Fondation Jean Jaurès

Économie/ social

VERS UNE ÉCONOMIE POLITIQUE DUALE

Renaud Large

16/09/2026

La mondialisation libérale contribué à désencastrer l'économie des structures sociales qui lui donnaient sa stabilité et sa capacité à produire. Comment y remédier ? L'économie politique duale peut apporter une forme de réponse, nous dit Renaud Large, directeur de l'Observatoire des doctrines politiques de la Fondation. En effet, en envisageant d'abandonner le compromis industriel du XX siècle et de stopper l'acharnement thérapeutique face à un logiciel néolibéral devenu zombie, elle offre une nouvelle architecture institutionnelle où la verticalité de l'État développeur et l'horizontalité des institutions coopératives se renforcent mutuellement.

Accélération productive verticale et coopération relationnelle horizontale

> « Cette pensée [...] nous dit que le lieu de naissance du Mal, de la source du malheur, c'est l'Un. [...] l'expérience extrême du prophétisme [...], c'est le refus de l'unification, c'est le travail de conjuration de l'Un [...] »
>
> Pierre Clastres, *La société contre l'État*[1]

L'économie ne forme pas un ordre homogène. Elle articule deux logiques nécessaires et irréductibles l'une à l'autre. La première est verticale. Elle construit les capacités matérielles indispensables à la sécurité économique. Elle donne une direction collective. La seconde est horizontale. Elle organise les échanges. L'horizontalité peut prendre deux variantes : une première marchande, c'est-à-dire structurée à partir du marché ; une seconde socialisée, c'est-à-dire organisée à partir d'institutions sociales, comme les corporations ou les syndicats. Dans tous les cas, l'horizontalité relie les individus entre eux et est censée créer la confiance commune. Une économie équilibrée préserve la complémentarité entre ces deux logiques.

Or, depuis les années 1980, l'Europe a progressivement rompu cet équilibre au profit de l'horizontalisation marchande. On a confié au marché la production des richesses, leur allocation et, plus implicitement, la préservation de la cohésion sociale. Pourtant, le marché dépend d'institutions, de règles et de protections collectives qui fixent ses limites autant qu'elles rendent

son existence possible.

Dans ce basculement, l'État a employé sa propre capacité d'action pour organiser son retrait et construire un ordre dans lequel la verticalité politique devait progressivement se dissoudre. La puissance publique a été l'un des principaux artisans de sa propre dérégulation. Elle a mobilisé ses instruments verticaux pour autonomiser les marchés et déplacer les arbitrages vers les niveaux européen et international.

Mais ce projet n'a jamais pleinement abouti. L'État a continué à jouer un rôle économique, même amoindri. Des institutions horizontales non marchandes comme les syndicats ont survécu. Face à ces résistances, les outils verticaux qui subsistaient ont servi à protéger l'ordre de marché contre sa remise en cause. La verticalité a été subordonnée au maintien d'une horizontalité marchande devenue inoptimale. Le néolibéralisme tardif s'est mâtiné d'une touche autoritaire. Après avoir cessé d'être stratège, l'État est devenu l'arbitre du marché, puis son gardien disciplinaire. Il traquait les obstacles au libre déploiement des marchés. D'organisateur du monde économique, il s'est progressivement transformé en limier de son horizontalisation marchande.

Ce recul de l'économie institutionnalisée a produit un double affaiblissement. D'une part, elle a progressivement désarmé les démocraties sur le plan productif. L'investisseur Nassim Nicholas Taleb estime qu'en supprimant les redondances, les stocks, les marges de sécurité ou les capacités de production excédentaires au nom de l'efficience, les entreprises et les États ont gagné en rentabilité à court terme, mais ont perdu leur capacité à absorber les chocs. À partir de 2008, les crises systémiques sont venues démontrer que ces « coûts inutiles » constituaient en réalité des réserves de résilience. Son concept d'antifragilité plaide ainsi pour des systèmes qui acceptent les surcoûts afin de préserver leur capacité d'adaptation face à l'incertitude[2].

D'autre part, la montée en puissance du marché a dissous l'architecture sociale qui structurait historiquement la vie productive de nos sociétés. Cela a fragilisé les médiations qui permettaient aux sociétés de produire de la cohésion sociale. Les institutions intermédiaires ont lentement perdu leur rôle structurant au profit d'une société plus liquide[3], avant tout régie comme un ensemble d'individus autonomes mis en relation par les mécanismes économiques. L'horizontalisation marchande s'est graduellement substituée à l'horizontalisation socialisée. Le fondateur de Bismarck Analysis[4], Samo Burja montre dans son article *The End of Industrial Society* que la structure institutionnelle qui avait rendu possible la révolution industrielle s'est progressivement disloquée. Les savoir-faire organisationnels qui permettaient de produire, d'innover et de transmettre les connaissances se sont affaiblis au profit d'une société davantage tournée vers la gestion.

La globalisation libérale a permis une formidable fluidification des échanges et une extension des capacités de consommation. Mais elle a également contribué à désencastrer l'économie des structures sociales qui lui donnaient sa stabilité et sa capacité à produire. Les crises successives des années 2020 – pandémie, tensions géopolitiques, ruptures logistiques, dépendances industrielles, vulnérabilités énergétiques, compétition technologique entre grandes puissances – ont brutalement rappelé que les sociétés démocratiques ne peuvent survivre durablement sans maîtrise matérielle de leurs propres conditions d'existence.

Un nouveau paradigme économique cherche aujourd'hui sa place. Après l'excès d'horizontalisation par le marché, on pourrait imaginer, comme un retour de balancier, une verticalisation trop forte des relations économiques. Les analyses se multiplient pour évaluer la progression d'un capitalisme d'État[5], dans lequel l'interventionnisme économique devient la norme. Si l'horizontalisation démesurée a eu son lot de désavantages sociaux, on pourrait penser qu'une verticalisation outrancière aura des effets au moins aussi délétères. L'instrumentalisation des institutions économiques au profit d'une concentration oligarchique des richesses représente un « effet de manivelle » possible.

Ce capitalisme verticalisé s'exprime aujourd'hui dans l'interventionnisme chinois placé sous l'autorité du parti. Mais il se modélise, sous une autre forme, dans les États-Unis actuels qui redécouvrent, sous l'effet de la rivalité géoéconomique, un interventionnisme ploutocratique orienté vers quelques groupes privés. Face à ce double impérialisme, l'Europe peut trouver sa traduction idiomatique conciliant puissance et démocratie économiques ; mieux, elle peut trouver dans son modèle vernaculaire une source de compétitivité sur la scène mondiale. En ce sens, l'Europe doit respecter un certain équilibre dans l'organisation de sa vie économique. La fécondation croisée entre les deux grandes fonctions – verticale / productive et horizontale / relationnelle – représente une piste intéressante. Nous pouvons bénéficier simultanément d'accélération verticale dans les secteurs stratégiques – énergie, défense, intelligence artificielle, infrastructures, technologies critiques – et de coopération horizontale dans les secteurs relationnels – soin, éducation, finance, propriété collective. Le renouveau économique suppose donc de reconstruire les technologies sociales qui rendent possible une civilisation industrielle dynamique.

