

PRIX DU MEILLEUR ARTICLE FINANCIER

Rigueur de l'analyse, attractivité et originalité du style, vertu pédagogique : les ingrédients d'une réussite depuis 16 ans !

2014

Catégorie "Chroniques"

Marc ROCHE

Le Monde

"Le jeune pauvre et
le vieux riche"



ÉCONOMIE

Le jeune pauvre et le vieux riche

CHRONIQUE

Marc Roche

Lettre de la City. Les privilèges dont bénéficient les baby-boomers et qu'ils défendent bec et ongles imposent un fardeau financier sur les nouvelles générations, préjudiciable sur le plan économique.

Publié le 27 août 2013 à 11h57, modifié le 27 août 2013 à 14h55 | Lecture 3 min.



La City a réalisé 41 % des volumes de transactions mondiales en change en 2013. AFP/

Attention : des e-mails frauduleux circulent en se faisant passer pour *Le Monde*. Il s'agit d'une tentative d'hameçonnage. En cas de doute, contactez-nous. [Contacter le service client](#)



D croissance atone et d'inégalités montantes, les "baby-boomers" ne veulent pas entendre parler de retraite et refusent d'assurer la relève.

Premier épisode, le drame Moritz Erhardt, ce stagiaire de 21 ans affecté au département fusions-acquisitions de Bank of America Merrill Lynch, qui serait mort d'épuisement après soixante-douze heures de travail sans interruption. Travailleur compulsif, le jeune Allemand espérait impressionner ses supérieurs et être embauché à l'issue de ses études, l'an prochain.

CONFLIT INTERGÉNÉRATIONNEL

Le Monde Guides d'achat

Gourdes réutilisables

Les meilleures gourdes pour remplacer les bouteilles jetables

Lire

Second épisode, Credit Suisse Londres a été reconnu coupable de discrimination envers un employé senior. En 2011, Tony Shiret, 55 ans, avait été licencié sous prétexte de baisse de sa performance. Or, cet expert du secteur de la distribution était considéré comme l'un des meilleurs du quartier d'affaires londonien. "*J'espère que d'autres suivront mon exemple*", a déclaré l'analyste à l'issue du verdict en sa faveur des prud'hommes de la capitale britannique.

Votre chroniqueur, qui entend enquêter sur le conflit intergénérationnel, prend rendez-vous avec Stephen D. King, l'économiste en chef de la banque HSBC.

En effet, depuis la publication de son ouvrage, *When the Money Runs Out: The End of Western Affluence* (Yale University Press, 304 pages, 18,62 euros), consacré à la fin de l'ère de prospérité occidentale, les angoisses des uns et des autres cherchent comme recours cet expert qui ne jargonne pas.

L'augure dissèque dans cet essai prophétique la réalité d'un monde dans lequel les gouvernements ont pris des engagements qu'ils sont incapables de tenir.

"ACCEPTER UNE CROISSANCE FAIBLE"

Attention : des e-mails frauduleux circulent en se faisant passer pour *Le Monde*. Il s'agit d'une tentative d'hameçonnage. En cas de doute, contactez-nous. [Contacter le service client](#)



Les banques centrales et les gouvernements avaient promis que l'âge d'or allait durer à l'infini. La crise financière comme celle de la dette souveraine ont eu raison de cet optimisme.

"Il faut désormais accepter un taux de croissance faible." Tel est le leitmotiv de Stephen King. "On ne s'est jamais posé la question de savoir si le niveau de l'activité pouvait satisfaire les pressions causées par le vieillissement de la population ou par le coût de l'innovation médicale."

Aujourd'hui, la génération des baby-boomers met la pression sur les jeunes, comme en témoignent la hausse des impôts ou la montée de l'endettement des étudiants. Les décisions sont de plus en plus influencées par la génération Mai 68, à l'exemple des politiques en matière de santé ou de retraite qui leur sont favorables.

FARDEAU FINANCIER SUR LES NOUVELLES GÉNÉRATIONS,

Stephen King annonce, tel un météorologue, le "*grain*" à venir : on fonce dans le mur. Le comportement des baby-boomers est aussi égoïste que celui de la noblesse lors de la révolte des paysans de 1381 en Angleterre contre l'imposition de nouvelles taxes pour financer la guerre de Cent Ans contre la France.

