

QUELQUES LEÇONS DES PRIVATISATIONS

Par IRENA GROSFELD

SUICIDE : LA RICHESSE PROTEGE

Par CHRISTIAN BAUDELLOT

QUELQUES LEÇONS DES PRIVATISATIONS

Par IRENA GROSFELD

Avec le recul et les travaux empiriques de plus en plus riches, il est possible aujourd'hui de revisiter certains débats animés qui ont accompagné la vague des privatisations dans les pays d'Europe centrale et orientale dans les années 90. L'une des principales leçons de cette expérience réside dans la forte complémentarité entre les privatisations et d'autres réformes et institutions économiques et politiques. Il est de plus en plus largement reconnu que pour avoir un effet bénéfique, la privatisation nécessite un cadre légal et institutionnel adéquat. Cependant, l'unanimité est moins forte lorsqu'on s'interroge de manière plus précise sur ce qui compte vraiment : Etat de droit ? Concurrence ? Gouvernement d'entreprise ? Réglementation ?

En utilisant une base de données micro-économiques avec une double dimension, transversale et temporelle, nous avons d'abord cherché à comprendre si la concurrence et le gouvernement d'entreprise (voire, la concentration de l'actionnariat) se renforcent mutuellement ou bien s'ils doivent être plutôt considérés comme des substituts. Les résultats obtenus en utilisant les techniques économétriques - permettant de traiter le problème d'endogénéité des variables explicatives (GMM) - montrent de manière claire que l'impact de la concurrence dépend de la structure de la propriété des entreprises. La concurrence n'a pas d'effet significatif sur le taux de croissance de la productivité pour les firmes ayant un gouvernement d'entreprise inefficace. En revanche, les pressions concurrentielles ont un effet positif très significatif lorsque le gouvernement d'entreprise fonctionne correctement. Si, comme le montre notre étude, la pression concurrentielle ne peut pas compenser les faiblesses des mécanismes du gouvernement d'entreprise, il est essentiel que les politiques de concurrence et les transformations de la propriété soient appliquées simultanément.

L'ordre des réformes constitue un aspect important du débat au sujet de la complémentarité entre privatisations et changements institutionnels et fut l'objet d'un désaccord entre Joseph Stiglitz et Andrei Shleifer. : pour le premier, les institutions de marché et une réglementation appropriée devraient être une condition préalable à des privatisations bénéfiques; pour le second, il faut une masse critique de privatisations afin de créer

une base sociale en faveur de tels changements institutionnels.

Nous avons comparé deux pays, la Pologne et la République tchèque, qui ont résolu ce dilemme de manière opposée. La République tchèque fournit l'exemple d'une privatisation rapide, accompagnée d'un retard dans la mise en place des institutions de marché; la Pologne, pour sa part, a choisi de construire d'abord des institutions modernes encadrant le marché et de retarder les privatisations. Malgré cette séquence opposée, les deux pays ont réussi à transformer leurs économies en profondeur. Ce n'est pas tant la stratégie générale des réformes qui était déterminante, mais plutôt leur crédibilité et la qualité des institutions politiques. C'est ce qui a manqué en Russie où les institutions politiques n'ont pas offert un cadre favorable au changement institutionnel stimulant la croissance : elles n'ont pas empêché les intérêts privés créés par le processus de privatisation de bloquer les lois et les réglementations nécessaires.

Les critiques avancées dès le début du processus de privatisation portaient également sur les méthodes de transfert des droits de propriété. Était-il nécessaire d'utiliser des méthodes inédites de privatisations de masse qui consistaient à transférer à titre quasi gratuit les actifs d'un grand nombre d'entreprises à de larges segments de la population? Ne pouvait-on se limiter à des méthodes connues, telles que vente directe ou offres publiques de vente etc. ?

La privatisation de masse reste sévèrement critiquée en tant que méthode 'artificielle', incapable d'assurer un gouvernement d'entreprise efficace : on suppose qu'elle contribue à l'émergence d'une structure de propriété dispersée ne permettant pas d'améliorer la performance des entreprises. Cette critique fait écho à une partie de la littérature théorique qui, depuis les travaux de Berle and Means (1932), considérait la concentration de la propriété comme une solution potentielle au problème de l'agence. Cependant une littérature plus récente souligne le coût de l'actionnariat concentré : expropriation des actionnaires minoritaires, risque accru pour les actionnaires, baisse de liquidité pouvant affecter le rôle informationnel du marché boursier, contrôle excessif des managers pouvant étouffer leurs initiatives, etc. Un troisième courant de la littérature, initié par Demsetz and Lehn (1983), met l'accent sur l'endogénéité de la

structure de propriété considérée comme le résultat des décisions d’optimisation des actionnaires.