La différenciation n'est pas une séparation ; elle peut relier les fonctions dans un état d'osmose. Les mouvements vertical et horizontal entretiennent une relation d'interdépendance permanente, chacun trouvant dans l'autre les conditions de son propre développement. La puissance productive financée par le capital commun permet le développement des institutions de coopération. En retour, les capacités de coordination produites par les coopérations constituent la technologie

sociale indispensable à la réussite des grandes politiques industrielles.

Dans un régime optimal, les deux grandes missions économiques ne fonctionnent plus juxtaposées, mais en harmonie fonctionnelle. L'accélération verticale ne peut exprimer toute sa puissance descendante qu'en étant solidement arrimée à un socle horizontal inamovible qui la nourrit en tant que terreau financier. Sans cette stabilité, la cinétique est déséquilibrée et affaiblie. À l'inverse, le soubassement horizontal se délite sans finalité supérieure commune. Il perd sa légitimité de préleveur redistributif et son rôle d'accélérateur coopératif. L'objectif accélérationniste est un ciment social puissant pour le mouvement horizontal. Il désamorce la frustration individuelle. Pour donner l'impulsion verticale et délivrer les priorités nationales, il faut collecter la richesse, stabiliser la confiance et renforcer la cohésion civique. Réciproquement, pour générer de la prospérité horizontale et œuvrer au bien commun, il faut déployer de la puissance économique et des gains de productivité.

L'équilibre opérationnel doit donc être trouvé entre les dynamiques horizontale et verticale. La période qui se clôt, que nous pouvons qualifier de néolibérale, a eu tendance à faire pencher le barycentre économique vers l'horizontalisation outrancière. Afin de retrouver l'homéostasie, il est nécessaire de recréer de la verticalité économique à travers des outils d'accélération. Ces outils doivent retrouver leur vocation première : non plus celle de greffier de la dérégulation des marchés, mais de levier de puissance authentique. Explorons ces outils dans un premier temps.

Reconstruire verticalement les capacités productives stratégiques

Les secteurs stratégiques exigent une capacité d'action rapide. L'époque actuelle est marquée par des rivalités systémiques autour des ressources, des technologies critiques et des capacités industrielles. Cela implique une verticalisation des outils juridiques afin de redevenir capable de construire rapidement. Les grandes lois de simplification produisent rarement des effets rapides. Elles finissent souvent par superposer de nouveaux régimes juridiques à un droit déjà complexe. À l'inverse, on observe une tendance récente au recours à des procédures d'exception ciblées, pour agir vite dans des secteurs jugés essentiels à la souveraineté nationale. Ces réglementations dérogatoires constituent de vraies ruptures juridiques avec le droit commun. Elles se révèlent efficaces dans l'accélération productive verticale.

En France, la « méthode Notre-Dame[6] » est désormais mobilisée pour près de 150 projets industriels stratégiques, avec des procédures dérogatoires. L'essayiste Joan Larroumec souhaite

aller plus loin en usant de la réglementation militaire pour piloter les politiques industrielles. L'Union européenne (UE) suit la même trajectoire avec le *Net-Zero Industry Act*, le *Critical Raw Materials Act* ou les Projets importants d'intérêt européen commun (PIIEC), qui raccourcissent les délais d'autorisation et assouplissent les règles d'aides d'État pour les secteurs stratégiques. Aux États-Unis, le recours au *Defense Production Act*[7] permet au pouvoir fédéral de mobiliser des procédures d'urgence pour sécuriser les chaînes d'approvisionnement critiques, des semi-conducteurs aux minerais stratégiques. En Californie, le gouverneur Gavin Newsom a réformé les règles d'urbanisme afin d'accélérer la construction de logements, dans la lignée de la théorie de « l'abondance » qui fait de l'augmentation de l'offre productive une priorité politique[8].

Cet arsenal juridique est la première pierre de l'« État développeur », théorisé par les économistes politiques Chalmers Johnson[9] et Alice Amsden[10]. En analysant le développement du Japon et de la Corée du Sud dans la seconde moitié du XX^{e} siècle, les auteurs découvrent un État qui ne se contente pas de corriger les défaillances du marché, mais qui oriente activement la transformation de l'économie vers des objectifs productifs. L'État développeur repose sur une bureaucratie économique autonome et compétente. Elle est capable de fixer des priorités sectorielles et de coordonner le capital privé. Cet État a la capacité de discipliner les entreprises, en conditionnant crédits et subventions à des objectifs de performance. Il renforce les acteurs économiques domestiques en les concentrant sous forme de conglomérats, comme les *zaibatsu* japonais[11]. Ainsi, le marché est gouverné par une stratégie étatique d'innovation de rupture et de développement industriel. Le sociologue Fred Block poursuit cette observation aux États-Unis qu'il qualifie d'État développeur caché[12]. Pour lui, depuis le mandat de Ronald Reagan, la clé de la compétitivité américaine, savamment invisibilisée, a été la capacité de l'Etat fédéral à orienter l'économie au service de l'intérêt national.

Ce modèle nécessite donc deux éléments : une stratégie étatique d'orientation industrielle et un biotope d'entreprises industrielles robustes. La nouvelle révolution industrielle semble se déployer à partir de quatre technologies génériques – l'intelligence artificielle, la robotique, les biotechnologies et probablement, dans l'avenir, le quantique. Ces quatre domaines pourront constituer progressivement les infrastructures appelées à transformer l'ensemble de l'économie. À l'image de l'imprimerie, de la machine à vapeur, du pétrole, de l'électricité ou d'Internet, elles pourront former les « couches basses » de l'appareil productif, diffusant leurs gains de productivité dans tous les secteurs. L'Europe et la France disposent déjà de cet écosystème technologique réel, mais il demeure dispersé. Mistral AI dans les modèles IA, Pasqal dans le quantique, Wandercraft ou Exotec pour la robotique, Carester et son usine Caremag pour le recyclage et l'exploitation des gisements de terres rares, ASML, Zeiss, Vsora avec son processeur Jotunn8, STmicroelectronics ou Soitec pour la fabrication des semi-conducteurs : tous ces acteurs constituent des briques

technologiques critiques, mais insuffisamment agglomérées les unes aux autres. Elles demeurent petites et atomisées face à des concurrents américains et chinois déjà structurés autour de mastodontes impériaux.

