

L'armée va au musée mais ne se rend pas

UNE ASSOCIATION ENVISAGE d'ériger un musée de l'armée à Thoune, haut lieu de l'histoire militaire helvétique. C'est bien la place qui convient aujourd'hui à l'armée, diront certains, moins convaincus que jamais des menaces militaires qui pèsent sur la Suisse. Parmi eux, le «Groupe pour une Suisse sans armée» (GSsA) qui vient de décider le lancement de deux nouvelles initiatives populaires, dont une pour la suppression de la défense nationale.

L'armée au musée? Le projet présente un intérêt historique indéniable dans la mesure où cette institution, qu'on y soit attaché ou qu'on la déteste, parce qu'elle fut un facteur d'unité et d'identité, a fortement contribué à l'édification de la Suisse moderne.

L'armée reléguée au musée? La chose est moins sûre tant se bousculent à un rythme fou les projets de réforme. Cette forteresse si longtemps immobile, insensible aux critiques qu'elle assimilait hâtivement à de la haute trahison, est aujourd'hui entraînée dans le tourbillon du changement. Les modifications intervenues sur la scène internationale avec la chute du Mur, les difficultés financières de la Confédération et l'évolution démographique du pays – l'effectif des classes d'âge assujetties à l'obligation de servir baisse – dictent le rythme.

Avec l'élaboration dès 1989 du plan directeur «Armée 95», Kas-

par Villiger a initié un mouvement de réforme et un débat qui ne sont pas encore clos (voir notre dossier en page 2). Fondamentalement, c'est autour du principe de neutralité que doivent se cristalliser les enjeux. Que signifie ce principe dans un monde interdépendant, au sein d'une Europe de plus en plus fortement intégrée? Si le danger n'est plus à nos frontières, à quoi peut bien servir une armée nombreuse et bien équipée qui regarde de loin les foyers de tensions et de guerre civile et qui laisse à d'autres la tâche de restaurer la paix?

Le Conseil fédéral a cru trouver une nouvelle justification à l'armée en lui confiant des tâches supplémentaires de caractère civil. Cette idée n'a pas d'avenir car elle se révèle coûteuse aussi

*Kaspar Villiger a
initié un mouvement
de réforme et un
débat qui ne sont pas
encore clos*

bien pour l'État que pour l'économie.

C'est pourquoi on peut prévoir une nouvelle étape dans la réforme qui verra une réduction importante des effectifs, un retour à la seule mission militaire de l'armée, des scénarios de collaboration internationale dans le cadre d'opérations de maintien de la paix, qui conduiront à relativiser le service obligatoire pour tous. Il y a là matière à un débat autrement intéressant que le plat réchauffé proposé par le GSsA, enferré par antimilitarisme primaire dans une idée simpliste qui condamne la Suisse à l'isolement. JD

Les militaires semblent prêts à changer leur fusil d'épaule

LA NOUVELLE POLITIQUE de sécurité, présentée en 1990 par le Conseil fédéral, prend acte de la diversification des menaces potentielles et attribue à l'armée de nouvelles tâches: notamment l'aide en cas de catastrophe, le contrôle des frontières, les actions en faveur du maintien de la paix. La multifonctionnalité prend le relais de la défense purement militaire.

La même année, la commission Schoch, mandatée par le DMF, suggère de remplacer le service militaire obligatoire par une obligation générale de servir.

D'abord non...

Le plan directeur «Armée 95» – le précédant date de 1961 – est rendu public en 1992. Il veut faire de l'armée un instrument souple, adaptable aux développements futurs. La nouvelle doctrine d'engagement met l'accent sur la mobilité au détriment de la défense statique du territoire. Les effectifs sont ramenés à 400 000 hommes, la durée du service réduite.

Un groupe de travail privé, emmené par l'ancien conseiller aux États Otto Schoch, lance l'idée d'une armée professionnelle à effectifs réduits, renforcée par des éléments de milice (1994). Ces propositions sont reçues fraîchement par le DMF. Nullement découragé, le groupe Schoch récidive en 1996 en préconisant l'abandon progressif du principe de neutralité et l'intégration de la Suisse à une structure européenne de sécurité collective.

...puis on entre en matière

Changement de ton au DMF: Adolf Ogi admet que la mise en place du concept «Armée 95» ne doit pas empêcher la réflexion sur les prochaines réformes. C'est pourquoi il mandate un groupe de travail, présidé par l'ancien ambassadeur Édouard Brunner et dans lequel figure Andreas Gross, conseiller national socialiste et l'un des fondateurs du GSsA. On attend ses conclusions. Mais il paraît certain que les effectifs seront une nouvelle fois réduits. C'est dans ce sens que vont l'initiative du PSS pour une réduction de moitié du budget militaire et la proposition du groupe démocrate-chrétien d'économiser 4 à 500 millions par an sur le budget militaire. *jd*

Bonnes prescriptions

LA PLANIFICATION HOSPITALIÈRE, imposée par la Loi fédérale sur l'assurance maladie, fait régulièrement la une des médias. En effet, la réduction visée du nombre de lits oblige à la fermeture d'un certain nombre d'hôpitaux, ce qui provoque la réaction compréhensible des populations touchées.

