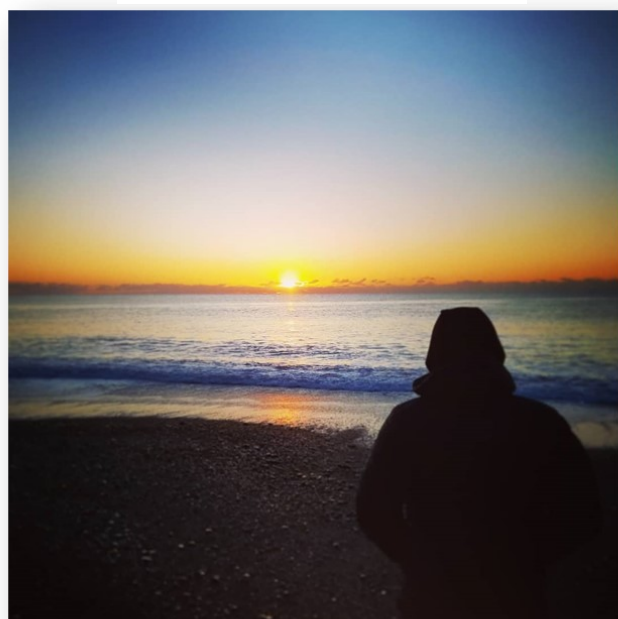




# NEWSLETTER by CFTC Cadres Oracle Avril 2020

## L'ÉDITO



Even the darkest night is always  
defeated by dawn

## EN DIRECT DU

L'actualité sociale de vos élus

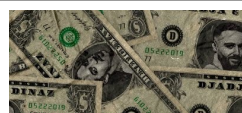


ORACLE page 2

## ORACLE

page 4

NOTRE PERCEPTION DES  
RÉSULTATS  
D'ORACLE EN 2019



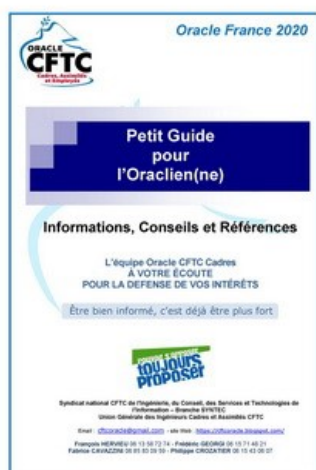
LA SANTÉ SOCLE page 7  
INVISIBLE DU MARCHÉ

L'ANALYSE  
DE L'ÉCONOMISTE  
GAËL GIRAUD

page 8

# L'OBS

## Faits et Vérités : votre Équipe CFTC Cadres Oracle est là pour vous conseiller



Frédéric Georgi  
06.15.71.48.21  
Délégué Syndical



Fabrice Cavazzini  
06.85.83.09.59  
Délégué Syndical



Philippe Crozatier  
06.15.43.06.07  
Délégué Syndical



François Hervieu  
06.13.58.72.74  
Délégué Syndical



Et toujours avec  
le soutien de  
Brigitte Desindes  
06.75.09.18.51

Membre du Conseil Confédéral CFTC  
Vice-Présidente Union Régionale IDF  
Présidente Union Départementale 78



## EN DIRECT DU



**Fabrice Cavazzini** Secrétaire  
**Frédéric Georgi** Trésorier

### Présentation des résultats financiers Q3 et YTD FY20

La manière dont les résultats sont présentés par Stefan Pestieau est désormais rodée : clarté et même franchise, graphiques précis, et selon un ordre désormais attendu : résultats Corp, résultats France, focus sur les Lobs, réponse aux questions.

Ce qui marque Q3 cette année FY20 pour la Corp est une meilleure croissance, « pas arrivée depuis deux ans » en Q3 : 2%, 3% à taux de change constant. Oui, pas une croissance comparable à celle des stars du Cloud, mais le modèle Oracle a aussi ses aspects largement positifs : la part du chiffre d'affaire qui relève d'abonnements est considérable : 71%. Dû au support bien entendu, auquel s'ajoute le Cloud (à condition que le taux de renouvellement soit bon, voir à cet égard [Notre perception des résultats d'Oracle en 2019](#)). L'abonnement c'est le confort pour une entreprise : flux régulier, gestion facilitée de trésorerie, modèle prévisible. Songeons au douloureux abandon de l'abonnement fixe par France Telecom, ou, à l'inverse, à tous les modèles actuels d'abonnement, les anciens (la presse, papier ou en ligne), les moins anciens (le forfait mobile avec engagement), puis les Deezer, LinkedIn, et autres dans des domaines où on les attendait le moins (Nespresso par exemple).

Côté France, c'est moins bon car il y a une légère décroissance (-1%), avec une situation contrastée selon les Lobs. Le HCM caracole en tête de la croissance, suivant sa tendance déjà remarquée en début d'année. Le SaaS ERP n'est pas au budget, Netsuite va mieux, le CX remonte la pente. Côté Tech, plusieurs deals On Premise n'ont pas eu lieu, et le Cloud reste en deçà du budget.

Nos questions étaient les suivantes :

#### 1. Pour Q3, quel a été le taux de renouvellement des contrats Cloud ?

Bons pour le SaaS d'après Eric Gatrio (on serait enfin à 70%), en progression quoiqu'au-dessous du marché pour la Tech. Ce qui rejoint la remarque ci-dessus sur le modèle d'abonnement : celui du Cloud sera-t-il solide ?