Pour amorcer l'État développeur sur le continent européen, nous pouvons imaginer la constitution de grands conglomérats présents sur l'ensemble de la chaîne de valeur de l'IA-robotique-quantique-biotechnologie, capables d'articuler usages civils et capacités de défense militaire. Cette structuration permet de réaliser de véritables économies d'échelle, d'augmenter sensiblement les capacités d'investissement et de conquérir les marchés mondiaux. Au sein du conglomérat, les coûts et bénéfices de l'innovation incrémentale[13] sont mutualisés, mis en synergies et bénéficient simultanément à toutes les branches de l'organisation. L'importance des dépenses privées de R&D est corrélée à la taille des entreprises[14]. À titre d'exemple, les grands groupes japonais réalisent 47% des dépenses de R&D et détiennent 90% des brevets du pays[15]. Le consortium encourage aussi l'innovation externe d'un écosystème de start-ups indépendantes en donnant aux entrepreneurs une perspective d'avenir par consolidation au sein du conglomérat. Le gigantisme permet également de mieux maîtriser les coûts de fabrication par la volumétrie d'achat et l'intégration verticale sur l'ensemble de la chaîne de valeur. Ce modèle industriel, récemment adopté par le Vietnam, a été pensé pour favoriser aussi l'export et le développement de l'investissement privé – deux enjeux cruciaux pour l'Europe. La décentralisation décisionnaire des filiales du consortium empêche la bureaucratisation de l'organisation et maximise l'allocation du capital. La transparence comptable des filiales génère de l'involution au sein du groupement. Les divisions les moins rentables ne sont pas artificiellement maintenues grâce aux profits des autres. En revanche, les salariés ont des opportunités de reclassement intra-groupe plus importantes. Les compétences professionnelles ne s'évaporent pas ou ne renforcent pas les compétiteurs, elles se recyclent au sein du système.

À l'image des *chaebols* sud-coréens[16], l'Europe et la France pourraient développer ces grands conglomérats intégrés grâce à une commande publique massive, à double usage civil et militaire. Les besoins militaires constituent en effet un puissant moteur d'innovation. Ils permettent d'amortir les coûts de recherche en offrant des débouchés initiaux immédiats. La commande militaire fait émerger des technologies qui sont ensuite diffusées vers les usages civils. Internet, le GPS ou l'énergie nucléaire sont issus de cette logique de *dual use*. En Europe, la commande publique représente actuellement 14% du PIB de l'UE. En étant ciblée prioritairement sur des grands conglomérats, cette commande publique pourrait générer une croissance plus soutenue et moins diffuse. L'émergence de groupes européens de plus grande taille implique aussi une réforme du droit de la concurrence et du contrôle des investissements étrangers. Plusieurs signaux indiquent que cette réflexion est désormais engagée au niveau européen. En avril 2026, la

Commission européenne a lancé une révision majeure de sa doctrine en matière de contrôle des concentrations, à travers une consultation publique sur de nouvelles lignes directrices destinées à remplacer les textes de 2004 et 2008 par un cadre unique. Cette évolution vise notamment à mieux prendre en compte les impératifs de sécurité économique dans l'appréciation des opérations de fusion. Sans remettre en cause les principes fondamentaux du droit de la concurrence, cela ouvre la voie à une appréciation plus favorable des opérations de consolidation lorsqu'elles sont susceptibles de renforcer la capacité industrielle de l'Union.

De la même manière, ces grands groupes européens doivent pouvoir se développer à l'abri des prédations internationales. En ce sens, la réglementation du contrôle des investissements étrangers a changé de nature depuis une dizaine d'années. D'un simple mécanisme de filtrage, les récents règlements européens encouragent désormais les États membres à négocier âprement des contreparties qui vont de la basique garantie du maintien d'emplois et de R&D aux transferts de technologies par le biais de co-entreprises imposées avec des partenaires européens. La France, l'Italie avec son *golden power*[17] et l'Allemagne figurent parmi les États les plus avancés en la matière.

Mais, au-delà de cette posture défensive, l'État doit devenir capable d'orienter activement les chaînes de valeur industrielles. Cela suppose une nouvelle génération d'instruments publics. Nous pouvons renforcer une banque étatique d'affaires, dédiée à l'identification et à la sélection d'actifs stratégiques à acheter. Les États-Unis ont amorcé une stratégie identique en créant l'*Economic Defense Unit*. Les banquiers d'affaires et financiers les plus prometteurs du pays sont repérés et recrutés pour servir la stratégie d'acquisition du Pentagone[18]. Développée à partir de Bpifrance ou de la Banque européenne d'investissement (BEI), la banque étatique d'affaires aurait pour mission d'organiser la croissance externe des conglomérats nationaux et continentaux émergents. Son rôle serait de développer une capacité d'origination et d'agrégation des actifs critiques. Inspirée à la fois des méthodes de Temasek Holdings à Singapour et des logiques de cartographie stratégique du METI japonais, cette agence fonctionnerait comme un instrument permanent d'intelligence économique et de consolidation industrielle. Elle piloterait les dépendances industrielles, en lien constant avec les services de Bercy et de la Commission européenne. Elle orienterait activement les trajectoires capitalistiques vers les acquéreurs européens et français pour combler les vulnérabilités. À travers une évaluation technique poussée et un échange de données sécurisées et normées au sein de « boîtes noires », elle contribuerait à structurer un *pipeline* permanent d'acquisitions.

Cette logique d'agrégation offensive pourrait être complétée – comme nous y invite l'économiste Philippe Aghion[19] – par la création d'une véritable Defense Advanced Research Projects Agency (DARPA)[20] française ou européenne. Cette structure de « capital-risque d'État », légère et agile,

aurait pour mission d'anticiper les innovations technologiques de rupture. Contrairement aux bureaucraties classiques de l'innovation, cette agence fonctionnerait avec des équipes resserrées, des responsables de programmes recrutés pour des mandats courts et une forte autonomie d'action. Son objectif serait de financer des projets à haut risque et à fort potentiel de disruption, en assumant pleinement la possibilité de l'échec. Elle incarnerait une nouvelle forme d'État capable de prendre des risques technologiques structurants.

Ces outils ambitieux pourront réinstaurer une « gaine » verticale dans la politique économique. Cela permettra de replacer le point nodal économique à l'équilibre entre les forces horizontale et verticale – point qui avait dérivé durant la période néolibérale écoulée. Mais cette nouvelle impulsion verticale suffit-elle à retrouver l'harmonie économique ? N'est-il pas nécessaire d'améliorer le mouvement horizontal lui-même, notamment afin de sortir d'une dichotomie élimée entre État et marché ? L'économie de marché est existentiellement dépendante d'une troisième sphère que l'on peut nommer la société civile. Elle rassemble les corps sociaux non étatiques qui, par les liens de solidarité et de confiance qu'ils génèrent, permettent la création de richesse. L'excès d'horizontalisation de la période néolibérale a eu tendance à autonomiser le marché de l'économie civile. Le marché s'est imparfaitement désencastré des institutions sociales qui lui permettaient de fonctionner correctement et de tendre vers le bien commun. Affaiblis, certains corps intermédiaires ont néanmoins survécu. Ils ont continué à opérer de manière inefficace et délégitimée. Quoi qu'il en soit, la tendance générale a consisté à dévitaliser la société civile organisée au profit d'une économie dérégulée. Cela a généré une surpondération de la variante marchande de l'horizontalisation.

Pour être amélioré, le mouvement horizontal pourrait renouer avec sa variante socialisée. Nous pourrions repenser un réagencement harmonieux du marché dans l'économie civile. Les institutions sociales de cette économie gagnent en légitimité lorsqu'elles favorisent l'équité et le bien-être du plus grand nombre. Légitimes, elles développent la confiance entre agents économiques. Cette confiance facilite, à son tour, la collecte collective de capitaux nécessaires au développement économique vertical. Cette confiance permet enfin aux agents économiques de coopérer sereinement et donc de créer de la richesse. Nous étudierons désormais le redéploiement nécessaire de l'horizontalisation économique.