Tarif forfaitaire par cas

On parle par contre beaucoup moins de l'amélioration de la gestion des établissements qui doit, elle aussi, contribuer à la maîtrise des coûts de la santé. L'un des moyens les plus simples consiste à abandonner la rémunération des prestations hospitalières selon un tarif journalier – prix de la journée du patient – et en fonction des actes accomplis, au profit d'un tarif forfaitaire par cas. Ainsi les établissements ne seront plus incités à multiplier les prestations.

Ce système comporte le danger de voir baisser la qualité des prestations. Il s'agit donc d'établir des critères garantissant que la chasse aux économies possibles ne se fera pas sur le dos des malades. C'est à cet exercice que se livrent présentement trois établisse-

ments hospitaliers zurichois en collaboration avec la direction cantonale de la santé.

Quatre types d'indicateurs ont été définis. Un premier type regroupe des variables d'ordre administratif (temps d'attente avant l'hospitalisation, délai pour l'établissement d'un rapport médical, traitement des réclamations...). Dans un deuxième type on trouve des prestations sans rapport direct avec une affection (réhospitalisation non prévue, infection hospitalière,...). Le troisième type rassemble les appréciations des patients eux-mêmes et le quatrième énumère des indicateurs de qualité pour le diagnostic de onze affections parmi les plus courantes.

Bouleversement culturel

Pour Verena Diener, responsable de la santé publique du canton de Zurich, cette approche représente un bouleversement culturel pour le monde hospitalier, peu habitué à ce qu'on évalue de manière systématique la qualité de son travail. Elle constituera aussi une base indispensable de comparaison entre les hôpitaux et pour établir des contrats de prestations entre ces derniers et les autorités. *jd*

COMPTE NATIONAL

Ça «doure» toujours

LA BANQUE NATIONALE suisse vient de publier les chiffres de la comptabilité nationale (transactions courantes) pour 1996, en amélioration constante. Solde positif de 26,4 milliards. Une fois de plus, le revenu net des capitaux placés à l'étranger est déterminant. Et 1997 s'annonce meilleur encore, malgré un recul de la balance des biens. Pictet et Cie commente les résultats en ces termes dans le *Journal de Genève* (27.11.97):

«En fait l'amélioration de la balance courante s'explique essentiellement par une hausse de 1,1 milliard de l'excédent de la balance des services (bonne tenue des recettes du tourisme et des commissions bancaires) et de 2,6 millions du surplus de la balance des revenus des capitaux (forte hausse

des produits provenant des investissements directs et de portefeuille). Quoi qu'il en soit, la balance courante helvétique semble bien partie pour enregistrer un excédent approchant 30 milliards pour l'ensemble de 1997. Il s'agirait là d'un record historique absolu. Le surplus helvétique avoisinerait ainsi 8% du PIB. En comparaison, même le Japon fait pâle figure (excédent de 2,5% du PIB environ en 1997).»

Au vu de tels records, comment faire croire que nous sommes un pays pauvre? En fait, le solde positif de nos relations avec l'étranger se répercute dans la plus-value boursière des entreprises qui investissent à l'étranger. Mais cet enrichissement est mal redistribué. Constat simple. *ag*

Le jeu biaisé des franchises

Comme approche pour comprendre les mystères des franchises de l'assurance maladie, trois situations, de celles que révèlent rencontres ou lecture.

Une jeune assurée. Elle est abordée par le démarcheur d'un groupe de caisses maladie, qui prend acte de ses revenus modestes. Compte tenu de ces données, l'assureur conseille de choisir la franchise... la plus haute (1500 francs) afin de bénéficier du maximum de réduction de prime, soit, pour 1998, 40%. Arguments avancés: l'assurée réside dans le canton de Vaud où les primes sont particulièrement élevées: le rabais en francs est donc d'autant plus intéressant, un peu plus de 100 francs par mois. Comme l'assurée est jeune et en bonne santé, les risques donc sont faibles. Si elle est de grande prévoyance, elle peut épargner l'économie ainsi réalisée. En une année et demi, elle aura, en fonds propres, la couverture de sa franchise: à ce moment-là, plus de risques et le rabais maximal!

Un médecin. Il observe dans sa clientèle beaucoup de jeunes qui ont choisi la franchise maximale. Souvent, s'ils sont malades, ils ne consultent pas. Ce comportement peut être positif, une sorte d'autorégulation de la demande. Il est souvent préjudiciable. La consultation trop tardive fait apparaître un cas aggravé faute de soins rapides.