#### 2. Quelle est la visibilité sur Q4 en termes de business ?

A cet égard la réponse de Stefan ne déroge pas à notre impression sur ce point : grande disparité des situations et incertitudes, voir notre article qui suit : [Quid du business Q4](#).

#### 3. Oracle France a-t-elle demandé à bénéficier de mesures particulières suite à la crise ? Report de charge ? Impôts, taxes, charges sociales ou autre report ?

Non aucune demande n'a été faite à ce jour.

#### 4. Comment la Direction Financière France perçoit-elle la nouvelle autorisation de rachat d'action ? Impact sur le cash disponible ? Sur la dette ? Sur l'EPS ?

La réponse de Stefan Pestieau est franche là-dessus : la France n'est pas du tout le niveau où sont prises de telles décisions. Il indique, ce qu'on a déjà souligné (toujours notre article sur [Notre perception des résultats d'Oracle en 2019](#)) que les actions rachetées sont supprimées donc augmentent le « Earning per Share (EPS) ». Il suggère que le rachat d'actions pourrait être, en plus du soutien de cours et l'augmentation du EPS une protection anti-OPA en diminuant le flottant.

### Quid du business Q4

Lors du management meeting du 9 avril, il y eu beaucoup d'emphase, tout à fait opportune, sur les nouvelles façons de travailler et de collaborer, en interne et avec les clients, en cette période si unique de confinement. On aurait pu s'attendre à une analyse des impacts sur le business de la part des patrons de LoB, voire quelques perspectives business. Rien en fait.

Au début de la réunion vidéo, Karine Picard a rappelé les initiatives du CLB (Engagement, My deal is ours, bring emotion to our clients, Lead and Inspire). Autant tout le monde a pu voir beaucoup du premier (Tech for Good, plan media, discussions avec les partenaires etc.), et les prémisses du troisième, il semble que le deuxième, « my deal is ours » : communiquer sur un deal avant qu'il soit signé, et partager les succès qui font ou vont faire les succès de la France, ne soit pas du tout entré dans la culture.

Ce que l'on retient des interventions des patrons de LoB c'est une très grande variabilité des situations chez nos clients : ceux qui sont à l'arrêt, ceux qui accélèrent car ils ont du temps, ceux qui reportent tout et le font savoir, ceux qui se concentrent exclusivement sur le maintien en conditions opérationnelles, etc. Cette très grande variété des situations induit une grande incertitude pour eux comme pour notre business avec eux. Notre management est-il en mesure d'en mesurer l'impact ? en tout cas il n'en parle pas.

[Retrouvez la présentation des Résultats Financiers Q3 et YTD FY20](#)

### Même confinées, les organisations commencent à bouger...

Lors de la session ordinaire du CSE du 14 Avril, Karim Zein pour Tech Sales d'une part, Christophe Bougot pour A&C d'autre part, nous ont présenté les grandes lignes de leurs organisations, telles qu'elles seront mises en place pour FY21.

000/000

Ces nouvelles orientations répondent à un ajustement stratégique, à du pragmatisme. Nous espérons par ailleurs que cela permettra d'adresser les vrais soucis d'achèvement de certaines équipes, que nous avons souvent soulignées.

Ces nouvelles orientations sont présentées plus tôt que d'habitude, de sorte à permettre à chacun de se positionner et d'apprécier leurs impacts, mais aussi à permettre un bon usage de la GPEC, le cas échéant.

La volonté clairement affichée par la Direction en cette période difficile est de donner à chacun l'opportunité de se (re) positionner sans impliquer de conséquences fâcheuses pour l'emploi. Voilà qui permettra de capitaliser sur les compétences, et l'expérience acquises.

#### Tech Sales : Recentrage et optimisation.

La volonté de capitaliser le marché « Licences » (donc le modèle On Prem traditionnel, fait de DB et de MW,

d'ULA et de PULA, qui marche bien en France se traduira par la mise en place d'une structure prime dédiée. En parallèle, il s'agit de capitaliser et développer le marché Cloud, pour laquelle une autre structure de primes et de co-prime sera développée.

La structure actuelle CPR/ADR a donc vécu. L'équipe Cloud Systems de son côté va continuer son chemin, avec nous lui souhaitons, toujours le même succès.

Chers sales CPR, ou ADR, c'est le moment de réfléchir sur ce qui vous motive le plus, et de vous positionner. Passez nous voir nous vous dévoilerons les détails que nous ne pouvons à cette date encore diffuser trop largement.

**A&C : Retour vers le futur, mais en mieux.**

Là aussi, l'expérience des deux années passées, riches en réorganisations, est prise en compte, avec notamment un investissement fort vers les ISV. Ils fu-

rent couverts il y a quelque temps, mais de manière timide, en co-prime essentiellement. Or ces acteurs sont absolument essentiels d'une conquête de marché, (ce qui est inclus dans l'étude spécifique à la France que le CSE a mandaté (et financé) chez IDC – François Hervieu est le chef de projet de l'équipe en charge, comprenant aussi des membres de la direction, parlez-en avec lui). Par ailleurs tous les SI, également essentiels, seront directement gérés, pour les Apps comme pour la Tech ou le Systems, par les équipes A&C couvrant ces trois divisions.

Là encore, de nouvelles opportunités de carrière s'ouvrent à vous, passez nous voir pour en savoir plus, parlez-en au management, et positionner vous.

Nous partagerons avec vous toutes les autres évolutions qui ne manqueront pas de survenir dans les semaines qui arrivent.