Les privilèges dont bénéficient aujourd'hui les baby-boomers et qu'ils défendent bec et ongles imposent un fardeau financier sur les nouvelles générations, préjudiciable sur le plan économique.

Et pourtant, les pavés ne volent guère. Les mouvements comme Occupy ou bien encore les émeutes urbaines de 2011 ont été des épiphénomènes vite oubliés. *"Cette apathie est la conséquence d'une concurrence à couteaux tirés, nationale comme internationale, sur un marché du travail restreint. Les rebelles des années 1960 étaient conscients qu'une carrière les attendait."*

Il faut donc réviser nos batteries pour protéger les nouvelles générations qui sont l'objet d'une véritable discrimination. L'économiste d'HSBC préconise ce que fit Roosevelt en 1933 pour lutter contre le chômage, en un mot, un "new deal" qui réduirait les divisions entre classes d'âge.

Vaste programme !

roche@lemonde.fr

Marc Roche

Attention : des e-mails frauduleux circulent en se faisant passer pour *Le Monde*. Il s'agit d'une tentative d'hameçonnage. En cas de doute, contactez-nous. [Contacter le service client](#)



Jeux

Découvrir

Mots croisés mini

Profitez tout l'été de grilles
5x5 inédites et ludiques,
niveau débutant

Mots croisés

Chaque jour une nou
grille de Philippe Du

Attention : des e-mails frauduleux circulent en se faisant passer pour *Le Monde*. Il s'agit d'une tentative d'hameçonnage. En cas de doute, contactez-nous. [Contacter le service client](#)



PRIX DU MEILLEUR ARTICLE FINANCIER

Rigueur de l'analyse, attractivité et originalité du style, vertu pédagogique : les ingrédients d'une réussite depuis 16 ans !

2014

Catégorie "Enquêtes"

Christine LEJOUX

La Tribune

Série d'articles sur les réformes post-crise de la régulation financière : "Histoire(s) de la (non) régulation bancaire"



Accueil (//www.latribune.fr) > Entreprises & Finance (https://www.latribune.fr/Entreprises-secteurs.html)

> Banques / Finance (https://www.latribune.fr/entreprises-finance/banques-finance/l-actualite-banques-finance.html)

Histoire (s) de la (non) régulation bancaire (1/5) : Sandy Weill, l'homme qui a défait le Glass-Steagall Act

Afin de porter sur les fonds baptismaux le colosse bancaire Citigroup, Sandy Weill a pesé de tout son poids auprès des régulateurs et des politiques américains, pour faire abroger le Glass-Steagall Act. Premier volet de notre sérié d'été consacré à l'incroyable capacité de résistance du secteur bancaire aux tentatives de réglementation.



Christine Lejoux (/journalistes/christine-lejoux-182)

19 Août 2013, 14:37



La banque Citigroup doit sa création à l'abrogation du Glass-Steagall Act, en 1999. | REUTERS

New York, 16 mars 1933. Dans le quartier de Brooklyn, une jeune immigrée polonaise juive donne naissance à un petit garçon, Sandy Weill. A des kilomètres de là, le sénateur Carter Glass et le député Henry Steagall planchent sur la loi de séparation des activités bancaires, qui sera adoptée par le Congrès en juin 1933, et qui portera leurs noms, le Glass-Steagall Act. Les deux hommes n'ont aucune raison d'être au courant de l'heureux événement survenu trois mois plus tôt à Brooklyn, chez les Weill. S'ils avaient su que le petit Sandy n'était autre que le futur patron de la banque Citigroup, et que, pour créer cette dernière, il mettrait tout en œuvre afin de faire abroger le Glass-Steagall Act...

Ce Glass-Steagall Act qui, dans le sillage de la crise de 1929, a découpé les banques en deux

(https://www.latribune.fr/opinions/20111028trib000660234/regulation-bancaire-s-inspirer-du-glass-steagall-act-de-1933.html). Avec, d'un côté, les banques de détail, sagement occupées à collecter les dépôts de leurs clients et à octroyer des crédits aux particuliers et aux entreprises. Et, de l'autre, les banques d'investissement, qui opèrent sur les marchés financiers. Le but de ce découpage étant que, plus jamais, les banques ne s'amuse à spéculer sur les marchés avec l'argent des déposants, comme elles ne s'étaient pas privées de le faire avant la Grande Dépression.

