Jacques MAZIER
Maurice BASLE Jean-François VIDAL

quand les crises durent ...

2e édition

ECONOMICA

Jacques MAZIER

Maurice BASLE

Jean-François VIDAL

quand les crises durent...

2e édition

ECONOMICA
49, rue Héricart, 75015 Paris

1993
[1984]

Depuis près de vingt ans, la crise dure. Du fait de son ampleur et de ses enjeux, elle ne peut être comprise sans être replacée dans une perspective historique. C'est donc une fresque économique de longue période, reposant sur des données détaillées, que les trois auteurs nous proposent. Un rapprochement avec la crise des années 1930 et avec les modes de croissance antérieurs permet de bien dégager les ruptures et les mutations qui interviennent au cours d'une grande crise. Durant les années 1930, deux alternatives, le fordisme et le fascisme, se sont affrontées ; la première n'a pu s'affirmer et s'épanouir qu au terme de multiples errements. Depuis la fin des années 1970 la convergence vers des formes de gestion plus libérales est nettement apparue : le monétarisme, le discours antiétatiste, la déréglementation et la libéralisation financière ont illustre cette tendance. Mais la vague libérale n'a pas été en mesure d'engendrer un nouveau mode de croissance cohérent au niveau national et, encore moins, au niveau mondial. La relance de la construction européenne par l'Acte unique, c'est-à-dire par le marche, et la perspective d'Union Monétaire s'inscrivent dans cette logique.

Sommaire

Couverture

Présentation

Page de titre

Introduction

1. CROISSANCE ET CRISES : QUELQUES POINTS DE MÉTHODE

1.1. Régimes d'accumulation et formes institutionnelles

1.2. Croissance et régulation

1.3. Espace national et internationalisation

1.3.1. Régime international de croissance

1.3.2. Les formes de la régulation internationale

1.4. Crise, régulation et rentabilité

2. LES GRANDES LIGNES DE L'OUVRAGE

PARTIE I - Croissance et régulation

Chapitre I - De l'accumulation extensive à l'accumulation intensive

1. CROISSANCE, EMPLOI ET ACCUMULATION : UN PREMIER APERÇU

1.1. Quelques points de repère sur les économies dominantes

1.2. En France, une dynamique sectorielle inchangée de 1860 à 1940 et un tournant après la seconde guerre mondiale

1.3. Une relative rareté de la main-d'œuvre en France en longue période

2. ACCUMULATION EXTENSIVE OU ACCUMULATION INTENSIVE

2.1. Accumulation et productivité en France

2.1.1. Des gains de productivité limités

2.1.2. Le ratio production sur capital en longue période : un indicateur contesté mais

synthétique

2.1.3. Une vérification économique dans le cas de l'économie française

2.2. Accumulation et productivité dans les grandes économies étrangères

2.2.1. La dynamique à long terme

2.2.2. Approche économétrique

2.2.3. Divergences et convergences entre pays

Chapitre II - Formation des salaires et nonne de consommation

1. SALAIRES ET TRANSFORMATION DES RELATIONS SALARIALES

1.1. Les grands tournants dans l'évolution du revenu salarial

1.2. La transformation des relations salariales

1.2.1. Pression croissante du salarial, et conflits du travail

1.2.2. Le lent développement de la négociation collective

2. LA FORMATION DES SALAIRES EN FRANCE : DE LA RÉGULATION CONCURRENTIELLE À LA RÉGULATION ADMINISTRÉE

2.1. Revenu salarial et pulsations de l'activité économique

2.1.1. Les ajustements à court terme de l'emploi par rapport à la production

2.1.2. Taux de salaire et fluctuations de l'activité économique

2.2. Formation des salaires et prix à la consommation : le développement de l'indexation

2.3. L'apparition du rôle des secteurs moteurs

3. LA DYNAMIQUE DES SALAIRES DANS LES GRANDES ÉCONOMIES ÉTRANGÈRES

3.1. L'ajustement de l'emploi aux variations de l'activité

3.2. La dynamique de court terme des salaires : un premier aperçu

3.3. Les Etats-Unis

3.4. Le Royaume-Uni

3.5. L'Allemagne

4. RAPPORT SALARIAL ET NORMES DE CONSOMMATION

4.1. L’émergence d’une nouvelle nonne de consommation

4.2. Prix relatifs, conditions de production et norme de consommation

Chapitre III - Prix, profit et accumulation

1. INFLATION, PROFIT ET CHANGEMENTS STRUCTURELS

1.1. Le développement du processus inflationniste

1.2. Une plus grande stabilité dans l’évolution de la part des profits

1.3. Concentration et formes de la concurrence

1.3.1. Les structures productives françaises : une mutation à partir des années 1950

1.3.2. Formes de la concurrence et formation des prix et des profits

1.4. Système monétaire et financement de l’accumulation

1.4.1. Système monétaire reposant sur l’or

1.4.2. Système monétaire avec monnaie à cours forcé

1.4.3. Systèmes financiers et financement de l’accumulation

2. PRIX ET PROFIT : UNE ÉTUDE ÉCONOMÉTRIQUE EN LONGUE PÉRIODE DANS LE CAS DE L’ÉCONOMIE FRANÇAISE

2.1. Les mécanismes de formation des prix : le passage à la régulation monopoliste

2.2. La formation des profits : une moindre sensibilité à l’état des débouchés

3. LES DÉTERMINANTS DE L’ACCUMULATION : PROFIT, DÉBOUCHÉS ET ENDETTEMENT

3.1. Un changement de nature dans la liaison profit-accumulation

3.2. Endettement, taux d’intérêt et investissement

Chapitre IV - Répartition des revenus, sections productives et reproduction d’ensemble

1. PARTAGE SALAIRES-PROFITS ET RENTABILITÉ : LA DYNAMIQUE DE LONGUE PÉRIODE

1.1. La part des salaires est-elle stable en longue période ?

1.1.1. En courte et moyenne période

1.1.2. En longue période

1.2. La dynamique du taux de profit en longue période

2. REPRODUCTION D'ENSEMBLE ET ANALYSE EN SECTIONS PRODUCTIVES

2.1. Accumulation et transformation des conditions de production en France

2.1.1. Un développement inégal des deux sections

2.1.2. Le bouleversement des conditions de production ne touche la section des biens de consommation qu'à partir des années 1950

2.2. Régime d'accumulation et reproduction d'ensemble : deux périodes très contrastées en France

2.2.1. Une auto-accumulation de la section des biens d'équipement de 1900 à 1930

2.2.2. L'originalité du mode de croissance de l'après-guerre

2.3. Une plus grande ouverture sur l'extérieur à partir du milieu des années 1960 en France

2.4. Le régime d'accumulation intensive d'après-guerre aux Etats-Unis

Chapitre V - Relations économiques internationales et dynamique interne

1. LES MUTATIONS EN LONGUE PÉRIODE DE L'ÉCONOMIE INTERNATIONALE

1.1. Le régime de croissance international et ses transformations

1.2. Les mutations de la régulation internationale

1.2.1. La régulation internationale avant 1914

La crise de la régulation internationale, 1914-1945

1.2.3. La régulation internationale après la seconde guerre mondiale

2. LA PLACE DE LA FRANCE DANS LES ÉCHANGES INTERNATIONAUX

2.1. La phase de retrait jusqu'en 1938

2.2. La mutation des positions extérieures depuis les années 1950

3. ANALYSE DES PRINCIPAUX DÉTERMINANTS DE LA COMPÉTITIVITÉ : LA FRANCE FACE AUX ÉCONOMIES DOMINANTES

3.1. La maîtrise du marché extérieur

3.2. La spécialisation et sa dynamique

3.3. Taux de change et compétitivité-prix

3.3.1. Change et prix relatifs en longue période

3.3.2. Etude de trois dévaluations du franc

PARTIE II - Les grandes crises : pourquoi et comment ?

Chapitre VI - Les origines des crises de l'entre-deux-guerres

1. LA CRISE EN FRANCE : LE BLOCAGE DE L'ACCUMULATION EXTENSIVE

1.1. Une croissance fondée sur la dépréciation monétaire jusqu'en 1926

1.2. Un premier aspect de la crise : l'autodéveloppement de la section des biens d'équipement

1.3. Une auto-accumulation qui renvoie à des contradictions plus profondes

1.4. Le déclenchement de la crise

2. AUX ETATS-UNIS, UNE CRISE D'INSTALLATION DE L'ACCUMULATION INTENSIVE

2.1. Le passage à l'accumulation intensive

2.2. Des limites rapidement atteintes

2.3. Le déclenchement de la crise

3. CRISE DE RENTABILITÉ ET CONTRAINTE EXTÉRIEURE EN ALLEMAGNE

3.1. Les tensions qui précédent la crise

3.2. Le retournement et le déclenchement de la crise

4. UNE CRISE DE MOINDRE AMPLEUR AU ROYAUME-UNI

4.1. Un blocage de l'accumulation

4.2. Le déclenchement de la crise et la reprise précoce

5. LES CRISES DES ANNÉES 1930 ET LE RÔLE DES RELATIONS ÉCONOMIQUES INTERNATIONALES

5.1. Les économies nationales face à la crise : un bilan

5.2. L'impact des relations internationales

Chapitre VII - La crise de l'accumulation intensive

1. CRISE DE L'ACCUMULATION AU SEIN DES ÉCONOMIES NATIONALES

1.1. Une détérioration des conditions physiques de la croissance

1.2. Partage salaires-profits et rentabilité du capital : des tensions accrues au début des années 1970

1.3. Un relatif épuisement des moteurs de la croissance

1.4. Endettement, aides aux entreprises et inflation : des contre-tendances à l'œuvre

1.4.1. Une économie d'endettement

1.4.2. Les aides aux entreprises et le « financement public »

1.4.3. Tensions sur la répartition des revenus, inflation et régulation monopoliste

1.5. L'économie française : une situation contrastée au début des années 1970

1.5.1. Les signes d'épuisement du mode de croissance d'après-guerre

1.5.2. Une industrie fragile malgré son dynamisme

2. INTERNATIONALISATION ET CRISE

2.1. Remise en cause de l'hégémonie américaine et crise du système monétaire international

2.2. Internationalisation, régulation nationale et remise en cause de la logique de croissance antérieure

2.3. Les effets de la hausse des prix du pétrole

Chapitre VIII - Les années 1930 : fascisme ou fordisme ?

1. LES DEUX PHASES DE LA CRISE

1.1. Processus cumulatif à la baisse et déflation (1929-1933)

1.2. Chute de la rentabilité et crise de l'accumulation

1.3. Crises financière et monétaire

1.4. Des évolutions divergentes à partir de 1933

2. TROIS ENJEUX DANS LA CRISE

2.1. L'attitude face à la contrainte extérieure : politique de change et repli sur les zones d'influence

2.1.1. La France, le prix d'une dévaluation trop tardive

2.1.2. La Grande-Bretagne, une dévaluation forcée qui s'est avérée salutaire

2.1.3. Les Etats- Unis : contrainte monétaire et repli sur l'espace américain

2.1.4. L'Allemagne : de la crise monétaire au dirigisme du national-socialisme

2.1.5.En conclusion

2.2. Politique budgétaire et système de financement dans la crise

2.2.1. Une politique libérale prolongée en France

2.2.2. Un keynésianisme tempéré dans les pays anglo-saxons

2.2.3. L'alternative fasciste

2.2.4. La voie social-démocrate

2.3. A la recherche d'un nouveau rapport salarial : fordisme ou fascisme

2.3.1. L'apparition d'un nouveau type de salarié

2.3.2. L'écrasement du mouvement ouvrier

Chapitre IX - Les années 1970 : rupture de la croissance et permanence des modes de régulation

1. LA CROISSANCE BRISÉE

1.1. Blocage de l'accumulation et crise de rentabilité

1.2. Une absence de processus cumulatif à la baisse

1.2.1. La préservation du revenu disponible des ménages

1.2.2. Le développement d'une économie d'endettement

2. DE FORTES DISPARITÉS EN MATIÈRE D'INFLATION

2.1. Des modalités de formation du salaire nominal très contrastées

2.1.1. Aucune relation simple ne peut être établie entre le degré d'indexation et le caractère plus ou moins inflationniste d'une économie

2.1.2. Une opposition plus significative apparaît en revanche entre les différentes économies en ce qui concerne la sensibilité du taux de salaire nominal au déséquilibre du marché du travail et (ou) à l'évolution de la productivité du travail

2.2. Les conséquences inflationnistes du ralentissement de la productivité du travail à moyen terme

2.3. Défense du taux de marge et inflation

3. CONTRAINTE EXTÉRIEURE, SPÉCIALISATION ET POLITIQUE DE CHANGE :

DES ADAPTATIONS DIFFÉRENCIÉES

3.1. Spécialisation et contrainte extérieure

3.2. Taux de change et contrainte extérieure

3.2.1. Vices et vertus d'un change fort

3.2.2. Les risques d'une dévaluation trop rapide

3.2.3. Avantages et limites d'une politique de dépréciation modérée : le cas de la France de 1969 à 1977

Chapitre X - Des années 1970 aux années 1980 : des modèles nationaux contrastés

1. LE JAPON : révolution technologique, exportations de marchandises et investissements extérieurs

1.1. Le retour à une bonne configuration macroéconomique

1.2. Les succès du secteur exportateur

1.3. La stabilité des procédures de régulation publiques et salariales

2. LES EXPÉRIENCES LIBÉRALES : ETATS-UNIS ET ROYAUME-UNI

2.1. Les Etats-Unis : vers un nouveau régime de croissance ?

2.1.1. Une nouvelle forme de croissance extensive

2.1.2. Les paradoxes de l'industrie américaine

2.1.3. Le redéploiement de l'intervention étatique

2.2. Le Royaume-Uni : une tentative de bifurcation libérale

2.2.1. Dualismes sectoriels et régionaux

2.2.2. Privatisations et déréglementations à l'œuvre

2.2.3. Restructuration de l'emploi, problèmes de formation, problèmes sociaux : des chantiers délaissés

2.2.4. Une économie très ouverte et rentière mais insuffisamment compétitive

3. ÉCONOMIE SOCIALE DE MARCHÉ ET SOCIAL-DÉMOCRATIE : UNE RÉGULATION ORDONNÉE

3.1. La R.F.A. : croissance lente, stabilité des institutions, compromis salarial

3.1.1. La dégradation des conditions de l'offre

3.1.2. Le ralentissement de la demande

3.1.3. Les relations extérieures et l'accumulation interne

3.1.4. La stabilité du cadre institutionnel :persistance du libéralisme ordonné

3.1.5. Vers une remise en cause du modèle de croissance lente ?

3.2. La Suède : la social-démocratie à l'épreuve

3.2.1. Le rétablissement de 1982-1986 permet de prolonger les compromis antérieurs

3.2.2. Les grands choix de société pour les années 1990

3.3. La gestion autrichienne : pacte social et internationalisation

4. LA FRANCE : LE SOCIAL-LIBÉRALISME

4.1. Le déclin des politiques structurelles

4.2. Un rapport salarial plus inégalitaire et marqué par la recherche de la flexibilité externe

4.3. Orthodoxie monétaire et déréglementation financière

4.3.1. Des résultats acquis au prix fort

4.3.2. Le rôle actifdes pouvoirs publics dans la mutation financière

4.3.3. Une financiarisation sans doute excessive

4.4. La dégradation de la compétitivité industrielle

1. LES ÉTATS-UNIS ET LE ROYAUME-UNI ONT EXPLORÉ UN NOUVEAU MODE DE CROISSANCE D'INSPIRATION PLUS LIBÉRALE ET CHERCHANT À RENOUER AVEC DES MÉCANISMES CONCURRENTIELS

2. LE JAPON EST LE PAYS QUI EST LE PLUS CLAIREMENT SORTI DE LA CRISE

3. L'ALLEMAGNE ET LA SUÈDE, MALGRÉ DES DIFFÉRENCES IMPORTANTES, PRÉSENTENT LA CARACTÉRISTIQUE COMMUNE D'AVOIR ADOPTÉ UNE GESTION SOCIAL-DÉMOCRATE DE LA CRISE DE L'OFFRE

4. LA FRANCE A ECHOUÉ DANS SA RECHERCHE D'UN MODÈLE ORIGINAL

Chapitre XI - Le régime d'accumulation des années 1990 : un choix ouvert

1. TRANSFORMATION DU RAPPORT SALARIAL ET MUTATIONS TECHNOLOGIQUES

1.1. La recherche d’une plus grande flexibilité du travail

1.1.1. L’ajustement de l’emploi au rythme d’activité s’est opéré selon des modalités différentes dans chaque pays

1.1.2. Des salaires moins rigides

1.2. Recherche d’une nouvelle organisation du travail et changement dans la stratégie des firmes

1.2.1. L’émergence de nouvelles formes d’organisation du travail

1.2.2. La recherche de la qualité et de la différenciation des produits

1.3. L’émergence d’un nouveau système technique

1.4. Deux scénarios polaires

1.4.1. Le scénario libéral et dual

1.4.2. Le scénario coopératif

1.5. Des trajectoires nationales différenciées

1.5.1. Les Etats-Unis : un cas typique de scénario dual avec « modernisation défensive »

1.5.2. Deux exemples de flexibilité offensive et de scénario coopératif : la R.F.A. et la Suède

1.5.3. Le modèle japonais

1.5.4. Le cas français : un système hybride

2. AFFAIBLISSEMENT OU RESTRUCTURATION DES INTERVENTIONS PUBLIQUES ?

2.1. Le rendement et la légitimité des systèmes fiscaux ont été partiellement mis en cause

2.1.1. Une progression de longue période jusqu’en 1985

2.1.2. Un tarissement de la ressource fiscale qui résulte aussi d’un certain volontarisme

2.2. Un recours accru à l’endettement public

2.2.1. Endettement publie et montée des frais financiers

2.2.2. L’envolée de la charge de la dette publique

2.2.3. Des effets d’éviction inégaux

2.3. Freinage de certaines dépenses publiques et débat sur l’interventionnisme

2.3.1. Restructuration forcée des dépenses publiques

2.3.2. Réformes structurelles : déréglementations et privatisations

2.4. Le maintien d'une forte demande de protection sociale

2.4.1. Inertie des transferts sociaux

2.4.2. Le défi social en Allemagne

2.4.3. En France, un débat sans fin

2.5. Vers le retour de l'Etat

3. L'ÉVOLUTION DES SYSTÈMES FINANCIERS

3.1. Les innovations financières

3.2. Les conséquences

4. L'ÉVOLUTION DE LA RÉGULATION INTERNATIONALE

4.1. L'évolution de la régulation monétaire internationale

4.1.1. Le maintien de la prééminence du dollar

4.1.2. Disparition et résurgence des normes internationales

4.1.3. L'asymétrie du S.M.E. et la généralisation des politiques restrictives en Europe

4.2. L'évolution du protectionnisme

4.3. La régulation internationale par l'endettement

4.3.1. L'endettement : analyses théoriques et empiriques

4.3.2. La crise financière de 1982

4.3.3. L'endettement des pays développés

5. INTÉGRATION ÉCONOMIQUE ET MONÉTAIRE EUROPÉENNE ET NOUVEAU RÉGIME D'ACCUMULATION

5.1. Marché unique, formes de la concurrence et libéralisation financière

5.1.1. Un impact direct à relativiser au niveau des biens et services

5.1.2. Les effets pervers d'une concurrence accrue

5.1.3. Une décision stratégique : la libéralisation des mouvements de capitaux

5.2. Les perspectives d'union monétaire

5.2.1. Un passage à l'Union Economique et Monétaire en trois étapes

5.2.2. 1992-1999 : sept ans de transition et d'austérité renforcée

5.2.3. Les avantages et les coûts cachés de l'union monétaire

5.3. La place des politiques budgétaires

5.3.1. Des politiques budgétaires plus efficaces mais plus contraintes

5.3.2. L'articulation entre budgets nationaux et budget communautaire

5.4. Les enjeux du marché unique et de la monnaie unique

5.4.1. Les enjeux en matière de mode de croissance

5.4.2. Des ajustements d'une ampleur inégale selon les pays

5.4.3. Trois scénarios en matière d'évolution de la construction européenne

6. L'IMPACT DES MUTATIONS DANS LES PAYS DE L'EUROPE DE L'EST

6.1. La nouvelle insertion des pays de l'Est dans l'économie mondiale

6.2. L'impact de la réunification allemande

6.3. L'impact des mutations dans les autres pays de l'Est

Remerciements de la première édition

À propos de l'auteur

Notes

Copyright d'origine

Achevé de numériser

Introduction

Depuis maintenant près de vingt ans, les crises durent et les interrogations sur les risques de stagnation ou de croissance durablement ralentie resurgissent périodiquement. Les pays industrialisés ont subi la crise d'autant plus fortement qu'elle a fait suite à près de trente années de croisance rapide. Mais les trajectoires nationales sont apparues de plus en plus différenciées au cours des années 1980, même si l'on s'en tient aux seuls pays de l'OCDE. Le Japon est parvenu à forger un nouveau mode de croissance et à surmonter la crise depuis la fin des années 1970. Le taux de chômage est demeuré à un niveau très bas durant toute la crise dans les pays alpins et nordiques alors que le chômage de masse continue de frapper les pays de la CEE et que les perspectives à moyen terme en matière d'emploi y sont toujours.très défavorables. Les Etats-Unis ont connu une profonde dégradation de leur compétitivité industrielle mais ont réussi à retrouver un niveau de chômage proche de celui des années 1960. La situation des pays du Sud est tout aussi hétérogène. Les nouveaux pays industrialisés du Sud-Est Asiatique ont connu une croissance soutenue et un remarquable processus d'industrialisation. Malgré des facteurs de fragilité, notamment une trop grande dépendance vis-à-vis de l'extérieur, leurs résultats apparaissent beaucoup plus favorables que ceux de la plupart des pays du Sud où les années 1980 ont été une « décennie perdue » et où la situation sociale est particulièrement dramatique. Dans ce contexte, les économistes ont proposé des analyses divergentes et souvent contradictoires.

