



## Chapitre 1 – Des revenus d’une autre galaxie.

*« Les règles de l’économie de marché telles que les décrit l’économie classique jouent beaucoup plus rarement sous leurs aspects de libre concurrence dans la zone supérieure, qui est celle des calculs et de la spéculation »<sup>1</sup>*

Fernand Braudel.

*« Que gagne en moyenne mensuellement le P-DG d’une grande société française ? »* 70 826 euros, soit environ 850 000 euros annuels, ont répondu les Français interrogés lors d’une enquête récente<sup>2</sup>. Manque-t-on d’imagination ? Ou bien – ce qui serait une interprétation plus sympathique – ne veut-on pas croire à l’avidité de nos principaux dirigeants ? Les sondés étaient en effet très loin du compte. Voici la bonne réponse : le revenu annuel moyen des P-DG du CAC 40, hors stock-options et autres actions gratuites, se fixait, en 2010, à 2,4 millions d’euros<sup>3</sup>.

### **Savez-vous ce que gagne un grand patron ?**

Avec la crise financière, l’ordre économique est confronté à une situation qui rend caduques les croyances sur l’échelle des inégalités, mais aussi sur le marché supposé fournir une mesure du mérite à la base de ces inégalités. La légitimité de cet ordre est remise en cause, et pas uniquement au bas de la hiérarchie sociale.

Pour saisir l’ampleur des changements entraînés par la crise actuelle, il faut revenir une décennie en arrière. Une enquête internationale conduite en 1999 fournit des résultats intéressants sur la perception des inégalités de revenus avant la crise<sup>4</sup>. Quatre résultats en ressortent. 1° *La forme de la distribution des revenus est mal connue* : une majorité de personnes se la représente comme un triangle (une large base de pauvres et peu de riches) ou un losange (peu de pauvres, peu de riches et une très large classe moyenne), alors qu’elle a plutôt une forme de losange tronqué en sa base. 2° *Les inégalités sont*

À lire : un extrait de "Les Rémunérations obscènes", de

<https://www.contretemps.eu>

Philippe Steiner

redaction

*considérées comme trop fortes dans tous les pays : de 66 % des personnes interrogées aux États-Unis à 89 % en Espagne, en passant par 82 et 87 % en Grande-Bretagne et en France. 3° La distribution des revenus en forme du losange est celle à laquelle les individus aspirent. Une large couche moyenne repose alors sur une fine pointe de pauvres, et sur cette base s'élèvent par degrés progressifs les strates les plus riches, jusqu'à dessiner une fine pointe de très riches. 4° Finalement, si les salaires et la hiérarchie des salaires sont assez bien connus, les très hauts salaires le sont très mal.*

Lorsqu'on demandait à l'époque aux individus de fixer le rapport entre ce que gagnait un patron d'une grande entreprise et ce que gagnait un ouvrier non qualifié, on obtenait les réponses données dans la première ligne du tableau ci-dessous :

*Rapport du revenu d'un patron de grande entreprise à celui d'un ouvrier non qualifié selon l'enquête ISSP de 1999*

	Suède	Espagne	Allemagne	États-Unis	Grande-Bretagne	France
Ratio estimé	3,8	5	8	12,5	12,5	16
Ratio souhaité	2,1	2,8	5	5	5,6	6,3

Les ordres de grandeur étaient déjà massivement erronés puisque, en 2002, le rapport entre le salaire d'un ouvrier non qualifié français et le revenu moyen des patrons du CAC 40 était de 1 à 177 ; il était de l'ordre de 1 à 300 aux États-Unis à la même époque. En réalité, l'écart estimé correspondait plutôt au rapport entre l'ouvrier non qualifié et les revenus des classes moyennes supérieures, comme si les sondés ne voyaient pas ce qui se passait au-delà.

La seconde ligne du tableau donnait à voir le rapport que les personnes interrogées estimaient souhaitable en matière d'inégalité de rémunération entre le P-DG et l'ouvrier non qualifié. Il en ressortait une mesure implicite de l'égalitarisme dans les différents pays. À l'exception de l'Allemagne, on constate que la réduction espérée de l'inégalité était d'autant plus forte que l'inégalité perçue était élevée : en Suède et en Espagne, il aurait suffi de diviser l'écart de revenu d'un facteur 1,8 tandis qu'en France ou aux États-Unis, il aurait fallu le diviser par 2,5.