Recevez chaque semaine toutes nos analyses dans votre boîte mail

Abonnez-vous

Développer horizontalement la coopération relationnelle

Accroître le capital social

Comment financer le chantier titanesque de reconstruction verticale des capacités productives ? Les États européens sont globalement frappés par un niveau d'endettement public excessif qui réduit l'ampleur des plans d'investissement étatique. Les marchés de capitaux européens sont jugés parcellisés et limités. L'industrie financière est plus atrophiée qu'au sein des puissances américaine et chinoise. Face à ces impasses, une piste alternative pourrait consister à se tourner vers une autre voie de financement : la mobilisation collective du capital des particuliers. L'importance des volumes financiers générés par la mise en commun de ces capitaux permet d'atteindre une taille critique. Par ailleurs, il s'agit d'un mode de financement souverain grâce à une collecte autochtone auprès des populations résidentes.

L'Europe et la France disposent de ce type d'épargne en abondance. En revanche, elles manquent d'instruments permettant de l'orienter vers les priorités souveraines et les besoins de long terme. Plus de 6500 milliards d'euros demeurent aujourd'hui investis en France dans des placements peu productifs pour l'économie réelle. Il s'agirait de réorienter cette épargne dans des actifs stratégiques pour le futur, par exemple au moyen d'un dispositif fiscal incitatif.

En partant de la Caisse des dépôts et consignations, de Bpifrance ou de la BEI, nous pourrions renforcer un fonds souverain. Ce modèle permettrait de mobiliser une partie de l'épargne au service des grandes transitions économiques, démographiques et technologiques. Sa gouvernance reposerait sur un modèle paritaire associant représentants des salariés, des employeurs et de l'État, afin de regrouper, autour des garants de l'intérêt général, les principales forces économiques et sociales du pays. Cette gouvernance définirait les grandes orientations stratégiques et les objectifs de performance, tandis que la gestion opérationnelle serait confiée à des équipes recrutées exclusivement sur des critères de compétence dans la gestion d'actifs. Doté d'objectifs de rendement explicites, ce management disposerait d'une autonomie de décision dans la mise en œuvre de la stratégie. Il rendrait régulièrement compte de ses performances à la gouvernance.

Le fonds investirait sur des horizons de dix à vingt ans dans les secteurs stratégiques où les

besoins en capitaux sont importants : énergies décarbonées, infrastructures numériques, politiques natalistes et structures dédiées à la petite enfance et au vieillissement, technologies duales. Son rôle serait de financer les infrastructures publiques nécessaires. Il soutiendrait l'innovation en finançant la DARPA française, structure de capital-risque d'État. En soutenant capitalistiquement la banque étatique d'affaires, il préserverait le contrôle des actifs stratégiques et accompagnerait la constitution de conglomérats industriels européens.

En poussant la logique actuelle des banques publiques européenne ou française, ce fonds serait un *hub*, la tête de réseau d'un paysage pluriel d'outils financiers spécialisés. Il interviendrait en co-investissement avec des investisseurs privés afin de créer un puissant effet de levier sur les capitaux mobilisés. Il piloterait une gamme complète de véhicules d'investissement couvrant l'ensemble du cycle de financement de l'économie : des fonds nationaux consacrés aux secteurs stratégiques ; des fonds régionaux destinés au développement des écosystèmes territoriaux ; des fonds sectoriels dédiés notamment à l'intelligence artificielle, aux semi-conducteurs, au nucléaire, à la défense, au quantique ou aux biotechnologies ; des fonds spécialisés dans le financement des start-ups technologiques ; d'autres dédiés au passage à l'échelle des entreprises (« scale-up »), maillon particulièrement déficitaire en Europe ; des fonds d'infrastructures *greenfield* destinés à financer de nouveaux actifs industriels, énergétiques ou numériques, ainsi que des fonds *brownfield* consacrés à la modernisation, à la décarbonation et à la sécurisation d'infrastructures existantes ; enfin, des véhicules dédiés au renforcement des fonds propres des entreprises coopératives, mutualistes ou de l'économie sociale.

Cette architecture s'inspirerait des meilleures pratiques développées par les grands gestionnaires d'actifs agissant pour le compte d'investisseurs institutionnels. L'objectif ne serait donc pas de créer un investisseur unique omnipotent, mais un véritable écosystème financier diversifié, inscrit dans une stratégie nationale cohérente. Alimentant financièrement la structure de « capital-risque d'État » et la banque étatique d'affaires spécialisée, ce fonds deviendrait le principal bras financier de la politique économique française. Il permettrait de dépasser une logique de soutien ponctuel aux entreprises pour opérer l'autonomie stratégique du continent.

Le financement du système reposerait d'abord sur la mobilisation de l'importante épargne des particuliers évoquée. Nous pourrions compléter ce financement par deux dispositifs. D'une part, nous pourrions mettre en œuvre une ponction des potentiels gains de productivité de l'automatisation du travail par l'IA et la robotique. Nous développerons plus précisément ce dispositif un peu plus loin. Il doit être mesuré afin de ne pas désinciter les acteurs économiques à se transformer technologiquement. D'autre part, et dans un souci d'équilibre, nous pourrions ponctionner les revenus du travail menacés par l'automatisation numérique. Instauré à un taux

modéré, cela créerait un flux financier temporaire. Il aurait tendance à s'amenuiser au fur et à mesure de la réduction de l'emploi face à l'automatisation.

La politique industrielle volontariste soutenue par ce fonds souverain accélérerait la transformation technologique de l'économie. Cela pourrait entraîner des ruptures profondes dans le monde du travail. Le fonds doit donc financer la protection des populations face aux risques de ces mutations. Dans le cas contraire, une défiance populaire monterait contre l'accélération technologique verticale. Plusieurs signaux montrent que cette contestation a déjà démarré[21]. Ainsi, l'automatisation technologique ne peut être pensée uniquement comme une dynamique de gains de productivité ; elle doit aussi intégrer les coûts humains et sociaux des transitions qu'elle peut provoquer. Lorsqu'une entreprise remplace des emplois par des systèmes automatisés, une partie de la valeur créée pourrait contribuer à financer la sécurisation des trajectoires professionnelles. Il faut internaliser une partie de ces effets sociaux afin que les bénéfices de la révolution technologique ne soient pas privatisés, tandis que ses conséquences humaines sont supportées par la collectivité. C'est d'autant plus impérieux que ces technologies ont besoin d'infrastructures collectives, dont l'énergie électrique abondante et peu chère, pour se développer. Les peuples ont donc un atout pour exiger une contribution de ces technologies au bien commun : ils contrôlent, par l'exercice démocratique, les infrastructures collectives (centrales nucléaires, réseau d'eau…) nécessaires aux technologies.