Tour à tour, les banques jouent la carte de la menace ou celle du fayotage



LATRIBUNE Forum Europe Afrique [Vidéo b...

Mais, dès les années 1960, les banques de détail se sentent engoncées dans le costume que leur a taillé le régulateur de l'époque, (Fed). Commence alors un lobbying destiné à assouplir le Glass-Steagall Act, lobbying qui durera plus de 30

Publicité - Fin dans 15s

Tour à tour, les banques, et notamment Citicorp, JP Morgan et Bankers Trust, jouent la carte de la menace ou celle du fayotage. La menace : limiter la banque de détail ou aux activités de marchés, les établissements bancaires américains sont trop petits et donc trop peu compétitifs par rapport à leurs concurrents étrangers qui, eux, ont le droit de jouer sur les deux tableaux. Le fayotage : Nous ne sommes plus en 1933, la SEC (Securities and Exchange), le gendarme américain des marchés financiers, est devenue si efficace... Les agences de notation financière sont tellement sophistiquées... il est aujourd'hui si aisé d'identifier les investisseurs...

Travelers et Citicorp, une fusion à 70 milliards de dollars

Les banquiers font mouche. En partie. Sans aller du tout jusqu'à abroger le Glass-Steagall Act, la Fed l'assouplit à la fin des années 1980, en autorisant les banques à tirer 5% maximum de leurs revenus d'activités de marchés. Mais il faudra attendre une dizaine d'années encore avant que le Glass-Steagall Act ne soit purement et simplement jeté aux orties.

C'est là qu'entre en scène Sandy Weill. En 1998, le petit garçon de Brooklyn est âgé de 65 ans et dirige le groupe de services financiers Travelers. Lui vient l'idée de fusionner avec Citicorp. John Reed, le patron de la banque américaine, est d'accord. Le 6 avril 1998, les deux groupes annoncent leur rapprochement, une opération de 70 milliards de dollars, (<https://www.nytimes.com/1998/04/07/news/07iht-citi.t.html>) la plus importante jamais réalisée à l'époque dans toute l'histoire de l'industrie et des services.



La naissance de Citigroup, un pied de nez au Glass-Steagall Act

Le nouvel ensemble, baptisé Citigroup, est un véritable monstre, présent tant dans la banque de détail que dans la banque d'investissement. Avec, à l'époque, un chiffre d'affaires de plus de 60 milliards de dollars, une capitalisation boursière de 140 milliards, et plus de 100 millions de clients dans une centaine de pays. Bref, un véritable pied de nez au Glass-Steagall Act. [Économie \(https://www.latribune.fr/actualites/economie/economie.html\)](https://www.latribune.fr/actualites/economie/economie.html) [Tech \(https://www.latribune.fr/media-telecom-entreprise.html\)](https://www.latribune.fr/media-telecom-entreprise.html) [Entreprises & Finance \(https://www.latribune.fr/entreprises-finance.html\)](https://www.latribune.fr/entreprises-finance.html) Mais Sandy Weill fait depuis des mois le siège des bureaux d'Alan Greenspan, le président de la Fed, de Robert Rubin, le secrétaire au

Trésor - qui, au passage, deviendra l'un des bras droits de Sandy Weill chez Citigroup - et, même, du président des Etats-Unis, Bill Clinton, afin de les convaincre d'autoriser le rapprochement entre Travelers et Citicorp. Les autorités de régulation donnent leur assentiment à la fusion, à condition que... le nouveau groupe se conforme au Glass-Steagall Act d'ici deux ans.

Les grands établissements rallient les banques indépendantes à leur cause

Hors de question pour Sandy Weill, qui redouble d'efforts de lobbying, d'autant plus que les cours de Bourse de Citicorp et de Travelers, après s'être envolés le jour de l'annonce de la fusion, replongent, les investisseurs finissant par douter que Citigroup voie le jour. « J'ai en premier lieu formé une alliance avec Phil Purcell et David Komanksy [respectivement patrons de Morgan Stanley et de Merrill Lynch, à l'époque ; Ndlr], afin de travailler au changement (de la loi). L'une de nos tâches les plus urgentes consistait à surmonter la traditionnelle fraction qui existait dans le secteur financier, en ralliant à notre cause les petites banques indépendantes, lesquelles étaient réfractaires à une concentration du secteur qui menacerait leur autonomie », raconte Sandy Weill, dans son autobiographie, parue en 2006 et intitulée « The Real Deal. » Ensuite, « les autres dirigeants de banques et moi-même avons expliqué au Congrès et aux différentes administrations que les banques américaines risquaient de demeurer à la traîne du secteur bancaire mondial, si la législation n'était pas modifiée », écrit l'ancien patron de Citigroup.