Nous avons entrepris une recherche visant à analyser de manière détaillée l’évolution de la structure de l’actionnariat dans les firmes qui participent aux programmes de privatisation de masse en Pologne et en République tchèque. En Pologne, l’élaboration de ce programme a été dominée par le souci d’assurer aux entreprises privatisées un gouvernement d’entreprise efficace. Par conséquent, une structure d’actionnariat uniforme et concentré a été imposée initialement à toutes les entreprises. En République tchèque, les auteurs du programme de privatisation par coupons ne se sont pas souciés d’une forme précise d’actionnariat. Davantage qu’un instrument de restructuration, la privatisation fut considérée comme une condition préliminaire à un processus de changement institutionnel radical. Malgré ces différences dans la « philosophie » des privatisations et dans la distribution initiale des droits de propriété, les structures d’actionnariat dans les deux pays ont évolué très rapidement et de manière similaire. Le fait que la part du premier actionnaire dans le capital des entreprises ait fortement augmenté (à la fin de la période étudiée, sa moyenne dépasse 50% dans les deux pays) suggère que les bénéficiaires privés de contrôle sont importants dans les deux pays. Pourtant, étant donné que la Pologne est d’habitude louée pour la rigueur de sa réglementation visant à protéger les investisseurs tandis que la République tchèque a été blâmée pour sa faiblesse dans ce domaine, on s’attendait, conformément à la théorie « la loi compte » (*law matters*), à ce que l’actionnariat soit plus concentré en République tchèque qu’en Pologne. En analysant les déterminants de la concentration de la propriété, nous avons cherché à comprendre si la propension des principaux actionnaires à détenir une forte participation dans le capital des entreprises privatisées ne cachait pas une hétérogénéité importante du comportement des investisseurs. Dans un environnement leur assurant une meilleure protection, ceux-ci pourraient croire qu’un plus grand contrôle de l’entreprise apporterait des bénéfices suffisamment importants pour compenser le coût de l’effort et la perte de diversification. En revanche, dans un environnement peu

protecteur, les actionnaires pourraient préférer se désengager des firmes ayant des résultats médiocres et augmenter leurs parts dans les entreprises performantes, afin d’en extraire de la valeur. Nos résultats montrent qu’en République tchèque, où le ‘tunnelling’ (*i.e.* la sortie hors de la firme des profits au bénéfice des actionnaires dominants) fut une pratique courante dans la période traitée dans notre étude, le capital était plus concentré dans les entreprises plus rentables tandis qu’en Pologne la qualité de la performance passée n’affectait pas la volonté des investisseurs d’augmenter leurs participations. **[tableau]** Ainsi, bien que la comparaison directe de la concentration du capital dans les deux pays ne permette pas de confirmer l’une des prédictions principales de la théorie « la loi compte », nous trouvons une confirmation indirecte en sa faveur. Les objectifs des investisseurs tchèques semblent être dominés par le souci de diversification tandis que les investisseurs polonais paraissent plus confiants quant à possibilité d’obtenir des bénéfices privés de contrôle.

Déterminants de la concentration de l’actionnariat dans les entreprises privatisées dans le cadre de la privatisation de masse en Pologne et en République tchèque

	Pologne	République tchèque
Profitabilité	-0.369 (0.427)	1.819*** (0.663)
Taille	0.119 (0.102)	0.013 (0.040)
Dette	-0.014 (0.047)	-0.065 (0.253)
Investissement	0.021 (0.229)	0.502 (0.387)
Identité du premier actionnaire	oui	oui
Dummy pour les firmes cotées à la Bourse de Varsovie	-0.730** (0.306)	
La part du 1 ^{er} actionnaire		-0.394*** (0.063)
Industrie	oui	oui
Nombre d’observations	434	610

La variable expliquée est égale à 1 (0) si la part du premier actionnaire a augmenté (baissé) entre 1995 et 2000 en Pologne et entre 1996 et 1999 en République tchèque. Toutes les variables explicatives sont calculées sur la période se terminant un an avant la dernière observation. L’identité de l’actionnaire dominant (individu, État, fond d’investissement...) se réfère à l’années 1999 en Pologne et 1998 en République tchèque.