Les économistes d'inspiration keynésienne ont livré plusieurs lectures de la crise. Certains se sont appuyés sur une synthèse avec le schéma néo-classique bien représentée par les modèles de prévision macroéconomique habituels dont les versions les plus récentes sous forme de modèles multinationaux donnent une représentation utile de l'économie mondiale. La crise est alors perçue comme la conjonction d'événements malheureux : les chocs pétroliers, la hausse des taux d'intérêt américains ou l'absence de relance concertée au niveau européen ; des politiques économiques plus adaptées auraient permis de trouver une solution à la crise.

Cette thèse n'est pas sans fondement. Certains auteurs ont pu soutenir que les années 1980 avaient vu le triomphe des idées keynésiennes avec le succès de la relance Reagan aux Etats-Unis ou, a contrario, avec le processus cumulatif de blocage de la croissance européenne engendré par les politiques d'austérité menées d'une manière autonome dans chaque pays. *Cette thèse doit cependant être critiquée à un double titre.* Dans sa version néo-keynésienne, elle présente l'inconvénient de sous-estimer, voire d'ignorer, l'importance des facteurs structurels caractéristiques de cette période de crise comme la modernisation de l'appareil productif, l'introduction des nouvelles technologies, la transformation du rapport salarial ou les nouvelles formes d'intervention étatique. Dans sa version libérale, bien illustrée par les travaux de l'OCDE, elle sert de fondement aux politiques d'ajustement et de libéralisation qui seront évoquées plus loin.

D'autres auteurs keynésiens, en particulier *ceux de l'école,* ou plutôt de l'ancienne école, *de Cambridge,* se sont opposés à une telle démarche. Ils ont continué à mettre l'accent sur l'articulation entre productivité et croissance et sur la dégradation de la rentabilité avec ses conséquences sur l'accumulation du capital. Ils ont souligné les effets pervers des politiques d'inspiration libérale et monétariste. Ils ont également joué un rôle de pionnier en matière de modélisation de l'économie mondiale. Jusqu'à sa mort, Kaldor a été représentatif de ce

courant de pensée. En France également, c'est, en partie, dans cette optique que toute une série de travaux ont été développés au sein même de l'administration économique durant les années 1970.

Les économistes libéraux, après avoir nié au départ la réalité de la crise, l'attribuent, pour l'essentiel, aux rigidités bloquant le fonctionnement naturel des marchés : rigidité du marché du travail en premier lieu, mais aussi poids des réglementations dans de très nombreux secteurs, lourdeur des prélèvements obligatoires et interventionnisme excessif de l'Etat. En conséquence, c'est en réduisant ces facteurs de dysfonctionnement et en restaurant les mécanismes du marché que la crise pourra être surmontée. Il en résulte une politique d'inspiration libérale, assez cohérente dans son ensemble, qui s'est imposée comme la norme au cours des années 1980 au-delà de certaines spécificités nationales. Une partie du courant keynésien a rallié cette approche pour déboucher sur une synthèse dont les travaux et les politiques proposés par l'OCDE constituent sans doute la meilleure expression.

Les approches d'inspiration marxienne, pour lesquelles les crises sont parties intégrantes du fonctionnement du système capitaliste, étaient a priori mieux placées pour rendre compte d'un blocage durable de la croissance. De fait, dès la fin des années 1960, les auteurs marxistes ont été les premiers à parler d'une crise générale. Grâce à un renouvellement notable de l'analyse, en particulier avec l'« école de la régulation » en France et avec l'école des radicaux américains, des travaux originaux sur les régimes d'accumulation, sur la transformation du rapport salarial ou sur les régimes internationaux de croissance ont permis de dépasser les débats anciens et souvent assez stérilisants. Bien que ces travaux n'aient pas encore débouché sur une synthèse complètement structurée et formalisée susceptible de faire pendant à la synthèse néo classique-néo- keynésienne, ils éclairent d'une manière intéressante les enjeux de la crise à moyen terme.

C'est dans cette dernière perspective que doit être resitué cet ouvrage. La crise actuelle, de par son ampleur, ne peut être bien comprise sans être replacée dans *une perspective de longue période.* Un rapprochement avec la crise des années 1930 et une comparaison des modes de croissance ayant prévalu avant et après la seconde guerre mondiale s'avèreront fructueux pour mieux dégager la nature des mutations en cours. En préalable, des précisions doivent être apportées au plan méthodologique.

1. CROISSANCE ET CRISES : QUELQUES POINTS DE MÉTHODE

Sur un plan théorique, nous nous trouvons à la charnière entre l'« école de la régulation » et les analyses cambridgiennes sur l'accumulation du capital, nos matériaux théoriques étant complétés par les apports de l'histoire quantitative et de la macro-économie appliquée. La crise de la fin du XXe siècle doit être analysée à partir d'un schéma général d'explication de la dynamique du capitalisme identifiant, d'une part, l'ensemble des forces qui génèrent la croissance, et qui constituent le régime d'accumulation ; et, d'autre part, l'ensemble des forces qui assurent la cohésion du système capitaliste et lui permettent de se reproduire de période en période, désignées sous le terme de régulation. Ces notions seront d'abord repérées au niveau des espaces nationaux avant d'examiner comment elles s'articulent avec les phénomènes d'internationalisation. C'est dans ce cadre général que les crises seront analysées ; elles reflèteront l'incapacité de la régulation à assurer la reproduction d'ensemble du système et apparaîtront comme une transition entre deux régimes d'accumulation successifs.

1.1. Régimes d'accumulation et formes institutionnelles

L'approche en termes de régimes d'accumulation a été forgée en France par les travaux de M. Aglietta, B. Billaudot et R. Boyer[1]. Elle diffère profondément de l'approche traditionnelle des théories de la croissance. Celles-ci reposent sur des hypothèses simplificatrices qui ne peuvent guère rendre compte de la multiplicité des relations et des conditions déterminant l'évolution des systèmes économiques à long terme. Avec leurs paramètres stables et leurs taux de croissance uniformes, *elles ne peuvent intégrer ni les notions de rupture et de mutation, ni le rôle des institutions et des facteurs structurels* alors que ces phénomènes sont présents dans tout processus de croissance et de crise. Avec leurs hypothèses de rendements d'échelle constants et de rendements marginaux décroissants, les théories traditionnelles ne peuvent expliquer la croissance si ce n'est en recourant à un moteur exogène, le progrès technique. Parce qu'elles supposent enfin que les mêmes lois s'appliquent d'une manière atemporelle à toutes les économies, elles ne permettent pas non plus d'expliquer les spécificités propres aux différents pays et aux différentes périodes.

A cette démarche trop réductrice, nous préférons la notion de régime d'accumulation. Celle-ci renvoie d'abord à l'idée fondamentale selon laquelle *les forces qui génèrent la croissance sont liées au processus d'accumulation du capital,* ce dernier étant conçu *à la fois* comme un ensemble de biens de production à mettre en œuvre, comme un rapport entre classes sociales et comme une quantité monétaire à valoriser. Cependant, nous ne nous référons pas aux grandeurs exprimées en valeur travail. Celles-ci permettent peut-être de décrire le fonctionnement du système capitaliste au niveau le plus élevé d'abstraction mais ne renvoient qu'à une conception objective de la valeur et ne sont que d'une faible utilité pour rendre compte des évolutions aux prix du marché.

La notion du régime d'accumulation renvoie ensuite à *celle de périodisation.* Elle repose sur le constat que les changements structurels et l'émergence de nouvelles institutions sont au cœur de la croissance à long terme et que chaque espace national présente des spécificités importantes. Ainsi les formes de la concurrence entre entreprises ont profondément évolué depuis un siècle, tout comme les rapports entre banques et entreprises ; les modalités d'intervention de l'Etat se sont considérablement renouvelées et élargies au cours du temps (politique sociale, financement public, planification...). Mais la transformation la plus profonde a peut être été celles des rapports entre salariés et entrepreneurs sous l'influence conjointe des luttes sociales et des changements technologiques. On cherche dès lors à mettre en évidence une succession de périodes présentant chacune des régularités propres qui témoignent d'une certaine stabilité des structures économiques, des institutions et des procédures de régulation.

Pour chaque période historique complexe, *le régime d'accumulation peut être caractérisé par cinq grandes formes institutionnelles* (ou encore structurelles) : la contrainte monétaire, le rapport salarial, les formes de la concurrence, la nature de l'Etat et l'articulation avec le régime international.

- *La contrainte monétaire* est la plus globale puisqu'elle définit la nature des relations conventionnelles entre les différents agents. La monnaie n'est pas un bien mais une relation sociale porteuse de normes[2]. Elle est une unité de mesure commune, dans laquelle tous les contrats doivent être libellés et qui assure la commensurabilité des différents produits résultant des travaux privés. Elle a une fonction de transaction avec un pouvoir libératoire. Celui qui vend des marchandises est tenu d'en accepter le paiement en monnaie légale. La monnaie doit aussi pouvoir servir de réserve de valeurs pour l'accumulation de capital sans que cette fonction puisse être imposée par la puissance publique car nul n'est obligé de conserver la monnaie qu'il détient. Enfin, associée à un système de crédit, la monnaie offre la possibilité d'excédents et de déficits et l'émission de monnaie contribue, avec le fonctionnement du système financier, à définir une contrainte monétaire déterminant l'ampleur des déficits possibles.

- *Le rapport salarial* est la forme structurelle la plus importante puisqu'elle désigne l'ensemble des conditions régissant l'usage et la reproduction de la force de travail. Ce concept regroupe à la fois la nature de la division sociale et technique du travail, les formes de mobilisation des salariés, les techniques de production mises en œuvre, les déterminants du revenu salarial et enfin le mode de vie des salariés.

-*Les formes de la concurrence* décrivent comment s'établissent les relations entre un ensemble de centres d'accumulation décentralisés et autonomes. L'existence d'un système de prix reflétant les raretés relatives est insuffisant à lui seul pour permettre l'ajustement entre des décisions indépendantes les unes des autres. Il est nécessaire que se mettent en place des formes différenciées de concurrence selon la taille des équipements, la nature des rendements d'échelle, le caractère privatif ou collectif du produit. L'adéquation des structures d'offre et de demande implique une mobilité plus ou moins complète du capital et a des conséquences sur l'organisation du système financier.

-*Les formes de l'Etat* correspondent à un ensemble de « compromis institutionnalisés »[3] qui sont progressivement élaborés et créent des régularités dans les interventions publiques, marquant une rupture avec la stricte logique du marché. Les interventions de l'Etat interfèrent de multiples façons avec les autres formes institutionnelles qu'elles contribuent à façonner sans que l'Etat ne soit ni complètement autonome, ni complètement prédéterminé.

-*Les modalités d'articulation avec le régime international* constituent la dernière caractéristique essentielle d'un régime d'accumulation qu'il s'agisse d'échanges de marchandises, de mouvements de capitaux ou d'investissements directs, c'est-à-dire de choix en matière de localisation de la production. Contrairement à une idée reçue, l'internationalisation a toujours été une caractéristique majeure du capitalisme et non une spécificité de la période récente. Mais, à l'évidence, l'articulation entre les dynamiques internes et l'économie mondiale s'effectue selon des modalités propres à chaque grande période et à chaque système économique.

Deux grands régimes d'accumulation basés sur des formes spécifiques de rapport salarial peuvent être distingués. *L'accumulation extensive* correspond à une croissance du capital s'effectuant par grandes vagues successives venant buter périodiquement sur des problèmes de débouchés, sans bouleversement des conditions de production et avec des gains de productivité très faibles. Le rapport salarial est concurrentiel avec un rôle limité de la consommation salariale comme débouché de la production capitaliste. La croissance repose sur la mise au travail d'un nombre de plus en plus important de salariés. Les rendements d'échelle sont très réduits. Les limites d'un tel régime sont claires. *L'accumulation intensive* s'accompagne, au contraire, d'une importante transformation des conditions de production avec des rendements croissants liés à la production de masse. Les gains de productivité sont élevés et peuvent autoriser la distribution d'un revenu salarial en progression rapide si le rapport salarial se transforme et établit un lien entre croissance des salaires et de la productivité. Dans une telle hypothèse, l'essor d'une nouvelle norme de consommation est favorisé et l'accroissement des débouchés qui en résulte contribue à soutenir l'accumulation. Un cercle vertueux croissance-productivité se trouve ainsi enclenché et fait jouer un rôle privilégié aux rendements croissants.

Les deux régimes d'accumulation ne sont pas exclusifs l'un de l'autre mais, sur d'assez longues périodes, l'un d'entre-eux peut apparaître prépondérant ; ce fut, par exemple, le cas au cours des années 1950 et 1960 avec l'affirmation progressive de l'accumulation intensive. Ces considérations montrent combien il est essentiel pour caractériser les régimes d'accumulation de bien intégrer l'analyse des modes de répartition et de consommation. On retrouve sur ce point un courant de pensée plus ancien, très présent chez les auteurs cambridgiens qui ont toujours insisté sur l'importance du lien entre accumulation et mode de répartition. Cette question peut, en outre, être précisée grâce *aux analyses en sections*

productives dévelopées par H. Bertrand[4]. Le découpage en sections s'appuie en effet sur un regroupement des activités productives en fonction de l'usage qui est fait de leur produit final au niveau de la demande (avec, par exemple, la distinction en deux grandes sections des biens d'équipement et des biens de consommation). La nature des relations qui s'établissent entre les sections productives donne une cohésion plus ou moins grande au régime d'accumulation. Celui-ci peut ainsi être mieux caractérisé : les deux grandes sections sont étroitement solidaires dans le régime d'accumulation intensive alors que la croissance de la section des biens d'équipement est beaucoup plus autonome dans l'accumulation extensive.

On peut noter pour terminer ce bref panorama que les développements récents de la *théorie de la croissance endogène*[5] ont tenté de dépasser certaines des insuffisances de la théorie néo-classique traditionnelle en réintroduisant les rendements croissants à l'aide d'effets externes sur le stock des connaissances et d'une modélisation des activités d'innovation. Cette approche traduit une rupture importante. Elle reflète un *retour intéressant vers une conception schumpeterienne du progrès technique.* A travers le jeu des effets externes, elle marque aussi un début de prise en compte des facteurs institutionnels, notamment de l'Etat et des conditions sociales dans lesquelles s'effectuent l'accumulation des connaissances et des innovations. En ce sens, un parallélisme peut être établi, avec certaines des préoccupations de l'école de la régulation mais les deux approches relèvent de démarches méthodologiques très différentes.

1.2. Croissance et régulation

Les régimes d'accumulation tels qu'ils ont été définis sont des ensembles dotés en dynamique d'une certaine stabilité. Il faut maintenant comprendre comment, dans des économies de marché complexes, s'opére la mise en cohérence de multiples décisions prises par des agents individuels qui ne connaissent que les contraintes perçues au niveau local. L'approche par la régulation s'efforce d'apporter une réponse à cette question en se démarquant de la théorie de l'équilibre général.

L'un des principaux postulats de la théorie néo-classique est d'abord que tout phénomène peut être analysé en termes d'offre et de demande individuelles. L'approche par la régulation consiste, au contraire, à supposer qu'il existe des lois qui déterminent la reproduction d'ensemble et traduisent des relations nécessaires entre les éléments du système. En aucun cas, ces lois ne résultent d'une simple addition de choix individuels. Elles apparaissent comme un produit de l'histoire et *imposent leurs contraintes aux unités de décision,* si bien que la plupart des comportements sont déterminés par le fonctionnement d'ensemble de l'économie. Ces lois ne sont, en général, valables que pour une période donnée et elles ne doivent pas nécessairement être interprétées en termes d'offre et de demande. Elles reflètent le fonctionnement des institutions, la codification des rapports de force, ou l'état de l'appareil productif. Ainsi une équation de salaires traduit à la fois un ensemble de règles déterminant les modalités de négociation salariale et le rapport de forces entre les entreprises et les syndicats. L'approche néo-classique est par ailleurs centrée sur la notion d'équilibre. Si elle admet l'existence de déséquilibres transitoires, la flexibilité des prix permet de revenir à l'équilibre. Dans l'approche par la régulation *le pivot de l'analyse n'est pas la valeur d'équilibre des variables, mais le processus d'ajustement* qui *régit la dynamique de ces variables.* On ne suppose pas non plus que les prix jouent nécessairement un rôle équilibrant. On cherche à expliciter quels sont les mécanismes qui déterminent l'évolution de l'offre et de la demande sociales et à montrer comment la cohérence de ces évolutions est assurée pendant les périodes de croissance, ou, au contraire, fait défaut pendant les périodes de crise. Mais cette cohérence n'a rien à voir avec un équilibre statique. Elle est assurée à travers des ajustements successifs qui génèrent les fluctuations économiques. L'étude des fluctuations est

une contribution utile pour mettre à jour les procédures de régulation qui sont à l'œuvre et dégager leurs évolutions au cours du temps.

Il est clair que la *stabilité de la régulation n'est que relative* puisque le jeu même de la régulation modifie en permanence le fondement de ces relations et l'état des structures économiques et sociales sous-jacentes.

Les procédures de régulation stylisées qui peuvent être dégagées présentent toujours une certaine distance par rapport aux processus concrets, mais elles constituent le schéma fondamental selon lequel le capitalisme se reproduit pendant une période donnée. A la suite des travaux de R. Boyer, deux grands types de régulation sont analysées, *la régulation concurrentielle* dans laquelle les ajustements résultent du jeu d'un ensemble de marchés et de la flexibilité des prix et des revenus, et *la régulation monopoliste* dans laquelle ces mécanismes se trouvent profondément modifiés par l'apparition de structures et de formes institutionnelles nouvelles. Une telle approche permet de déboucher sur des tentatives de formalisation et de jeter un pont entre l'analyse historique et l'explication des mécanismes d'ajustement à court terme. Les analyses de la régulation faites dans ce livre portent surtout sur *la dynamique de la répartition* qui détermine à la fois la consommation et l'investissement et sur *la dynamique de l'offre* qui est étudiée à partir du rythme d'accumulation et des cycles de productivité. Ces approches ne sont pas restées globales et ont été complétées par des analyses sectorielles montrant que, dans l'économie concrète, il peut y avoir coexistence de plusieurs types de régulation, dont l'une est normalement dominante.

L'école de la régulation : quelques définitions

Régime d'accumulation : « ensemble des régularités assurant une progression générale et relativement cohérente de l'accumulation du capital, c'est-à-dire permettant de résorber ou d'étaler dans le temps les distorsions et déséquilibres qui naissent en permanence du processus lui-même ». R. Boyer (1986).

Mode de régulation : « ensemble de procédures et de comportements, individuels et collectifs, ayant la triple propriété de :

- reproduire les rapports sociaux fondamentaux à travers la conjonction de formes institutionnelles historiquement déterminées ;
- soutenir et piloter le régime d'accumulation en vigueur ;
- assurer la compatibilité dynamique d'un ensemble de décisions décentralisées, sans que soit nécessaire l'intériorisation par les acteurs économiques des principes de l'ajustement de l'ensemble du système ». R. Boyer (1986).

Mode de développement (ou mode de croissance) : « conjonction d'un régime d'accumulation et d'un type de régulation ». R. Boyer (1986).

Régime international de croissance : « configuration des espaces économiques et de leurs connexions fondées sur l'existence de complémentarités fermement établies et garantissant la progressivité de l'accumulation du capital ». J. Mistral (1986).

1.3. Espace national et internationalisation

Les approches précédentes se sont limitées au seul espace national considéré comme un ensemble doté d'une certaine autonomie. Une telle démarche se justifie dans la mesure où c'est bien au niveau national que se trouvent définies les formes structurelles les plus importantes qui soustendent les procédures de régulation : les relations salariales, les

modalités d'émission monétaire, les instruments de politique économique, les modes et styles de vie, les structures industrielles et financières. Pour autant les économies nationales n'ont jamais constitué des ensembles vivant en autarcie. Les échanges internationaux ont toujours joué un rôle essentiel aux différents stades de l'histoire du capitalisme. Mais le mode d'insertion des économies nationales au sein de l'espace mondial et l'organisation de cet espace ont beaucoup évolué. A une division internationale du travail à dominante verticale (où les produits manufacturés du centre s'échangeaient contre des matières premières des pays neufs) a succédé une division internationale du travail à dominante horizontale (où les échanges de produits manufacturés entre pays capitalistes avancés sont devenus prédominants). Les formes institutionnelles ont connu des transformations profondes : si jusqu'à la fin de la seconde guerre mondiale le protectionnisme a été la forme dominante, le libre-échange s'est depuis lors imposé (tout au moins au niveau du principe). Le système monétaire international a traversé des périodes de grande instabilité pour passer de l'étalon-or à l'étalon de change or puis aux changes flexibles. Nous tenterons d'adapter les concepts initialement forgés pour l'étude des dynamiques nationales à l'analyse des relations internationales en nous appuyant sur les travaux d'auteurs régulationnistes comme J. Mistral, M. Aglietta et G. de Bernis[6]. Mais l'ampleur du sujet fait qu'il n'existe pas encore d'approche unifiée de cette question. Nous présenterons successivement les notions de régime international de croissance et de régulation internationale.