[Réagissez.](#)  
[Commentez cet article](#)

Accueil #restechtoi Au quotidien Les activités Mes remboursements

**Pendant cette période de confinement, n'oubliez pas que votre CSE est toujours là !**

Mail : [CSE-ORACLE\\_FR@oracle.com](mailto:CSE-ORACLE_FR@oracle.com)

COORDINATRICE LOGISTIQUE DU CSE : Yola CIVIERO

COORDINATRICE OPERATIONNELLE : Sarah SELLEM

ASSISTANTE COMMUNICATION, MARKETING, DIGITALE : Audrey TAVERNIER

ASSISTANTE ACCUEIL ET TOURISME : Doriane GARDE



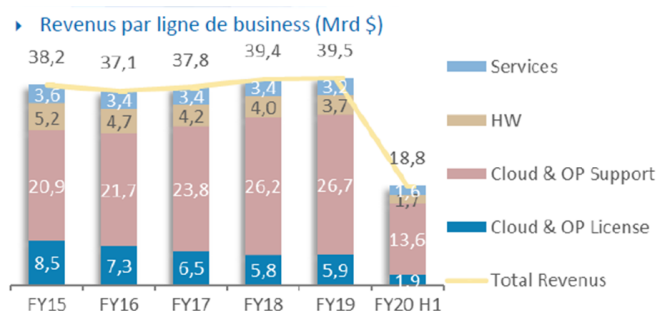
# NOTRE PERCEPTION DES RÉSULTATS D'ORACLE EN 2019

Comme chaque année, Sextant, notre expert-comptable auprès du CSE, nous a présenté la synthèse de son rapport. Et nous aimons bien le slogan de Sextant !

Ce rapport détaillé (98 slides !) nous permet d'obtenir une vision d'experts sur la santé économique d'Oracle Corp. ainsi que de celle d'Oracle France et de là, analyser les perspectives. Avec juste un bémol, le rapport nous parvient au début de l'année calendaire, et ici il porte donc sur Oracle FY19, qui s'est terminé en mai dernier. Le rapport inclut heureusement des tendances constatées en H1 FY20, ce qui le met plus « à jour ». Pour des raisons de confidentialité, notamment par rapport à la concurrence, cette synthèse n'est pas en libre accès, retrouver néanmoins [l'avis du CSE rendu en séance le 14 avril](#).

## Quelles sont les grandes lignes du rapport concernant Oracle Corp. ?

Oracle, vous vous en souvenez, a modifié en FY18 son reporting séparé Cloud, On Premise et Support, ce que continuent de regretter les analystes (et nos experts-comptables) depuis, car cela brouille la vision sur la santé de ces activités. C'est fait pour, bien entendu :



On pourrait supposer, vue l'emphase mise par Oracle à sa transition (à marche forcée) vers le Cloud, que le support soit en baisse, tout en ayant une résilience forte : les clients sont assez coincés, on ne passe pas sans un effort projet conséquent d'une application qui marche suffisamment bien, « On Premise », à une application Cloud. De même pour la plateforme sous jacente : database, middle-ware etc... Quant aux nouveaux développements, ou applications métiers qui permettent la digitalisation des clients, ils sont « Cloud native », quand ils ne sont pas open source, etc., autrement dit le modèle On Premise plus Support (qui de facto ne faisait qu'augmenter) n'est simplement plus le marché.

On pouvait en parallèle supposer que justement le Cloud progresse fortement.

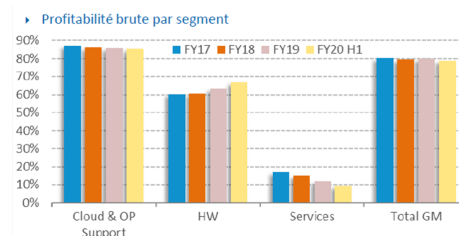
Ce que l'on constate c'est que le support, qui représentait un peu plus de 50% des revenus avant FY18, toujours en légère augmentation (4% et plus), compte désormais pour les deux tiers depuis qu'il est aggloméré à du revenu Cloud. Mais ceci s'accompagne néanmoins d'une baisse de la croissance du revenu « aggloméré ». La baisse du support est peut-être la cause, quoiqu'il soit imaginable qu'on

soit en train de gommer des pics artificiels de ventes Cloud... « Il est difficile d'envisager une croissance significative des revenus organiques du groupe » écrit Sextant. A noter que les Apps ont repris une dynamique, ce qui est en phase avec l'orientation actuelle de l'IT, et nos changements d'interlocuteurs : moins d'infrastructure, plus de présence des métiers.

La croissance reste atone, 3% en FY19 et même 2% en H1 FY20, à taux de change constant, et pire, 0% en ignorant l'effet de change. Mais le Q3 de FY20 est au-dessus des attentes sur cet indicateur, à 2% (3% à taux de change constant), tout en restant un petit chiffre.



La légendaire profitabilité du Support (maintenant aggloméré Support plus Cloud, on l'a vu plus haut) se maintient largement au-dessus de 80% (90% à l'époque où les revenus support et Cloud n'étaient pas agglomérés), la profitabilité globale restant celle de la « bête de course » qu'on a évoquée ici à la lecture du rapport pour FY18 : 28% de résultat net à 11.4 milliards de dollars :



En ce qui concerne les coûts, la R&D a baissé un peu, et les coûts marketing et sales augmentent : c'est heureux que les coûts marketing augmentent enfin, et on attend de voir si le patron du marketing suscite la dynamique tant attendue de ceux qui vendent ou soutiennent le client sur le terrain. C'est moins heureux que les investissements en R&D soient en berne, car ils sont les succès de demain, et l'avenir de la compagnie. Relisez notre article sur « Clayton Christensen et son Dilemme de l'innovateur » paru dans la newsletter de Février, et voyez les analogies...