Ailleurs, le débat a déjà commencé. Aux États-Unis, l'entreprise OpenAI souhaite qu'une partie de la richesse créée par l'IA soit reversée à l'ensemble de la société, notamment *via* un fonds de richesse publique distribuant un dividende aux citoyens[22]. L'entreprise a proposé d'attribuer 5% de son capital au gouvernement américain, afin de faire bénéficier chaque Américain des futurs profits de l'IA. Le dirigeant d'Anthropic Dario Amodei réfléchit de manière identique sur le partage de la valeur des gains de productivité liés à l'IA. Cette idée, formulée également par Bernie Sanders et les démocrates socialistes d'Amérique (DSA), rassemble de manière transpartisane, jusqu'aux conservateurs trumpistes.

En Corée du Sud, un conseiller du président a proposé la création d'un « dividende national de l'IA », qui viserait à redistribuer aux citoyens une partie des recettes exceptionnelles générées par les technologies émergentes[23]. Plus concrètement, un projet de « Future Response Fund » a été annoncé par la présidence sud-coréenne. Alimenté par les recettes fiscales issues du boom des semi-conducteurs, ce fonds doit financer les grands projets industriels et l'émergence de nouveaux moteurs de croissance. Mais il doit aussi permettre d'aider au développement des régions en dehors de l'aire métropolitaine de Séoul. Il pourra aussi financer les politiques en faveur des jeunes générations, notamment dans les domaines du logement, de l'emploi et de

l'entrepreneuriat. L'ambition est de transformer les rentes issues de l'avance sud-coréenne dans l'industrie des semi-conducteurs en un instrument de redistribution.

En Chine, les autorités considèrent que l'IA doit accroître la productivité sans provoquer de chômage massif, la préservation de l'emploi étant un enjeu de sécurité nationale. Elles privilégient une logique de complémentarité entre l'homme et la machine. Dans son discours à la World Artificial Intelligence Conférence de Shanghai, Xi Jinping a réaffirmé que l'IA devait demeurer au service de « l'humain d'abord », contribuer à « donner des ailes à tous les secteurs et tous les métiers » en préservant la stabilité sociale. Il défend une gouvernance de l'IA conciliant compétitivité et cohésion sociale, faisant de la maîtrise des effets de l'automatisation un élément central du modèle chinois de modernisation. Par ailleurs, un arrêt d'un tribunal de Hangzhou a jugé illégal le licenciement d'un salarié au seul motif que son poste pouvait être remplacé par une IA[24].

En Europe, c'est dans une logique de complémentarité entre puissance publique et coopération sociale que peut être pensée une garantie à l'emploi face aux ruptures provoquées par l'intelligence artificielle et la robotique. Ce mécanisme serait financé par le fonds, hub financier souverain, évoqué. Les révolutions technologiques ne peuvent être politiquement soutenables que si la société garantit à chacun une place utile dans la continuité collective. Une partie des métiers qualifiés (l'IA menaçant les cols blancs) et non qualifiés (la robotique menaçant les cols bleus) pourrait être reconfigurée ou supprimée.

Dans cette perspective, la garantie à l'emploi constitue une infrastructure permanente de stabilisation. Son objectif est d'empêcher que les ruptures technologiques ne produisent de la désaffiliation sociale. Les besoins explosent dans les secteurs de l'éducation, du vieillissement, de la santé mentale, de la petite enfance, de la revitalisation territoriale ou encore de l'adaptation climatique[25]. Le marché ne parvient pas à répondre à cette demande de manière satisfaisante. Ces activités demeurent structurellement sous-financées et sous-développées, car elles produisent principalement de la valeur relationnelle et non des rendements financiers rapides. Elles ne créent pas une valeur financière adaptée aux exigences d'un marché classique.

Toute personne durablement fragilisée par les transformations technologiques pourrait ainsi se voir proposer soit une formation pour reprendre un emploi marchand dans un secteur compétitif, soit un emploi utile socialement dans les domaines pré-cités. La logique est celle d'un accès financé à une formation ou une activité utile. Le système repose sur l'idée que le travail demeure l'un des principaux vecteurs de dignité individuelle, de stabilité psychologique et d'intégration sociale.

La formation ne constitue pas, à elle seule, une réponse suffisante au déplacement technologique du travail. D'après l'étude d'Anthropic *An Evidence Review of Worker Retraining*, les formations classiques, essentiellement expérimentées auprès de populations peu qualifiées ou chômeurs de longue durée, n'augmentent en moyenne l'emploi que de 1,7 point et les revenus d'environ 800 dollars par an. Les meilleurs programmes sectoriels obtiennent en revanche des résultats très supérieurs, jusqu'à 5000 à 10 000 dollars de revenus supplémentaires par an, précisément lorsqu'ils partent des besoins réels des employeurs et articulent étroitement formation et débouchés professionnels. Mais ils restent difficiles à généraliser : certains ne retiennent qu'environ un candidat sur cinq, tandis que plusieurs tentatives de réplication de programmes performants ont échoué.

Les ruptures technologiques pourraient déplacer les termes du problème. Les expériences historiques portent principalement sur des travailleurs peu qualifiés et des formations de quelques mois, alors que l'automatisation pourrait également toucher des travailleurs diplômés et fortement qualifiés dont la reconversion peut exiger plusieurs années pour retrouver un emploi et un niveau de revenu comparables. Le modèle pertinent doit mieux articuler débouchés professionnels, formation et transition de carrière. Pour les moins qualifiés, la garantie d'emploi intégrant la formation peut offrir un emploi-formateur directement adossé à des besoins collectifs (soins à la personne, transition écologique…) ; pour les plus qualifiés, elle peut constituer un sas d'activité et de revenu permettant des reconversions plus longues au sein du marché concurrentiel. Plutôt que de former d'abord en espérant qu'un emploi apparaisse ensuite, ce système garantit un débouché dans l'économie du lien et organise autour de celui-ci la montée en compétences et les passerelles vers l'emploi marchand. La formation est toujours plus efficace lorsqu'elle est reliée en amont à des emplois effectivement disponibles.

L'État définit le cadre global et garantit le financement macroéconomique. Mais les formations ou les emplois eux-mêmes ne sont pas créés directement par une administration centralisée. Ils émergent à travers un tissu décentralisé d'acteurs locaux : collectivités, associations, entreprises, coopératives, mutuelles et institutions territoriales. Le secteur coopératif pourrait localement organiser l'enseignement supérieur et la formation continue des salariés dont l'emploi a été disrupté. Par exemple, le secteur coopératif espagnol dispose d'une expertise forte dans la formation et l'enseignement supérieur, comme la coopérative catalane Abacus[26], fondée par des professeurs, qui gère notamment un réseau d'établissements scolaires fondé sur l'innovation pédagogique, Creixen Educacio. Ainsi, ce sont ces structures qui identifient les besoins humains insuffisamment couverts par le marché et qui organisent les activités ou formations utiles à l'échelle des bassins de vie.

Ce système permettrait de réduire la polarisation entre les catégories hautement qualifiées intégrées à l'économie automatisée et les populations – y compris les cadres et professions intellectuelles – progressivement désaffiliées face aux ruptures technologiques. Comme le rappelait *The Economist*, le scénario de *job apocalypse*[27] ne se produira peut-être pas, mais il s'agit d'espérer le meilleur en se préparant au pire.