Cette note présente les résultats de deux études : Irena Grosfeld et Thierry Tressel, « Competition and ownership structure: Substitutes or complements? Evidence from the Warsaw Stock Exchange », *Economics of Transition*, 10 (3), 2002, 525-551 ; Irena Grosfeld et Iraj Hashi, “Changes in ownership concentration in mass privatised firms: Evidence from Poland and the Czech Republic”, Document de travail PSE n° 2005-01.
Contact : irena.grosfeld@pse.ens.fr

SUICIDE : LA RICHESSE PROTÈGE

Par Christian BAUDELLOT

Emile Durkheim s'est servi du suicide pour fonder la sociologie. En mettant au jour la forte sensibilité des taux de suicide aux variations de phénomènes démographiques et sociaux comme l'âge, le sexe, le statut matrimonial, les jours et les mois de l'année, les campagnes électorales, la religion, il démontrait l'existence de faits sociaux qui, résistant à qui voulait les modifier, étaient à la fois réguliers et prévisibles. Extérieurs aux individus, ces faits sociaux demandaient donc, comme les faits de nature, à être objectivement traités « comme des choses ». La sociologie devenait alors à la fois possible et nécessaire.

Durkheim était persuadé que l'économie des sociétés modernes les condamnait à vivre dans un état généralisé d'anomie qui s'exprimait à intervalles réguliers par des crises génératrices de suicide. Et les crises de prospérité lui semblaient plus meurtrières que les autres. Si les crises industrielles ou financières augmentent les suicides, ce n'est pas parce qu'elles appauvrissent puisque les crises de prospérité ont le même résultat ; c'est parce qu'elles sont des crises, c'est-à-dire des perturbations de l'ordre collectif. Durkheim a ainsi réfuté avec beaucoup d'insistance l'hypothèse selon laquelle la détresse économique exercerait une influence aggravante sur le suicide. Raisonant sur le krach boursier de 1882, les statistiques de faillite, et surtout les variations des indices de prix, il conclut que « ce n'est pas la misère qui tue puisque lorsque l'aisance s'installe et que les prix montent, le suicide s'élève. Il va même plus loin en affirmant dans une phrase désormais célèbre que *la misère protège*.

Disposant aujourd'hui de près de deux siècles de statistiques de suicides dans de nombreux pays et surtout d'indicateurs de l'activité économique meilleurs que les variations de prix, on peut analyser dans un plus grand détail les relations entre suicide et richesse. Un premier fait s'impose avec clarté : plus un pays est riche, plus le niveau de suicide est élevé. C'est dans les pays les plus pauvres que les taux de suicide sont les plus bas. Mais, cet effet massif de la richesse sur le suicide est aussitôt contredit par un autre : au sein des pays riches, c'est dans les régions et parmi les catégories sociales les plus pauvres que le suicide bat son plein. Au vingtième siècle, les phases de dépression s'accompagnent d'une élévation du taux de suicide, tandis que les phases de croissance se caractérisent par des stagnations voire des diminutions sensibles du phénomène. La relation entre suicide et richesse s'est donc inversée entre le 19^{ème} et le 20^{ème} dans les pays occidentaux. Les forts taux de croissance des pays émergents comme la Chine ou l'Inde correspondant au *take off* des pays occidentaux au 19^{ème} se traduisent en revanche par une forte montée du suicide dans le dernier quart du 20^{ème}. A mesure que les sociétés s'enrichissent, les catégories les plus riches et

les plus instruites, aussi exposées hier que les plus pauvres, semblent avoir trouvé les moyens de diminuer sensiblement les risques du suicide. Comment expliquer un tel déplacement vers le bas du centre de gravité social du suicide ?