Enfin, nous l'avons déjà dit, déjà dénoncé, soulignons les extravagants ra-



ooo/ooo

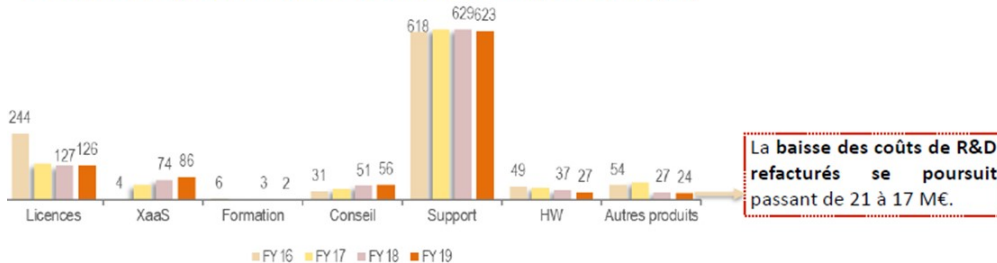
chats d'actions, 46 milliards en 18 mois (et encore 15 milliards annoncés avec les résultats de Q3), destinés à soutenir le cours et le sacro-saint « earning per share » des marchés financiers et des actionnaires. Actions qui sont supprimées après leur rachat par Oracle (moins 16% d'actions en FY19), et, fait marquant, qui sont largement acquises au moyen de la

revente de titres (participations qu'Oracle a dans d'autres sociétés/fonds), ce qui appauvrit le bilan. Il y a quelques années, devant un large parterre de salariés, notre fondateur se gaussait d'IBM, et disait que le rachat de titres traduisait une absence de stratégie. Oracle en est là à son tour. Or appauvrir le bilan, autrement dit diminuer la valeur de la société, par dizaines

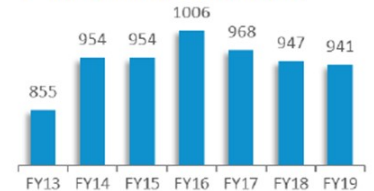
de milliards, la rend plus facilement OPABLE, ou achetable. Est-ce là le nouveau dessin des dirigeants historiques vieillissants ? Est-ce là le nouveau projet « industriel » qui se tricote dans notre dos ? Nous n'en savons rien, et plus globalement nous ne savons plus ou va le navire.

## Et la France ? Parlons d'abord chiffres

### ► Principales rubriques du chiffre d'affaires statutaire selon le type de revenus (M€)



### ► Chiffre d'affaires statutaire (M€)



En France, le CA approche toujours du milliard, à 983 millions (en légère baisse due au HW, ou plutôt, devrions nous dire, à la désastreuse disparition de la division Systems, très peu efficacement remplacée par une couverture du marché par OD – on se demande encore pourquoi ce choix a été mis en place en France, quand dans tous les autres pays d'Europe sauf un, la division et ses équipes de ventes sont demeurées, avec de beaux succès et une contribution aux résultats en progrès), avec une part très importante du support (688 millions, c'est beaucoup plus, en pourcentage du CA global, que pour Oracle Corp.). Le « retour du On Premise » Tech a permis de contribuer aux ventes sur cette activité, qui n'avait plus la faveur des discours du top management.

En revanche la prise de commande est en retrait globalement (165 millions contre 173 en FY18), alors que le budget avait augmenté (205 millions), avec un effet sur les résultats individuels et des salaires individuels en baisse (ou plutôt des atteintes d'objectifs en baisse, car globalement la masse salariale à tendance

à augmenter, peut-être par le fait de recrutements à des salaires plus élevés), ce qui est regrettable et préoccupant. Le Cloud est en dessous de l'objectif, et « la transition IaaS et PaaS ne se produit pas bien, bien au contraire ». Les commandes SaaS se réduisent d'un tiers en FY19, et ne reviennent pas encore au niveau attendu en FY20.

Notre expert lance une alarme sur les taux de renouvellement : 1/3 en PaaS et IaaS (même si mieux que 1/4 avant), et proche de 50% en Apps (alors que le marché est à 65-70% environ).

Les Engineered Systems redressent la barre en FY20, on l'a déjà salué.

### Quelles analyses tirer de ces chiffres ?

Pour la Tech, « alors que le marché en France et l'offre Oracle (hormis l'accident Cloud@Customer un moment retiré de la vente en attendant la Gen2 pour cause d'instabilité) sont jugés mûrs depuis FY19, tant les commandes Cloud que le renouvellement sont mal orientés ».

Autonomous peine à trouver son modèle, on l'a dit ici et on a aussi souligné ses effets pénibles sur les Sales ADR.

Pour la Tech toujours, les comptes KAD ont largement contribué, mais avec deux deals exceptionnels (Gemalto et BNP).

Notre expert s'inquiète avec nous du retour des deals financiers Tech avec « ULA to Cloud », qui, l'histoire se répèterait, aboutit à des taux de renouvellement très faibles, et obère la notoriété de l'offre Cloud.

La reprise du business Cloud@Customer, pourtant adaptée à la France car les clients restent frileux à mettre leurs données dans le Cloud public (les histoires de Cloud souverain ne manquent pas en France, avec d'ailleurs quelques désastres) risque de retard à l'allumage.