Le concordat des caisses maladie. Dans leur journal CAMS, 10 octobre 1997, les caisses soulignent que, selon les calculs de l'OFAS, les réductions de primes pour les franchises à option sont trop généreuses. Dans les cantons où le niveau de prime est élevé, même les assurés à haute franchise, qui recourent à des prestations de soins importantes, profitent du système. Les assureurs opèrent alors un rattrapage sur les primes de base. C'est un cercle vicieux. Plus elles sont élevées, plus les franchises sont attractives. Plus les franchises élevées sont choisies, plus on augmente les primes de base, etc.

Commentaire: franchises et solidarité

La distorsion entraînée par les franchises n'est pas aussi aiguë en Suisse allemande où moins d'un tiers des assurés ont choisi une franchise à option (Berne exceptée). Il n'en demeure pas moins qu'elle est contraire à la solidarité. Elle fausse d'abord la solidarité entre les générations, voulue par la nouvelle loi. Elle ne tient pas compte de surcroît des revenus réels.

Rappelons une fois de plus la position de DP. L'assurance maladie a pour but de protéger chacun non seulement

contre le coût des maladies graves, mais même contre des frais qui perturberaient de manière sensible le budget ordinaire.

Or cette limite est variable selon l'échelle des revenus et de la fortune. Quelques centaines de francs peuvent chahuter l'assise d'un ménage très modeste mais quelques milliers de francs, et même plus que les 1500 francs de la franchise maximale actuelle, sont insensibles pour de hauts revenus. Il faut donc demander et imposer des participations sous forme de franchises liées au revenu. Pour qu'elles aient un sens solidaire, elles ne doivent pas entraîner de réduction des primes. S'il n'est pas social que chacun acquitte les mêmes primes quelle que soit sa situation, l'équité est rétablie si l'on détermine à quel niveau de dépenses maladie l'assurance collective doit intervenir pour chacun.

Certes, l'application pratique pose des problèmes de gestion; celui de la mise en catégorie des revenus, celui des seuils. Mais elles ne sont pas insurmontables, et les risques d'erreur d'une plus faible conséquence que s'il s'agissait d'un subventionnement ou d'un prélèvement direct.

Les premiers frais de la maladie: à chacun, selon ses moyens réels. *ag*

Le coût médical par cas dans les villes universitaires suisses

Le coût des soins dépend de multiples facteurs: la densité des médecins, le nombre de spécialistes, la tarification et, naturellement, l'intensité de la consommation par les patients.

La statistique est d'autant plus intéressante quand elle permet d'isoler plusieurs paramètres. Ainsi celle qui, par catégorie médicale et par cas, analyse le coût dans les cinq villes suisses universitaires.

	Berne	Zurich	Bâle	Lausanne	Genève
Généraliste	790.-	840.-	880.-	960.-	1130.-
Interniste en soins généraux	910.-	1040.-	1050.-	1270.-	1340.-
Psychiatre/psychothérapeute	1830.-	2020.-	2110.-	2160.-	2180.-
Gynécologue-obstétricien	370.-	390.-	410.-	420.-	510.-

Chiffres tirés de l'Organe du Concordat des assureurs-maladie suisses, 11.11.97

Oubliés

ON CONNAÎT LES projets de restructuration du territoire helvétique qui considèrent comme dépassé le découpage cantonal de la Suisse. Munis d'un crayon, ces stratèges en chambre regroupent les bons vieux cantons en quatre ou six régions dont ils nous promettent dynamisme et efficacité.

L'idée n'est pas nouvelle. En 1798 déjà, le général Brune, commandant des troupes françaises en Suisse, projetait de partager la Suisse en trois États, la république rhodanique (Vaud, Valais et Tessin), la Tellegovie (les cantons primitifs) et la République helvétique. Finalement les Français optèrent pour dix-huit cantons. *jd*

«Kein Service für Doremi», dit

La liberté de la presse est chose fragile. Les petits titres survivent parfois et meurent souvent.

Les fusions accentuent le processus de concentration des titres dans un seul groupe, Edipresse.

Ce groupe, allié avec Hachette, s'est également fait une place incontournable dans la diffusion et la vente au détail des livres.

Naville, qui tourne dans cette galaxie, détient le monopole de la diffusion des journaux et des revues.

Cette position de pouvoir était déjà dénoncée dans DP 128 du 12 mars 1970 et DP 173 du 6 avril 1972!

À Montreux, au 29 de la rue du Casino, un kiosquier, Dante Doremi, résiste à l'envahisseur.

LE MÉTIER DE kiosquier peut se pratiquer sous deux formes: être gérant - employé avec un salaire de base minimum qui varie avec le chiffre d'affaires - dans un kiosque appartenant à la société Naville SA, et se fournir exclusivement chez elle, ou tenir un kiosque en indépendant, et se fournir exclusivement chez Naville. Dante Doremi, à Montreux, a lui choisi une troisième solution: indépendant, il obtient les journaux par ses propres moyens, après s'être fourni durant de nombreuses années chez Naville.