Qu'en est-il depuis ? L'enquête réalisée en 2010 montre une évolution des réponses des Français : l'écart estimé a été multiplié par 4 (passant de 1 pour 16 à 1 pour 63) et l'écart souhaité l'a été par un peu moins de 3. L'explosion des inégalités n'a donc pas échappé aux Français. Est-ce à dire que, avec un décalage dans le temps, l'opinion publique s'adapte et accepte un niveau croissant d'inégalités ? Cette interprétation, bien commode, n'est pas satisfaisante pour une raison essentielle : avant comme après l'épreuve de la crise financière, *les réponses font apparaître une forte sous-estimation des rémunérations obscènes*. Certes, de 1999 à 2010, l'erreur d'appréciation diminue de moitié, mais elle demeure considérable, surtout lorsqu'on pense aux *chiffres absolus* de ces rémunérations sous-estimées.

L'enquête de 2010 met ainsi en plein jour une différence dans la capacité à estimer les revenus. Pour les revenus ordinaires, les réponses fournies par les Français interrogés sont très proches des statistiques de l'Insee : l'erreur moyenne n'est que de 10 à 14 % pour les revenus de l'ouvrier non qualifié, de l'employé et du médecin, elle est nulle pour l'instituteur dont le revenu est estimé à quelques euros près. Les réponses sont moins précises lorsqu'il s'agit des ministres dont le revenu est *surestimé* de 23 % - mais il est vrai que, dans ce cas, le revenu monétaire ne représente plus qu'une partie du revenu réel qui tient aussi à des avantages en nature (logement, frais de déplacement, de représentation, de bouche, etc.). C'est avec les très hauts revenus que les personnes interrogées perdent la boussole : en fixant le revenu des patrons des grandes entreprises aux alentours de 70 000 euros mensuel, la *sous-estimation* oscille entre 500 et 300 % selon que l'on tient compte ou non des stock-options et bonus différés ! Le même phénomène se reproduit à une moindre échelle à propos du revenu des « stars du football » : avec 165 000 euros mensuels leur revenu est *sous-estimé* de 190 %<sup>5</sup>.

Cette forte différence dans la capacité à estimer les revenus a une signification sociale majeure : il existe un clivage qui place à part les revenus des personnes situées au sommet de la hiérarchie. Alors que le montant des revenus perçus dans le monde économique ordinaire est bien ou très bien connu, les revenus qui prévalent au sommet de la hiérarchie le sont très mal. La sous-estimation montre que ces revenus échappent au monde économique ordinaire quand bien même les personnes interrogées ont bien compris que les inégalités se sont accrues.

### **Pendant la crise, les affaires continuent.**

Il y a de bonnes raisons à cela, à commencer par les niveaux proprement stratosphériques des rémunérations obscènes. Celles-ci ont pour pointe extrême les revenus des dirigeants des *hedge funds*<sup>6</sup>, ces fonds de placement peu régulés, condensés de la spéculation sur les produits financiers engendrés par la montée en puissance du capitalisme financier depuis la fin des années 1970. Spéculant sur la crise des *subprimes*, John Paulson, dirigeant du *hedge fund* éponyme, en relation étroite avec la banque Goldman Sachs, a ainsi gagné 3 milliards de dollars en 2007<sup>7</sup>. La crise n'est pas une mauvaise affaire pour tout le monde : sept dirigeants de *hedge funds* new yorkais ont gagné plus d'un milliard de dollars en 2009, dont David Tepper, dirigeant d'Appaloosa Management, qui a perçu à lui seul 4 milliards de dollars. Les vingt-cinq meilleures rémunérations dans le secteur totalisent 25,3 milliards de dollars, plus du double des gains perçus en 2008<sup>8</sup>.

Le lendemain de l'annonce de la nationalisation de Fannie Mae et de Freddy Mac (les deux principales sociétés émettrices de crédits hypothécaires), alors que la crise financière révèle toute son ampleur, la presse fait état des rémunérations des deux P-DG qui avaient conduit ces entreprises de prêts hypothécaires à la faillite : au cours de l'année 2007, Daniel H. Mudd et Richard F. Syron ont chacun reçu une rémunération de 70 millions de dollars<sup>9</sup>. Quelques jours plus tard, on apprend que Stanley O'Neil, qui a mené au désastre la banque d'affaire Merrill Lynch, a été gratifié d'un chèque de 160 millions de dollars au moment de son éviction<sup>10</sup>.