Enfin, l'appartenance des avant-ventes à un pool européen ne semble pas « avoir joué favorablement en FY19 » (ni pour les résultats d'Oracle ni... pour les avant-vente eux même, ce qui finalement est cohérent, la démotivation des uns entraînant les déceptions des autres).

L'intéressante matrice SWOT titre « Les atouts résident essentiellement dans la Base Installés », donc en creux peu

ooo/ooo



ooo/ooo

d'espoir de gagner de nouveaux clients avec l'offre Tech :

**Les atouts résident essentiellement dans la Base Installée (donc en creux peu d'espoir de gagner de nouveaux clients avec l'offre Tech Oracle).**

Matrice SWOT

Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none"> <li>Équipe de direction alignée et attrition des CPR en voie de stabilisation.</li> <li>Belles références Cloud obtenues et consommation en hausse.</li> <li>Base installée Exadata toujours en croissance et source de satisfaction client.</li> <li>Business traditionnel très rentable et dont l'érosion est maîtrisée (retour à la croissance des revenus en FY19).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ralentissement des prises de commandes Cloud et faiblesse du taux de renouvellement.</li> <li>Relations toujours tendues avec certains grands comptes.</li> <li>Faiblesse du démarrage de Autonomous.</li> <li>Postes vacants dans diverses équipes (dont l'avant-vente et ADR) qui impactent la couverture commerciale.</li> <li>Positionnement du groupe sur la Tech qui promeut un discours de modernisation et d'efficacité opérationnelle plutôt que d'innovation. Le message est trop orienté « Legacy » vers la base installée existante.</li> </ul>
Opportunités	Menaces
<ul style="list-style-type: none"> <li>Les Telecoms, Utilities et le Secteur Public (sous-représentés les 3 dernières années) prennent le relais du secteur Financier et de l'Industrie pour alimenter la croissance du business.</li> <li>Explosion des volumes de données.</li> <li>Base installée Exadata à moderniser et à faire grossir.</li> <li>Offre OCI (Oracle Cloud Infrastructure) pour migrer la base installée OP vers le IaaS Oracle. « Traire » la base installée avant qu'elle ne parte à la concurrence.</li> <li>Amélioration de la réputation sur le marché, de la couverture des médias et de l'influence positive apportée par les grands intégrateurs système (Capgemini et Accenture par exemple, avec lesquelles les relations sont redevenues saines et qui ont aussi un intérêt à promouvoir Oracle).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Réaction des clients du C@C Gen1 à la Gen2 qui est plus stable et avec un prix plus en phase avec le marché, mais n'offre pas la même couverture fonctionnelle que la Gen1 (il faudra attendre la V2).</li> <li>Support exclusif de la DB Hana par SAP à partir de 2025.</li> <li>Difficile d'estimer la dangerosité des Concurrents Cloud Public car IDC cite IBM et Azure pour supporter des ERP critiques, alors que votre direction estime que le 1<sup>er</sup> est inaudible et que AWS n'est pas forcément moins B2B qu'Azure...</li> </ul>



Analyse par LoB - II A - Logiciel Tech

19

Et le Apps ? « FY19 a été moins dynamique sur le plan commercial pour Apps. Entre le besoin de pérenniser la base installée, de conquérir de nouveaux marchés et de disposer de compétences comportementales plus poussées, les défis sont multiples pour soutenir le développement du Cloud ». Cette analyse de notre expert-comptable résulte de l'examen des chiffres et de l'interview du management. Sur CX, l'accent est mis sur des problèmes de management pour justifier la forte baisse des commandes. Sur ERPM, les freins sont liés à la complexité de projets de migration OP -> Cloud (ce que nous avons déjà souligné plus haut). Et enfin sur HCM, les nouveautés devraient soutenir les ventes en FY20, ce que nous avons déjà vu avec le bel H1 que nous avons salué.

Quant aux « compétences comportementales » évoquées ci-dessus, nous insistons toujours sur la formation des salariés d'Oracle (le recrutement de compétences à l'extérieur ne doit pas se faire au détriment des salariés de maintenant), et la mise en place de suivis avec le CSE pour les initiatives lancées l'an passé : que ce soit Digital Experience (un programme LAM se met ne place, c'est une suite attendue, tout en étant un début), ou le programme ISA.

Saluons les bons résultats du support. Les retours de clients bruissent tellement de « les clients veulent baisser le support », et ce depuis des années (alors que les contrats sont rigides sur ce point), que la bonne santé de ce très gros contributeur à la marge rassure.

**Et enfin, pourquoi la participation est-elle nulle ?**

Avant de reparler de participation, parlons salaires. Les budgets attribués à la France sont en augmentation alors que la croissance soit stagne (en global), soit est négative (le Cloud). Pas étonnant que les taux « d'achèvement » et les salaires baissent dans de telles conditions défavorables aux salariés.

Avant de reparler de participation, il est notable que le profit opérationnel dégagé par les activités en France est de 582 millions, soit 62% des revenus opérationnels... « avant application de la méthode de prix de transferts et ajustement de la comptabilité statutaire »

Avant de reparler de participation, essayons d'expliquer ce que veulent dire ces derniers termes entre guillemets ? Oracle France est lié à Oracle par un « contrat de distribution ». Ce contrat mentionne une redevance de la France qui laisse 1.3% de profit opérationnel à la France. 1.3% à comparer à plus de 30% pour la Corp. ! Voilà, 98.7% des revenus (après remboursement de coûts imputés à la Corp., ne rentrons pas dans ce détail), c'est la part de la redevance des activités en France à Oracle.