1.3.1. Régime international de croissance

Les échanges internationaux sont liés aux avantages comparatifs dont bénéficient les différents pays. Mais dans le cadre d'une analyse dynamique ceux-ci ne doivent pas être considérés comme « tombant du ciel ». Ils sont, au contraire, créés au cours même du processus de croissance. Les échanges internationaux se sont développés et se développent encore sous l'impulsion des pays les plus industrialisés. Leurs principales tendances, que nous désignons sous le terme de régime international de croissance, sont façonnées par les modalités de l'accumulation dans ces pays. *Les régimes internationaux de croissance sont caractérisés par plusieurs traits.*

Le premier résulte de *l'écart entre les dynamiques de l'offre et de la demande* interne par produits dans les pays les plus avancés. Nous ne désignons pas ici le rapport entre l'offre et la demande globales bien qu'il existe des pays connaissant des excédents ou des déficits structurels des opérations courantes. Ces soldes, qui peuvent parfois être importants, ne représentent qu'une faible proportion du montant des échanges mondiaux. En revanche, les écarts par produits sont susceptibles d'être très élevés, surtout à un niveau désagrégé. Le régime d'accumulation détermine une dynamique de la demande sociale des différents produits et l'offre intérieure peut évoluer de façon divergente. L'impossibilité de développer suffisamment la production des produits de base en est le premier exemple. De même, pour certains produits manufacturés, les entreprises peuvent obtenir des rendements d'échelle croissants et des gains de productivité élevés, si bien que leurs capacités de production dépassent largement la taille du marché intérieur. Ces divergences influencent fortement l'évolution de la demande internationale.

La deuxième caractéristique recouvre la manière dont *les exportations répondent à la demande internationale.* Ceci implique que se dégage une cohérence entre la dynamique de l'accumulation au centre et celle des pays fournisseurs. L'expansion des échanges internationaux est associée à un approfondissement de la division internationale du travail. Comme les niveaux de productivité et les potentiels de croissance des différentes branches sont très différenciés, la spécialisation conditionne le niveau de revenu par habitant et le taux de croissance de chaque pays. L'adéquation de l'offre à la demande internationale contribue à déterminer la hiérarchie des taux de croissance des différents pays.

La dernière grande caractéristique du régime international de croissance est *la configuration des échanges bilatéraux.* L'intensité des relations bilatérales entre pays est très différenciée, comme l'attestent les échanges intraeuropéens ou les échanges entre l'Amérique latine d'une part, les Etats-Unis et l'Europe d'autre part. Ces relations préférentielles découlent à la fois des avantages de la proximité géographique et de la nécessité de réguler les échanges internationaux. L'empire colonial est une forme ancienne de regroupement régional dans lequel la métropole impose ses normes aux pays colonisés. La CEE est une forme plus récente où la régulation des échanges résulte d'un accord entre partenaires. L'évolution des configurations régionales est un élément significatif du régime de croissance international.

Enfin le régime international de croissance est structuré par *deux grandes formes institutionnelles,* les réseaux internationaux et les institutions internationales proprement dites :

- *Les réseaux internationaux* regroupent un premier ensemble d'infrastructures (comptoirs commerciaux, réseaux de transport et de télécommunications, implantations bancaires) qui assurent la connexion matérielle entre les différents espaces et qui permettent d'élargir les marchés, de réduire l'incertitude et les coûts. Ils comprennent également *les firmes multinationales* qui jouent un rôle déterminant en matière de localisation de la production et d'allocation internationale de l'investissement.

- *L'institutionnalisation des relations économiques internationales* passe par deux canaux principaux : des compromis formalisés ou non encadrant le développement des échanges (barrières tarifaires ou non tarifaires, empires coloniaux, GATT, accords de libre échange) ; un système monétaire international donnant aux agents privés et aux régulations nationales un cadre pour assurer la multilatéralisation des paiements, alimenter et stabiliser la création monétaire internationale en accord avec l'évolution des activités productives.

- *La cohésion du régime international de croissance n'est pas automatiquement assurée.* Pour que les échanges progressent, il faut que les principaux échangistes développent à des rythmes voisins leurs exportations et leurs importations pour éviter l'apparition de déséquilibres extérieurs insoutenables. La limite des déséquilibres tolérables dépend, on le verra, des formes de la régulation internationale. Il faut aussi que les configurations régionales soient compatibles avec les tendances de l'offre et de la demande internationales, ce qui peut avoir des implications sur les politiques des échanges extérieurs des différents pays. D'une manière générale, la stabilité du régime international dépend du degré de compatibilité existant entre l'état de la division internationale du travail et les formes de la régulation internationale.

1.3.2. Les formes de la régulation internationale

Depuis que les échanges internationaux sont réguliers et suffisamment intenses, ce qui est le cas depuis la deuxième moitié du 19e siècle, ont émergé, à côté de la régulation nationale, *des formes de régulation internationale,* c'est-à-dire des ensembles de procédures et de comportements concourant à la reproduction du régime international. Elles sont soumises aux mêmes tensions qui affectent les régulations nationales, mais aussi à des fragilités propres. La première est qu'il *n'existe pas de pouvoir supranational* ayant la légitimité et les moyens de coercition propres aux pouvoirs nationaux. Il existe en revanche des périodes pendant lesquelles une économie dominante est en mesure d'imposer un ordre international grâce à sa suprématie technologique, financière et militaire. Le cas le plus typique est celui des Etats-Unis entre 1945 et 1965. Mais la suprématie de l'économie dominante peut toujours être mise en cause par l'émergence de nouvelles puissances.

La régulation internationale impose, par ailleurs, *des normes aux économies nationales.* Celles-ci peuvent entrer en contradiction avec les conditions de la reproduction des

formations sociales nationales. Cette rétroaction de l'international sur le national correspond à ce qu'il est convenu d'appeler *la contrainte extérieure.* L'intensité de cette contrainte est d'autant plus forte que la dynamique nationale, avec ses modes de régulation, ne parvient pas à s'adapter au régime international de croissance. L'intensité des normes internationales doit être modulée de façon à tolérer une certaine diversité des dynamiques nationales afin qu'un nombre suffisant de pays puissent participer à l'expansion du commerce mondial et être partie prenante du régime international.

La régulation internationale implique *l'existence d'une monnaie-clé* qui servira d'instrument commun de mesure et de transactions, ce qui pose plusieurs problèmes. Le premier a trait à la légitimité de la monnaie internationale que l'ensemble des pays doit accepter de détenir. L'émission de la monnaie-clé définit, avec le degré de mobilité internationale du capital, la norme de solvabilité. Elle dépend de la dynamique de l'économie dominante qui peut amplifier ou atténuer les tensions de l'économie internationale. La coexistence de plusieurs monnaies implique la définition d'un régime de change et de modalités d'ajustement des balances des paiements dans lesquelles l'interaction des mouvements de marchandises et de capitaux joue un rôle essentiel.

L'adéquation de l'offre à la demande pour chaque type de produit montre toute *la différence entre un marché national unifié et le marché international.* Sur ce dernier, les conditions de la concurrence sont loin d'être totalement harmonisées. Les Etats peuvent imposer différentes formes de protectionnisme correspondant souvent à des compromis sociaux internes. Même si les dispositifs protectionnistes sont abandonnés, il subsiste des facteurs de cloisonnement des marchés nationaux : fiscalité, législation sociale, aides et marchés publics. Les négociations internationales dans le cadre du GATT ou de la CEE montrent que l'harmonisation des conditions de concurrence implique une remise en cause des procédures de régulation nationale et un développement important du droit international.

A l'échelle mondiale, l'adéquation de la demande aux capacités de production doit également être assurée. A court terme, elle implique que la transmission des conjonctures reste limitée afin que des tensions en sens inverse se manifestent simultanément dans les différents pays et se compensent. A long terme, il faut que la régulation internationale permette aux différents pays de réaliser leurs taux de croissance potentiels. Mais poussées trop loin, les divergences dans les dynamiques nationales sont susceptibles de remettre en cause la cohésion et la stabilité de l'économie internationale.

1.4. Crise, régulation et rentabilité

Il est banal de parler du caractère contradictoire du processus de croissance et d'accumulation. Celui-ci apparaît rythmé par des phases de ralentissement ou de crise plus ou moins durables selon les périodes, et dont la nature doit être précisée. L'origine des crises peut en effet se trouver dans le jeu spontané des procédures de régulation. On parle alors de *petite crise ou de crise de régulation* où la crise n'apparaît que comme un élément régulateur parmi d'autres. Ce fut le cas des crises de la régulation concurrentielle durant la deuxième partie du XIXe siècle et jusqu'en 1930. La généralisation de l'accumulation intensive après la seconde guerre mondiale avait fait disparaître ce type de crise au profit de simples ralentissements. Mais les crises peuvent avoir une origine plus profonde : elles peuvent résulter d'un désajustement croissant entre les formes de la régulation et l'état des structures à un moment donné, y compris dans leur dimension internationale ; à la limite, la régulation peut devenir incapable d'assurer la reproduction du système. On parle alors de *grande crise ou de crise de mutation* qui aboutit, à terme, à une remise en cause des principaux traits caractéristiques de la croissance passée et qui assure l'émergence de nouveaux mécanismes régulateurs. Malgré de profondes différences, la crise des années 1930 et la crise actuelle

rentrent dans cette catégorie.

Au-delà de cette distinction, essentielle mais très générale, entre les deux formes de crise, la manière dont se traduisent les désajustements doit maintenant être précisée. Dans la lignée des analyses d'inspiration marxienne ou cambridgienne, *un rôle central, mais non exclusif, est reconnu au taux de profit* qui est à la fois la résultante et un des principaux déterminants de l'accumulation. Par son caractère synthétique, il permet d'intégrer les effets conjoints des procédures de régulation en matière de prix, de salaires et de productivité ; de saisir l'impact des autres parties prenantes de la répartition ; d'appréhender les effets de mutations technologiques ou des transformations intervenues dans l'organisation du travail ; de tenir compte enfin de l'état des débouchés. L'intérêt d'une telle approche n'est pas tellement de mettre en évidence un mouvement de baisse de la rentabilité ou une stagnation de celle-ci à un niveau insuffisant qui, en elle-même, serait un facteur de crise (ce qui peut être le cas dans certaines situations). Il s'agit plutôt de prendre comme fil directeur la formation du taux de profit, d'expliciter les tendances et les contre-tendances qui interviennent à ce niveau et de dégager aussi certains facteurs essentiels de la crise.

Si le taux de profit joue un rôle central, il ne suffit cependant pas à résumer, à lui seul, l'ensemble des désajustements qui concourent à déclencher une grande crise. L'analyse doit être poussée plus loin.

Au niveau du système productif tout d'abord, deux sources de déséquilibre ne peuvent être ignorées : celles qui apparaissent dans le mode de reproduction en raison du développement inégal des sections ; celles qui résultent, d'autre part, de la remise en cause de la cohérence du système productif du fait de l'internationalisation croissante, comme c'est le cas dans la période récente.

La dimension internationale de l'accumulation apparaît plus généralement comme une source essentielle de désajustements. Elle peut intervenir comme simple amplificateur des déséquilibres nationaux ; elle peut aussi avoir sa propre logique en créant un décalage grandissant par rapport à des formes de régulation et à des formes institutionnelles qui ne trouvent leur pleine signification qu'au niveau national.

2. LES GRANDES LIGNES DE L'OUVRAGE

La crise actuelle est manifestement une « grande crise » qui remet progressivement en cause les fondements mêmes du mode de croissance passé. Elle ne peut être analysée sans être resituée dans une perspective historique. L'originalité du régime d'accumulation mis en place après la seconde guerre mondiale doit être explicitée pour comprendre sur quelles limites il est venu buter. Les mutations en cours depuis près de vingt ans doivent être rapprochées des ruptures qui sont intervenues dans les crises antérieures pour mieux en apprécier la portée. *D'où les deux parties de cet ouvrage,* la première consacrée aux principales caractéristiques des modes de croissance qui ont prédominé depuis le début du XXe siècle, la seconde portant sur les origines et les enjeux des deux grandes crises de ce siècle.

Le caractère intensif ou extensif de l'accumulation sera d'abord étudié à travers une analyse des liens entre accumulation, transformation des processus de production et productivité. Il apparaîtra qu'après une tentative au cours des années 1920 aux Etats-Unis, l'accumulation intensive ne prend véritablement son essor dans l'ensemble des économies dominantes qu'au lendemain du second conflit mondial (chapitre I). Cette première approche des régimes d'accumulation sera complétée par une étude de la formation des revenus, du mode de consommation et de la dynamique de l'investissement ; le passage d'une régulation concurrentielle à une régulation plus administrée ou monopoliste à partir des années 1950

sera mis en évidence et sera lié aux changements structurels intervenus dans les relations salariales, les modes de vie, les formes de la concurrence et le fonctionnement du système monétaire (chapitres II et III). La capacité du système à assurer sa reproduction d'ensemble sera alors examinée à travers l'étude des effets conjoints des différents mécanismes régulateurs sur la part salariale et sur le taux du profit ; une première distinction sera établie entre les périodes de croissance « normale » et les périodes de crise. Cette approche sera complétée par une analyse en terme de sections productives qui précisera la nature de liens existant entre transformation des conditions de production, formation des revenus et dynamique de la demande ; une opposition apparaîtra ainsi entre le caractère déséquilibré du régime d'accumulation extensive, marqué par un auto-développement de la section des biens d'équipement, et la grande cohérence du mode de croissance d'après-guerre (chapitre IV). L'étude des mutations majeures dans l'organisation et dans la régulation internationales du capitalisme permettra enfin de montrer comment les modes de croissance au niveau national s'articulent avec les relations économiques internationales : le passage à l'accumulation intensive et l'affirmation de la régulation monopoliste seront associés à des mutations dans la division internationale du travail, dans la réglementation des échanges et dans le fonctionnement du système monétaire international ; le poids de la spécialisation et l'impact des politiques de change seront soulignés. La fin des années 1960 apparaîtra marquée par une nouvelle rupture avec l'internationalisation croissante des économies qui remet en cause les modalités de la reproduction d'ensemble (chapitre V).

La seconde partie de l'ouvrage, consacrée à l'analyse des origines et des enjeux des grandes crises, portera en premier lieu sur *la* crise des années 1930. Nous montrerons en fait que *les* crises de l'entre-deux-guerres ont des origines distinctes dans les différents pays, même si elles apparaissent toutes comme de « grandes crises » reflétant l'incapacité des systèmes à assurer leur reproduction sur la base des structures et des régulations existantes (chapitre VI). La crise ouverte en 1974 apparaîtra au contraire, pour l'ensemble des économies dominantes, comme *la* crise du régime d'accumulation intensive, caractérisée par la conjonction d'une crise nationale, reflétant un certain épuisement du mode de croissance d'après-guerre, et d'une crise à l'échelle internationale présentant de multiples facettes (chapitre VII). L'analyse du déroulement des années 1930 montrera alors l'extrême difficulté qu'il y a à sortir d'une grande crise et à mettre en œuvre un nouveau mode de croissance : deux alternatives, le fordisme et le fascisme, se sont progressivement dégagées. Le fordisme, qui s'est épanoui après la seconde guerre mondiale, ne s'est affirmé que très lentement et très difficilement au cours des années 1930. L'alternative fasciste a, au contraire, semblé possible pour relancer l'accumulation sur une base extensive ; mais, en dehors de son caractère politiquement insupportable, elle était porteuse de profondes contradictions. Au total, ce n'est qu'à travers des ruptures majeures et au prix de multiples errements qu'une issue a pu être trouvée à la crise (chapitre VIII).

Le déroulement de la crise des années 1970-1980 sera analysée selon la même problématique. Les années 1970 apparaissent marquées par une rupture profonde dans la croissance mais avec une relative permanence des modes de régulation qu'il s'agisse de la gestion de l'emploi, de la formation des salaires, de la conduite de la politique économique ou de l'adaptation à la contrainte extérieure. Les inflexions sont à peine perceptibles jusqu'au tournant des années 1979-1981 (chapitre IX). Les années 1980 marquent l'entrée dans une deuxième phase de la crise. Si l'alternative libérale apparaît de plus en plus dominante, les trajectoires nationales demeurent très différenciées et les performances très inégales. Le libéralisme anglo-saxon s'oppose, en quelque sorte, au modèle japonais tandis que la capacité de résistance du modèle social-démocrate, version allemande ou nordique, ne doit pas être sous-estimée (chapitre X). Enfin, à la lumière des mutations déjà réalisées depuis l'ouverture de la crise, *les enjeux des années 1990 sont dégagés*, en explorant quelles peuvent être les

formes institutionnelles caractéristiques d'un nouveau régime d'accumulation : transformation du rapport salarial et mutations technologiques, nouvelles formes d'intervention étatique, innovations financières, évolution de la régulation internationale. Une attention particulière est accordée à la logique nouvelle qui est à l'œuvre en matière de construction européenne et à la mutation des pays de l'Est (chapitre XI).

D'une manière générale, *l'économie française* sera analysée plus en détail dans cet ouvrage. Des travaux économétriques, une étude plus fouillée des caractéristiques structurelles et de la dynamique sectorielle permettront de cerner avec précision les transformations qui sont intervenues en matière de régulation et de régime d'accumulation. Des comparaisons aussi systématiques que possible seront faites avec les autres économies dominantes de manière à souligner les spécificités propres à chacune d'entres elles et à mettre en évidence les particularités du cas français. Les analyses comparatives sur longue période s'appuieront sur des sources statistiques dont le détail est donné dans une annexe. Ces statistiques sont évidemment entachées d'une *certaine incertitude* qui est inégale selon les variables ou les pays et qui est d'autant plus grande que les séries sont plus anciennes. Il faudra se garder de faire des comparaisons en niveau compte tenu des différences dans les méthodes d'élaboration ou dans le champ couvert par les séries mais les comparaisons en évolution pourraient être considérées comme plus fiables.

PARTIE I

Croissance et régulation

Chapitre I

De l'accumulation extensive à l'accumulation intensive

Les liens entre accumulation et productivité sont au cœur du processus de croissance. La vague d'accumulation des années 1950 et 1960 s'est accompagnée d'une croissance exceptionnelle de la productivité du travail et d'un bouleversement des conditions de production : la division capitaliste du travail s'est approfondie, le travail à la chaîne s'est étendu, évolution qui contraste avec des transformations beaucoup plus lentes durant la première moitié du XXe siècle. De même, le ralentissement de la croissance de la productivité du travail depuis les années 1970 pose un problème majeur quant à ses origines : simple effet induit de l'arrêt de la croissance et du blocage de l'accumulation, crise du travail ou conséquence d'un « épuisement du progrès technique » ? Une nouvelle mutation technologique est en germe avec, en particulier, le développement de l'informatisation et des biotechnologies. L'un des enjeux de la crise actuelle n'est-il pas de savoir quel sera l'impact de ces nouvelles technologies sur les conditions de travail, sur l'emploi et sur la productivité ?

L'accumulation du capital peut, on l'a dit dès l'introduction, se faire suivant deux modes bien distincts, extensif ou intensif, qui ont des effets profondément différents en matière de conditions de production, de gestion de l'emploi et de productivité. C'est à l'étude de ces liens entre accumulation, emploi et productivité que l'on s'intéressera dans ce chapitre en essayant d'en dégager la logique sur longue période. Un cadre général sera tout d'abord esquissé en rappelant quelles ont été les grandes étapes de la croissance des économies dominantes depuis le début du siècle. L'opposition entre accumulation intensive et extensive sera ensuite étudiée en détail. Nous montrerons comment, après une première tentative aux Etats-Unis durant les années 1920, le régime d'accumulation intensive ne s'épanouit véritablement dans l'ensemble des économies dominantes qu'au lendemain de la seconde guerre mondiale. Cette périodisation et cette approche des modes d'accumulation donneront enfin lieu à une vérification économétrique dans le cas de l'économie française.

1. CROISSANCE, EMPLOI ET ACCUMULATION : UN PREMIER APERÇU

L'histoire retient parfois que, depuis le début du siècle, les économies dominantes ont connu deux grandes périodes de croissance interrompues par deux guerres mondiales et deux grandes crises. A l'évidence, une telle présentation doit être nuancée. Les deux guerres mondiales sont loin d'affecter uniformément l'ensemble des économies. La crise des années 1930 épargne en partie le Japon et donne l'illusion d'être surmontée plus rapidement en Allemagne qu'ailleurs (à quel prix !). Les deux périodes de croissance sont d'une ampleur et d'une nature bien différentes. Même durant les années de croissance rapide de l'après-guerre, de fortes disparités existent d'un pays à l'autre. Enfin depuis 1974, les économies sont loin de réagir d'une manière identique face à la crise.

1.1. Quelques points de repère sur les économies dominantes

Les années qui précèdent la première guerre mondiale apparaissent fastes, le souvenir de la « Belle époque » a marqué les esprits. Dans leur ensemble, les grands pays industriels connaissent une croissance soutenue, tout particulièrement aux Etats-Unis et en Allemagne après la fin de l'édification de leur industrie lourde. Seule la Grande-Bretagne, face à une concurrence internationale plus forte, apparaît quelque peu en retrait depuis le début du siècle. La première guerre mondiale va affecter très diversement ces économies. La France et l'Allemagne sont les plus directement touchées. Les Etats-Unis connaissent au contraire une forte reprise mais leurs taux d'investissement sont en baisse par rapport aux niveaux records des années 1900. C'est surtout le Japon, « pays semi-industrialisé » à l'époque, qui tire le plus profit de la guerre pour accroître ses exportations et connaître un premier boom de l'accumulation (voir tableau 1.1. et graphique 1.1.).