Pour faire bon poids, les cinq premières banques américaines - Bear Stearns, Merrill Lynch, Goldman Sachs, JP Morgan et Lehman Brothers - ont accordé 66 milliards de dollars de bonus à leurs collaborateurs en pleine crise des *subprimes*. UBS, importante banque suisse, annonce de son côté qu'elle distribue 1,2 milliard d'euros de bonus malgré une perte de

13 milliards et 2 000 licenciements<sup>11</sup>. Un mois plus tard, c'est l'assureur AIG qui distribue des bonus à 73 de ses hauts cadres après avoir été sauvé par l'argent public<sup>12</sup>. Mais Goldman Sachs a un statut de *primum inter pares* à défendre : au cœur de l'été, on apprend qu'elle provisionne 20 milliards de dollars pour les bonus à venir. L'affaire est annoncée à la une du journal *Le Monde* et l'éditorialiste du quotidien s'en étrangle : « *Banque avide. Comme si de rien n'était... Comme si la crise mondiale qu'elles ont provoquée ne charriait pas chaque jour son cortège de drames sociaux, de tragédies humaines et de dérives économiques, des banques renouent avec les pratiques d'hier. Des pratiques du monde d'avant la crise. Aux États-Unis la banque d'affaires Goldman Sachs s'appête à provisionner sans honte une enveloppe de quelque 20 milliards de dollars à affecter aux bonus à venir, soit la somme que le G8 alloue à la lutte contre la faim dans le monde !* »<sup>13</sup>.

Alors que les annonces visant à encadrer les rémunérations se multiplient, le monde de la finance entend bien continuer à faire comme si rien ne s'était passé. Se fondant sur des informations publiées par les cinq plus gros établissements financiers de Wall Street - Citigroup, Bank of America, Morgan Stanley, Goldman Sachs et JP Morgan - *Le Monde* sort un article pleine page sous le titre « Les traders retrouvent les bonus géants d'avant-crise ». Les cinq établissements ont en effet provisionné, dès septembre 2009, 90 milliards de dollars pour rémunérer leurs équipes, la moitié de cette somme devant aller aux bonus des *traders*<sup>14</sup>. JP Morgan, la banque qui a le mieux traversé la tempête - elle a notamment racheté Bear Stearn en faillite au plus fort de la crise financière de l'année 2008 - a versé à elle seule 29 milliards de dollars à ses employés<sup>15</sup>. La place de Paris n'est pas en reste avec un milliard d'euros pour les *traders* parisiens : « *Un milliard d'euros de bonus pour les traders parisiens. Rien n'y fait. Malgré la colère des opinions publiques, les mises en garde des gouvernements, l'instauration de taxes exceptionnelles, les excès continuent en matière de rémunération des opérateurs financiers. C'est ainsi que les traders employés à Paris par des banques françaises et par des filiales françaises d'établissements étrangers, s'appêtent à toucher, en mars, entre 900 millions et un milliard d'euros de primes, selon nos estimations. Soit l'équivalent de ce que touchent 62 000 personnes payées au smic pendant un an. En moyenne, chacun des 3 500 traders travaillant en France devrait recevoir un bonus de 285 700 euros. Certains traders vedettes percevront des primes supérieures au million d'euros* »<sup>16</sup>.

Comment est répartie la manne ? Très inégalement. En 1998, rapporte Olivier Godechot<sup>17</sup>, 128 millions d'euros de bonus étaient à partager entre les membres de la salle de marché d'une grande banque française. Les bonus les plus substantiels allèrent au *front office* (*traders* et vendeurs qui sont au plus près du marché), tandis que le *back-office* (informaticiens, contrôleurs de risque, etc.) fut mis à la portion congrue. Le bonus moyen des 215 *traders* fut fixé à 304 000 euros, celui des 41 contrôleurs de risque à 19 000, soit 16 fois moins par personne et 83 fois moins par service une fois comparés les 65 millions d'euros attribués aux *traders* au 0,77 million reçu par les contrôleurs de risque<sup>18</sup>. Les différences furent également fortes entre les *traders* puisque les 10 plus gros bonus parmi ces derniers ont été en moyenne de 1 627 000 euros, alors que les 50 plus bas étaient en moyenne de 25 700 euros, soit 63 fois moins.