Un système de braqueurs

Tout s'est gâté il y a quelques années, nous dit Dante Doremi: «Avec la nouvelle équipe [des managers venus de chez Hachette], Naville a voulu changer tous les contrats des kiosques. Les remises restaient les mêmes, 20% de base et une surremise selon le chiffre d'affaires, allant jusqu'à 7% maximum.» Mais les conditions se sont durcies: chiffre d'affaires minimum à atteindre, dépôt de garantie de 5000 francs. «Je leur ai proposé de prendre les journaux en compte ferme, avec 35% de remise, ou alors qu'ils me donnent la presse dont j'ai besoin, selon mon environnement. Et pas qu'ils me chargent de mots croisés, de trucs qui gonflent les factures. Ils ont un système de braqueurs: ils chargent les stocks à la fin du mois; en plus les factures sont payables à cinq jours...»

«Pour moi, le système Naville, je pouvais juste l'accepter, mais ils ont commencé à me casser les pieds. Quand j'ai signé ce contrat, je faisais confiance à cette maison avec laquelle la famille Doremi-Dreyer travaillait depuis 65 ans. Certains jours, ils se sont mis à oublier de livrer *Libération*, le *Giornale du Montanelli*, le *Corriere della Sera*. Ils ont également «oublié» la *Repubblica*, *Die Zeit*...»

En fait, les kiosques indépendants sont servis après les kiosques Naville. Par exemple: «Je commandais un journal hollandais, le *Telegraf*, pour un client: certains jours je ne le recevais pas, alors que le kiosque Naville d'à côté, si. On faisait les bouche-trous.»

Le dimanche aussi faisait problème; «dans le nouveau contrat, il est mentionné que Naville sert le dimanche selon sa volonté. Je n'avais pas remar-

qué cela, je leur faisais confiance. Ils m'ont dit qu'ils ne me serviraient plus le dimanche. Les clients ne venaient plus chez moi. Naville voulait un minimum de 600 francs de chiffre d'affaires par mois pour les dimanche. Et je vendais déjà huitante exemplaires du seul *Matin* chaque dimanche. J'ai demandé à voir les gens de chez Edipresse pour qu'ils me livrent, mais ils m'ont dit qu'ils ne pouvaient pas, qu'ils avaient un contrat d'exclusivité avec Naville. Voilà le système. Alors j'ai cassé le contrat avec Naville.»

Mais cette rupture ne se fait pas impunément, car Naville a des contrats d'exclusivité avec les éditeurs, «ils leur prennent par exemple six cents pièces, mais à condition qu'ils ne livrent plus directement aux indépendants. Comme ça, ils contrôlent le marché. Ils ont un pouvoir abusif et veulent éliminer tout à fait les indépendants. Beaucoup de kiosques me téléphonent pour me demander comment je fais. Car je peux obtenir 50 000 titres de presse internationale. J'ai mon système que je ne vais pas vous dévoiler. Il est efficace. Ce matin, des journaux grecs, des journaux turcs, sont arrivés.»

Naville est sur son territoire

Pourtant, les problèmes à résoudre sont légion: «Le festival de jazz venait de commencer et j'étais privé de tous mes journaux arabes, de toute ma clientèle.»

Autre exemple: «Il y avait un congrès ici à Montreux. Je livrais soixante *Corriere della Sera* tous les jours à un hôtel. La Rizzoli, à Milan, m'a répondu que j'étais sur le territoire de Naville et qu'ils ne pouvaient pas me servir. J'ai fait la demande à Naville, ils m'ont dit que si je voulais les journaux, il fallait que j'aille les chercher dans un kiosque Naville. Ils voulaient m'anéantir!» Pour les journaux suisses, Naville fait de même bloquer les livraisons: «Kein Service für Doremi». «J'ai fait la demande au *Tages Anzeiger*, ils ont refusé. Edipresse, Ringier, qui trouvent insensée cette politique, me livrent, mais pas tout.»

Mais Dante Doremi s'organise rapidement, trouve des filières. Il vise maintenant plus loin: «J'ai vendu ce magasin. Mais je n'arrête pas. Mon idée est simple, je vais aider les gens qui veulent ouvrir un kiosque ou qui

Naville aux éditeurs

ont des difficultés, et qui veulent être indépendants. Ils n'auront pas besoin de lécher les bottes de Naville qui décidera pour eux. Avec mon expérience, ils pourront ouvrir des kiosques à la barbe de Naville. J'ai déjà le réseau: une centaine de kiosques intéressés. Je peux leur apprendre à gérer la presse, le tabac, les boissons... J'installe des parois pour mettre la presse. Et je me mets derrière. Naville ou pas Naville, je conseillerai des kiosques. Et je les fournirai.»

