



THIERRY AFSCHRIFT
PROFESSEUR
ORDINAIRE À L'ULB

LE CHOIX DES POLITIENS

Proximus: emplois et démagogie

PROXIMUS, COMME TOUTES LES AUTRES SOCIÉTÉS DE TÉLÉPHONIE, est confrontée à une évolution rapide de son activité. Ses clients utilisent de plus en plus le mobile que le fixe, cherchent de moins en moins à téléphoner, et exigent de plus en plus d'autres services. En gros, on a dit «qu'il faut moins de poseurs de câbles et plus de spécialistes du software».

LA RUMEUR A AINSI RÉVÉLÉ que l'entreprise envisageait de supprimer 1.900 emplois, tout en en créant 1.250 nouveaux autres. Sans attendre de savoir si les pertes d'emplois se traduiraient effectivement par des licenciements, le monde politique, tous partis confondus, a crié au scandale. On a même vu le Premier ministre, pourtant démissionnaire, «convoquer» la CEO de l'entreprise, pour lui demander des explications, comme si elle était son employée. D'autre partis ont parlé de décisions «inadmissibles» ou «inconcevables», avant même de connaître avec précision l'objet exact des mesures à prendre par l'entreprise.

LES POLITIENS SE SONT BIEN GARDÉS de dire ce qu'il faudrait faire d'autre. Cela vaut peut-être mieux, le management n'étant pas de leur ressort, ni de leurs compétences. Faudrait-il, pour eux, renoncer à ce plan, c'est-à-dire à la fois maintenir les 1.900 emplois dont les qualifications ne correspondent pas aux besoins futurs et s'abstenir d'engager les 1.250 personnes ayant les compétences requises? Ou au contraire faudrait-il à la fois maintenir les emplois existants et en créer 1.250 nouveaux, et ce même si les 1.900 emplois dont la suppression

est envisagée ne correspondent plus aux besoins? Faut-il alors payer ces personnes à ne rien faire ou leur créer artificiellement du travail?

SI L'ENTREPRISE (qui par ailleurs augmente son budget de formation pour permettre à certaines personnes de changer de poste) doit renoncer entièrement à son plan, on comprend bien qu'elle n'aura pas les capacités de répondre aux besoins de sa clientèle, à défaut des spécialistes requis et cela affectera sa compétitivité, ses bénéfices et sa valeur. Bien plus, renoncer au plan en question revient à opérer une discri-

C'EST VRAI POUR LES PARTIS MAIS AUSSI pour les syndicats: on préfère défendre des emplois du passé que ceux de l'avenir, parce que les premiers sont occupés par des personnes déterminées, des «clients». On arriverait d'ailleurs à une conclusion semblable si l'entreprise était contrainte par l'Etat, son actionnaire à 53%, de maintenir les 1.900 emplois jugés inutiles tout en créant les 1.250 nouveaux postes.

CELA SE TRADUIRAIT ALORS par une importante charge supplémentaire pour Proximus, qui entraînerait une perte de sa valeur boursière (et donc

||| ***Les politiques ne cherchent pas à atteindre un prétendu «intérêt général». Ce qu'ils qualifient parfois ainsi, ce sont les avantages alloués à leur clientèle électorale.***

mination: on préfère défendre les titulaires des emplois existants, plutôt que la création de nouveaux emplois.

CETTE SITUATION EST TRÈS CARACTÉRISTIQUE des politiques et des syndicalistes. Ils ont besoin de conserver ou de créer leur «clientèle». Or, les titulaires des emplois existants peuvent s'identifier parce qu'on sait de qui il s'agit, et donc exprimer leur reconnaissance, par leur vote, aux politiques et aux syndicalistes. Il n'en est pas de même de ceux dont on empêcherait la création des emplois futurs, parce qu'ils ne sont pas en mesure de se sentir concernés: personne parmi eux ne saura jamais s'il aurait été engagé puisqu'en définitive l'entreprise n'engage personne.

de patrimoine) et une diminution des dividendes pour l'Etat-actionnaire. L'effet serait comparable à une augmentation des dépenses publiques et provoquerait une augmentation des impôts. Là aussi, c'est le choix que les politiques, très professionnels, font toujours. L'accroissement du fardeau fiscal est réparti entre des millions de contribuables, qui ne se sentent en général pas identifiés comme victimes de la décision, tandis que l'augmentation corrélative des dépenses profite à une catégorie identifiable, dont on attend la reconnaissance. Elle constitue une «clientèle» à satisfaire. Les politiques ne cherchent donc pas à atteindre un prétendu «intérêt général». Ce qu'ils qualifient parfois ainsi, ce sont les avantages alloués à leur clientèle électorale. ©