Le résultat net ayant été négatif en FY19, multiplier un résultat négatif par tous les chiffres possibles (positifs, ici salaires (heureusement positifs) /valeur ajoutée) pour calculer la réserve de participation (RSP) fait toujours moins quelque chose. RSP<0, le reste à distribuer étant moins que zéro, c'est donc zéro qui sera distribué.

Encore heureux que l'on ne doive pas rendre de l'argent !

Réagissez, Commentez cet article



## LA SANTÉ SOCLE INVISIBLE DU MARCHÉ

**E**va Illouz, Directrice d'études à l'EHESS (Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales), a partagé ses réflexions sur la crise actuelle, dont voici quelques extraits qui invitent à réfléchir.

« L'univers archaïque des épidémies dévastatrices a brutalement fait irruption dans le monde aseptisé et avancé de la puissance nucléaire, de la chirurgie laser et de la technologie virtuelle. Même en temps de guerre, les cinémas et les bars underground continuaient de fonctionner ; or, ici, les cités animées d'Europe que nous aimons sont devenues de sinistres villes fantômes, leurs habitants forcés de rester chez eux... La liberté, la valeur cardinale de la modernité, a été mise entre parenthèses. Les gestes les plus réconfortants - se serrer la main, s'embrasser, s'étreindre, manger ensemble - sont devenus sources de danger et d'angoisse... ».

Rappelant Michel Foucault et son « biopouvoir », et « dans un langage qu'il n'aurait pas utilisé » nous pourrions dire « que le contrat implicite passé entre les Etats modernes et leurs concitoyens est fondé sur la capacité des premiers à garantir la sécurité et la santé physique des seconds.

Cette crise met en lumière deux choses opposées : d'abord le fait que ce contrat, dans de nombreuses parties du monde, a été progressivement rompu par l'Etat, qui a changé de vocation en devenant un acteur économique entièrement préoccupé à réduire les coûts du travail, à autoriser ou encourager la délocalisation de la production (entre autres celle de médicaments), de déréguler les activités bancaires et financières et de subvenir aux besoins des entreprises. Le résultat, intentionnel ou non, a été une érosion extraordinaire du secteur public. Et la deuxième chose, c'est le fait, évident aux yeux de tous, que seul l'Etat peut gérer et surmonter une crise d'une telle ampleur.

Même le mammouth Amazon ne peut faire plus qu'expédier des colis postaux.

La crise actuelle est le prix que nous payons tous pour le manque d'attention de nos politiciens : nos sociétés étaient bien trop occupées à réaliser des bénéfices, sans relâche, et à exploiter la terre et la main d'œuvre, en tous temps et en tous lieux. Le milieu des affaires peut enfin comprendre que, pour pouvoir exploiter le monde, il faut encore qu'il y ait un monde...

La circulation de l'argent repose sur une ressource que nous considérons tous comme acquise : la santé des citoyens. Les marchés se nourrissent de la confiance comme d'une monnaie pour construire le futur, et il s'avère que la confiance se fonde sur l'hypothèse de la santé. Ces dernières décennies, les politiciens, les places financières, les grandes entreprises s'accordèrent pour promouvoir des politiques qui réduisaient drastiquement les budgets dévolus aux ressources publiques, ignorant ainsi de façon paradoxale à quel point les entreprises avaient pu bénéficier de ces biens publics (éducation, santé, infrastructures). Toutes ces ressources dépendent de l'État » mais « sans santé, il ne peut y avoir d'économie ».

« Nous ne sortirons de cette crise que grâce au travail héroïque des médecins et des infirmières, et à la résilience des citoyens. Le défi consistera à gérer l'après pandémie. L'État, encore une fois, s'est révélé être la seule entité capable de faire face à des crises à grande échelle. Et les entreprises doivent contribuer à ce bien public, si elles veulent que le marché demeure un cadre possible pour les activités humaines. Telle sera la condition pour avoir un monde. »


Monde économique qu'il faudrait, certainement, davantage maîtriser, et recherche de profit à tout prix qu'il



La sociologue Eva Illouz. OLIVIER BALEZ

conviendrait de freiner, si cette crise s'avérait finalement insuffisante d'elle-même pour faire entendre raison à chacun...

Il sort toujours quelque chose de bon des grandes crises, dit la maxime. Espérons qu'il en sera ainsi, et que tout ne redeviendra pas trop vite ...comme avant !

 [Réagissez.](#)  
[Commentez cet article](#)

## L'ANALYSE DE LA PÉRIODE QUE NOUS VIVONS PAR L'ÉCONOMISTE GAËL GIRAUD

Pendant la période que nous vivons les villes sont devenues calmes, mais le bruit reste énorme : bruit des media, des pensées toutes faites, des commentaires à chaud, de plaisanteries et facéties (souvent heureuses), et pire, logorrhée des réseaux sociaux.

La période mérite pourtant d'être pensée, et il ne manque pas d'intellectuels dont nous ayons pu lire l'analyse et les réflexions. Parmi eux, nous retrouvons l'analyse remarquable de l'économiste Gaël Giraud, par ailleurs prêtre Jésuite

(ce qui ne manque pas d'attirer notre attention à la CFTC). Son propos sur l'origine de la situation actuelle est solide ainsi que son analyse des suites à en attendre.

### “Cette crise pourrait dégonfler nos mythologies économiques”

Pour l'économiste **Gaël Giraud**, “nous savons depuis des années” que nos systèmes sont fragiles. Pourquoi n'avons-nous rien fait ? A cause de dogmes sans fondement : privatisation, libre-échange, rigueur budgétaire...