Sur certains titres, les « officiels » sont distancés: « Je fais déjà la distribution de la presse américaine. J'ai déjà des numéros de janvier, alors que Naville

achète les invendus en Amérique. Avec l'excuse qu'ils arrivent par bateau, ils écoulent des invendus avec un mois de retard. Ils ont toujours fait ça, avec les journaux italiens par exemple: *Gente*, *Oggi*, arrivaient ici alors que les suivants étaient déjà sortis en Italie. Je les ai déjà reçus et ils seront chez Naville la semaine prochaine. »

Un gros travail, mais un travail intelligent

Et me désignant une pile: « Ces journaux arrivent d'Argentine, ceux-ci du Chili, du Brésil, - *El Mercurio* de di-

manche passé. Ils sont déjà réservés. Je travaille beaucoup sur commande, je fais des expéditions. C'est un gros travail, mais c'est un travail intelligent. Naville n'est pas capable de le faire. Je travaille souvent avec deux fournisseurs différents. Si l'un ne fournit pas, je limite les dégâts avec l'autre: je sers d'abord mes clients. »

Pourquoi, demandera-t-on, une telle obstination à fonctionner hors du système de distribution? C'est que Dante Doremi est un « vrai professionnel de la presse, qui travaille sept jours sur sept, qui connaît douze langues », qui estime de son devoir de fournir à sa clientèle jusqu'aux titres venant de l'autre bout du monde. Il estime qu'« un kiosque vit dans son environnement, qu'il doit s'adapter à la demande de la clientèle », et non se faire le simple relais des choix de la société de distribution. « C'est Naville qui décide ce qu'il faut vendre, pas les clients. Ils font le choix. Ils vous disent: ce titre n'est pas distribué sur Montreux, il est distribué sur Genève. »

De bien meilleures remises

Maintenant Dante Doremi ne peut plus retourner les invendus, mais il a de bien meilleures remises. Et les invendus « partent à la longue. Il y a une autre façon: la pochette. Pour les gens qui sont à l'hôpital, par exemple, j'y mets trois exemplaires pour cinq francs. Je fais aujourd'hui des pochettes avec des journaux argentins. Ils ne se perdent pas. Tandis que Naville détruit. »

Des clients entrent, se promènent dans les rayons où voisinent toutes les nationalités: Canada, USA, Australie, pays Arabes, Israël, Turquie, Colombie... Voilà, « c'est déjà le troisième *Financial Time* que je vends depuis que vous êtes là. Sur le *Financial Time* je gagne 60%. Pourquoi est-ce que Naville me donne 20%, m'engueule et me traite comme une pauvre merde? Ils sont arrogants. Mais ils ne pourront pas continuer longtemps, laissez venir l'Europe dans quelques années... »

Évidemment, Dante Doremi a protesté auprès de la Commission de la concurrence, pour dénoncer cette situation de monopole: « Pour eux, je suis comme une tache noire sur leur costume blanc, dont ils ne peuvent pas se débarrasser. »

cp

Convention collective signée par Naville et Action-Unia

LES KIOSQUIERS QUI sont employés de Naville n'en ont pas pour autant la vie facile. Naville avait même tenté, en 1994, de faire des gérants les employeurs des vendeurs en kiosque, afin d'« outsourcer les risques », mais une bataille juridique l'a empêché de faire porter le chapeau aux seuls gérants.

Une convention collective, signée avec le syndicat Action-Unia en 1994, a été prolongée pour 1998. Tous les employés sont maintenant pris en compte, du gérant au livreur, en passant par le vendeur. Mais pas de quoi rêver:

- 4 semaines de vacances par année; une 5^e après 10 ans d'activité, ou 5 ans d'activité et un âge d'au moins 50 ans, ou être âgé de moins de vingt ans.
- Congé maternité: 4 semaines la première année d'activité, 8 semaines la deuxième, 12 semaines dès la troisième.
- La durée hebdomadaire de travail est de 42 heures pour les gérants et les vendeurs, de 40 heures pour les autres.

Salaires annuels minima 1994:	1 ^{re} année	6 ^e année
Manutentionnaires	36140.-	43615.-
Magasiniers, employés de bureau non qualifiés	36985.-	45370.-
Chauffeurs	39260.-	46800.-
Employés de bureau qualifiés	40170.-	48685.-

Gérants

• La rétribution des gérants est composée d'un fixe, lié aux recettes; de commissions et de primes de risque commercial, en fonction des recettes du Sport-Toto, Loterie, Transports publics, taxcard, tabacs...

En 1994, le salaire annuel fixe pour un chiffre d'affaires brut de 355000 francs était de 31850 francs, pour 1217000 francs de 36400 francs; les commissions sur les recettes de tabac sont de 1,62% jusqu'à 105000 francs de recettes; de 1,24 pour la tranche jusqu'à 200000 francs; et ainsi decrescendo jusqu'à 0,29%.