L'après-guerre apparaît encore plus contrastée. Les Etats-Unis poursuivent une croissance rapide avec des taux d'investissement élevés ; ce sera la première vague d'accumulation intensive. La France connaît également une vigoureuse reprise qui dure jusqu'en 1930 et s'accompagne d'investissements assez soutenus, surtout durant la deuxième moitié des années 1920. L'Allemagne se remet au contraire plus difficilement de la guerre : hyperinflation de 1923, instabilité de la croissance, faiblesse de l'investissement. Les difficultés de la Grande-Bretagne se prolongent au-delà de la guerre avec une forte contrainte monétaire, une croissance ralentie et une accumulation insuffisante. Le Japon traverse quant à lui une grave crise de reconversion durant toutes les années 1920. La crise de 1929 intervient donc dans des contextes sensiblement différents. Commencée aux Etats-Unis, elle se généralise à l'ensemble des économies. Elle est plus durable et plus profonde aux Etats-Unis malgré la mise en œuvre du New-Deal après 1933 ; en 1938, la production et surtout l'investissement n'ont pas encore retrouvé leur niveau de 1929. Seule la seconde guerre mondiale assurera une véritable sortie de crise. L'Allemagne est très durement touchée mais la politique du régime nazi, basée sur le réarmement, entraîne une reprise qui, malgré ou avec la guerre, se poursuivra jusqu'en 1944. La France rentre en crise plus tardivement, moins profondément mais plus durablement : en 1938, les niveaux de production sont encore inférieurs à ceux de 1929. La guerre, en entraînant des pertes importantes, ne fait qu'aggraver la situation. Paradoxalement, la Grande-Bretagne est moins touchée par la crise et connaît après 1932 une reprise modérée, en partie grâce à la dépréciation de la livre et grâce au redémarrage des investissements. La croissance se poursuit durant la guerre. Enfin le Japon surmonte vite une profonde récession en 1930-1931 pour se lancer dans une politique d'armement, de développement de l'industrie lourde et d'expansionnisme territorial. Comme en Allemagne, cette « croissance » rapide dure jusqu'en 1945.

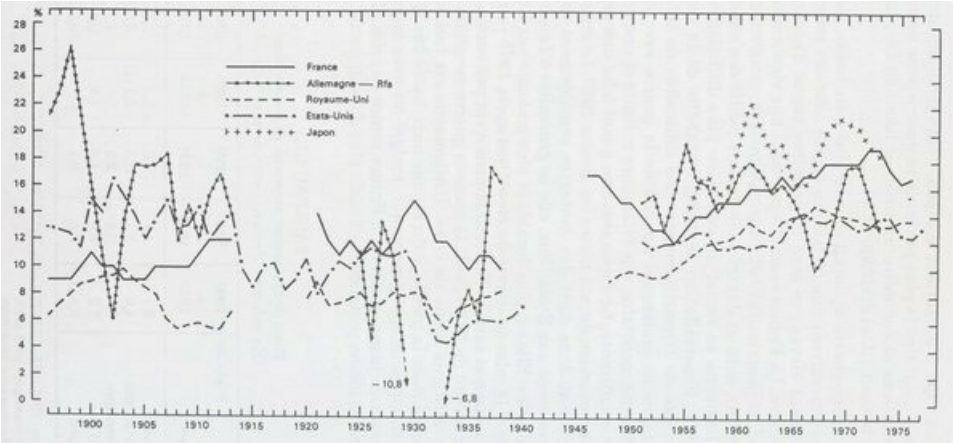
TABLEAU 1.1.
Taux de croissance moyen** de la **production
(En volume - Branches marchandes - En %)

Périodes / Pays	1900 à 1913	1913 à 1929	1929 à 1938	1938 à 1955	1955 à 1973	1973 à 1980
France	2,1	1,7	1,0	+ 2,2	5,7	2,5
Etats-Unis	4,0	3,1	– 0,5	3,7 (2)	3,6	2,4
Allemagne	3,0	0,5	2,9	–	4,7	1,9
R.U.	1,3	0,8	1,8	1,8	3,2	1,0
Japon	2,4 (1)	3,4	5,7	–	10,7	4,0

(1) Moyenne pour 1905-1913.
(2) Moyenne pour 1938-1950.

Source : 1900-1973 : GRESP-Rennes. 1973-1980 : OCDE.

GRAPHIQUE 1.1.- ***Taux d'investissement dans les économies dominantes en longue période*** *(en % à prix constants, Etats-Unis, Royaume-Uni : secteur privé ; Allemagne, France, Japon : secteur privé hors agriculture)*



Au lendemain de la seconde guerre mondiale, les pays industrialisés se trouvent dans des situations assez différenciées. Les Etats-Unis sont lancés dans un nouveau régime de croissance basé sur la production et la consommation de masse. L'Allemagne a subi des destructions massives mais hérite d'un potentiel industriel encore important. La France ne dispose, par contre, que d'un appareil de production très vieilli après quinze années de blocage de l'accumulation. La Grande-Bretagne, malgré d'importants dommages de guerre, se trouve en position relativement plus favorable en ayant poursuivi un certain effort de rajeunissement de son appareil productif. Le Japon, enfin, perd ses possessions extérieures et est condamné à se replier sur son marché intérieur. Les pays industrialisés, dans leur ensemble, sont portés durant les années 1950 et 1960 par le même régime de croissance fondé sur la production et la consommation de masse, sur une généralisation du fordisme. Des différences n'en subsistent pas moins entre des pays plus mûrs comme les Etats-Unis ou la Grande-Bretagne et des pays au départ moins industrialisés comme la France et surtout le Japon. Dès le début des années 1970, divers indices permettent de montrer que le mode de croissance de l'après-guerre paraît s'enrayer. Le choc pétrolier déclenche, à la fin de 1973, ce qui va devenir la deuxième grande crise du XXe siècle. Ce survol rapide peut être complété dans le cas de la France par des données plus fines en matière de croissance sectorielle et d'emploi.

1.2. En France, une dynamique sectorielle inchangée de 1860 à 1940 et un tournant après la seconde guerre mondiale

Jusqu'en 1930, la dynamique sectorielle a conservé un caractère permanent. Les filières de la transformation des métaux et de la chimie consomment de l'énergie et, en s'appuyant sur l'élargissement du marché intérieur et sur le développement des transports, contribuent à la dynamique de la croissance française depuis la fin du XIXe siècle. Une opposition apparaît entre deux groupes de branches, le premier qui croît plus rapidement en longue période et qui regroupe les biens intermédiaires, les biens d'équipement, l'énergie et les transports, le second qui apparaît moins dynamique et qui regroupe le reste de l'économie, c'est-à-dire les industries des biens de consommation traditionnels, l'agriculture, le bâtiment et travaux publics, les services et commerces, secteurs qui sont très marqués par les activités de petite production. Cette opposition demeure jusqu'en 1940 malgré un certain nivellement entraîné par la crise des années 1930 (tableau 1.2. et graphique 1.2.). Ces caractéristiques de la

croissance durant les années 1900-1940 se situent dans le prolongement de la période antérieure sans marquer de véritable rupture. Déjà, de 1860 à 1900, ce sont, selon les travaux de F. Braudel et E. Labrousse[7] ou les estimations de J. Marczewski[8], les secteurs de la métallurgie, puis de la transformation des métaux et de la chimie, puis des biens d'équipement qui apparaissent comme étant les plus dynamiques. Les innovations sont nombreuses tout au long de la période (acier, aluminium, produits chimiques, constructions navales). Ces branches n'occupent évidemment qu'une place encore modeste mais elles exercent un effet d'entraînement décisif bien que l'essentiel de l'accroissement de la production provienne des biens de consommation traditionnels et du bâtiment. Ce sont les mêmes traits qui s'observent jusqu'en 1940, même si la branche des bâtiments et travaux publics, très privilégiée sous le Second Empire et jusqu'en 1880 avec le plan Freycinet, occupe une place moins favorable. Le début du siècle est toutefois marqué par un plus grand dynamisme industriel (lié à l'essor d'un ensemble de nouveaux produits), et par une accélération de la croissance qui contraste avec les années 1870-1896. Ce mouvement ne doit cependant pas être surestimé et les potentialités de l'industrie française en 1914 (dans l'aéronautique, l'automobile ou la chimie par exemple) ne se concrétisent pas durant les années 1920.

Le véritable tournant ne se produit qu'après la seconde guerre mondiale. L'accumulation connaît un boom d'une ampleur exceptionnelle, la croissance est à la fois plus rapide et plus régulière. La production de masse s'étend. La pénétration du mode de production capitaliste dans les secteurs encore largement dominés par les activités artisanales (services, commerce, bâtiment, agriculture) se traduit par un rythme d'accumulation plus soutenu : apparition de nouveaux services pour les entreprises et les ménages, développement des grandes surfaces, début d'industrialisation du bâtiment et des travaux publics. Pour l'essentiel, ce sont les services et les commerces qui sont responsables de l'extension de la salarisation qui s'observe durant les années 1950 et 1960. On retrouve la même opposition qu'au début du siècle en termes de croissance et d'accumulation entre les deux groupes de secteurs, l'un plus entraînant, l'autre plus entraîné. Mais cette opposition est moins prononcée que précédemment du fait précisément des transformations importantes que connaît le deuxième groupe de secteurs (services, commerces, agriculture, bâtiment, biens de consommation). La disparité des croissances sectorielles qui n'avait cessé de s'accroître jusqu'en 1940 diminue sensiblement à partir de 1950.

TABLEAU 1.2.
Evolution de la production en volume, en longue période, par grands secteurs
(Francs 1959 - En % - Taux de croissance annuels moyens)

Secteurs / Périodes	1896 1913	1913 1929	1929 1938	1938 1959	1959 1973	1973 1980
Agriculture	0,8	0,1	1,0	1,5	2,5	0,2
Bien de consommation	1,6	1,5	– 0,1	1,4	6,6	2,2
Biens d'équipement	4,5	2,9	– 4,5	3,5	9,0	3,5
Biens intermédiaires	4,0	3,6	– 2,9	4,6	7,6	1,6
Bâtiments et travaux publics	2,0	1,4	– 5,4	4,3	5,0	– 0,6
Energie-Transports	3,6	4,1	0,1	4,1	6,9	4,0
Services-Commerces	1,7	1,2	0,8	2,1	5,5	3,8
Données globales	2,0	1,7	– 0,8	2,6	5,9	3,0

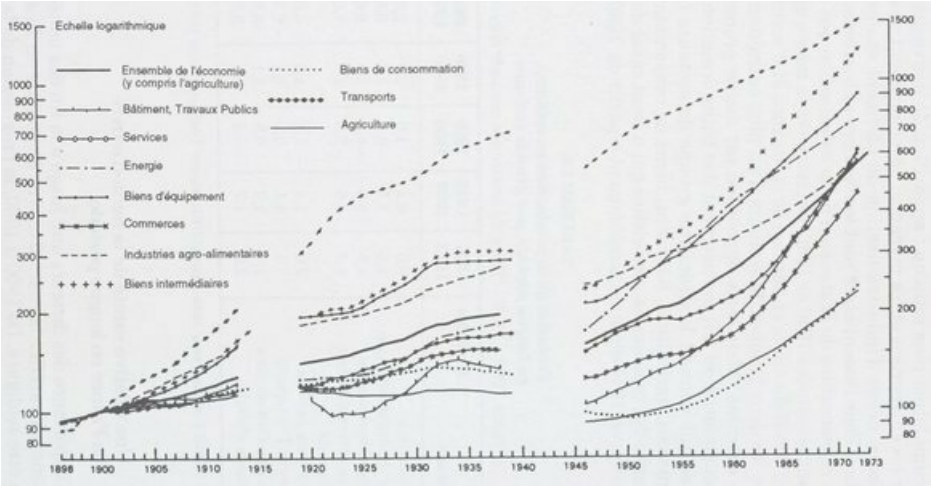
Source : GRESP-Rennes pour 1896-1959. INSEE, Modèle DMS pour 1959-1980.

1.3. Une relative rareté de la main-d'œuvre en France en longue période

L'importance des facteurs qui, jusqu'à la fin des années 1960, ont tendu à raréfier la main-

d'œuvre disponible en France doit enfin être soulignée. De 1900 à 1960, la progression de la population âgée de 15 ans à 64 ans est faible : + 0,2 % par an entre 1896 et 1913, + 0,4 % par an de 1913 à 1929, - 0,4 % de 1929 à 1938, + 0,2 % entre 1938 et 1950, + 0,3 % entre 1950 et 1960. Contrairement à beaucoup d'autres pays européens pendant les mêmes périodes, la France n'est pas un pays d'émigration et l'immigration y joue au contraire un rôle important dans l'accroissement des ressources en main-d'œuvre, notamment dans les mines et dans la métallurgie. Ceci tient au régime démographique spécifique (faible natalité) que connaît la France au XIXe siècle et durant la première moitié du XXe siècle.

GRAPHIQUE 1.2. - ***Evolution du capital fixe en France en longue période par grands secteurs*** *(prix 1959)*



Un second facteur de raréfaction de la main-d'œuvre est la tendance à *la baisse des taux d'activité des plus de 65 ans et des moins de 20 ans,* qui explique en grande partie la baisse du ratio « effectifs dans les branches marchandes sur population totale âgée de 15 à 64 ans » (voir tableau 1.3.). Cette baisse, assez lente de 1896 à 1929, s'accélère nettement ensuite et n'est compensée qu'à partir des années 1960 par la hausse des taux d'activité féminins. Enfin la *tendance à la baisse de la durée du travail* joue dans le même sens. Elle est lente entre 1896 et 1913 mais s'accélère brutalement après la première guerre mondiale à la suite des importants mouvements revendicatifs des années 1919-1921. A nouveau, la durée du travail baisse fortement durant les premières années de la crise de 1929, puis après les accords de 1936. Elle remonte par la suite et reste à un niveau relativement élevé de 1949 à 1965. Le milieu des années 1960 marque un tournant important : les ressources en main-d'œuvre commencent à augmenter plus rapidement à la suite de la reprise de la natalité et la durée du travail diminue progressivement (voir graphique 1.3.).

Dans l'ensemble des branches marchandes, les effectifs ne *progressent pratiquement pas en très longue période* : ils sont à peu près au même niveau en 1973 qu'en 1896. Ceci illustre le rôle joué à la fois par les gains de productivité du travail et la baisse des effectifs agricoles. Les effectifs hors agriculture progressent par contre sensiblement : en 1973, ils sont de 70 % plus élevés qu'en 1896. Leur croissance s'accélère fortement entre 1960 et 1973 : l'intensification de l'accumulation ne s'accompagne pas, bien au contraire, d'une réduction des effectifs. *L'évolution du nombre d'heures travaillées* dans les branches hors agriculture résulte de l'ensemble de ces facteurs. Il progresse peu de 1896 à 1929 et entre 1929 et 1938. La forte poussée après la seconde guerre mondiale s'explique à la fois par la stabilité de la durée du travail (elle est à peu près au même niveau en 1973 qu'en 1938), le boom de l'accumulation pendant la période, la progression des disponibilités en main-d'œuvre à partir des années 1960 et la forte baisse de l'emploi agricole. Elle montre à nouveau que même si

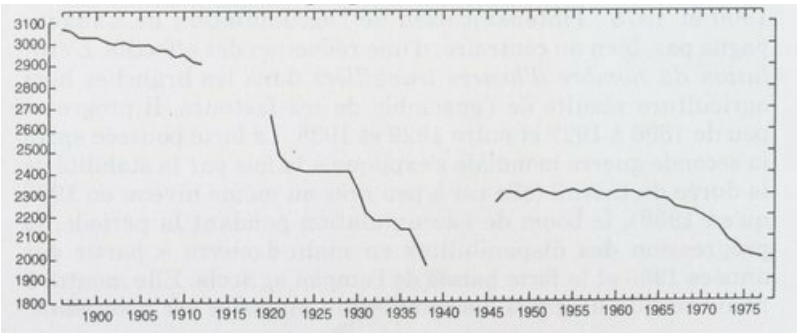
l'accumulation *intensive est dominante, une composante extensive n'en est pas moins présente.* La main-d'œuvre reste relativement rare jusqu'au milieu des années 1960, ce qui conduit les entreprises des secteurs les plus dynamiques à rechercher des implantations dans les régions les moins industrielles, et à faire appel à la main-d'œuvre féminine et immigrée. On est ainsi amené à caractériser d'une manière plus précise la nature des modes d'accumulation qui se sont succédés en longue période.

TABLEAU 1.3.
Données sur l'emploi et la mobilisation de la main-d'œuvre en longue période en France

	1896	1913	1920	1929	1938	1950	1973	1980
Population totale 15-64 ans* (1)	25 129	25 997	–	27 712	26 730	27 360	32 362	34 049
Emploi branches marchandes* (1)	17 100	17 570	17 298	18 200	16 360	16 498	17 700	17 720
Ligne (2)/ Ligne (1) x 100	68,0	67,6	–	65,7	61,2	60,3	54,7	52,0
Emploi branches marchandes hors agriculture*	8 750	10 120	10 028	11 600	10 460	11 068	15 377	15 837
Durée du travail annuelle*	3,04	2,88	2,64	2,39	1,99	2,23	2,23	1,85
Heures travailllées branches marchandes hors agriculture (en millions)	26 600	26 146	26 474	27 724	20 815	24 682	32 138	29 298

Source : Ligne (1) : annuaires et statistiques de l'INSEE.
Autres lignes : GRESP jusqu'en 1950. INSEE 1973-1980. * (en milliers).

GRAPHIQUE 1.3. - ***Evolution de la durée annuelle du travail en France en longue période*** *(nombre d'heures)*



2. ACCUMULATION EXTENSIVE OU ACCUMULATION INTENSIVE

Pour comprendre comment s'articulent en longue période productivité du travail, gestion de l'emploi et accumulation du capital, une analyse précise de la nature des régimes d'accumulation qui se sont succédés depuis le début du siècle est nécessaire. Deux grands régimes d'accumulation peuvent être distingués. Une accumulation à dominante extensive se caractérise par une croissance du capital s'effectuant par vagues successives sans bouleversement majeur des conditions de production et avec des gains de productivité modérés. Au contraire, le régime d'accumulation intensive est marqué par une transformation rapide des processus productifs ; la croissance des investissements est plus régulière et s'accompagne d'une obsolescence programmée des équipements. Les gains de productivité sont importants. L'organisation du travail est remodelée à partir des principes du fordisme. *Ces deux modes d'accumulation ne sont pas exclusifs l'un de l'autre* mais, en fonction de

l'état des structures économiques et sociales et des normes de production propres à chaque période, l'un des deux apparaît dominant, conditionnant ainsi la nature des liens entre accumulation, emploi et productivité. C'est ce que nous examinerons en France, puis dans les autres économies dominantes, après avoir rappelé, en préalable, quels étaient les enjeux du taylorisme et du fordisme.

C'est dès la fin du XIXe siècle, période où se renforce la puissance syndicale, que le problème de la recherche de nouvelles conditions de production s'est trouvé posé. Les Etats-Unis ont joué un rôle de pionnier dans la mesure où les dernières vagues d'immigrants étaient dans leur grande majorité sans aucune qualification, que leur mise au travail posait des problèmes spécifiques et que leur intégration devenait plus difficile. L'expérimentation de nouvelles méthodes de production basées sur le développement d'un travail répétitif et de normes de rendement, sur la chasse aux temps morts, sur une intensification du travail était à la fois possible et nécessaire. *Telle a été la tâche du taylorisme* qui s'est efforcé de substituer à la maîtrise ouvrière une maîtrise conçue par les directions d'entreprises[9]. Le taylorisme a connu aux Etats-Unis un développement important dès 1900 et ce mouvement est allé en s'amplifiant jusqu'en 1930. La division capitaliste du travail s'est approfondie, la parcellisation des tâches et le travail répétitif se sont développés. Le chronomètre a pénétré dans l'atelier. C'est l'industrie de la transformation des métaux, la mécanique et tout particulièrement l'automobile qui, dans un premier temps, ont été les plus touchées.

Une nouvelle étape a été franchie avec le fordisme qui a prolongé et complété les efforts de Taylor au moins à trois niveaux : avec les systèmes de convoyeurs qui ont permis de supprimer une grande partie de la main-d'œuvre de manutention, avec le développement de la ligne de montage qui a poussé à l'extrême la parcellisation des tâches, avec la fixation des ouvriers à des postes de travail où les cadences ont pu être imposées. *L'exemple américain n'a pas été sans influencer l'Europe,* et notamment la France, ceci d'autant plus que la première guerre mondiale avait poussé à une rationalisation des conditions de production et avait entraîné la fabrication de certains produits en très grandes séries (munitions, armes, etc.) Si les références à l'exemple américain furent nombreuses en France dans les années 1920, si le travail à la chaîne se développa dans certaines branches (automobile), on doit s'interroger sur la portée réelle de ce mouvement en France durant la première moitié du XXe siècle.

