les Entretiens de l'assurance 1994	22,87

N°	THEME	Prix euros FRANCE	Prix euros EXPORT
37	Sortir de la crise financière. Risque de l'an 2000. Les concentrations dans l'assurance	29,00	33,54
38	Le risque urbain. Révolution de l'information médicale. Assurer les OGM	29,00	33,54
40	XXIe siècle : le siècle de l'assurance. Nouveaux métiers, nouvelles compétences. Nouveaux risques, nouvelles responsabilités	29,00	33,54
41	L'Europe. La confidentialité. Assurance : la fin du cycle ?	29,00	33,54
42	L'image de l'entreprise. Le risque de taux. Les catastrophes naturelles	29,00	33,54
43	Le nouveau partage des risques dans l'entreprise. Solvabilité des sociétés d'assurances. La judiciarisation de la société française	29,00	33,54
44	Science et connaissance des risques. Y a-t-il un nouveau risk management ? L'insécurité routière	29,00	33,54
45	Risques économiques des pays émergents. Le fichier clients. Segmentation, assurance, et solidarité	29,00	33,54
46	Les nouveaux risques de l'entreprise. Les risques de la gouvernance. L'entreprise confrontée aux nouvelles incertitudes	29,00	33,54
47	Changements climatiques. La dépendance. Risque et démocratie	30,50	33,54
48	L'impact du 11 septembre 2001. Une ère nouvelle pour l'assurance ? Un nouvel univers de risques	30,50	33,54
49	La protection sociale en questions. Réformer l'assurance santé. Les perspectives de la théorie du risque	30,50	33,54
50	Risque et développement. Le marketing de l'assurance. Effet de serre : quels risques économiques ?	30,50	33,54
51	La finance face à la perte de confiance. La criminalité. Organiser la mondialisation	30,50	33,54

Numéros épuisés

1	Les horizons du risque
5	Age et assurance
8	L'heure de l'Europe
9	La réassurance
10	Assurance, droit, responsabilité
12	Assurances obligatoires : fin de l'exception française ?
17	Dictionnaire de l'économie de l'assurance
36	Rente et risque. Le risque pays. Risque et environnement
39	Santé : une réforme de plus ? Internet et assurance. Perception du risque



À découper et à retourner accompagné de votre règlement à :
 LGDJ – 31, rue Falguière 75741 Paris cedex 15 – Tél. : (33) 01 56 54 17 80 – Fax : (33) 01 56 54 17 81

	FRANCE	EXPORT
<input type="checkbox"/> Abonnement (4 n°/an) du n° 52 au n° 55 inclus	111 € (730 F)	122 € (800 F)

Je commande ex. des numéros

Nom et prénom

Institution ou entreprise

Fonction exercée et nom du service

Adresse

.....

Code postal Ville

Pays Tél.

E-mail Fax

Je joins le montant de : € par :

Chèque bancaire à l'ordre de LGDJ

Virement en euros sur le compte SNVB Paris Haussmann 30087 00081 0483408143R 49

Par carte bancaire n° expire le

À le Signature obligatoire

Où se procurer la revue ?

Vente au numéro

Librairie des Éditions juridiques associées
LGDJ – Montchrestien
20, rue Soufflot
75005 Paris

☎ 01 46 33 89 85 - 📠 01 40 51 81 85

Librairie *Droit et Santé*

187, quai de Valmy
75010 Paris

☎ 01 41 29 99 00 - 📠 01 41 29 98 38

Librairie *Le Moniteur*

17, rue d'Uzès
75002 Paris

☎ 01 40 13 33 80 - 📠 01 40 13 30 13

Abonnement

Éditions LGDJ
31, rue Falguière
75741 Paris cedex 15

☎ 01 56 54 17 80 - 📠 01 56 54 17 81

REVUE RISQUES

Éditeur SEDDITA
9, rue d'Enghien
75010 Paris

Rédaction

☎ 01 42 47 93 56

📠 01 42 47 91 22

Risques

Les cahiers de l'assurance

Directeur de la publication

Marc Maillefer

Rédaction

Tél. [33] (0)1 42 47 93 56

Fax [33] (0)1 42 47 91 22

e-mail : Risques@ffsa.fr

Diffusion

Abonnement

L.G.D.J

31, rue Falguière

75741 Paris Cedex 15

Tél. [33] (0)1 56 54 17 80

Fax [33] (0)1 56 54 17 81

Prix de l'abonnement (4 n^{os})

France 111 €

Étranger 122 €

Prix au numéro

France 30,50 €

Étranger 33,50 €

Vente au numéro

Librairie des Éditions juridiques associées

L.G.D.J-Montchrestien

20, rue Soufflot

75005 Paris

Tél. [33] (0)1 46 33 89 85

Fax [33] (0)1 40 51 81 85

Photocomposition, photogravure, impression, routage

Morel et Corduant

11, rue des Bouchers 59800 Lille

Tél. : [33] (0)3 28 36 18 00

CPPAP : 72.325

Dépôt légal : Septembre 2002

ISSN : 1152-9253

**Revue éditée par SEDDITA
9, rue d'Enghien 75010 Paris**

Risques

Les cahiers de l'assurance

1. Société

La finance face à la perte de confiance

2. Techniques

La criminalité

3. Analyses

Organiser la mondialisation

4. Chroniques

Droit

Social

5. Études et livres

ISSN : 1152-9253

2-912916-45-3



ISBN : 2-912916-45-3

Prix : 30,50 €