La finance américaine aura dépensé 350 millions de dollars pour en finir avec le Glass-Steagall Act

L'argument va porter, aidé par les 150 millions de dollars de donations faites par le secteur financier aux partis politiques, en 1997 et en 1998. Deux années au cours desquelles la finance américaine aura dépensé 350 millions de dollars, au total, pour convaincre les Etats-Unis d'en finir avec le Glass-Steagall Act. Elle obtiendra gain de cause en 1999, avec le vote de la loi Gramm-Leach-Bliley, qui modernisera le secteur des services financiers. (<https://dealbook.nytimes.com/2009/11/12/10-years-later-looking-at-repeal-of-glass-steagall/>) « Cinq ans plus tard, au cours d'un dîner, j'ai recroisé l'ancien sénateur Gramm, qui m'a dit, avec un brin de facétie : « Le Congrès a fait une erreur, avec la loi Gramm-Leach-Bliley. Il aurait dû appeler la loi Weill-Gramm-Leach-Bliley ! » », se délecte Sandy Weill, dans son autobiographie. Tout est dit.


Lire aussi :

>>> **Histoire(s) de la (non) régulation bancaire (2/5) : Comment le lobby a neutralisé les lois "anti prêts-rapaces"** (<https://www.latribune.fr/entreprises-finance/banques-finance/banque/20140327trib000822241/histoires-de-la-non-regulation-bancaire-25-comment-le-lobby-a-neutralise-les-lois-anti-prets-rapaces.html>)

>>> **Histoire(s) de la (non) régulation bancaire (3/5) : Comment les banques françaises ont détricoté la loi Moscovici** (<https://www.latribune.fr/entreprises-finance/banques-finance/banque/20140327trib000822244/histoires-de-la-non-regulation-bancaire-35-comment-les-banques-francaises-ont-dettricote-la-loi-moscovici.html>)

>>> **Histoire(s) de la (non) régulation bancaire (4/5) : La colère de la Banque d'Angleterre contre le lobby bancaire** (<https://www.latribune.fr/entreprises-finance/banques-finance/20140327trib000822245/histoires-de-la-non-regulation-bancaire-45-la-colere-de-la-banque-d-angleterre-contre-le-lobby-bancaire.html>)

>>> **Histoire(s) de la (non) régulation bancaire (5/5) : Goldman Sachs, ou comment contourner la règle Volcker** (<https://www.latribune.fr/entreprises-finance/banques-finance/20140327trib000822247/histoires-de-la-non-regulation-bancaire-55-goldman-sachs-ou-comment-contourner-la-regle-volcker.html>)

 Christine Lejoux (/journalistes/christine-lejoux-182)

Partager :



Rédiger un commentaire

Sur le même sujet

Histoire (s) de la (non) régulation bancaire (5/5) :

Goldman Sachs, ou comment contourner la règle Volcker



<https://www.latribune.fr/entreprises-finance/banques-finance/20140327trib000822247/histoires-de-la-non-regulation-bancaire-55-goldman-sachs-ou-comment-contourner-la-regle-volcker.html>

Histoire (s) de la (non)

régulation bancaire (3/5) :

comment les banques françaises ont détricoté la loi Moscov...



contourner la règle Volcker

Histoire (s) de la (non)

régulation bancaire (3/5) :

comment les banques françaises

ont détricoté la loi Moscov...

Commentaire 0

Il n'y a actuellement aucun commentaire concernant cet article.
Soyez le premier à donner votre avis !

Rédiger un commentaire

Prenez les bonnes décisions



Profitez de l'abonnement premium
à partir de seulement 9€/mois

Je m'abonne

(https://abonnement.latribune.fr)

Régions

La Tribune+

Services

Événements