Propos recueillis par RÉMI NOYON



#### La crise du Covid-19 est-elle comparable à des chocs économiques antérieurs ?

Non, elle est unique. Contrairement au krach boursier de 1929 et à la crise des subprimes de 2008, elle touche d'abord et en son cœur l'économie réelle. L'appareil productif est mis à l'arrêt, les chaînes de valeur mondiales ralentissent ou sont interrompues, le travail est « en grève » involontaire. Ce n'est pas seulement une crise keynésienne d'insuffisance de la demande, c'est aussi une crise d'offre. La pandémie marque l'entrée dans une époque nouvelle, traversée de risques liés au réchauffement climatique et amplifiés par un capitalisme financiarisé qui nous rend extrêmement vulnérables à la finitude du monde.

#### De quelles vulnérabilités parlez-vous ?

Tout le monde ne peut pas travailler depuis chez soi. Or nous avons collectivement construit un système dans lequel certains aliments, par exemple, font deux fois le tour de la planète avant d'arriver dans notre assiette. Pour maximiser le profit à court terme, nous avons bâti des chaînes d'approvisionnement à flux tendu selon le principe du « juste-à-temps ». Ces flux sont extrêmement fragiles car il suffit que, dans la chaîne, une seule société soit à l'arrêt, parce que ses salariés sont malades ou refusent de risquer leur vie au travail, pour que la chaîne s'interrompe. Certaines métropoles pourraient en faire la cruelle expérience dans les jours où les semaines qui viennent avec l'approvisionnement alimentaire.

Dans ce système, la volatilité des marchés financiers est extrême parce que, en dépit des avertissements répétés depuis plus de dix ans, nous n'avons mis aucun frein sérieux aux bulles et aux paniques boursières. Pour suivre des dogmes néolibéraux sans fondement scientifique, nous avons sous-doté l'hôpital et privatisé des services publics. Tout cela, nous le savons depuis des années. Aujourd'hui, cette fragilité nous explose à la figure. **Cette pandémie survient dans une économie mondialisée et financiarisée. Que révèle-t-elle de cette financiarisation ?**

Les marchés financiers, sur lesquels nous tentons de faire reposer notre prospérité depuis plusieurs décennies, n'ont aucunement vu venir la pandémie. Pourtant, celle-ci n'est nullement un événement imprévisible, un « cygne noir » : Organisation mondiale de la Santé avait prévenu que les marchés d'animaux

sauvages en Chine présentaient des risques épidémiologiques majeurs. Allons-nous continuer d'entretenir la fiction que les marchés financiers sont la boussole suprême de nos sociétés ?

En outre, depuis trente ans, la globalisation marchande s'est construite sur l'abondance des énergies fossiles, et en particulier du pétrole. Ces énergies réchauffent massivement la planète. Elles ont aussi permis d'étendre les chaînes de production, de rendre négligeable le prix du transport, de délocaliser dans des pays à bas coût, la Chine en premier lieu. Aujourd'hui, la mise à l'arrêt de l'économie réelle fait chuter le cours de l'or noir. Cette chute a non seulement des effets sur les compagnies pétrolières, mais aussi sur le secteur financier. Énormément d'actifs financiers sont appuyés sur les énergies fossiles.

La fin de la globalisation marchande va sans doute provoquer un effondrement de la valeur de ces actifs. Cela ajoute à la panique d'institutions financières assises sur des montagnes de dettes privées (et non publiques) qui ne peuvent être remboursées qu'au prix d'une poursuite de la croissance du PIB. Or, 2020 sera sans doute une année de récession pour la plupart des pays. Beaucoup d'investisseurs ont compris qu'ils risquaient de devenir rapidement insolubles.

#### A quoi faut-il s'attendre ?

A un krach plus important que celui de 2008, sauf si les États réagissent fortement et très vite pour éviter les faillites en chaîne dans l'économie réelle. L'administration Trump a déjà annoncé un effort de près de 1000 milliards de dollars pour les ménages et les entreprises. La Banque centrale européenne a annoncé un plan de 750 milliards d'euros de rachat de dettes. Ce sont les bons ordres de grandeur, mais tout dépendra de la façon dont est utilisé cet argent. Il faut le flécher massivement vers les PME et les ménages. Faire du *quantitative easing for people*. Sinon, ces sommes, une fois de plus, serviront uniquement à sauver les banques.

Les pays qui oseront dépenser massivement pour leur économie réelle s'en sortiront mieux. Nous sommes « en guerre » ? Alors, il faut comprendre l'étendue des déficits publics auxquels nous devons consentir : celui des États-Unis, rapporté au PIB, fut de 12% en 1942, 26% en 1943, 21% en 1944, 20% en 1945. Pour ceux qui resteront attachés au dogme de l'austérité budgétaire



ooo/ooo

taire (qui n'a pas de fondement économique), la récession qu'ils vont connaître risque de faire passer celle qui a suivi 2008 pour une promenade de santé.

**Il est question d'État-providence, de nationalisation, de relance budgétaire... Cette crise fait-elle sauter les dogmes économiques ?**

En effet Je me réjouis que le président dise désormais en conseil des ministres qu'il n'y a plus de limite à l'endettement public. Espérons que cette crise soit l'occasion de dégonfler nos mythologies économiques : à très court terme, que l'État finance d'urgence l'hôpital public et consente de nouveau à réguler le système des prix (au moins temporairement) pour éviter une inflation des produits de première nécessité et le comportement prédateur de quelques irresponsables.