Prise comme une dynamique horizontale, au sens où elle collecte les capitaux collectivement et redistribue la valeur de façon équitable, la finance pourrait redevenir un instrument commun au service de la puissance productive verticale. Mais ce financement commun ne suffit pas à densifier l'horizontalité économique. Une grande partie de la richesse des nations provient de la qualité des échanges marchands, c'est-à-dire de la façon dont les agents interagissent économiquement et collaborent industriellement. Un partage équitable de la valeur a tendance à fluidifier ces relations économiques. Lorsque les gains de productivité profitent, de façon démesurée, aux propriétaires des moyens de production, les producteurs ne sont pas incités à travailler. Il s'agit donc de trouver la grammaire sociale équilibrée qui maximise la confiance coopérative entre les acteurs. Cet outil de gouvernance économique a pour but d'optimiser la production.

Renforcer la doctrine coopérative, technologie sociale de la productivité

La reconstruction des capacités productives suppose de la contenance, c'est-à-dire des structures capables de préserver une coopération stable face à l'accélération verticale. Nous avons besoin d'une technologie sociale permettant aux forces productives de travailler ensemble. Il nous faut des instruments vecteurs de collaboration économique et de cohésion sociale. Le modèle des coopératives répond parfaitement aux besoins actuels de l'économie productive. La doctrine coopérative stimule, par nature, le partenariat, l'union derrière un objectif économique commun.

Ces organisations ont longtemps été perçues comme des acteurs périphériques ou compensatoires du capitalisme contemporain. Elles peuvent pourtant devenir l'une des architectures centrales des sociétés productives du XXI^{e} siècle. Les coopératives possèdent une logique anthropologique particulière. Leur gouvernance tend à préserver davantage la continuité nécessaire aux métiers de production. Leur taux annuel de disparition est sensiblement inférieur au reste des entreprises : 6,9% en France contre 10% pour les entreprises conventionnelles, et 6,3% contre 10,5% au Royaume-Uni – soit des écarts observés respectivement de 31% et 40%. Les coopératives constituent une armature solide de l'économie mondiale, notamment en Europe. Elles répondent simultanément aux défis de souveraineté productive et de résilience industrielle.

En Europe, nous disposons de colosses coopératifs, des entreprises de taille mondiale occupant

une place structurante dans l'économie continentale. Elles ont réussi à grandir, malgré un environnement réglementaire et prudentiel indifférent, voire parfois hostile. Sans entrave régulatoire, qui sait ce que pèseraient aujourd'hui les coopératives dans la croissance européenne ? L'exemple le plus connu demeure le groupe coopératif espagnol Mondragon. Fondé en 1956, il rassemble aujourd'hui près de 71 000 salariés et plus de 90 coopératives ; il est présent dans plus de 150 pays et a réalisé un chiffre d'affaires supérieur à 11,3 milliards d'euros en 2025. Il investit chaque année plusieurs centaines de millions d'euros dans la recherche, la robotique, l'industrie manufacturière et la formation supérieure, tout en conservant une gouvernance démocratique fondée sur le principe « un membre, une voix ». Mondragon constitue l'un des premiers groupes industriels d'Espagne et démontre qu'une gouvernance coopérative peut soutenir une stratégie mondiale d'innovation et d'exportation.

De son côté, la France dispose d'un socle particulièrement solide. Les entreprises coopératives représentent plus de 21 600 sociétés, 1,1 million d'emplois, plus de 344 milliards d'euros de chiffre d'affaires et environ 10% du PIB. La France dispose d'entreprises coopératives capables de se développer à l'international. Né en France en 1964, le groupe Up a construit un développement mondial tout en conservant une gouvernance coopérative et un ancrage français. Présent dans 25 pays sur quatre continents, il emploie plus de 3200 collaborateurs et accompagne près de 23 millions de bénéficiaires. Son développement repose sur l'exportation d'une gamme complète de solutions de paiement et de services : titres-restaurant, chèques cadeaux, solutions de mobilité, titres de transport, prestations sociales, aides publiques, avantages aux salariés, plateformes de paiement dématérialisées et solutions numériques de gestion des avantages sociaux. Le statut coopératif favorise l'export en réduisant l'urgence à rentabiliser les filiales étrangères. Par ailleurs, les coopératives françaises occupent des positions dominantes dans plusieurs secteurs stratégiques. Les groupes bancaires coopératifs – Crédit agricole, BPCE et Crédit mutuel – représentent ensemble plus de 60% du marché bancaire de détail, faisant de la France l'un des pays où la banque coopérative est la plus développée au monde.

Le Royaume-Uni connaît lui aussi un regain d'intérêt pour cette forme d'organisation. Autour du Premier ministre Andy Burnham et de son Co-operative Party (branche du labour), la coopération est redevenue un projet politique de premier plan. Elle irrigue désormais les réflexions sur le logement, l'énergie, les transports, les soins, les banques locales ou encore les plateformes numériques. L'objectif est de reconstruire des institutions capables de redistribuer durablement le pouvoir économique au sein des territoires. Le modèle américain ou britannique des *Employee Stock Ownership Plan* (Esop américains) ou *Employee Ownership Trusts* (EOT britannique)[28] prolonge cette logique dans le domaine de la propriété productive par les salariés. John Lewis Partnership illustre la réussite du modèle britannique de propriété collective : avec près de 69 000 salariés et

un chiffre d'affaires de 13,4 milliards de livres sterling, le groupe appartient collectivement à ses collaborateurs par l'intermédiaire d'un *trust*. Depuis la création des EOT en 2014, le Royaume-Uni compte plus de 2800 entreprises détenues par leurs salariés. De leur côté, les États-Unis comptent aujourd'hui plus de 6300 entreprises détenues totalement ou majoritairement par leurs salariés, représentant près de 15 millions de bénéficiaires et environ 1800 milliards de dollars d'actifs. Par exemple, W.L. Gore & Associates, inventeur du célèbre Gore-Tex, emploie près de 13 000 personnes sous ce modèle.

Ailleurs dans le monde, l'Inde compte plus de 850 000 coopératives, regroupant près de 290 millions de membres, soit le plus vaste mouvement coopératif au monde. L'Australie illustre également cette dynamique. Les cent principales coopératives et mutuelles australiennes réalisent 50,9 milliards de dollars australiens de chiffre d'affaires annuel. Leur revenu a progressé de 8,4% en un an dans un contexte de ralentissement économique, tandis que leur résultat d'exploitation médian augmentait de 32%[29]. Cette performance confirme que les structures coopératives peuvent rivaliser avec les grands groupes cotés tout en conservant une gouvernance fondée sur les producteurs.

Sur un autre plan, les coopératives d'achat sont pertinentes face à la volatilité des matières premières. Elles modèrent les poussées inflationnistes en soutenant durablement les pouvoirs d'achat des consommateurs et des entreprises. Les coopératives de commerçants ou les réseaux d'artisans comme Orcab mutualisent les achats de milliers d'entreprises indépendantes afin de renforcer leur pouvoir de négociation face aux fabricants. Les coopératives de consommateurs, détenues directement par leurs sociétaires, constituent également de puissants groupes économiques : en Suisse, Coop rassemble plus de 2,67 millions de membres et réalise 35,5 milliards de francs suisses de chiffre d'affaires ; S. Group fédère plus de 2,7 millions de sociétaires en Finlande pour un chiffre d'affaires supérieur à 15 milliards d'euros ; en Italie, le système des coopératives de consommateurs Coop réunit 6,2 millions de membres et représente près de 17 milliards d'euros de ventes. L'agrégation de la demande est un instrument puissant de stabilisation des prix, de sécurisation des approvisionnements stratégiques et de politique industrielle[30]. En ce sens, les coopérations d'achat constituent un levier important de résilience économique et de souveraineté productive face à la volatilité des prix.