Quoiqu'il en soit, c'est à *partir du lendemain de la seconde guerre mondiale que le fordisme a connu une extension sans précédent* dans l'ensemble des économies dominantes. Le travail à la chaîne s'est étendu. La nécessité d'utiliser au maximum des équipements qui s'étaient considérablement accrus a entraîné le développement des processus de production en continu ou en semi-continu. Le travail posté, c'est-à-dire en équipes successives, s'est traduit par des gains de productivité exceptionnels au regard des périodes antérieures. Ce mouvement a été étroitement lié à l'apparition ou à l'essor de nouveaux produits : biens de consommation de masse, nouveaux biens d'équipement, développement de l'électronique, standardisation des biens intermédiaires, substitution progressive du pétrole au charbon. Au *niveau des catégories sociales,* des bouleversements profonds sont intervenus : le nombre des ouvriers spécialisés s'est fortement accru au détriment des manœuvres et surtout des ouvriers professionnels détenteurs d'un véritable métier. Cette évolution a été facilitée par la prolétarisation des Noirs et des travailleurs de couleur aux Etats-Unis, par le recours à l'immigration, à la prolétarisation des paysans et à l'utilisation de la main-d'œuvre féminine en Europe. Parallèlement, la catégorie des ouvriers, cadres et techniciens a progressé. Les activités artisanales ont régressé ou ont été intégrées dans le processus de production capitaliste, notamment dans les services et les commerces (activité de sous-traitance, apparition de nouveaux services pour les ménages et les entreprises, activités de distribution).

Mais le fordisme ne concerne pas que les procès de travail. Le développement de la production de masse supposait, pour véritablement s'épanouir, *un bouleversement simultané*

des conditions d'existence du salariat et l'essor d'une nouvelle norme de consommation ouvrière. De telles transformations impliquaient de profonds changements dans la nature des rapports entre salariés et patronat et dans les modalités de formation du revenu salarial. Cette idée se trouvait déjà en germe dans la politique salariale de Ford (le Five Dollars Day). Mais sa traduction concrète et sa généralisation se sont heurtées en pratique à de nombreux obstacles sur lesquels nous reviendrons.

Enfin de *multiples contradictions internes* ont marqué le fordisme : problème de coordination des tâches trop fragmentées et de rythmes de travail différents ; nécessité de multiplier des primes différenciées et des postes de travail spécifiques de manière à mieux diviser l'ensemble des ouvriers ; difficulté des travailleurs à se soumettre à un rythme uniforme sans autorégulation personnelle. A partir de la fin des années 1960, *un problème de résistance au travail parcellisé et répétitif a* pris son essor dans la plupart des économies dominantes : développement de l'absentéisme ; croissance du « turn-over », c'est-à-dire du taux de rotation du personnel d'une entreprise à une autre ; augmentation des défauts de fabrication ; enfin, multiplication des grèves souvent très localisées mais qui prenaient d'autant plus d'importance que les appareils de production apparaissaient très vulnérables au blocage de quelques dizaines d'ouvriers spécialisés. Cette contestation du travail industriel de type fordiste a joué un rôle important *dans la crise de l'accumulation intensive.* L'un des enjeux de la période actuelle est à nouveau la recherche d'une nouvelle organisation capitaliste du travail allant dans le sens d'une recomposition des tâches et d'un contrôle plus automatique de la production. Cette question sera discutée d'une manière plus approfondie dans la seconde partie de cet ouvrage. Revenons maintenant aux conditions d'installation du fordisme et de l'accumulation intensive en France et dans les autres économies dominantes.

2.1. Accumulation et productivité en France

2.1.1. Des gains de productivité limités

Au niveau de l'ensemble de l'économie, la productivité du travail par tête connaît une croissance relativement limitée jusqu'en 1938. Au-delà du simple effet de rattrapage consécutif à la première guerre, *aucune accélération ne semble se dégager durant les années 1920* et la croissance du capital par tête se ralentit même légèrement. Ce n'est qu'à partir de 1950 que des gains de productivité notables apparaissent et que l'intensification du capital s'accroît fortement (tableau 1.4. et graphique 1.4.). Une approche sectorielle permet de préciser ces premières observations. A l'exception de l'énergie où les forts gains de productivité sont liés au développement des nouvelles sources d'énergie (électricité puis pétrole), *les performances des secteurs réputés modernes*, qui ont connu jusqu'en 1930 un rythme d'accumulation plus soutenu (biens intermédiaires, biens d'équipements, transport), *apparaissent étonnamment médiocres.* La croissance de la productivité du travail n'y est pas plus rapide jusqu'en 1930 que dans le reste de l'économie et le capital par tête n'augmente pratiquement pas. Nous rejoignons sur ce point les observations d'économistes d'origines aussi diverses que C. Bettelheim ou Divisia-Dupin-Roy[10] lorsque ceux-ci soulignent les blocages qui se sont produits dans certains secteurs-clés tels que l'aéronautique, l'automobile ou la chimie où l'industrie française disposait d'une avance appréciable avant 1914. La crise des années 1930 accentue en quelque sorte ce phénomène, les industries des biens de consommation résistant mieux à la crise tandis que les biens de production et les transports sont plus durement touchés. Ces observations constituent un premier indice nous incitant à penser que *le régime d'accumulation intensive ne se met en place que d'une manière limitée durant les années 1920.* Certes, on observe de 1920 à 1930 une forte réduction de la durée du travail qui affecte d'une manière sensiblement égale l'ensemble des branches (voir graphique 1.1.). Cette baisse est liée aux importants mouvements revendicatifs des années 1919-1921.

Ses effets sur l'organisation du travail apparaissent assez limités et elle ne peut guère être considérée comme le signe d'une intensification du travail. Il faut noter que, même si l'on raisonne en termes de productivité horaire, aucune accélération ne peut être observée durant les années 1920 dans les secteurs dits modernes à l'exception de la chimie et de l'énergie[11]. Le taylorisme se développe bien dans certains domaines, notamment à la suite de l'impulsion donnée par la production de guerre et l'extension du travail en série. Les exemples de l'industrie automobile et des mines sont significatifs, mais demeurent relativement isolés. Le taylorisme, loin de pénétrer l'ensemble des branches industrielles dans les années 1920 en France, demeure plutôt à l'état de germe. Il semble bien que le poids des activités de petite production, la place du monde rural, l'existence d'ouvriers qualifiés détenteurs d'un véritable métier, le manque de dynamisme d'une fraction du patronat, la structure relativement rigide de villes construites pour une autre époque et peu adaptées à l'apparition d'un nouveau mode de consommation *aient empêché que des changements notables puissent intervenir rapidement.* Un tel blocage se situe dans le prolongement de ce qui s'était passé durant le dernier tiers du XIXe siècle où l'appareil industriel français s'était modernisé beaucoup plus lentement[12] qu'en Allemagne ou en Grande-Bretagne. De 1870 à 1900, les mines de charbon n'ont connu qu'une mécanisation très limitée et les gains de productivité ont été faibles ; les implantations de sociétés métallurgiques à proximité des mines ont été rares. De même, la sidérurgie n'a pratiqué aucune diversification vers la grosse mécanique ou les constructions mécaniques. Pendant longtemps, les faibles niveaux des salaires (souvent féminins) dans les industries de biens de consommation n'ont fourni aucune incitation à la mécanisation.

TABLEAU 1.4.
Taux de croissance annuels moyens de la productivité du travail par tête

$\dot{Y} - \dot{N}$ (en %)	1896 1913	1913 1929	1929 1938	1938 1959	1959 1973	1973 1980
Agriculture	1,5	0,9	2,2	3,2	7,1	3,1
B.C.	1,3	2,0	2,0	2,2	6,9	3,9
B.E.	2,9	– 0,1	– 2,4	1,4	6,5	3,0
B.I.	2,6	0,9	– 0,9	3,6	6,3	2,9
B.T.P.	1,1	0,4	– 1,4	0,9	3,0	– 1,8
Energie + Transports	2,0	1,4	1,3	4,4	6,3	3,2
Services et commerce	0,5	0,4	– 0,5	1,5	2,9	1,6
Ensemble	1,8	1,5	0,4	2,6	5,4	3,0

Source : 1896-1959, GRESP-Rennes.
1959-1980, INSEE-Modèle DMS.

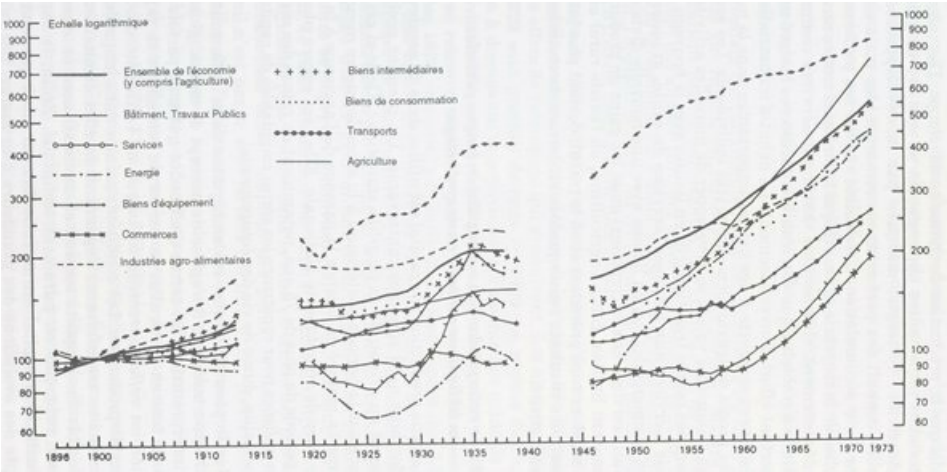
Cette situation peut être rapprochée d'une caractéristique structurelle du capitalisme français : une opposition apparente recouvrant, en fait, un type d'alliance originale entre d'une part un ensemble de secteurs, profondément marqués par les activités de petite production (agriculture, services, commerces, bâtiment, biens de consommation) et d'autre part une fraction du capital industriel et bancaire déjà assez concentré dès la seconde moitié du XIXe siècle. Comment peut-on rendre compte, à grands traits, d'une telle *dualité ?*

L'échec de la constitution d'un capital financier autour des années 1870-1890 explique, pour partie, que le capital industriel et le capital bancaire se soient mis en valeur par la suite sur une base séparée et relativement limitée. L'accumulation du capital dans l'industrie n'a plus reçu la même impulsion que durant le Second Empire, notamment au niveau du drainage de l'épargne ; le mouvement de concentration s'est plus orienté vers la constitution d'ententes et de comptoirs pratiquant souvent une politique malthusienne. Le capital bancaire s'est désengagé du secteur industriel et s'est consacré à des activités principalement financières,

fréquemment tournées vers le marché international. A partir de 1870, dans un but de cohésion sociale, après la Commune de Paris, des alliances ont été passées avec les représentants des activités de petite production (paysannerie, artisanat, commerce), activités qui se sont ainsi trouvées volontairement protégées. Le marché intérieur est demeuré rural et peu demandeur de produits industriels. Enfin, les marchés extérieurs et les colonies n'ont joué qu'un rôle limité, à la différence de ce qui se passait en Grande-Bretagne. Cet état de fait a persisté d'une manière durable jusqu'à la seconde guerre mondiale. *Des actions volontaristes ont d'ailleurs dû intervenir pour effectuer une rupture* et permettre l'épanouissement du mode d'accumulation intensive : intervention de l'Etat et mise en place d'un processus de planification, missions de productivité aux Etats-Unis, ouverture progressive des frontières...

A partir de 1950, s'affirme un nouveau régime d'accumulation qui se caractérise par la généralisation du fordisme, par une accélération du rythme d'intensification du capital, par une croissance régulière et rapide de la productivité du travail, tandis que la production de masse se développe. Des inégalités sectorielles importantes apparaissent en matière de gains de productivité : l'énergie, marquée par le développement du pétrole, connaît des performances remarquables mais au prix d'une forte accumulation. L'industrie réalise des performances proches de la moyenne et c'est là que le fordisme trouve son plein épanouissement. L'ensemble bâtiment-services-commerces continue à n'obtenir que des résultats médiocres malgré un très important effort d'investissement. Le début d'industrialisation du bâtiment se heurte à des limites importantes dans la mesure où les procès de travail demeurent très individuels. Les services et les commerces voient se développer de nouvelles activités, en dehors des cadres traditionnels, en liaison avec le nouveau mode de vie (services aux ménages, services de santé, grandes surfaces commerciales) ou en liaison avec une nouvelle division du travail (services aux entreprises) mais les gains de productivité demeurent limités. Enfin l'agriculture, où l'exode rural atteint une ampleur sans précédent et où le travail devient plus intensif, connaît des résultats remarquables en termes de croissance de la productivité.

GRAPHIQUE 1.4. - ***Evolution du capital par tête en longue période en France par grande branche***



2.1.2. Le ratio production sur capital en longue période : un indicateur contesté mais synthétique

Le ratio production sur capital est utilisé dans de nombreuses études bien qu'il soit très controversé. Un premier problème apparaît au niveau de sa *fragilité statistique.* Celle-ci est déjà grande sur la période postérieure à la seconde guerre mondiale, comme l'a montré en France le passage de l'ancienne à la nouvelle base de comptabilité Nationale. Elle l'est

encore plus sur une période de plus de 75 ans, notamment en raison des conventions utilisées pour construire les séries comptables de capital (loi de mortalité, durée de vie des équipements).

Sur le plan théorique, les ambiguïtés de ce ratio sont tout aussi importantes qu'il s'agisse du concept de capital global ou des interprétations en terme d'efficacité qui sont parfois données. Il faut en particulier se garder de considérer ce rapport comme *un reflet purement technique* de l'efficacité des processus de production. Les conditions mêmes dans lesquelles ces processus se transforment dépendent en effet étroitement de l'ensemble des rapports sociaux et ne constituent en rien une donnée autonome ou purement technique. Enfin, le rapport production sur capital est un ratio *flux sur stock* qui rend mal compte des évolutions des grandeurs à la marge. Les retournements qui peuvent être observés dans son évolution doivent être interprétés avec prudence car ils ne font que constater les effets de tendances qui sont à l'œuvre depuis plusieurs années. Il n'en demeure pas moins que ce ratio est un indicateur utile en raison de son caractère synthétique qui permet de résumer les effets conjoints de la productivité du travail et de l'intensification du capital. Par ailleurs, il joue un rôle important en tant que déterminant de la rentabilité du capital. C'est à ce double titre qu'il est examiné ici.

Première constatation, en France, *la mesure du ratio production sur capital est stable sur longue période.* Malgré des fluctuations parfois importantes, il n'est pas rare de retrouver au début des années 1970 des niveaux proches de ceux de 1900 ou 1930 (graphique 1.5.). Mais, au-delà de cette première observation, l'opposition entre les différents régimes d'accumulation semble trouver une nouvelle illustration.

Jusqu'en 1930, le ratio production sur capital ne connaît pas de modification profonde en dehors de la rupture liée à la guerre et des effets de rattrapage qui s'ensuivent. Les niveaux atteints en 1929 sont proches de ceux de 1900. Le régime d'accumulation à dominante extensive n'entraîne que des gains de productivité limités mais est relativement peu coûteux en capital et ceci se retrouve dans l'ensemble des branches. La crise des années 1930 entraîne, par suite de l'effondrement des débouchés, une baisse généralisée du ratio production sur capital, à l'exception de l'agriculture et de l'énergie. Les changements importants qui se produisent *au lendemain de la seconde guerre mondiale avec la généralisation du régime d'accumulation intensive* se dégagent à nouveau clairement. Dans un premier temps, le ratio production sur capital s'accroît, reflétant ainsi une efficacité plus grande dans la mise en œuvre des processus de production. Mais l'ampleur des gains de productivité du travail n'est pas le seul facteur qui intervient. L'extension du travail posté, l'utilisation en continu ou en semi-continu d'un même équipement a permis de relever dans des proportions notables le rapport production sur capital. Ainsi en France le taux de travail posté parmi les ouvriers de l'industrie passe de 14, 3 % en 1957 à 31, 3 % en 1974 (tableau 1.5). Ce relèvement du ratio production sur capital est particulièrement net dans les biens intermédiaires et surtout les biens d'équipement et l'énergie où les niveaux du début du siècle sont dépassés. Dans les biens de consommation traditionnels, c'est beaucoup plus par une réorganisation des conditions de travail et une réduction des effectifs que les gains de productivité ont été réalisés.

GRAPHIQUE 1.5. - ***Evolution du ration production sur capital en France par grande branche*** *(en* %)

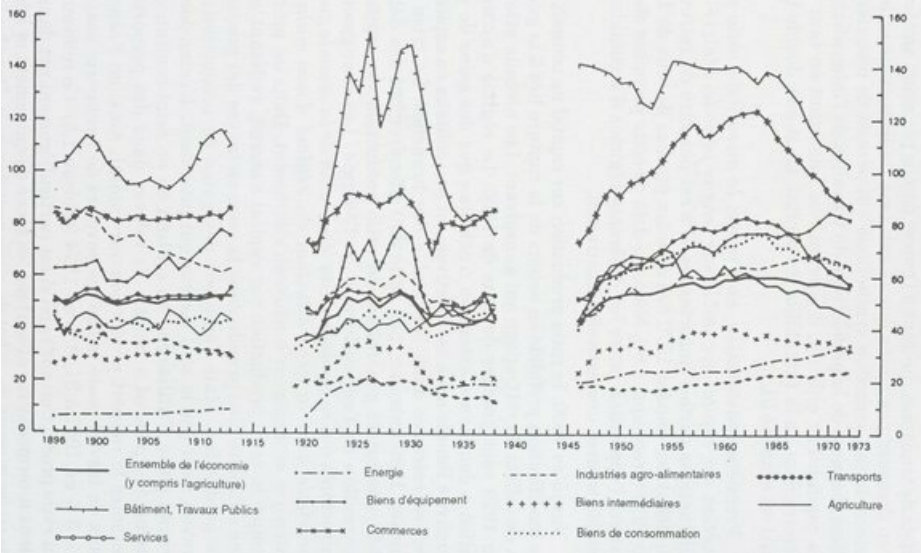


TABLEAU 1.5.
L'évolution du travail posté en France
(1957-1977) (*% d'ouvriers travaillant en équipes)*

	1957	1959	1963	1970	1974	1977
Industrie manufacturière	14,3	20,1	25,0	25,5	31,3	29,9
dont						
Production des métaux	28,0	54,6	64,0	66,0	77,2	–
Mécanique générale	9,9	8,2	13,5	15,3	17,6	17,1
Verre, mat. de construction	15,3	19,9	25,5	31,2	38,4	39,1
Chimie	14,5	26,4	35,4	33,9	40,2	–
Textiles	34,0	37,4	44,6	47,0	50,2	49,1
Habillement	1,4	1,9	1,4	1,3	4,4	2,0
Papier-Carton	22,2	28,3	36,8	45,4	52,6	53,1
Total activités	10,3	14,2	18,7	16,0	21,9	20,4

Source : Ministère du Travail : statistiques du Travail.

Le bouleversement des processus de production est cependant devenu de plus en plus coûteux en capital. Au bout d'un délai plus ou moins long selon les secteurs, les gains de productivité ont été plus que *compensés par l'alourdissements de la croissance et le ratio production sur capital a plafonné ou s'est retourné à la baisse.* Ce mouvement n'apparaît guère dans l'industrie ou l'énergie mais il est plus sensible dans les branches de petite production marchande (agriculture, bâtiment, services, commerce) où le caractère encore individuel des procès de travail et les limites rencontrées par la division capitaliste du travail font qu'assez vite, plus le capital s'accroît, plus la valorisation devient problématique. Il serait néanmoins erroné de considérer que l'obstacle sur lequel est venu buter le capital est seulement d'ordre technique ou économique (épuisement des industries motrices qui sous-tendaient le modèle d'accumulation, excès des investissements par rapport aux gains de productivité potentiels qui pouvaient être attendus). *Un obstacle d'ordre social,* la résistance des travailleurs, est également intervenu d'une manière décisive qu'il s'agisse des grèves des ouvriers spécialisés contre la parcellisation des tâches, des luttes contre les licenciements, du développement de l'absentéisme ou de la remise en cause du pouvoir patronal. Le développement des luttes sociales à partir de la fin des années 1960 a contribué à bloquer toute tentative d'approfondissement du fordisme.

2.1.3. Une vérification économique dans le cas de l'économie française

Si la productivité du travail est une variable centrale dans le processus de croissance, c'est également l'une des notions les plus difficiles à analyser en raison de la multiplicité des déterminants qui rentrent en jeu. D'une part, se pose constamment un problème de circularité. Les corrélations, que ce soit à court terme ou à moyen terme entre croissance de la productivité du travail et croissance de la production sont bonnes, sans qu'il soit toujours possible de dégager le sens de la causalité : la croissance peut favoriser les gains de productivité, comme l'énonce la loi de Kaldor-Verdoorn, mais les gains de productivité sont un stimulant essentiel de la croissance. D'autre part, les liens entre productivité et capital sont loin d'être parfaitement élucidés. La mesure du stock de capital fait l'objet de controverses théoriques et présente des difficultés pratiques, notamment dans l'évaluation des déclassements. Les tests économétriques des fonctions de production s'avèrent souvent incertains même si la prise en compte de générations différenciées d'équipement apparaît plus satisfaisante que l'introduction dans les fonctions d'un stock de capital homogène...