Puisse cette crise être l'occasion d'abandonner le libre-échange pour la relocalisation des processus de production, la réindustrialisation de la France et un protectionnisme écologique, social et sanitaire. L'occasion de cesser de courir après cette chimère qu'est la concurrence pure et parfaite au nom de laquelle la Commission européenne interdit de soutenir des secteurs industriels et commerciaux spécifiques. L'occasion, surtout, d'arrêter de tout subordonner à la lutte contre le déficit public. Combien de morts faudra-t-il dans nos services d'urgences pour le comprendre ?

**Cette pandémie rend-elle pensables la démondialisation ou le protectionnisme ?**

Elle nous contraint à comprendre qu'il n'y a pas de capitalisme viable sans un service public fort et à repenser de fond en comble notre manière de produire et de consommer. Cette pandémie ne sera pas la dernière : la déforestation, tout comme les marchés d'animaux sauvages à Wuhan, nous met au contact d'animaux dont les virus nous sont inconnus. Le dégel du pergélisol menace de diffuser des épidémies dangereuses : la grippe espagnole de 1918, l'anthrax... Les élevages intensifs d'animaux stressés et homogènes facilitent aussi la propagation des épidémies.

A brève échéance, il va falloir nationaliser des entreprises et, peut-être, certaines banques. Mais, très vite, nous devons tirer les leçons de ce printemps : relocaliser la production, réguler la sphère financière, repenser les normes comptables pour valoriser la résilience de nos systèmes productifs, instaurer une taxe carbone et sanitaire aux frontières, lancer un plan de relance français et européen pour la reconstruction écologique...

Aujourd'hui, le capitalisme connaît le coût de toute chose, mais

Né en 1970, GAËL GIRAUD, ancien chef économiste de l'Agence française de Développement, est professeur à l'École nationale des Ponts et Chaussées et directeur de recherche au CNRS.

Il a notamment publié « Illusion financière » (Editions de l'Atelier, 2014). Il est aussi prêtre jésuite.

la valeur de rien. La véritable source de la valeur, ce sont nos relations humaines et avec notre environnement. A vouloir les privatiser, nous les détruisons et nous mettons à terre nos sociétés. Même pour les privilégiés, la privatisation des systèmes de santé est irrationnelle : ils ne peuvent se séparer totalement des plus modestes, ne fût-ce que pour se faire livrer à manger. La maladie les rattrapera donc toujours. La santé est un bien commun mondial et doit être gérée comme telle. **Sommes-nous en train d'apprendre la décroissance ?**

Je pense qu'un certain romantisme « collapsologique » va être vite tempéré par la vision de ce que signifie, dans la configuration actuelle, l'arrêt brutal de l'économie : le chômage, la ruine, les vies brisées, les morts, la souffrance au quotidien de ceux chez qui le virus laissera des traces à vie. Dans le sillage de l'encyclique « Laudato si' » du pape François, je préfère espérer que cette pandémie sera l'occasion de réorienter nos vies et nos institutions vers une sobriété heureuse et le respect de la finitude. ■



[Retrouvez l'interview de Gaël Giraud sur les conséquences économiques de l'épidémie dans INTERDIT D'INTERDIRE](#)

[Réagissez.](#)  
[Commentez cet article](#)

## Vous souhaitez vous appuyer sur des femmes et des hommes dont vous partagez les valeurs

# AVEC LA CFTC, LE SYNDICALISME CONSTRUCTIF À VOTRE SERVICE !



### Qu'est ce que la CFTC ?

La CFTC est une Confédération syndicale riche d'une expérience de près d'un siècle.

### Nos valeurs

La recherche de solutions nouvelles : un syndicalisme constructif et positif, où l'humain trouve toute sa place, d'un point de vue tant matériel que moral.

### Nos missions

- Défendre les intérêts et les droits de tous les actifs, en priorité à travers le dialogue, tout d'abord dans l'entreprise, mais également partout où la CFTC est présente.
- Porter la voix de tous et négocier pour les actifs un cadre professionnel optimal.
- Bâtir votre environnement social en siégeant dans les organismes paritaires (retraite, logement, chômage, famille, santé, formation...), en y promouvant de nouveaux droits et en informant tous les actifs.


Vous souhaitez soutenir nos actions en toute confidentialité ? Il vous suffit de remplir [ce formulaire](#), de nous le renvoyer ou de nous l'apporter dans notre bureau à côté du CE.


### Devenez Adhérents !


La cotisation est déductible de vos revenus au deux tiers, au final il ne vous en coûtera que quelques euros par mois.


Vos adhésions sont nos ressources. Elles vous donnent accès à un accompagnement social et juridique.


Profitez-en !


 JURASSISTANCE
LE + DES ADHÉRENTS CFTC

  
Internet


  
Le logement

  
Le véhicule


  
La Consommation

  
La Famille

FICHES PRATIQUES, COURRIERS TYPES, ACTUALITÉS... LES RÉPONSES  
A VOS QUESTIONS JURIDIQUES SONT SUR VOTRE ESPACE ADHÉRENT



WWW.ADHÉRENT.CFTC.FR



## Vos délégués syndicaux CFTC Cadres Oracle

**Frédéric Georgi - Fabrice Cavazzini - Philippe Crozatier - François Hervieu**

Vous êtes nombreux à lire notre newsletter, et nous nous en réjouissons. Nous souhaitons que nos articles vous apportent des informations nouvelles et utiles, qu'ils répondent à vos questions, qu'ils permettent un éclairage différent ou complémentaire sur l'actualité.