L'hypothèse d'ensemble formulée par Durkheim sur les bienfaits de l'intégration tient encore aujourd'hui. Il suffit d'élargir le champ des liens sociaux qui unissent les individus aux collectifs qui les entourent à tous les domaines de la sociabilité pour constater que les groupes les plus riches et les plus diplômés sont plus intégrés que les autres et par là mieux protégés des risques de suicide.

Mais ne peut-on pas aller plus loin ? Des données récentes incitent à intercaler un nouveau maillon dans la chaîne de causalité reliant « le social » au suicide individuel : celui des effets produits par les conditions matérielles d'existence et de travail sur l'état de santé physique et mental des individus. Les plus fortes disparités entre ouvriers - employés et cadres supérieurs-professions libérales ont trait aux causes de décès associées à l'alcool (taux de décès multiplié par 10 pour la cirrhose et les tumeurs des voies aérodigestives supérieures), le diabète, les pathologies respiratoires (taux de décès multiplié par 5), les accidents vasculaires cérébraux, le cancer de l'estomac (taux multipliés par 3 à 4), les accidents du travail et de la circulation, l'infarctus du myocarde, les cancers de l'intestin et du pancréas (taux multipliés par 2 ou 3) et ... le suicide (taux multipliés par 3).

C'est dans les catégories populaires que les décès cardio-vasculaires sont aujourd'hui les plus fréquents¹. Au début du 20^{ème}, les milieux les plus aisés étaient les plus atteints. L'inversion s'est produite dans les années 1940-1960, à la même époque et dans les mêmes conditions que pour le suicide. C'est chez les ouvriers que l'incidence et la létalité de ces pathologies sont les plus fortes. Ils y sont plus exposés et, lorsqu'ils en sont atteints, y succombent plus que les autres. Les conditions qui favorisent le stress au travail sont désormais bien identifiées : charge de travail excessive ou insuffisante, temps insuffisant pour achever le travail, aucune reconnaissance, ni récompense pour un travail bien fait, supérieurs, collègues ou subordonnés peu coopératifs, insécurité de l'emploi, aucune maîtrise ni fierté du produit fini, une petite erreur ou un bref moment de distraction risquent d'avoir des conséquences graves, etc...

Le cumul de conditions de travail et d'existence difficiles, génératrices d'angoisse et de stress et d'un recours tardif à des soins de moins bonne qualité accélère

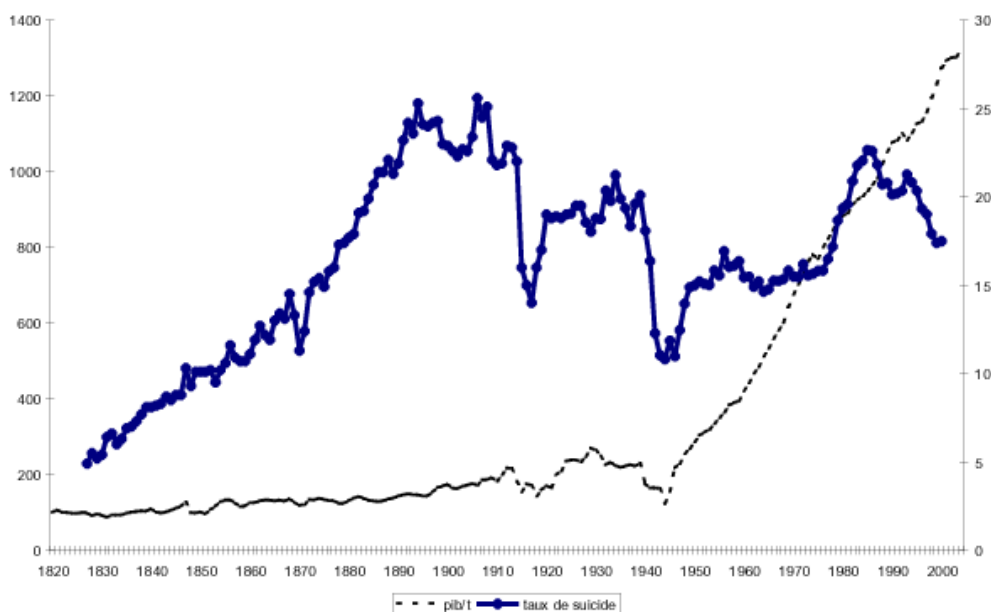
¹ Thierry Lang, Céline Ribet, « Les maladies cardio-vasculaires », in *Les inégalités sociales de santé*, op. cit., p 223-238