Compte tenu de ces difficultés, nous nous limiterons à des résultats qui demeurent partiels et à des méthodes économétriques simples. Nous examinerons les liens existant entre productivité et croissance d'une part, entre productivité et intensification du capital d'autre part. Certaines des conclusions de la partie précédente, notamment en ce qui concerne les modalités de mise en place de l'accumulation intensive, pourront ainsi être vérifiées.

a) Les liens entre productivité et croissance :
la relation de Kaldor-Verdoorn

L'idée selon laquelle la croissance de la production entraîne des gains de productivité du travail a des significations bien différentes selon que l'on raisonne à court terme ou à long terme. En courte période, elle renvoie aux cycles de productivité qui résultent de l'ajustement progressif des effectifs employés aux variations conjoncturelles de la production. En moyenne et longue période, elle renvoie à la loi de Kaldor-Verdoorn[13] qui établit des liens entre croissance et progrès technique. A vrai dire, ces liens peuvent recevoir des interprétations diverses. On peut invoquer l'existence de rendements d'échelle croissants statiques ; on peut supposer que l'accroissement de la demande entraîne des innovations accrues sur les produits ; que la croissance de la production permet une division accrue du travail ou encore des effets d'apprentissage ; que la demande entraîne l'investissement et le rajeunissement du stock de capital. Comme la plupart de ces effets sont sans doute présents, la loi de Kaldor-Verdoorn n'est probablement que la forme réduite d'un système d'équations plus complexe, comme le suggèrent R. Boyer et P. Petit[14].

Faute de données nécessaires sur l'innovation et les générations de capital en longue période, il nous est impossible de décomposer la loi synthétique de Kaldor-Verdoorn en ses éléments constitutifs. Cependant, comme les tests sur l'économie française ont été réalisés uniquement sur les années postérieures à 1950, il est intéressant de tester la loi sur une plus longue période. L'utilisation d'une relation unique sur une période séculaire ne signifie pas que les conditions de production ont été invariantes au cours du temps. La relation de Kaldor montre au contraire comment l'accélération sur moyenne période de la croissance permet, notamment à travers des bouleversements dans des conditions de production, d'accroître la productivité du travail. L'accélération qui se produit à partir de 1950 doit être, en particulier, rapprochée de la généralisation du fordisme.

Les résultats donnés dans le tableau 1.6. font d'abord apparaître une certaine validité de la loi, puisque les corrélations obtenues sont satisfaisantes dans une majorité de secteurs (notamment pour les secteurs industriels). Par ailleurs, l'élasticité obtenue est assez élevée, proche de 0,8 pour l'ensemble des secteurs hors agriculture. Dans l'industrie, elle est forte pour les biens d'équipement, les biens intermédiaires et l'énergie, qui ont joué, sur toute la période, le rôle de secteurs moteurs. Ces résultats diffèrent en partie de ceux qui ont été

obtenus par R. Boyer et P. Petit *(op. cit.)* avec, il est vrai, une méthode très différente, fondée sur des coupes intersectorielles et des valeurs moyennes pendant des cycles de 5 à 7 ans entre 1950 et 1973. Pour ces derniers auteurs, dans l'industrie, l'élasticité de la productivité par rapport à la production est comprise entre 0,4 et 0,8 avec une relative instabilité au cours du temps. Elle oscille autour de 1 dans l'énergie et l'agriculture et de 0,4 dans le bâtiment. Dans l'ensemble, les valeurs que nous avons obtenues sont plutôt supérieures à celles qui sont données par R. Boyer et P. Petit. D'autre part, ces auteurs mettent en évidence une certaine instabilité des relations, alors que nos résultats suggèrent plutôt la stabilité.

TABLEAU 1.6.
La loi de Verdoorn

(Moyenne par cycle) $(\dot{Y}/N)_i = a\,\dot{Y}_i + b$

Secteurs	a	b	R^2 DW	Cycles
Agriculture	1,10	2,12	0,71	*14 cycles* 1906-10 1926-30 1953-57 1962-67
	(5,4)	(3,9)	0,28	1896-1901 1910-13 1930-35 1957-60 1967-73
				1901-1906 1922-26 1935-38 1960-62 1973-77
B.C.	0,40	1,88	0,18	
	(1,4)	(1,7)	0,81	
B.E.	0,75	– 0,11	0,93	
	(11,4)	(– 0,2)	2,20	
B.I.	0,74	0,00	0,87	
	(7,8)	ε	1,43	
B.T.P.	0,65	0,40	0,87	
	(7,9)	(0,8)	2,10	
Energie	0,76	0,33	0,51	*11 cycles* 1905-08 1926-32 1959-68
	(3,1)	(0,2)	0,48	1896-1901 1908-13 1932-38 1968-74
				1901-1905 1922-26 1952-59 1974-77
Transports	0,26	2,62	0,06	
	(0,8)	(1,8)	2,57	(Pour éliminer les effets à court terme
Services	0,4	+ 0,91	0,09	de l'ajustement de l'emploi, la loi a été
	(1,0)	(0,6)	2,45	testée sur des moyennes par cycle ;
Commerces	0,91	– 0,76	0,76	14 cycles ont été distingués
	(5,3)	(– 1,3)	1,80	pour l'agriculture et 11 pour les autres
D.G.H.A.	0,78	0,01	0,94	branches entre 1897 et 1977 (à l'exception
	(12,4)	(ε)	1,46	des années de guerre).

Note : D.G.H.A. : données globales hors agriculture.

B. Billaudot[15] propose quant à lui une corrélation entre croissance de la productivité et de la production dans l'industrie française fondée sur des coupes intersectorielles avec des valeurs moyennes sur trois cycles, 1959-1964, 1964-1968, 1968-1974 ; l'élasticité est assez stable autour de 0,4 soit une valeur sensiblement inférieure à celles que nous avons trouvées. L'ensemble de ces différences est malaisé à expliquer dans la mesure où R. Boyer, P. Petit, et B. Billaudot ont utilisé des séries en coupe, alors que nous avons utilisé des séries chronologiques.

La mise en évidence empirique de relations de Kaldor-Verdoorn conduit à l'idée que les ruptures observées dans l'évolution de la productivité du travail s'expliqueraient au moins en partie par des variations du rythme de croissance économique. Il s'ensuit que s'installent, selon les périodes, des cercles vertueux ou vicieux : une accélération de la croissance entraîne des gains de productivité accrus, et une évolution favorable à la croissance des revenus et à la mise en œuvre des facteurs de production, un ralentissement entraînant les conséquences inverses. Les cercles vertueux ont largement dominé entre 1921 et 1929, et entre 1945 et 1973, périodes qui sont caractérisées toutes les deux par des gains de productivité élevés. Mais au-delà de cette analogie, doit-on considérer que la rupture de 1921 et celle de 1945 sont identiques ?

b) Les deux ruptures au lendemain des deux guerres mondiales

La comparaison entre la période 1921-1929 d'une part, et la période 1945-1973 revêt une certaine importance, car elle a des conséquences sur l'interprétation que l'on peut donner à la crise de 1929 en France. Selon plusieurs auteurs, *dont R. Boyer*[16], l'accélération notable des gains de productivité du travail observée après 1920 en France résulte en majeure partie d'une première extension des méthodes d'intensification du travail, qui aurait buté, à la fin des années 1920, sur une expansion insuffisante de la demande. Selon cette interprétation, il y aurait rupture du rythme de croissance tendancielle de la productivité du travail, à cause du développement du taylorisme après la fin de la Première guerre mondiale.

Nous avons adopté dans la partie précédente *un point de vue sensiblement différent pour plusieurs raisons.* D'abord, il n'est pas sûr que les dates choisies pour délimiter les périodes 1921 à 1929 soient pertinentes, car en 1921, la productivité horaire est à un niveau anormalement bas. Pour l'ensemble des branches hors agriculture, elle est en 1921 de 11 % inférieur à son niveau de 1913, huit ans auparavant. Certes, de 1913 à 1929, le taux de croissance annuel de la productivité horaire est 2,3 % par an dans l'ensemble des branches hors agriculture, contre 1,7 % de 1896 à 1913. Mais ce résultat est atteint grâce à une accélération dans les secteurs des biens de consommation, des services et des commerces. On note, en revanche, une décélération dans les secteurs des biens intermédiaires, des biens d'équipement et des transports qui sont des secteurs plus modernes, si l'on laisse de côté le cas de l'énergie.

Par ailleurs, en termes de productivité par tête, on note une décélération pendant la période 1913-1929 par rapport à la période 1896-1913. Ces résultats nous ont fait pencher en faveur de l'hypothèse selon laquelle les gains enregistrés entre 1921 et 1929 seraient surtout liés *à un rattrapage des pertes et des retards accumulés pendant la première guerre mondiale.* Mais l'autre thèse (première expansion du taylorisme) ne peut être totalement écartée. Des études monographiques détaillées seraient en fait nécessaires.

Pour approfondir l'analyse, nous avons essayé de voir si les gains de productivité du travail entre 1921 et 1929 peuvent s'expliquer à partir des tendances observées entre 1896 et 1913. Pour cela, ont été testées économétriquement des équations de productivité du type :

$$\dot{Y} - \dot{N} = a\,(\dot{K/N}) + b\,\dot{Z} + c$$

avec

$\dot{Y}$:	taux de croissance annuel de la valeur ajoutée en volume.
$\dot{N}$:	taux de croissance annuel des effectifs.
$\dot{K/N}$:	taux de croissance annuel du capital par tête.
$\dot{Z}$:	indicateur reflétant l'état de la conjoncture.

Les tests ont été réalisés sur les données annuelles entre 1897 et 1913, ce qui a permis d'estimer les paramètres a, b et c. A l'aide de ces équations, on a calculé la productivité du travail en introduisant dans les équations les taux de croissance annuels observés entre 1922 et 1929. Ces productivités calculées à partir des lois observées entre 1896 et 1913 ont été confrontées à la productivité du travail observée entre 1922 et 1929. Le tableau 1.7. donne les résultats pour 1929.

Pour la période 1922-1929, la productivité observée est inférieure ou égale à la

productivité calculée dans tous les secteurs. Ceci signifie que les gains de productivité ont été inférieurs à ce que l'on aurait pu attendre sur la base de la relation observée dans la période précédente, et compte tenu de l'accélération de la croissance de la production observée après la première guerre mondiale. On peut soutenir qu'il n'y a pas de rupture de la dynamique de la productivité avant 1929, tout au moins dans le cas de l'économie française.

TABLEAU 1.7.
Les gains de productivité durant les années 1920

	Productivité du travail en 1929 (base 100 en 1922)	
	Productivité observée	Productivité calculée
Biens de consommation	122,3	120,7
Biens d'équipement	145,7	150,2
Biens intermédiaires	121,1	151,8
Bâtiment-Travaux Public	133,8	142,4
Energie	114,1	119,7
Transports	119,4	117,1

Equations utilisées et testées sur la période 1897-1913

$$\dot{Y} - \dot{N} = a\,(\dot{K}/\dot{N}) + b\,\dot{Z} + c$$

	a	b	c	R^2 DW
Biens de consommation (1)	1,15 (0,6)	0,98 (3,6)	– 1,8 (– 0,6)	(0,51) 2,8
Biens d'équipement	1,34 (2,2)	0,57 (8,8)	– 3,15 (2,9)	(0,91) 1,5
Biens intermédiaires (2)	– 0,84 (– 0,6)	0,35 (2,2)	1,7 (0,6)	(0,31) 2,6
Bât.-Travaux Publics (2)	0,08 (0,2)	0,30 (3,3)	– 0,25 (– 0,3)	(0,53) 2,6
Energie (1)	– 0,03 (0,1)	0,76 (3,3)	– 1,58 (– 1,7)	(0,51) 2,3
Transports (1)	– 0,18 (– 1,10)	0,84 (2,9)	0,01 ε	(0,51) 3,0

Note : (1) $\dot{Z} = (\dot{Y} + \dot{Y}_{-1})/2$.
(2) $\dot{Z}$ = I, taux de croissance de l'investissement.

A titre de vérification, le même calcul a été réalisé pour la période 1949 1973, en prenant pour base les équations de productivité testées sur les années 1896-1938 (à l'exception des années 1913-1923). Les résultats en sont donnés dans le tableau 1.8. On observe au contraire *que pour la période 1949-1973, la productivité observée est supérieure à la productivité calculée dans cinq secteurs sur six,* la seule exception étant le bâtiment et les travaux publics. L'écart est particulièrement ce qui suggère que c'est ce secteur qui connaît la rupture la plus importante dans sa dynamique. *Pour la majorité des secteurs, l'accélération des gains de productivité après la seconde guerre mondiale paraît traduire une rupture par rapport aux tendances antérieures.*

Il semble donc y avoir une différence de nature entre la période 1921-1929 et la période 1949-1973. Dans la première, les gains de productivité du travail semblent résulter dans une très large mesure d'un phénomène de rattrapage rapide consécutif à la première guerre mondiale. En revanche, pendant la période 1944-1973, les gains de productivité du travail paraissent traduire une véritable rupture imputable à la généralisation de l'accumulation intensive.

TABLEAU 1.8.

La productivité du travail entre 1949 et 1973

	Productivité du travail en 1959 (base 100 en 1949)		Productivité du travail en 1973 (base 100 en 1949)	
	calculée	observée	calculée	observée
Biens de consommation	115,7	156,3	141,4	326,7
Biens d'équipement	132,8	135,0	214,9	307,5
Biens intermédiaires	119,1	169,3	128,8	377,3
Bâtiment-Travaux Public	124,2	106,9	183,0	187,3
Energie	142,6	192,5	253,3	660,0
Transports	122,7	162,9	164,9	286,9

Equations utilisées et testées sur la période 1896-1938

$$\dot{Y} - \dot{N} = a\,(\dot{K/N}) + b\,(\dot{Y} - \bar{\dot{Y}}) + c$$

	a	b	c	R^2 DW
Biens de consommation	– 0,28 (– 1,2)	0,90 (7,6)	2,8 (4,7)	0,69 (1,1)
Biens d'équipement	– 0,13 (– 0,4)	0,84 (5,8)	3,8 (2,6)	0,57 (0,83)
Biens intermédiaires	– 0,4 (– 1,6)	0,72 (4,5)	3,3 (3,3)	0,51 (0,89)
Bât.-Travaux Publics	0,10 (0,4)	0,87 (5,3)	2,3 (1,8)	0,52 (1,3)
Energie	0,23 (1,3)	0,88 (7,1)	2,6 (3,9)	0,66 (1,3)
Transports	0,23 (1,3)	0,93 (7,2)	1,35 (1,3)	0,66 (1,0)

Les liens entre productivité et accumulation intensive

Les analyses précédentes sont évidemment loin d'épuiser le problème des liens entre croissance intensive et productivité. Cette question est d'autant plus délicate que l'on se limite ici à des équations de productivité très simples. Certains résultats peuvent néanmoins être dégagés. A partir des années 1950, l'intensification du capital, mesurée grossièrement par le taux de croissance du capital par tête, connaît une accélération considérable. Elle semble avoir eu un impact important sur les gains de productivité du travail, dans de nombreux secteurs si l'on en croit les tests économétriques[17]. Au contraire, pendant la période 1896-1938 où l'accumulation extensive demeure dominante, l'intensification du capital n'a pas d'effets significatifs sur la production du travail, comme le suggèrent les équations des tableaux 1.7. et 1.8.

Ces résultats peuvent être illustrés en calculant les effets de la croissance du capital par tête sur la productivité du travail, c'est-à-dire en faisant, pour chaque période, le produit du coefficient a des équations de productivité et du taux de croissance annuel moyen du capital par tête. Certes, la validité de ce calcul dépend de celle des équations employées, mais les résultats obtenus ne paraissent pas invraisemblables et recoupent ceux qui sont généralement obtenus par cette méthode. Entre 1896 et 1938, l'intensification du capital n'a pas d'effet significatif sur la productivité du travail (sauf, peut être, dans les transports), soit parce que le paramètre a est proche de 0, ou est négatif, soit parce que le rythme d'intensification est trop faible. *En revanche, entre 1959 et 1977, l'intensification du capital semble apporter une contribution significative aux gains de productivité dans chaque secteur.* Les effets en sont particulièrement élevés dans l'industrie, l'énergie et l'agriculture. Ils sont plus modestes dans le secteur tertiaire. Il semble donc que *l'accumulation du capital joue un rôle non négligeable dans l'accélération des gains de productivité après 1959*, à la fois parce qu'elle est plus rapide, parce qu'elle s'accompagne d'une intensification du capital plus marquée et parce

qu'elle est plus efficace en termes de productivité du travail, du moins par rapport aux périodes précédentes.

TABLEAU 1.9.
Effets de l'intensification du capital sur la productivité du travail
(Taux de croissance annuel moyen en %)

	1896-1938			1959-1977		
	$(\dot{Y/N})$	$(\dot{K/N})$	Effet de $(\dot{K/N})$ sur $(\dot{Y/N})$	$(\dot{Y/N})$	$(\dot{K/N})$	Effet de $(\dot{K/N})$ sur $(\dot{Y/N})$
Agriculture	1,4	1,3	– 0,9	5,9	8,3	4,2
Biens de consommation	1,7	1,9	– 0,5	5,4	5,0	1,6
Biens d'équipement	0,5	1,4	– 0,2	5,8	5,3	1,6
Biens intermédiaires	1,0	1,7	– 0,7	4,5	6,4	8,3
Bât. et travaux publics	0,3	1,0	0,1	3,8	6,7	2,5
Energie	2,5	– 0,2	– 0,1	7,9	5,6	5,1
Transports	1,0	3,7	0,9	3,7	3,1	1,2
Services	0,6	0,4	0,2	2,5	5,2	0,6
Commerces	– 0,1	– 0,1	0	3,7	5,0	0,7

Note : Les effets de l'intensification du capital sont calculés à partir d'équations de la forme : $(\dot{Y/N}) = a\,(\dot{K/N}) + b\,(Y - \bar{Y}) + c$ testées sur la période correspondante.

2.2. Accumulation et productivité dans les grandes économies étrangères

La transformation du régime d'accumulation ne peut pas être étudiée uniquement a partir du cas de la France, car ce pays n'est pas celui qui a le poids le plus important. Il est nécessaire d'examiner les pays dont la puissance économique était la plus importante au début du XXe siècle : les Etats-Unis, le Royaume-Uni, l'Allemagne. Ils sont susceptibles d'avoir une grande influence sur le processus de croissance internationale : d'une part, les pays les plus avancés constituent souvent des modèles, que les pays moins avances pourront éventuellement imiter, ce qui élargit leur potentiel de croissance, tout en limitant les risques et les coûts liés aux innovations, d'autre part, les contradictions, internes aux économies dominantes peuvent avoir des répercussions internationales importantes, et jouer un rôle décisif dans les grandes crises.

2.2.1. La dynamique à long terme

A long terme, les trends de la productivité du travail ont présenté des différences notables entre les pays. Entre 1896 et 1979, elle a progressé nettement plus vite en France et en Allemagne qu'aux Etats-Unis et au Royaume-Uni. Mais en niveau, ces deux derniers pays possédaient au départ un avantage certain, comme l'indiquent les données fournies par A. Maddison[18] obtenues en rétropolant les évaluations de I.B. Kravis en parité de pouvoir d'achat. Dans l'avance initiale des Etats-Unis, les performances de l'agriculture ont joué un rôle important ; les terres sont beaucoup plus abondantes en Amérique qu'en Europe ; de plus, à la suite de la guerre civile, la concentration des exploitations s'est accrue rapidement, tandis que les activités agricoles s'intégraient à une puissante industrie agroalimentaire. Pour les autres secteurs, la taille du marché américain est beaucoup plus importante que celle de la plupart des pays européens. A la fin du XIXe siècle, ceux-ci ont cherché à accroître leurs zones d'expansion par l'élargissement de leurs empires coloniaux. Le Royaume-Uni a pu, grâce à son avance initiale bénéficier de débouchés extérieurs considérables. Mais la colonisation française a atteint des régions qui se sont avérées avoir un faible potentiel de développement ; l'Allemagne n'a pas eu de véritable politique de conquêtes outre-mer ; son

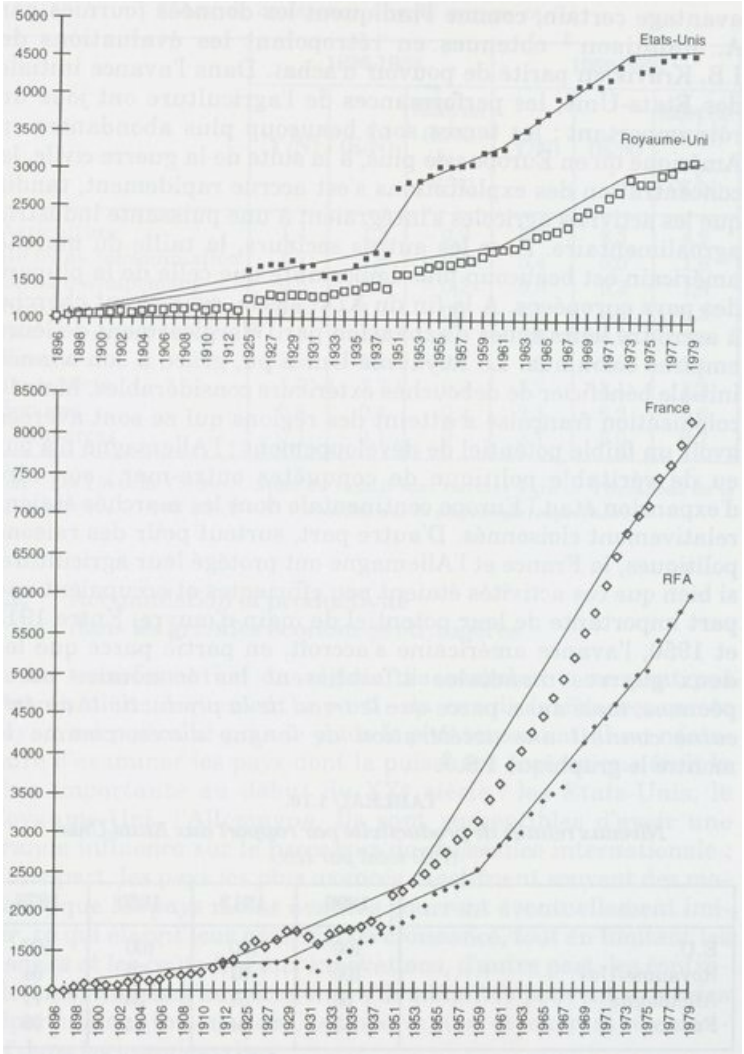
aire d'expansion était l'Europe continentale dont les marchés étaient relativement cloisonnés. D'autre part, surtout pour des raisons politiques, la France et l'Allemagne ont protégé leur agriculture, si bien que ces activités étaient peu efficientes et occupaient une part importante de leur potentiel de main-d'œuvre. Entre 1913 et 1950, l'avance américaine s'accroît, en partie parce que les deux guerres mondiales affaiblissent les économies européennes, mais aussi parce que *le trend de la productivité américaine connaît une accélération de longue durée,* comme le montre le graphique 1.6.[19].