## « Hommes et surhommes »

Le secteur de la finance, de la banque et, plus généralement, les hautes sphères du

capitalisme financier contemporain sont étrangers à « l'ordre économique ordinaire », celui dans lequel se déroule la vie économique de la masse de la population. C'est le « monde économique des surhommes ». Les rémunérations n'y sont pas redevables de la même échelle de mesure. Que peut signifier la rémunération d'un ménage percevant 1 500 euros de salaires et prestations sociales, pour un *trader* gratifié d'un de ces bonus à sept chiffres ? Un tiers de son bonus quotidien ou moins d'un millième de son bonus total – ces montants sont pour lui en deçà du seuil de perception. À l'inverse que signifie la richesse représentée par un tel bonus pour ce ménage ? 90 années d'activité, soit plus de deux vies de salarié travaillant 40 ans, sans interruption, au salaire médian français. Irréels, les chiffres deviennent difficiles à manier dans le calcul mental de l'ordre économique ordinaire. Il faut passer en année-salaire, voire en vie-salaire, pour leur donner une grandeur manipulable, de même que dans les mesures astronomiques on délaisse le kilomètre et ses dérivés pour l'unité astronomique (la distance de la terre au soleil) ou l'année-lumière. La distance entre le monde économique ordinaire et le monde de la finance n'est plus à l'échelle terrestre et il faut des unités nouvelles, stellaires<sup>19</sup>.

Les rémunérations superlatives sont-elles compatibles avec les principes officiels du capitalisme moderne ? On est en droit d'en douter. À la différence du capitalisme d'aventuriers où l'enrichissement provient des liens entre la finance, les décideurs politiques et les militaires, le capitalisme moderne est supposé fonder l'enrichissement sur l'échange, par accord mutuel des volontés des participants au marché. Le comportement économique y est certes directement fondé sur le gain, mais il doit aboutir à *une modération* de ce dernier. L'argument a été développé avec force par Max Weber : « *Le « désir du gain », la « recherche du profit », du profit monétaire le plus élevé possible, n'ont en eux-mêmes rien à voir avec le capitalisme. Cette recherche animait et anime toujours les garçons de café, les médecins, les cochers, les artistes, les cocottes, les fonctionnaires vénaux, les soldats, les brigands, les croisés, les piliers de tripots, les mendiants ; on peut dire qu'on la trouve dans « all sorts and conditions of men », à toutes les époques et en tous lieux, partout où il existe, d'une manière ou d'une autre, la possibilité objective d'une telle recherche. Cette conception du capitalisme devrait être abandonnée une fois pour toutes, dès les leçons d'histoire de la civilisation pour enfants. L'avidité d'un gain sans aucune limite n'équivaut en rien au capitalisme encore moins à son « esprit ». Le capitalisme peut s'identifier directement avec la maîtrise, ou du moins avec la modération rationnelle de cette impulsion irrationnelle* ». <sup>20</sup>

Les rémunérations des grands patrons, des *traders* et des banquiers doivent-elles remettre en cause l'enseignement « de l'histoire de la civilisation » dans les collèges ? Il est à craindre que oui, car on ne voit pas comment elles pourraient entrer sous la catégorie d'une quelconque modération rationnelle de l'impulsion irrationnelle au gain. Elles manifestent la tendance contraire, celle dans laquelle les « surhommes » du capitalisme moderne se pensent, pour reprendre à M. Weber une de ses formules nietzschéennes, « *par-delà bien et mal* » <sup>21</sup>.

Si l'ordre économique ordinaire est régi par le principe de la modération rationnelle de l'impulsion irrationnelle au gain, celui des « surhommes » y échappe. La raison en est simple, mais profonde. Pour ces acteurs économiques, les règles de modération n'ont plus cours car leurs activités sont étroitement rattachées au monde politique, et qu'elles se nourrissent de l'idée qu'une telle transgression des valeurs, précisément les valeurs de modération qui s'appliquent et que l'on applique à l'homme de l'ordre économique ordinaire, est légitime. C'est la leçon que Fernand Braudel retire de l'histoire de l'économie moderne, du XV<sup>e</sup> au XVIII<sup>e</sup> siècle au moyen d'une distinction entre l'économie de marché et

le capitalisme<sup>22</sup>. Le marché est le lieu de l'échange concurrentiel, et, dans ce cadre, la modération de la passion du gain est une bonne stratégie, selon l'adage : *Honesty is the best policy* ! Mais, avec le capitalisme, le jeu marchand n'est plus le même : les capitalistes bénéficient de leurs relations avec les politiques, et tout l'enjeu devient la maîtrise des règles de l'échange, dans la mesure où celles-ci fixent les conditions de leur enrichissement.