L'exigence contemporaine de sécurité économique nécessite un sursaut productif. Or, la meilleure manière de diffuser un devoir de productivité est de responsabiliser chacun grâce à un droit à bénéficier des bienfaits de celle-ci. En partageant mieux la valeur créée, les coopératives créent une incitation à produire. À travers cette éthique de responsabilité, c'est un esprit de sécurité économique qui se diffuse dans la société. Cela crée également la loyauté nécessaire des individus

envers le collectif pour accepter les sacrifices nécessaires au redémarrage économique. Un effort est mieux consenti lorsqu'il est équitablement partagé. En termes de résultats, les coopératives de travailleurs sont de 6 à 14% plus productives que les entreprises capitalistes comparables[31].

L'objectif premier des coopératives demeure la maximisation de la richesse mais par la pérennité de la communauté économique et la stabilité des investissements. Elles arbitrent naturellement en faveur de la continuité des compétences et de la croissance sur le long terme. Une étude portant sur l'ensemble des coopératives de travailleurs italiennes entre 2011 et 2018 montre qu'elles préservent davantage l'emploi face aux chocs négatifs de demande que les entreprises conventionnelles, en acceptant un ajustement supérieur des rémunérations et de la rentabilité. Parallèlement, les coopératives de travailleurs réinvestissent en moyenne 86,8% de leurs bénéfices nets dans leurs réserves impartageables, contre seulement 10,2% distribués aux sociétaires[32]. Cette spécificité revêt une importance nouvelle face au « mur d'investissements » que les entreprises vont devoir engager dans les prochaines années. Les transitions énergétiques, climatiques, démographiques ou technologiques exigent des capitaux massifs dont la rentabilité ne se mesure parfois qu'à l'échelle de plusieurs décennies. Les coopératives sont des organisations capables d'attendre plus longtemps la rentabilité d'un investissement.

Les coopératives représentent donc une part de l'économie européenne qu'il serait nécessaire de faire grandir face aux défis que nous devons relever. Leur permettre de changer d'échelle suppose cependant de lever plusieurs freins structurels qui limitent aujourd'hui leur capacité d'investissement, de croissance et de consolidation.

Le premier enjeu consiste à doter les coopératives d'un véritable marché des fonds propres. Contrairement aux sociétés par actions, elles ne disposent pas d'un accès naturel aux marchés de capitaux pour financer leurs investissements ou leurs acquisitions. Une première évolution consisterait à créer un *European Cooperative Capital Facility*, géré par le hub financier souverain proposé ci-dessus, capable d'investir en fonds propres, quasi-fonds propres et dette subordonnée dans les grandes coopératives européennes. Ce véhicule interviendrait systématiquement en co-investissement avec des investisseurs privés, sur le modèle du Fonds européen d'investissement ou des programmes de Bpifrance, afin de créer un effet de levier plutôt que de se substituer au marché. Les titres participatifs pourraient être réformés pour devenir des instruments perpétuels éligibles aux fonds propres, offrant une rémunération indexée sur la performance économique, mais dépourvus de droits de vote. Les certificats coopératifs d'investissement pourraient être harmonisés au niveau européen afin de constituer une véritable classe d'actifs accessible aux investisseurs institutionnels, avec un régime juridique unique et une liquidité organisée sur des plateformes spécialisées.

Le deuxième chantier concerne la dette de long terme. Les coopératives devraient bénéficier d'une plateforme européenne de refinancement, opérée par le hub financier souverain décrit précédemment, permettant aux banques coopératives d'accéder à des ressources longues destinées au financement de leurs investissements industriels ou de leurs acquisitions. Ce hub financier souverain pourrait parallèlement mettre en place un programme paneuropéen de garanties de portefeuille, couvrant une partie du risque porté par les établissements prêteurs sur les projets des coopératives, à l'image des dispositifs déployés pour les PME innovantes. Cette architecture pourrait être complétée par un fonds européen de transmission coopérative, chargé d'accompagner financièrement les reprises d'entreprises par leurs salariés (Esop, EOT…), les conversions en Scop ou SCIC, ainsi que les opérations de consolidation entre groupes coopératifs européens.

Une troisième réforme devrait porter sur le traitement prudentiel du capital coopératif. Aujourd'hui, les exigences issues de la réglementation européenne apprécient principalement la qualité des fonds propres au regard de critères élaborés pour des sociétés de capitaux. Il serait pertinent de reconnaître explicitement, dans un cadre européen commun, les réserves impartageables comme une catégorie spécifique de capital de très haute qualité, compte tenu de leur caractère permanent, non distribuable et non remboursable. Les instruments coopératifs hybrides pourraient bénéficier d'un traitement prudentiel harmonisé permettant leur pleine éligibilité dans les fonds propres réglementaires. Les exercices de supervision pourraient également intégrer des indicateurs propres au modèle coopératif – stabilité historique du sociétariat, taux de rotation des membres, capacité structurelle d'autofinancement ou niveau de réserves impartageables – afin d'apprécier le risque sur des bases économiques plutôt que sur la seule structure juridique.

La gouvernance constitue un quatrième levier. Les autorités pourraient adapter leurs critères d'évaluation afin de mieux reconnaître la spécificité des conseils d'administration coopératifs, composés de sociétaires représentant les territoires, les filières économiques ou les entreprises membres – c'est-à-dire des acteurs en prise avec l'économie réelle. Les obligations de gouvernance pourraient être recentrées sur la qualité effective du contrôle interne, de la gestion des risques et des compétences collectives du conseil, plutôt que sur des standards inspirés des sociétés cotées caractérisées par la dispersion de leur actionnariat.

Enfin, l'Europe gagnerait à créer une véritable union du droit coopératif. Celle-ci reposerait sur un statut de Société coopérative européenne (SCE) profondément modernisé selon la logique du 28e régime (EU Inc.), permettant la constitution de groupes coopératifs transfrontaliers sous un droit unique européen. Cette réforme pourrait être accompagnée d'un passeport européen des

instruments financiers coopératifs, autorisant leur émission et leur souscription dans l'ensemble de l'Union sans réhomologation nationale, ainsi que d'un régime fiscal harmonisé garantissant la neutralité des opérations transfrontalières, des fusions coopératives et des réserves impartageables. L'objectif serait de faire émerger un marché européen du capital coopératif intégré, tout en préservant les principes fondamentaux de gouvernance démocratique qui constituent l'originalité du modèle.