TABLEAU 1.10.
Niveaux relatifs de productivité par rapport aux Etats-Unis
(PIB total par tête)

	1896	1913	1950	1973
E.U.	100	100	100	100
Royaume-Uni	100	81	70	64
Allemagne	58	57	33	71
France	55	54	44	76

Source : A. Maddison.

GRAPHIQUE 1.6. - ***Productivité du travail, E.U., R.U., R.FA, France 1896-1979 par tête, secteur marchand***



L'étude empirique des tendances longues de la productivité est essentielle pour la

détermination des différentes phases de la croissance. Mais elle est rendue difficile par l'instabilité à court terme et à moyen terme des gains de productivité, qui résultent de l'inertie de l'emploi, et des liens multiples entre croissance et productivité, illustrés par les lois de Kaldor-Verdoorn. De plus, les guerres peuvent entraîner momentanément une baisse de la productivité, car elles désorganisent les processus de production, obligent à utiliser une main-d'œuvre inexperimentée pour remplacer le personnel mobilisé, et entraînent des problèmes de reconversion une fois la paix revenue. La détermination des tendances doit se faire en comparant les pic successifs et en ne tenant pas compte des années qui suivent immédiatement les conflits ; les années 1920 à 1925, et le début des années 1950 doivent être intégrées dans une tendance plus longue.

Aux Etats-Unis, les pics de 1916, 1929, 1955 et 1966 se situent approximativement sur un même trend, plus vigoureux que celui du début du XXe siècle. Au Royaume-Uni, il est possible de déceler une accélération à partir de la première guerre mondiale, mais beaucoup plus atténuée ; elle est plus forte au cours des années 1960. *La France et surtout l'Allemagne ne connaissent pas de véritable accélération à la suite de la première guerre mondiale* ; *la principale rupture se situe au cours des années 1950.* Le cas de l'Allemagne est compliqué, car ses performances sont très mauvaises dans les années 1920, alors qu'elles se redressent (mais à quel prix !) au cours des années 1930. Il y aurait donc une antériorité des Etats-Unis dans le passage à la croissance intensive. Cette hypothèse, si elle est vérifiée, a l'avantage d'éclairer d'autres phénomènes. Les excellentes performances des pays de l'Europe continentale entre 1950 et 1970 s'expliqueraient pour partie par un effet de rattrapage sur les Etats-Unis. Ce pays, ayant adopté plus tôt les méthodes de l'accumulation intensive, en épuiserait plus tôt les avantages, avec un ralentissement des gains de productivité qui se manifeste des 1965-1966, alors que l'Europe n'est touchée qu'après 1973 (voir graphique).

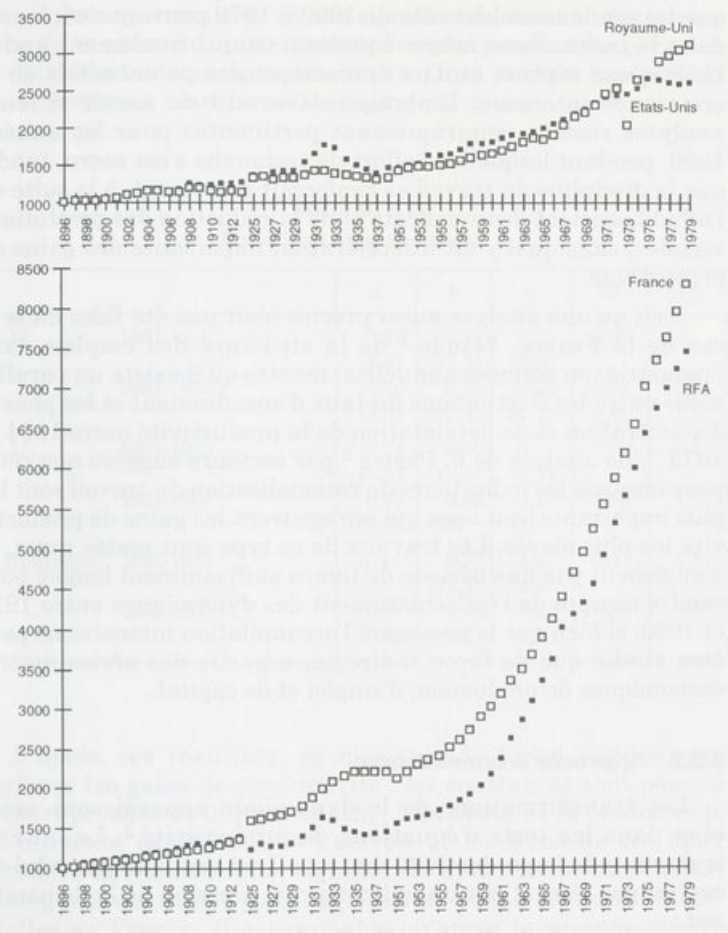
Parmi les nombreuses sources de la productivité, l'intensification du capital et l'intensification du travail paraissent particulièrement importantes. La première se traduit par le fait que chaque travailleur utilise des équipements de plus grande valeur qui multiplient l'efficacité de la force de travail et qui contribuent à l'utilisation dans la production des progrès scientifiques et technique ; elle est généralement quantifiée à l'aide du ratio de capital par tête. Elle entraîne souvent des transformations de l'organisation du travail. Mais celles-ci peuvent rester limitées : par exemple, au cours des années 1960, les agriculteurs des pays européens ont réalisé d'importants gains de productivité grâce à des investissements massifs, sans que la nature des exploitations agricoles soit profondément remise en cause, grâce à la protection offerte par le marché commun.

A très long terme, il existe un parallélisme entre l'évolution du capital par tête (graphique 1.7.) et celle de la productivité. Mais elles présentent parfois des différences notables : le cas le plus frappant est celui des Etats-Unis pendant l'entre-deux-guerres, puisque *l'intensité capitalistique stagne alors que la productivité du travail augmente plus vite qu'auparavant.* Avec moins d'amplitude, ce phénomène apparaît aussi au Royaume-Uni, et en Allemagne pendant les années 1930. Certes, l'estimation du stock de capital est sujette à erreurs surtout pendant les périodes de crises, puisque les séries sont généralement construites en supposant constante la durée de vie des équipements, alors que les faillites et les restructurations entraînent une destruction de capital. Mais cette approximation conduit plutôt à surestimer le capital et ne peut expliquer ce paradoxe apparent. De plus, même aux Etats-Unis, les années 1920 sont caractérisées par des taux d'investissement plus faibles qu'avant 1914 ; cette tendance à la baisse s'amplifie pendant les années 1930. Pendant les années 1950, en France et en Allemagne, les gains de productivité sont plus élevés que la progression de l'intensité capitalistique ; mais après 1960 l'accélération de l'intensification du capital a des effets limités sur la productivité. Ces évolutions suggèrent plutôt, qu'à ses débuts, la mise en place de l'accumulation intensive n'a pas impliqué des dépenses massives en équipement, et

qu'elle a entraîné une accélération de la productivité du travail sans effort exceptionnel d'intensification du capital, si bien qu'elle a permis une amélioration du ratio production/capital.

Bien que le développement du fordisme et du taylorisme ait sans doute été un des phénomènes majeurs de cette période, force est de constater qu'il n'en existe pas d'évaluations quantitatives qui puisse être rapprochées des données sur la productivité du travail. D'une part il n'existe pas de série globale d'intensité du travail. D'autre part, les données sur les conditions de travail et sur la main-d'œuvre ne sont pas suffisamment continues pour être reliées directement aux comptes nationaux. Dans une tentative ingénieuse, T.E. Weiskopf, S. Bowles et D.M. Gordon[20] les ont utilisées pour élargir la portée des fonctions de production. Ces trois auteurs expliquent l'évolution de la productivité du travail américain par quatre principaux facteurs : le taux d'utilisation des capacités de production, le capital par tête, l'effort d'innovations résultant de la pression de la concurrence, et l'intensité du travail. Cette dernière variable, qui n'est pas connue directement, est évaluée à partir de plusieurs facteurs : l'importance des contrôles, qui est rapprochée de la proportion des employés et cadres par rapport aux ouvriers, la probabilité d'être licencié, qui dépend du taux de chômage et de la puissance des syndicats, et les pertes de revenus consécutives au licenciement. D'après ces trois auteurs, le ralentissement des gains de productivité observé aux Etats-Unis à la fin des années 1960 résulterait surtout de la baisse des efforts d'innovations et de l'intensité du travail. Cette explication repose sur l'hypothèse que les tendances observées de 1950 à 1979 peuvent s'expliquer dans le cadre d'une même équation, ce qui finalement exclut l'idée d'une rupture et d'un épuisement des potentialités de la croissance intensive. Il serait intéressant de savoir si leurs analyses restent empiriquement pertinentes pour les années 1980, pendant lesquelles l'effort de recherche s'est accru, tandis que la discipline du travail se renforçait nettement, à la suite de l'affaiblissement des syndicats et de la réduction des prestations sociales, sans qu'il y ait d'accélération importante des gains de productivité.

GRAPHIQUE 1.7. - ***Intensité du capital E.U., R.U., R.F.A., France, 1896-1979 par tête, secteur marchand***



Bien qu'une analyse aussi précise n'ait pas été faite dans le cas de la France, l'étude[21] de la structure des emplois dans l'industrie (en données annuelles) montre qu'il existe un parallélisme entre les fluctuations du taux d'encadrement et les phases d'accélération et de décélération de la productivité entre 1954 et 1973. Une analyse de 0. Pastré[22] par secteurs suggère que ceux pour lesquels les indicateurs de rationalisation du travail sont les plus importants sont ceux qui enregistrent les gains de productivité les plus élevés. Les travaux de ce type sont restés rares, et n'englobent pas une période de temps suffisamment longue pour rendre compte de l'infléchissement des dynamiques entre 1914 et 1950, si bien que le passage à l'accumulation intensive ne peut être étudié que de façon indirecte, à partir des séries macroéconomiques de production, d'emploi et de capital.

2.2.2. Approche économétrique

Les transformations de la dynamique apparaissent assez bien dans les tests d'équations de productivité[23]. Le taux de croissance de la productivité du travail est expliqué par celui du capital par tête, et par un indicateur de pression de la demande, soit :

$$\dot{Y/N} = a\,\dot{K/N} + b\,(\dot{Y} - \dot{\bar{Y}}) + c$$

$\dot{\bar{Y}}$: taux de croissance annuel moyen de la période.

Les résultats sont donnés pour les deux périodes de croissance stable 1891-1913 et 1955-1973. Ceux de la période de l'entre-deux-guerres sont moins significatifs, à cause des

variations de la vitesse d'ajustement de l'emploi pendant les périodes de déflation (voir paragraphe suivant), qui modifie l'amplitude des variations à court terme du capital par tête.

TABLEAU 1.11.
Equations de productivité

		a	b	c	R^2	DW
E.U.	1891-1916	0,36 (3,8)	0,78 (17,1)	0,77 (3,0)	0,96	2
	1951-1968	0,76 (5,9)	0,79 (10,1)	0,59 (1,7)	0,87 0,92	1,3 1,1
R.U.	1891-1913	0,74 (10,5)	0,85 (14,4)	0 (0,7)	0,92	1,1
	1951-1968	0,77 (12,3)	0,86 (18)	0,1 (1)	0,96	1,4
Allemagne	1891-1913	n.s.	0,71 (14,1)	1,9 (4,9)	0,9	1,4
	1955-1969	0,8 (3,6)	0,92 (7,2)	0,4 (0,3)	0,87	1,0

D'après ces résultats, ce n'est pas le trend résiduel qui explique les gains de productivité : les constantes sont pour la plupart proches de 0. En revanche, l'élasticité de la productivité à l'intensité capitalistique s'accroît et les liens de ces deux variables deviennent plus significatifs après 1950. Un résultat analogue a été établi pour l'agriculture et les branches industrielles en France. Il est probable qu'après la seconde guerre mondiale, l'effort d'investissement a été plus orienté vers les gains de productivité qu'avant 1914 ; l'accumulation du capital a été plus étroitement associée au bouleversement de l'organisation du travail.

Les ruptures dans la dynamique de la productivité peuvent être mises en évidence en comparant la productivité observée, à la productivité calculée sur la base des relations de la période 1891-1913, dans lesquelles sont introduits les taux de croissance courants du capital par tête. Les résultats pour l'entre-deux-guerres sont donnés dans le tableau 1.12.

TABLEAU 1.12
Rapport de la productivité observée à la productivité calculée

Années	E.U.	R.U.	Allemagne
1920	100	100	–
1923	105	103	–
1925	108	104	100
1927	110	105	101
1929	112	106	103
1932	126	108	126
1935	135	110	117
1938	138	110	110
1954		100	100
1957		99	101
1960		97	108
1963		95	117
1968		91	144
1972		88	160

Pendant l'entre-deux-guerres, pour les Etats-Unis, *l'écart augmente régulièrement et atteint une valeur élevée en 1938.* Au Royaume-Uni, l'évolution est beaucoup plus limitée. La dynamique allemande appelle une autre interprétation : l'avance est en fait acquise entre 1930 et 1932 ; par la suite, elle s'amenuise fortement ; le différentiel de productivité a été

transitoire, et lié a la période de violente déflation du début des années 1930 ; il résulte essentiellement de l'accroissement de la vitesse d'ajustement des effectifs au début de la crise ; ce point sera repris un peu plus loin.

Pour les années 1950, les mêmes types de calcul mettent en évidence une accélération exogène, par rapport aux périodes antérieures, des gains de productivité en France et en RFA. Dans ce dernier pays, la rupture apparaît assez tard, vers la fin des années 1950 ; la reconstruction, qui ne commence vraiment qu'en 1949, dure jusqu'en 1957.

Elle résulte pour partie de la remise en activité des équipements existants, et de l'embauche d'une main-d'œuvre abondante, grâce a l'immigration ; l'intensification reste au départ relativement limitée. Le Royaume-Uni constitue un cas à part : il est le seul pays industrialisé de l'Ouest dans lequel ne s'engage pas un processus de rattrapage du niveau américain ; il prend un net retard par rapport aux autres pays européens.

L'ensemble de ces calculs indiquent bien qu'il y eut une rupture dans les tendances de la productivité du travail. Celle-ci se produit pendant la première guerre mondiale aux Etats-Unis, et peut-être au Royaume-Uni, et au cours des années 1950 en France et en Allemagne. A son début, *l'intensification du travail s'est développée sans accélération équivalente de l'intensification du capital, ce qui a permis un relèvement de la productivité du capital,* et une amélioration de la rentabilité. Parallèlement à ces nouvelles formes d'organisation du travail, se sont mises en place de nouvelles modalités d'emploi et de rémunération de la main-d'œuvre.

2.2.3. Divergences et convergences entre pays

L'examen des données macroéconomiques sur la productivité fait ressortir qu'entre 1916 et 1950, les Etats-Unis ont pris une nette avance sur les autres pays dans le développement de l'accumulation intensive. Certes, dès les années 1920 en Europe, les milieux d'affaires s'interrogeaient sur les méthodes américaines et les imitaient dans les entreprises les plus modernes. Mais, à l'échelle de l'économie toute entière, les effets en sont restés limités. *L'essor des gains de productivité dépend à la fois des possibilités de transformer, au sein des entreprises, les processus de production et l'organisation du travail, et à l'échelle macroéconomique, du dynamisme de la demande.* L'introduction du taylorisme implique que de très fortes contraintes soient imposées à la main-d'œuvre ouvrière, avec le chronométrage et les instructions détaillées imposées par le bureau des méthodes. Au début du XXe siècle, la main-d'œuvre américaine paraissait moins en mesure de s'opposer au bouleversement des méthodes de travail : les syndicats étaient faibles et ne disposaient guère de mesures de protection légale. Surtout, la main-d'œuvre ouvrière était en grande partie composée d'immigrants d'un faible niveau de qualification, et prête à accepter des conditions de travail éprouvantes.

Au cours des années 1920, la France est, parmi les trois grands pays européens, celui qui bénéficie des conditions macroéconomiques les plus favorables. La reconquête de l'Alsace et de la Lorraine a renforcé l'appareil industriel. La demande progresse après la guerre de façon soutenue, avec les besoins de la reconstruction et l'essor des exportations, facilitée par la dépréciation du franc, alors que le Royaume-Uni pratique des politiques systématiquement restrictives pour défendre une monnaie surévaluée. Ces facteurs favorables permettent à la France de rattraper une partie des pertes de productivité consécutives, consécutives à la guerre. Mais l'accumulation intensive reste limitée, car les structures industrielles restent marquées par le dualisme qui sépare des branches dynamiques et modernes d'une multitude d'entreprises et d'activités traditionnelles. Cette structure est d'ailleurs confortée par une attitude propre aux dirigeants de la 3e République, qui cherchent à limiter des bouleversements trop importants, afin de préserver les équilibres politiques et sociaux.

En Allemagne, les conditions macroéconomiques étaient mauvaises pendant les années

1920. Les pertes territoriales avaient sensiblement amputé les capacités des secteurs de biens de production, et affaibli la compétitivité extérieure. La défaite et l'effondrement du régime impérial en 1918 avaient entraîné une grave crise du système politique et social, associée à la destruction des valeurs traditionnelles ; il est douteux qu'un tel contexte ait été favorable à un renforcement des disciplines du travail. Et surtout, les contraintes monétaires et financières extérieures interdisaient à l'Allemagne d'avoir une croissance soutenue : dès 1927, les autorités on été obligées de donner un coup d'arrêt à la croissance, alors que le redressement ne faisait que commencer.

En Europe Continentale, la deuxième guerre mondiale a fait disparaître ces blocages. En France, la défaite et l'occupation ont jeté le discrédit sur les anciennes élites et l'idéologie qu'elles véhiculaient. La croissance et la modernisation sont devenues le premier objectif des dirigeants. Après avoir quelque peu hésité, les pays vainqueurs ont décidé de favoriser le redressement de l'Allemagne, et les Etats-Unis lui ont accordé une aide substantielle. A partir de 1951, la RFA enregistre des excédents de la balance courante qui lui permettent d'accroître rapidement ses réserves de change, et de connaître une croissance rapide sans subir la contrainte extérieure.

Le retard pris par le Royaume-Uni a fait l'objet d'interprétations diverses. Il est certain que ce pays est entré, après le redressement relatif des années 1931 - 1937, dans un cercle vicieux. La faiblesse des gains de productivité limitait les hausses de salaires réels, ce qui n'a pas empéché que s'accroisse la part des salaires dans le revenu national, au détriment de la part des profits et de l'investissement. De plus, les pertes de parts de marché mondial ont été continues et importantes. Les faiblesses de l'offre et de la demande se sont nourries mutuellement. La structure syndicale, qui repose sur les métiers, a conduit les organisations ouvrières à étendre le champ des négociations au contenu des postes de travail, et à freiner l'évolution des méthodes de travail. De plus, le secteur des biens d'équipement, qui jouait un rôle moteur dans le développement du fordisme, a vu sa part dans l'investissement et le capital stagner, alors qu'elle augmentait sensiblement dans les autres pays européens. Les médiocres performances de ce secteur ont joué un rôle de butoir limitant la croissance globale[24].

Il n'est pas douteux que les gains de productivité exceptionnels enregistrés en Europe Continentale et au Japon au cours des années 1950 et 1960 sont en grande partie liés à un mécanisme de rattrapage du modèle américain, par rapport auquel il avait été pris un retard au cours de la période antérieure. Il existe une nette corrélation (inverse), pour les pays de l'OCDE, entre leur niveau relatif de productivité en 1950, et leurs gains ultérieurs[25]. Ce processus a été favorisé par l'attitude des Etats-Unis, qui beaucoup plus systématiquement qu'auparavant, ont exporté leur régime de croissance. D'une part les autorités ont considéré qu'il était de l'intérêt de leur pays de favoriser le redressement de l'Europe et du Japon par la généralisation de leur propre modèle. D'autre part, les grandes entreprises américaines, qui jusqu'en 1940, s'étaient surtout intéressées à leur aire d'influence au Canada et en Amérique du Sud, ont massivement exporté leurs biens d'équipement productifs, leur technologies et leurs capitaux vers les autres pays industrialisés. Au travers des échanges de marchandises et de capitaux, c'est une nouvelle forme de croissance qui s'est diffusée à l'échelle internationale.