• Les gérants assument le remboursement d'un éventuel solde débiteur résiduel, c'est-à-dire la différence négative entre la prime potentielle de risque commercial et la démarque inconnue (vol, etc., dont seulement le 10% est pris en charge par Naville). Le montant éventuellement à rembourser ne doit pas conduire à un revenu annuel inférieur au minimum défini par la CCT (de 39294 francs à 47275 francs).

• Une caution est demandée à chaque gérant selon une échelle basée sur l'importance des recettes brutes du point de vente.

Publiforum: quel consensus?

Dans DP 1321, nous évoquons l'existence des conférences de consensus aux États-Unis et dans certains pays européens, destinées à renforcer la participation démocratique aux choix de société.

Un lecteur nous fait part de son opinion à ce sujet: il s'interroge sur la capacité de la Suisse à expérimenter ce type de démarche.

L'ARTICLE SUR LES conférences de consensus paru dans DP 1321 «Quand la démocratie a droit à un strapontin», appelle un certain nombre de remarques et de compléments. Tout d'abord, concernant les objectifs d'une telle démarche, il convient de s'interroger sur son insertion dans le fonctionnement d'une démocratie directe comme celle que nous connaissons en Suisse. Qu'on le veuille ou non, la législation et les rapports de force ont entériné une certaine pratique en la matière, notamment quant à la répartition des rôles entre les différents acteurs. Un des points centraux de cette pratique porte sur la délégation de facto de la capacité de la proposition – lobbying, initiatives, référendums – par les citoyens à des groupes de pression (par exemple les associations ou les syndicats), les citoyens conservant la capacité de sanctionner ces propositions lors des votations. Ce phénomène est sans doute dû à différentes causes, dont les principales tiennent à la maîtrise des dossiers, ainsi qu'à la difficulté de collecter les signatures et au financement de cette opération. Cette distinction est importante dans la mesure où les conférences de consensus, telles que décrites dans l'article, viennent rompre cette logique.

Clarifier les attentes

Cette entorse aux principes démocratiques se retrouve souvent lorsque l'on essaie d'augmenter la participation de la population au processus de décision. Un exemple de ce phénomène peut être trouvé au Canada qui a instauré des auditions publiques dans sa procédure d'étude d'impact sur l'environnement pour les projets publics. Pour des raisons de connaissance des dossiers et de disponibilité, des professionnels de la participation publique (sic) sont apparus, souvent financés par des associations.

Ceci ne veut pas dire que ce genre de démarche est nécessairement voué à l'échec, mais plutôt qu'il faut clarifier les attentes. Ainsi, il est possible et important de permettre l'expression des souhaits et des craintes de la population. Ceux-ci sont souvent un bon indicateur du niveau de connaissance du dossier par la population, et donc un moyen d'identifier les lacunes dans son information. Cependant, j'ai des doutes quant à la capacité des citoyens à «proposer des solutions nouvelles», comme le laissent entendre les auteurs de l'article. Le

«simple bon sens» du laïque est rarement suffisant pour permettre l'élaboration de solutions présentant à la fois de bonnes caractéristiques et acceptables par une majorité (du Parlement, des cantons ou du peuple).

Représentativité

L'évaluation des techniques (Technology Assessment) a été souvent présentée comme la solution à ce déficit démocratique. En général rattachées aux parlements nationaux dans les systèmes de démocratie indirecte, ces unités étaient censées fournir aux décideurs politiques les informations de base nécessaires à la bonne compréhension des dossiers. Souvent vues comme des niches de nouveaux technocrates – du fait de leur déconnexion des processus de décision réels – ces unités sont en perte de vitesse, comme le montre la fermeture de l'unité rattachée au Congrès américain il y a un ou deux ans.

Par ailleurs, les conférences de consensus posent d'importants problèmes très concrets, notamment pour assurer la représentativité de leurs membres – et donc leur légitimité. Comme indiqué précédemment, l'intérêt pour le dossier et la disponibilité nécessaires à la participation font qu'il est difficile d'assurer la «laïcité» des personnes concernées.