La relation entre les politiques et les décideurs économiques et financiers demeure le nerf de l'enrichissement superlatif. En France, la part des dirigeants issus de l'administration publique parmi les patrons du CAC 40 reste élevée, autour de 44 %<sup>23</sup>. Nombre de patrons dont les rémunérations ont fait scandale en France sont issus de la haute administration (comme P. Jaffré, J.-M. Messier) ou doivent leur arrivée à la tête de grandes entreprises à leurs relations politiques (comme Henri Proglio). Il en va de même aux États-Unis où les relations entre la finance et le gouvernement fédéral sont fortes et durables. Les anciens de Goldman Sachs étaient très présents au sein de l'administration républicaine de George W. Bush : Joshua Bolten, le chef du Cabinet de Bush, avait été directeur des affaires juridiques de la filiale anglaise de Goldman Sachs, et Henry Paulson, le secrétaire au Trésor, en avait été le P-DG de 1999 à 2006. D'autres anciens de Goldman Sachs occupaient des postes à la croisée du monde politique et de la finance : Neel Kashkari, le directeur du plan de sauvetage financier américain (le TARP, *Trouble Asset Relief Programme*), Stephen Friedman, président de la Réserve fédérale de New York, chargé des marchés financiers, Reuben Jeffery, président de la Commission des marchés dérivés, en avaient été eux aussi des membres éminents. L'administration démocrate de Bill Clinton n'échappait pas à cette règle - Robert Rubin, le secrétaire au Trésor entre 1995 et 1999 avait été codirecteur de Goldman Sachs - pas plus que celle mise en place par B. Obama puisque Mark Petterson, chef de cabinet du secrétaire au trésor, Bill Dudley, président de la Réserve fédérale de New York, et Gary Gensier, président de la Commission des marchés dérivés, ont également fait carrière chez Goldman Sachs<sup>24</sup>. La continuité entre l'administration Bush et l'administration Obama est d'ailleurs sévèrement critiquée par Joseph Stiglitz qui considère que les banquiers de Wall Street ont obtenu ce qu'ils voulaient : « *une équipe qui avait déjà démontré sa bonne volonté à fournir aux banques d'amples sommes d'argent à des conditions favorables* ». Selon lui, le problème majeur qu'affronte l'administration en place est de « *concevoir une vision du marché financier [...] Ces personnes, largement impliquées dans les erreurs du passé, sont-elles les bonnes pour cette tâche et pour prendre de difficiles décisions ?* »<sup>25</sup> Simon Johnson, ancien économiste du FMI, va encore plus loin, en considérant que le lien étroit existant entre Wall Street et le gouvernement fédéral signe l'existence d'une puissante oligarchie aux États-Unis<sup>26</sup>. Comme dans les pays émergents (Russie, Corée, Indonésie), eux-mêmes ravagés par une série de crises financières dans les années 1990, mais avec des moyens différents - notamment le lobbying auprès du Sénat et de la Chambre des représentants - cette oligarchie s'enrichit grâce à ses liens privilégiés avec le pouvoir politique, lesquels d'une part lui octroie des changements législatifs, comme l'abolition, en 1999, du Glass-Steagall Act interdisant la fusion des banques commerciales et des banques d'affaires, et d'autre part s'oppose à la mise en place de régulations contraignantes qui nuiraient à ses intérêts.

références

références

↑ 1 Fernand Braudel, *Civilisation matérielle, économie et capitalisme, 15e-18e siècle*, Armand Colin, 1979, t. 2, p. 8.