Conclusion : à l'assaut du futur

La véritable fracture de notre temps n'oppose plus seulement le marché à l'État, ni même la mondialisation au protectionnisme. Elle oppose les sociétés capables de reconstruire des institutions durables à celles qui continuent d'administrer leur propre désorganisation. Les crises sanitaires, énergétiques, géopolitiques et désormais technologiques révèlent une même réalité : une économie productive ne repose pas uniquement sur du capital, des technologies ou des infrastructures. Elle repose aussi sur des institutions capables d'organiser la coopération et la transmission dans la durée. Ces institutions dictent un horizon collectif, attractif pour le plus grand nombre.

L'erreur des démocraties européennes aura été de croire qu'il était possible de moderniser indéfiniment l'économie tout en dissolvant progressivement les structures qui rendaient cette modernisation soutenable. La puissance économique est toujours le résultat d'une architecture sociale suffisamment stable pour accepter des sacrifices au nom d'un destin commun. La loyauté des individus envers le collectif naît d'un effort équitablement réparti. Chacun peut consentir à l'épreuve s'il sait que nul ne s'y dérobe. Cela pourrait constituer un remède à l'« hyperpolitique », c'est-à-dire la politisation erratique à cause de la désinstitutionnalisation continue. Comme le montre Jonathan White dans *Future as a Political Idea*[33], restaurer une économie productive suppose donc aussi de restaurer une espérance collective, capable de donner un sens aux efforts, aux innovations et aux transformations qui s'annoncent.

L'économie politique duale participe de cette ambition. Elle envisage d'abandonner le compromis industriel du XX siècle. Elle propose de stopper l'acharnement thérapeutique face à un logiciel néolibéral devenu zombie. Elle offre une nouvelle architecture institutionnelle où la verticalité de l'État développeur et l'horizontalité des institutions coopératives se renforcent mutuellement. Lorsque les fruits du travail se perpétuent dans le temps, demain a plus de saveur qu'aujourd'hui. Là réside peut-être le véritable chantier des démocraties européennes : redonner aux sociétés un futur suffisamment désirable pour qu'elles choisissent à nouveau d'investir, d'innover et de croire en leur propre avenir.

1. Pierre Clastres, *La société contre l'État. Recherches d"anthropologie politique*, Paris, Éditions de Minuit, 1974, pp. 184 et 186.
2. Nassim Nicholas Taleb, *Antifragile : Les bienfaits du désordre*, Paris, Les Belles Lettres, 2013.
3. Zygmunt Bauman, *La vie liquide*, Paris, Fayard, 2013.
4. Bismarck Analysis est un cabinet de conseil spécialisé dans la prospective.
5. Voir sur ce sujet : The Editorial Board, « State capitalism is back in fashion. That's not good », *Bloomberg*, 27 juillet 2026.
6. Cette méthode a été officiellement annoncée par le président de la République le 22 avril 2026 à l'occasion d'un conseil des ministres délocalisé dans l'Allier. Face aux lourdeurs administratives grevant la réindustrialisation française, elle vise à accélérer 150 projets industriels stratégiques grâce à un pilotage resserré inspiré de la reconstruction de la cathédrale Notre-Dame de Paris et des Jeux olympiques.
7. Anshu Siripurapu, « What Is the Defense Production Act? », Council on Foreign Relations, 22 mai 2025.
8. Édouard Chardot, Enzo Constantin et Amandine Rogeon, *L'abondance, ou la reconquête d'un futur désirable*, Fondation Jean-Jaurès, 12 mars 2026.
9. Chalmers A. Johnson, *MITI and the Japanese Miracle: The Growth of Industrial Policy, 1925–1975*, Stanford, Stanford University Press, 1982.
10. Alice H. Amsden, *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization*, New York, Oxford University Press, 1989.
11. Les *zaibatsu* sont des grands groupes d'entreprises japonais.
12. Fred Block, « Swimming Against the Current: The Rise of a Hidden Developmental State in the United States », *Politics & Society*, 2008.
13. Il s'agit de l'innovation interne à l'entreprise d'un produit, service ou procédé existant améliorant progressivement sa qualité.
14. Lire sur ce sujet : Antonin Bergeaud, *La prospérité retrouvée. Les leviers de la croissance au XXIe siècle*, Paris, Odile Jacob, 2026 et Dani Rodrik, *Shared Prosperity in a Fractured World: A New Economics for the Middle Class, the Global Poor, and Our Climate*, Princeton University Press, 2025.
15. Kim YoungGak et Nagaoka Sadao, « The Role of Business Groups in Creating New, Innovative Firms: Evidence from Partially Owned Firms in Japan », *Research Institute of Economy, Trade and Industry*, février 2020.
16. Les *chaebols* sont les grands groupes d'entreprises coréennes.
17. Institué en 2012 et progressivement renforcé depuis lors, le *golden power* désigne les pouvoirs spéciaux du gouvernement italien permettant d'autoriser, d'imposer des conditions ou de suspendre les opérations concernant des entreprises ou des actifs stratégiques pour la sécurité nationale.
18. Drew FitzGerald, « Pentagon Dangles $400,000 Salaries to Recruit Wall Street Bankers », *The Wall Street Journal*, 17 juillet 2026.
19. Philippe Aghion, « Notre croissance potentielle est insuffisante parce que notre système d'innovation est faible », *Revue politique et parlementaire*, 7 juillet 2023.
20. Créée en 1958, la Defense Advanced Research Projecs Agency (DARPA) est l'agence du Département américain de la défense chargée de financer les recherches technologiques de rupture, à fort potentiel stratégique militaire et civil.
21. Pierre Rimbert, « Tout le monde déteste l'IA », *Le Monde diplomatique*, juillet 2026.
22. OpenAI, *Industrial Policy for the Intelligence Age: Ideas to Keep People First*.
23. Yann Rousseau et Loïc Pialat, « En Corée du Sud, un « dividende national » pour redistribuer les profits de l'IA aux citoyens ? », France Info, 15 mai 2026.
24. Yann Rousseau et Loïc Pialat, « En Chine, une entreprise vient d'être condamnée pour avoir remplacé un employé par un IA », France Info, 12 juin 2026.
25. Chloé Ridel et Alexandre Ouizille, « Pour une garantie à l'emploi vert », Institut Rousseau, février 2021.
26. Fondée en 1968, Abacus est une coopérative espagnole spécialisée dans la création et la distribution de produits et de

contenus culturels, éducatifs et de loisirs. Elle regroupe 900 000 sociétaires consommateurs et 500 sociétaires salariés.

27. Ce terme désigne la destruction massive d'emploi par l'IA et la robotique.
28. Timothée Duverger et Christophe Sente, *Pour une démocratisation du travail : transformer l'entreprise par le « dividende salarié »*, Fondation Jean-Jaurès, 30 janvier 2023.
29. BCCM, 2026 National Mutual Economy Report.
30. Isabella Weber et Gregor Semieniuk, *The World Needs an Oil Buyers' Club*, Project Syndicate, 17 avril 2026.
31. Ben Craig et John Pencavel, *Participation and Productiviy: A Comparison of Worker Cooperatives and Conventional Firms in the Plywood Industry*, Brookings, 1995.
32. Les données sont issues de cet article.
33. Jonathan White, *In the Long Run: The Future as a Political Idea*, Londres, Profile Books, 2024.