Jacques Pictet, Genève

IMPRESSUM

Rédacteur responsable:

Jean-Daniel Delley (*jd*)

Rédaction:

Claude Pahud (*cp*), Géraldine Savary (*gs*)

Ont collaboré à ce numéro:

Gérard Escher (*ge*)

André Gavillet (*ag*)

Jacques Guyaz (*gj*)

Jérôme Meizoz (*jm*)

Charles-F. Pochon (*cfp*)

Composition et maquette:

Françoise Gavillet, Claude Pahud,

Géraldine Savary

Secrétariat: Murielle Gay-Crosier

Administrateur délégué: Luc Thévenoz

Impression:

Imprimerie des Arts et Métiers SA,

Abonnement annuel: 85 francs

Étudiants, apprentis: 60 francs

Administration, rédaction:

Saint-Pierre 1, case postale 2612

1002 Lausanne

Téléphone: 021/312 69 10

Télécopie: 021/312 80 40

E-mail: domaine.public@span.ch

CCP: 10-15527-9

Commercialisation prématurée

Les USA se sont lancés avec enthousiasme dans l'aventure des cultures transgéniques. En moins de trois ans, trente-cinq variétés transgéniques ont reçu l'approbation pour commercialisation; entreprises qui aiment le risque, synergie recherche-industrie et procédures d'admission facilitées contribuent à expliquer cette explosion. Et rares sont les voix scientifiques critiques.

TRENTE-CINQ PLANTES transgéniques approuvées pour commercialisation en moins de trois ans. Bien sûr, question surfaces plantées, c'est encore modeste: six millions d'hectares de plantations transgéniques en 1997. Ainsi, pour le maïs par exemple, sur les 32 millions d'hectares plantés aux États-Unis, moins de trois millions d'hectares sont plantés en maïs transgénique (provenant essentiellement de Novartis et de Monsanto). Curieusement, c'est l'Argentine (avec 1,5 million d'hectares, surtout du soja) qui arrive en seconde place des surfaces agricoles transgéniques.

Tomates trop mûres, expérience immature

Au printemps 1994, une nouvelle tomate est annoncée au monde en grande pompe: la «Flavr Savr™», tomate transgénique dont la maturation a été ralentie. Elle peut être cueillie plus mûre, être transportée et arriver encore belle au supermarché. Automne 1997: c'est en vain que vous chercherez la Flavr Savr™ sur les rayons des supermarchés américains. Explication: d'une part, on n'a pas réussi à la cultiver avec des rendements suffisants, et d'autre part, les tomates arrivaient trop fréquemment au supermarché en purée (probablement parce que le gène «ralentisseur» introduit ne s'était pas correctement exprimé).

Modalités d'admission

TROIS AGENCES SE partagent le processus d'admission des variétés transgéniques. L'EPA (Environmental Protection Agency) vérifie si les herbicides ou pesticides contre lesquels les plantes ont été rendues résistantes sont des substances autorisées, mais n'évalue pas en fait les risques associés à la plante transgénique; la FDA (Food and Drug Administration) fait une analyse abrégée du dossier sécurité fourni par les firmes; et l'USDA (United States Department of Agriculture) vient d'édicter de nouvelles règles qui permettront que 99% de tous les essais plein champ soient effectués sans autorisation. Pour la commercialisation, l'USDA a introduit le concept de «plantes proches parentes»: si une de ces plantes est déjà approuvée, les plantes/transgènes similaires subiront un processus d'autorisation accéléré.

L'an passé, première saison du coton Bt™ – coton où une protéine anti-chenilles produite normalement par une bactérie a été introduite. Or malgré cela, les chenilles ont attaqué un nombre important de champs, pour des raisons encore non élucidées – année exceptionnellement riche en chenilles, comme l'affirme Monsanto, ou tests en plein champ bâclés avant la commercialisation, comme semblent l'indiquer certains scientifiques ayant travaillé pour la compagnie?

Résultats imprévisibles

Cette année, première saison commerciale du coton Roundup Ready™, (coton rendu résistant à un herbicide, le Roundup™): le coton et l'herbicide sont vendus par Monsanto, la résistance provient d'un gène bactérien. Or environ 20% des plantes transgéniques ont perdu leurs capsules fleuries de manière précoce. La cause en est encore inconnue, mais ce phénomène paraît en contradiction fondamentale avec le dogme du génie génétique – en tout cas appliqué aux plantes – qui postule que l'on change une plante ponctuellement seulement et uniquement en rapport avec le gène introduit. Or il n'y a pas de liens de cause à effet entre la capsule et la résistance à un herbicide. Ce qui introduit un élément d'imprévisibilité et nécessiterait, à mon avis, des tests en plein champ beaucoup plus importants et sérieux

que jusqu'à présent, avant de pouvoir en venir à la commercialisation.

La prudence doit être de mise

Trois autorisations, trois problèmes, certes sans catastrophe visible pour l'environnement, et qui seront résolus essentiellement par «le marché» – retrait ou compensations financières pour les paysans.

Mais à l'heure où la Suisse et l'Europe cherchent un cadre légal pour le génie génétique qui ne soit pas celui de l'interdiction, il est intéressant – et plutôt inquiétant – de constater qu'aux États-Unis les premiers avatars des plantes transgéniques commerciales coïncident avec une dérégulation et une accélération des procédures d'admission. ge

The Gene Exchange, Automne 1997, publication de l'Union of Concerned Scientists. Une version électronique existe sur www.ucsusa.org; la version papier (gratuite) peut être commandée à UCS, 1616 P St., NW, Washington DC 20036-1434.