le décès prématuré d'un grand nombre d'ouvriers et d'employés à la suite de maladies cardio-vasculaires. On comprend mieux alors comment les catégories sociales les plus instruites et les plus riches, beaucoup moins exposées à des conditions de travail et d'existence précaires et stressantes, fort averties des risques et disposant d'un accès à des soins de meilleure qualité peuvent progressivement se prémunir contre ce risque par des pratiques alimentaires adaptées, une hygiène de vie et un suivi médical régulier. L'explication s'applique aussi au suicide. Moins exposées à la précarité, aux menaces de licenciement, et d'une manière générale à la dureté de la vie, les professions situées au sommet de l'échelle sociale disposent dans les grandes villes où ils vivent de conditions d'existence, de réseaux de relations, d'équipements sanitaires et de compétences pour savoir consulter avant de sombrer dans la dépression et le désespoir. Elles jouissent de conditions de vie plus sûres et plus confortables leur assurant une meilleure gestion de l'avenir et de la vie quotidienne. Les sociétés modernes ont su pourvoir leurs élites de ressources inépuisables leur permettant d'améliorer sans cesse la qualité et la durée de leurs existence : des professions assurant de l'intérêt à leur travail, des revenus donnant l'accès à des biens de consommations infinis et variés, des diplômes ouvrant à des sources nombreuses d'intérêts culturels. Pour d'autres, moins bien lotis, la mort peut au contraire être préférée à une vie d'enfer.

D'autant que la pauvreté n'est plus aujourd'hui ce qu'elle était. En distinguant la pauvreté *disqualifiante* de la pauvreté *intégrée*, Serge Paugam éclaire à sa façon les raisons pour lesquelles le suicide est aujourd'hui dans les pays riches une affaire de pauvre². La « pauvreté intégrée » est la réalité sociale à laquelle se référait Durkheim quand il affirmait que « la misère protège ». Les pauvres relevant de cette modalité sont à la fois nombreux et peu différents des autres couches de la population. Leur niveau de vie est bas mais rendu supportable par l'intensité des relations qui se nouent autour de la famille, du quartier, du village, de la région. Tout autre est la forme de pauvreté la plus fréquente dans les sociétés riches et développées. Serge Paugam l'appelle « disqualifiante » parce qu'elle dévalorise et stigmatise les individus qu'elle frappe en les privant peu à peu de toutes les formes de participation à la vie économique et sociale. La perte de valeur sociale entraîne la dévalorisation de soi. Cette nouvelle forme de pauvreté s'est développée dans tous

les pays développés à partir du début des années 1970, avec la montée du chômage mais aussi la multiplication des emplois précaires et du sous-emploi (temps partiel). C'est aussi le moment où le suicide reprend sa courbe ascendante en France et dans d'autres pays, celui des jeunes en particulier. L'individu n'est pas intégré ou marginalisé comme une pièce d'un macro organisme. Son intégration à la société repose sur son implication profonde : c'est du sens de l'existence qu'il s'agit et du statut même de sujet. Intégré, celui qui trouve dans le jeu social la place d'un sujet, et qui reçoit des autres la reconnaissance de son existence. Etre intégré, s'intégrer, c'est jouer le jeu (« *illusio* », dit Bourdieu), entrer dans une partie sociale où l'attente ultime ne consiste pas seulement à quelques rétributions, mais dans la validation du statut même de sujet.

L'usage efficace de la richesse moderne n'est réellement possible qu'à ceux qui détiennent un capital culturel et social qui permette d'exploiter à plein toutes les ressources de la vie sociale moderne : entretien du corps, usages optimisés de la médecine de pointe, recours au soutien psychologique, attitudes de consommateurs avertis, bonheur au travail, usages éclairés du droit, accès peu onéreux à des biens culturels formateurs démultipliés. Voilà sans doute pourquoi, on se suicide aujourd'hui beaucoup moins en haut qu'en bas de la pyramide sociale.



Christian Baudelot Roger Establet, *Suicide, l'envers de notre monde*, Le Seuil, 2006

Contact : christian.baudelot@ens.fr

² Serge Paugam, *Les formes élémentaires de la pauvreté*, puf, 2005