- ↑2 *Les Français face aux inégalités et à la justice sociale*, sous la direction de Michel Forsé et Olivier Galland, Armand Colin, 2011, p. 268.
- Et pourtant ces 70 826 euros sont une belle somme en comparaison des 8 700 euros que ces mêmes Français considèrent comme la frontière au-delà de laquelle le revenu mensuel est jugé élevé ! Le rapport est de 8 pour 1. C'est également une belle somme en comparaison des 1 115 euros que gagne un ouvrier non-qualifié
- ↑3 toujours selon ces mêmes Français ! Le rapport est alors de 63 pour 1. L'écart est d'ailleurs jugé beaucoup trop élevé par les personnes interrogées qui suggèrent de baisser le salaire du P-DG de 60 % et d'augmenter de 33 % celui de l'ouvrier qualifié. Le rapport ne serait plus que de 18 pour 1.
- Je ne retiens que les données portant sur l'Europe (Suède, Grande-Bretagne, France, Espagne et Allemagne) et les États-Unis. Pour une vue plus générale de l'enquête, voir l'ouvrage de M. Forsé et M. Parodi, *Une théorie empirique de la justice sociale*, Hermann, 2010, chap. 6.
- ↑4
- ↑5 Le revenu moyen des dix footballeurs français les mieux payés du championnat se monte à 3,8 millions d'euros annuels en 2009.
- Les *hedge funds* sont des fonds d'investissement caractérisés par une gestion très active de leur portefeuille de titres, par l'usage d'un fort effet de levier (un rapport dette/fonds propres élevé), l'usage des positions à découvert – les fameuses positions courtes où l'on vend des titres que l'on ne possède pas – et des frais de gestion liés à la performance. Ces fonds ne représentent qu'une très faible fraction des fonds investis (environ 1 %), mais ils peuvent représenter entre 25 et 60 % du volume des opérations financières selon les marchés – Jérôme Teïletche, *Les hedge funds*, La Découverte, 2009.
- ↑6
- ↑7 *Le Monde*, 23 septembre 2008, p. 11.
- ↑8 *Le Monde*, 3 avril 2010, p. 13.
- ↑9 *Le Monde*, 10 septembre 2008, p. 3. Le même article fait mention de maquillages des comptes de manière à permettre l'octroi de bonus conséquents aux dirigeants.
- ibid.*, 19 septembre 2008, p. 2. Fin janvier 2009, on apprend qu'il avait fait procéder
- ↑10 aux versements des primes, juste avant que la banque d'affaires en faillite ne soit rachetée par Bank of America, *ibid.*, 31 janvier 2009, p. 13.
- ↑11 *ibid.*, 11 février 2009, p. 16.
- ↑12 *ibid.*, 19 mars 2009, p. 1.
- ↑13 *ibid.*, 23 juillet 2009, p. 2.
- ↑14 *ibid.*, 14 janvier 2010, p. 13.
- ↑15 *ibid.*, p. 18.
- ↑16 *ibid.*, 16 janvier 2010, p. 1.
- ↑17 Olivier Godechot, *Working Rich. Salaires, bonus et appropriation du profit dans l'industrie financière*, La Découverte, 2007.
- Si ces rapports dans l'attribution des bonus sont la mesure des rapports de pouvoir des différents départements de la salle de marché de cette banque, on comprend
- ↑18 pourquoi un *trader* comme Jérôme Kerviel a pu s'affranchir des contrôles internes censés l'empêcher de prendre trop de risques.
- C'est ce que fait François Morin (*Le nouveau mur de l'argent. Essai sur la finance globalisée*, Le Seuil, 2006), spécialiste du système financier, lorsqu'il évalue les sommes circulant dans la sphère financière. Il propose une mesure en téradollars (mille milliards de dollars) ou en pétadollars (milliard de milliards de dollars). En
- ↑19 2002, le total des flux financiers se monte à 1 150 téradollars dont 3 % seulement ont servi à solder des transactions sur des biens et services.

- ↑**20** Là encore, M. Weber dit clairement les choses : « *En dehors des époques historiques strictement féodales ou patrimoniales, on ne trouvera aucune époque, dans quelque secteur économique que ce soit sur terre, qui n'ait connu des figures capitalistes de la stature de Pierpont Morgan, de Rockefeller ou de Jay Gould, etc. ; ce qui a changé (bien sûr !), ce sont les moyens techniques dont elles se servaient pour acquérir leur gain. Ces figures-là campaient et campent « par-delà le bien et le mal ». Toutefois, si haut qu'on place par ailleurs leur importance dans les bouleversements économiques, elles n'ont pesé d'aucun poids qui aurait décidé d'un esprit économique dominant à une époque et dans un sens donné. En aucun cas, ces figures n'ont créé l' »esprit » bourgeois spécifiquement occidental, ni n'en sont devenues les porteurs »*, M. Weber, *Sociologie des religions*, Gallimard, [1921] 1996, p. 493.
- ↑**21** M. Weber, *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme*, Gallimard, [1920] 2003, p. 288.
- ↑**22** F. Braudel, *Civilisation matérielle, économie et capitalisme, op.cit.*, et *La dynamique du capitalisme*, Arthaud, 1985.
- ↑**23** François-Xavier Dudouet et Éric Grémont, *Les grands patrons en France. Du capitalisme d'État à la financiarisation*, Lignes de repères, 2010, p. 49-50.
- ↑**24** *Le Monde*, 28 avril 2010, p. 15.
- ↑**25** Joseph Stiglitz, *Freefall. America, Free Markets, and the Sinking of the World Economy*, Norton, 2010, p. 46-47.
- ↑**26** Simon Johnson et James Kwak, *13 Bankers. The Wall Street Takeover and the Next Financial Meltdown*, Pantheon Books, 2010.