Brève

Nous sommes rassurés. Blocher est enfin milliardaire!

La *Neue Zürcher Zeitung* du 26 novembre dernier nous informe du résultat d'une enquête passionnante menée par le magazine *Bilanz*. Les cent personnes les plus riches de Suisse ont accru leur fortune de 62 milliards de francs durant l'année dernière. Parmi elles, le tribun de droite Christoph Blocher, récemment auto-proclamé défenseur des humbles, a vu son pécule passer de 800 millions à 2 milliards. Qu'elles sont fructueuses les petites vertus de l'épargne! Assurément, la Suisse se porte bien. jm

Hélas Microsoft est humain, trop humain!

Si Bill Gates traverse le monde le sourire aux lèvres pour vendre ses « machines à sous », la réalité est bien moins drôle pour ses employés.

La vie des Microsoftiens a fait l'objet d'un roman, moitié fiction, moitié réalité, appelé Microserfs, paru aux éditions 10/18.

C'EST UN LIVRE qui n'a pas fait beaucoup de bruit lors de sa parution l'an passé en traduction française. Pourtant *Microserfs* de Douglas Coupland est sans doute un des romans les plus saisissants de ces dernières années. Il décrit avec minutie la vie d'un groupe de jeunes informaticiens travaillant au siège de Microsoft à Redmond, non loin de Seattle.

Certes *Microserfs* n'a rien du chef-d'œuvre impérissable, mais sa description quasi ethnologique de la vie des informaticiens sous Bill Gates vaut le détour. Vue par des yeux européens, la vie chez Microsoft ressemble à l'un des cercles de l'enfer. Les employés travaillent quasiment 7 jours sur 7. Ils errent entre trois lieux : leur domicile, leur bureau et le supermarché le plus proche. Tous passionnés d'informatique, célibataires de moins de trente ans, ils ont une pleine conscience d'être totalement exploités par la firme de Bill Gates.

Claquer la porte ou pactiser avec le diable

Seules deux choses comptent vraiment : trouver le produit innovateur qui permettra de claquer la porte de Microsoft en créant sa propre entreprise, et surtout gagner le plus d'argent possible. Or, si le salaire est bas chez Microsoft, la pomme tentatrice prend la forme des actions de l'entreprise et des options négociables à terme, remises à la fin de chaque mois aux employés méritants.

Le piège est en place. Tout Microsoftien rêve de partir de ce campus qui ressemble à un camp de concentration ouvert où régnerait la servitude volontaire. Mais s'il veut réaliser son stock d'options, il doit s'efforcer de faire monter le cours de l'action le plus haut possible, et donc travailler comme un fou tous les jours ou presque...

Dans cet extrême Occident, les comportements les plus étranges semblent monnaie courante. Ainsi Daniel, le héros du livre, a construit un autel (au sens religieux), où il vénère sous forme de plaisanterie – mais en est-on si sûr – un des vice-présidents de Microsoft. Lors d'un péripèle dominical, le petit groupe décrit dans le livre de

Coupland traverse par un raccourci inédit les pelouses de l'entreprise avec l'espoir d'être remarqué par Bill Gates au cas où celui-ci regarderait par la fenêtre et qu'il serait frappé par ce comportement novateur...

Derrière les écrans noirs, le cauchemar

Bien sûr, nous sommes dans un roman, mais l'auteur a fait un stage chez Microsoft. Le livre a d'ailleurs été reçu aux États-Unis comme la description plutôt réaliste de la vie des informaticiens dans le Nord-Ouest. Un petit problème pour le lecteur francophone : ce livre est rempli de noms de produits américains, de personnalités des affaires ou du spectacle et d'expressions argotiques du milieu informatique, inconnus en Europe. La nécessité de se référer souvent au glossaire à la fin de l'ouvrage casse un peu le rythme de lecture. Néanmoins un roman à lire absolument pour tous ceux qui veulent connaître un peu de la comédie humaine qui se cache derrière Windows, Word et le logo si familier qui s'affiche sur l'écran de presque chaque ordinateur.

Douglas Coupland, *Microserfs*, 10/18, Paris, 1996.

Médias

LA NZZ (14.11) a publié un article bien documenté sur les mutations de la presse, à la gauche du *TagesAnzeiger*. Selon cet article, le lancement d'un nouveau journal syndical commun au SIB et à la FTMH serait le plus avancé en Suisse romande et en Suisse italienne.

Osons-nous espérer que le nouvel hebdomadaire paraîtra en français le 1^{er} mai prochain ?

LE NOUVEL HEBDOMADAIRE bernois qui devrait succéder, à fin janvier, à la *Berner Tagwacht* (la diane bernoise) s'appellera *Die Hauptstadt* (la capitale). Le sprint final pour assurer le financement est en cours.

cfp