*

Les résultats partiels qui viennent d'être présentés en ce qui concerne l'économie française confirment nos premières analyses. L'évolution de la productivité du travail ne peut pas être étudiée uniquement à l'aide des quantités de facteurs de production. *Elle est en réalité solidaire de la dynamique économique générale.* Jusqu'en 1930, le régime d'accumulation

extensive reste dominant. La productivité du travail connaît une forte accélération de 1920 à 1929, mais sans marquer de rupture véritable ; elle semble plus imputable à l'accélération générale de la croissance, liée elle-même à un phénomène de rattrapage après la première guerre mondiale. Les besoins de la reconstruction, la restauration des profits, la progression des exportations favorisée par la dépréciation du franc ont entraîné un boom de l'accumulation mais sans en changer fondamentalement la nature. Le taylorisme est demeuré circonscrit à certaines entreprises pilotes. Un ensemble de blocages structurels (poids des activités de petite production et du monde rural, structure du travail industriel accordant une place importante aux ouvriers qualifiés) a empêché que des changements notables n'interviennent.

Il faudra attendre les lendemains de la seconde guerre mondiale et l'intervention d'un certain nombre d'actions volontaristes pour que le mode d'accumulation intensive puisse s'épanouir, entraînant une accélération sans précédent de la productivité du travail. Mais cette dernière apparaît également étroitement liée à l'accélération de la croissance.

La situation de l'économie française n'est pas vraiment spécifique. *Durant les années 1920, seuls les Etats-Unis ont connu,* du fait de circonstances exceptionnelles, *un premier boom de l'accumulation intensive* se traduisant par une accélération de la productivité du travail mais venant buter sur des contradictions internes. Jusqu'en 1930, les autres économies paraissent marquées par une accumulation largement extensive qu'il s'agisse de l'Allemagne où les secteurs moteurs investissent moins et dégagent moins de productivité qu'avant guerre, de la Grande-Bretagne où l'accumulation du capital se trouve, dans une large mesure, bloquée depuis le début du siècle, du Japon qui amorce une mutation profonde de 1910 à 1945 mais où les techniques de production demeurent encore traditionnelles. Au cours des années 1930, une forte reprise de l'accumulation se développe en Allemagne et au Japon mais elle conserve un caractère largement extensif.

Le véritable essor de l'accumulation intensive et du fordisme dans l'ensemble des économies dominantes *ne date que du début des années 1950.* Une plus grande similitude et une certaine convergence apparaissent ainsi dans les modes de croissance : le boom de l'accumulation entraîne une accélération sans précédent de la productivité. Mais celle-ci est aussi solidaire de l'accélération de la croissance permise par le développement de la consommation de masse et des nouvelles modalités de formation des revenus. Chaque économie n'en présente pas moins de fortes particularités : *caractère dominant et « avance » considérable des Etats-Unis* ; dynamisme de l'industrie allemande qui s'assure dès les années 1950 de très fortes positions dans les biens de production ; blocage progressif de l'accumulation en Grande-Bretagne où les nouvelles méthodes de production pénètrent moins qu'ailleurs, en partie en raison de pratiques syndicales restrictives, ce qui contribue à enfermer l'économie anglaise dans un cercle vicieux, bouleversement des conditions de production grâce à une accumulation très rapide au Japon, entraînant une mutation sans équivalent ailleurs.

La fin des années 1960 marque cependant un tournant qui est perceptible *au niveau de la dégradation des conditions physiques de la croissance* : l'accumulation devient de plus en plus coûteuse en capital et les gains de productivité ne compensent plus l'alourdissement des processus de production. De fortes tensions sociales se développent en réaction au travail industriel de type fordiste. On trouve là l'une des origines de la crise actuelle de l'accumulation intensive.

Mais les régimes d'accumulation ne peuvent s'analyser indépendamment des modalités de la reproduction globale et notamment indépendamment des modes de formation des revenus et des modes de consommation qui, dans une large mesure, conditionnent le processus de croissance.

Chapitre II

Formation des salaires et nonne de consommation

Tandis qu'après la seconde guerre mondiale, un nouveau régime d'accumulation se met en place progressivement, caractérisé par l'intensification du capital et une accélération de la croissance de la productivité du travail, *les procédures de régulation se transforment profondément* : la régulation concurrentielle est remplacée par une régulation plus administrée ou monopoliste. Les salaires directs suivent une tendance longue et durable à la hausse pendant que le salaire indirect se développe avec les transferts sociaux. Parallèlement, *le rapport salarial est considérablement modifié* aussi bien au niveau des conditions de production qu'en tant que relation sociale : amélioration du contrat individuel de travail, reconnaissance de la syndicalisation, apparition de conventions collectives. Les salaires obéissent progressivement à de nouvelles lois : les pulsations de l'activité industrielle exercent une influence moins directe ; une indexation de fait des salaires sur l'évolution des prix apparaît progressivement ; enfin certains secteurs paraissent jouer un rôle moteur. Au total, cette progression plus régulière et plus soutenue du revenu salarial permet l'essor d'une nouvelle norme de consommation à partir des années cinquante.

1. SALAIRES ET TRANSFORMATION DES RELATIONS SALARIALES

1.1. Les grands tournants dans l'évolution du revenu salarial

En France, trois changements notables interviennent dans l'évolution à long terme des salaires. A partir de 1950, le salaire nominal devient moins sensible à la conjoncture qu'auparavant et la croissance du salaire réel est nettement plus soutenue (tableau 2.1.). Elle est également beaucoup plus stable. Entre 1897 et 1913, en données annuelles, le salaire réel baisse six fois ; entre 1923 et 1938, il baisse neuf fois ; par contre, et toujours en données annuelles, il ne baisse pas entre 1952 et 1978. La régularité et la vigueur de la croissance des salaires réels peuvent ainsi impulser la progression de la norme de consommation.

TABLEAU 2.1.
Taux de salaire réel *dans les* ***économies dominantes (1896-1980)***
(Taux de croissance annuel moyen en %)

Périodes / Pays	1896 à 1913	1913 à 1929	1929 à 1938	1938 à 1950	1950 à 1973	1973 à 1980
France	2,5	2,4	2,7	– 4,0	5,5	3,0
Etats-Unis	1,9	1,7	0,8	2,6	2,4	– 0,6
Allemagne	1,3	1,5	– 3,9		5,9 (1)	2,3
R.U.	0,4	0,4	1,3	1,5	3,1	1,3
Japon	2,6	2,8		3,3	7,0 (2)	3,4

(1) Allemagne : 1951-1973.
(2) Japon : 1953-1973.

Source : 1896-1973 - Séries GRESP-Rennes.
1973-1980 - Séries OCDE.

La socialisation d'une partie du salaire se met par ailleurs en place avec la fourniture d'un revenu indirect servant de garantie contre certains risques (maladie, maternité, vieillesse, accidents du travail, chômage...), cette fourniture ayant pour préalable un effort contributif de la part des salariés actifs. En France, le patronat est longtemps resté divisé sur les lois sociales et l'organisation de systèmes d'assurances sociales tandis que, du côté des syndicats de salariés, persistait l'antagonisme entre syndicats réformistes et syndicats révolutionnaires. Ceci explique sans doute le caractère assez tardif de ce mouvement de socialisation des salaires. Jusqu'au vote des lois sur les assurances sociales et les allocations familiales de 1928, 1930 et 1932, le salaire indirect est négligeable et représente moins de 2 % du salaire total. Cette proportion va atteindre 4,6 % en 1937 à la faveur de la crise et du changement politique de 1936. Mais la protection sociale ne se développe véritablement qu'après 1946 : le salaire indirect représente ainsi 20,5 % du salaire total en 1952 et 30,2 % en 1977[26].

Enfin, *les écarts entre les salaires moyens sectoriels se réduisent* entre 1896 et 1970, comme l'indique le tableau 2.2. Le resserrement de l'éventail se produit essentiellement au lendemain des deux guerres mondiales. Cependant, la hiérarchie des secteurs reste stable. De 1896 à 1977, l'énergie, les biens d'équipement, les biens intermédiaires et les transports jouent souvent le rôle de secteurs moteurs et versent des salaires supérieurs à la moyenne ; inversement, les services et l'industrie des biens de consommation pratiquent des rémunérations constamment inférieures à la moyenne. La réduction des écarts de salaires favorise, elle aussi, la généralisation de la norme de consommation propre au fordisme.

TABLEAU 2.2.
Evolution des disparités sectorielles du salaire par tête (France)

100 = salaire moyen pour l'ensemble des branches hors agriculture	1897	1912	1923	1938	1953	1969
Indice de salaire moyen dans le secteur ayant le salaire moyen le plus élevé	192	184	146	155	124	135
Indice de salaire moyen dans le secteur ayant le salaire moyen le moins élevé	54	52	58	53	81	89

Source : Séries **GRESP-Rennes.**

Des changements de même nature s'observent dans les autres économies dominantes

(tableau 2.1.). Jusqu'à la seconde guerre mondiale, le salaire nominal connaît des baisses fréquentes, surtout aux Etats-Unis et au Japon. Cette dépendance vis-à-vis des fluctuations conjoncturelles s'atténue fortement après 1950. De même, la croissance du taux de salaire réel devient plus rapide et plus régulière. Seul le Royaume-Uni connaît quelques années de stagnation du pouvoir d'achat. Le mouvement de socialisation des salaires se développe d'une manière plus ou moins précoce selon les pays. L'Allemagne joue en quelque sorte un rôle de pionnier et un système moderne de protection sociale est installé dès la fin du XIXe siècle. En Grande-Bretagne, une large panoplie d'assurances sociales contre la maladie et le chômage est mise en place à partir de 1911. Le contexte social est très particulier dans ces pays où coexistent un patronat moderne et un mouvement ouvrier très structuré. Aux Etats-Unis par contre, un peu comme en France, la politique sociale se développe plus tardivement à partir des années 1930. Le système de socialisation y demeure différent et le poids du salaire indirect dans le salaire total reste durablement plus faible qu'en France (tableau 2.3.).

TABLEAU 2.3.
Evolution en longue période du poids du salaire indirect dans le salaire total
France-Etats-Unis (en %)

	1896	1913	1929	1933	1938	1950	1960	1973	1980
France	1,2	1,7	1,5	4,3	5,1	20,6	22,8	26,7	32,0
Etats-Unis			1,8	4,8	5,4	9,2	9,3	14,6	18,4

Source : **GRESP-Rennes.**

1.2. La transformation des relations salariales

Avec la transformation du mode d'accumulation, l'extension du salariat accroît la puissance des salariés. L'Etat est conduit à intervenir de plus en plus dans les relations salariales en mettant en place des moyens réglementaires (extension du droit du travail et du droit social), et en favorisant le règlement négocié des conflits du travail par les conventions collectives, de la même façon qu'il a étendu les transferts sociaux et le salaire indirect. Un nouveau compromis social peut ainsi être instauré.

1.2.1. Pression croissante du salarial, et conflits du travail

Au tournant du XXe siècle, *l'extension du salariat industriel et la montée de la syndicalisation* vont de pair avec l'urbanisation, même si ces mouvements sont moins puissants et plus tardifs en France qu'en Grande-Bretagne et en Allemagne. Cette extension se poursuit jusqu'aux années 1930. En 1931, les ouvriers et les employés représentent les trois quarts de la population active industrielle et plus de 54 % de la population active totale. Le mouvement se décompose en deux temps : une première extension du salariat industriel dans les années 1890, une extension d'égale ampleur après la première guerre mondiale et au début des années 1920. A la pression due au nombre croissant de salariés se superpose la pression due à l'apparition et au développement du syndicalisme, contraint et bridé par les résistances patronales. Le développement commence au tournant du siècle : 140 000 syndiqués en 1892, 945 000 en 1909. Une caractéristique spécifique de cette syndicalisation doit être notée. Le syndicalisme opte à ce moment pour une conception relativement élitiste et minoritaire en raison, en particulier, de la répression anti-ouvrière qui a suivi la Commune de Paris, du poids des structures agricoles, du maintien d'organisations proches du compagnonnage et de l'artisanat dans la petite industrie. Les fédérations syndicales s'implantent surtout dans les métiers traditionnels. Le syndicalisme réformiste de masse ne se développe pas. Cette situation laisse des traces durables jusqu'après la seconde guerre

mondiale. Même si le visage du syndicalisme se transforme alors, le taux de syndicalisation reste plus faible que dans la plupart des pays d'Europe du Nord, sans rapport avec le pouvoir d'ailleurs croissant des grandes organisations syndicales dans les années 1950 et 1960. *Les conflits du travail* vont s'accroître entre 1890 et 1908 et à la fin de la première guerre mondiale. A cette époque, les conflits concernant l'organisation du travail sont peu nombreux. Dans les années de crise, de 1931 à 1940, le nombre de grèves atteint un sommet. Le mouvement reprend après 1947 et au début des années 1950 pour s'affaiblir dans les années suivantes. A la fin des années 1960 les revendications salariales resurgissent en France comme dans les autres pays européens et restent à un niveau élevé jusqu'en 1975. Elles sont le plus souvent liées à la contestation des formes de travail et aux processus de déqualification : la crise du travail industriel est un élément de la crise économique.

1.2.2. Le lent développement de la négociation collective

En France, « ce processus de décision concernant le fonds et la forme de la relation de travail »[27] apparaît pour la première fois à la fin du XIXe siècle, mais son développement est également tardif[28]. Une loi de 1892 facilite la conciliation et l'arbitrage étatique en cas de différends collectifs entre patrons et ouvriers ou employés (cas des conflits dans les mines). Mais les syndicats ne sont reconnus juridiquement qu'en 1919 suivant la promesse faite pendant la guerre. *Le développement de telles négociations et des conventions collectives en France est néanmoins faible.* Le recours à la grève reste fréquent et le débouché de la grève sur une convention collective peu courant (de 5 à 8 % de 1919 à 1929)[29]. En 1939, le Bureau International du Travail peut constater « l'importance croissante des conventions collectives en tant qu'élément de l'armature sociale et économique de notre société ». Cette constatation est vraie pour la *Grande-Bretagne, les Pays-Bas, la Norvège, l'Autriche, la Suède...* En France, c'est seulement 1936 qui est l'année de départ pour la reconnaissance mutuelle entre syndicats d'employeurs et de salariés et pour la négociation réelle. Au total, c'est surtout après 1949, date de la convention internationale sur le droit d'organisation et de négociation collective définie par le Bureau International du Travail, que se généralisent dans le secteur privé les négociations et conventions collectives, en parallèle avec l'extension de la politique sociale.

Après un premier développement, ce mouvement d'extension des conventions collectives est freiné au début des années 1960, à l'époque du plan de stabilisation. Il repart lentement après 1965, conduit à un accord important dans la sidérurgie lorraine en juillet 1967. Depuis mai 1968 et jusqu'en 1976 la tendance dominante est à l'extension des négociations collectives. Les questions traitées sont plus nombreuses (durée du travail, formation, mensualisation des ouvriers, horaires, intéressement). Les conventions interviennent de plus en plus au niveau interprofessionnel et concernent maintenant des secteurs où, auparavant, elles ne tenaient guère de place (secteur public). C'est l'époque *des contrats de progrès,* assez typique du régime de formation des salaires adapté au système de production et de consommation de masse. Ainsi, des ruptures importantes apparaissent dans l'évolution des salaires en longue période tandis que les relations salariales connaissent de profondes transformations. Quelles en sont les conséquences au niveau des lois de formation des salaires ?

2. LA FORMATION DES SALAIRES EN FRANCE : DE LA RÉGULATION CONCURRENTIELLE À LA RÉGULATION ADMINISTRÉE

Divers éléments ont déjà été rassemblés pour étayer la thèse du passage à une nouvelle

régulation des salaires. Salaires directs plus stables, complétés par des salaires indirects, compromis sociaux plus négociés et débouchant sur des accords collectifs sont des formes nouvelles qui se développent en France surtout avec les années 1950. A ces divers éléments, on peut maintenant ajouter une étude plus systématique des changements intervenus dans les procédures de régulation.

2.1. Revenu salarial et pulsations de l'activité économique

Dans la régulation concurrentielle, le revenu salarial dépend largement des pulsations de l'activité économique tandis que dans la régulation administrée[30], cette liaison tend en partie à s'estomper. Cette déconnexion progressive s'explique par trois séries de facteurs qui renvoient aux différentes composantes du revenu salarial. L'emploi s'ajuste tout d'abord plus rapidement aux fluctuations économiques dans la régulation concurrentielle que dans la régulation monopoliste qui est marquée par certaines rigidités. La croissance du taux de salaire par tête devient, quant à elle, plus indépendante de l'état de la conjoncture. Enfin le développement du salaire indirect achève de rendre le revenu salarial plus autonome par rapport aux pulsations de l'activité économique.

2.1.1. Les ajustements à court terme de l'emploi par rapport à la production

L'ajustement de l'emploi par rapport aux fluctuations de la production s'analyse traditionnellement en rapprochant les effectifs observés (N_t) des effectifs techniquement efficaces (N_t *), ces derniers étant calculés à l'aide d'une fonction de production, ou, plus simplement, à partir d'un rythme tendanciel de croissance de la productivité du travail (n *).

(1)

$$N_t/N_{t-1} = (N^*_t/N_{t-1})^{\lambda}$$

avec (2) $N_t^* = N_o\, Y_t^{\alpha} e^{-\gamma t}$ (pour se limiter à un cas simple)
ou (2bis)

$$N_t^* = Y_t - \pi^*$$

soit, après différenciation : (3)

$$N_t = aY_t + bN_{t-1} + c$$

avec b = 1- λ, λ désignant la vitesse d'ajustement de l'emploi.

L'analyse économétrique permet donc de mesurer indirectement la vitesse d'ajustement de l'emploi mais la méthode directe, par le trend de productivité, bien que plus imprécise, présente l'avantage de pouvoir s'appliquer sur des périodes plus courtes. Un résultat intéressant, déjà obtenu par R. Boyer et J. Mistral (1978) *(op. cit.),* peut ainsi être dégagé et permet d'opposer régulation concurrentielle et régulation monopoliste en matière d'emploi. *La vitesse d'ajustement de l'emploi augmente pendant la crise des années 1930 alors qu'elle diminue pendant celle des années 1970* (tableau 2.4.). Ceci contribue à expliquer la baisse des prix pendant la première crise et joue, à l'inverse, un rôle dans l'accélération de l'inflation durant la première phase de la crise actuelle. De même, les ajustements en matière d'emploi qui ont été réalisés au début des années 1930 sont à rapprocher du processus cumulatif à la baisse observé durant ces années. Au contraire, c'est la défense de l'emploi au cours des années 1970 qui a contribué à limiter l'ampleur de la récession.

TABLEAU 2.4.
Vitesse d'ajustement de l'emploi : calcul direct par période

	1896 1913	1922 1929	1930 1938	1952 1970	1974 1977
Ensemble des branches hors agriculture	0,10	0,18	0,59	0,77	0,14
Industrie	0,33	0,28	0,87	0,70	– 0,14

Un deuxième résultat pose davantage problème. Il semble en effet que la vitesse d'ajustement de l'emploi soit plus rapide durant les années 1950 et 1960 que sur la période 1900-1930. Bien que la méthode économétrique donne des valeurs légèrement différentes, la même conclusion se dégage entre les périodes 1898-1929 et 1954-1973 (tableau 2.5.). Ce résultat, apparemment paradoxal compte tenu des mesures qui ont été progressivement prises pour améliorer le statut des salariés et rendre les licenciements plus difficiles, peut s'expliquer de deux façons. Il se peut que la plus grande régularité de la croissance à partir des années 1950 ait permis un ajustement plus rapide des effectifs à la production car celui-ci était d'une ampleur plus limitée à court terme. Au contraire, l'irrégularité de la croissance jusqu'en 1930 devait rendre plus difficiles les variations de l'emploi, ce qui pourrait expliquer la faiblesse de la vitesse d'ajustement. Une toute autre raison - d'ordre purement statistique - peut être avancée. L'évolution annuelle des effectifs est mal connue jusqu'en 1930 et il est possible que ce soit la mauvaise qualité des séries d'emploi[31] qui explique le résultat précédent. Seule une recherche statistique plus poussée cherchant à reconstituer des séries d'effectifs de meilleure qualité permettrait d'approfondir cette question.

TABLEAU 2.5.
L'ajustement de l'emploi à la production
(ensemble des branches hors agriculture)

$$\dot{N}_t = a\,\dot{Y}_t + b\,\dot{N}_{t-1} + c$$

	a	b	c	R^2 DW	Vitesse d'ajustement $\lambda = 1 - b$
1898-1929 (sauf 1914-1923)	0,01 (0,7)	0,73 (2,6)	0,26 (1,0)	0,41 (1,33)	0,27
1954-1973	0,42 (3,2)	0,28 (1,6)	– 1,46 (– 1,7)	0,39 2,1	0,72

2.1.2. Taux de salaire et fluctuations de l'activité économique

La liaison entre taux de salaire et fluctuations de l'activité économique tend à s'affaiblir au cours du temps avec le passage à la régulation monopoliste. Cette hypothèse a été testée à travers plusieurs spécifications. Dans l'ensemble les résultats économétriques ont été d'une qualité médiocre lorsque l'on s'est limité à une seule variable explicative représentative de l'état de la conjoncture. Des variables complémentaires ont été introduites. Sur la période 1896-1913, les séries statistiques sont particulièrement fragiles et les analyses sont biaisées par l'année 1906 marquée par des hausses exceptionnelles de salaire qui sont sans doute la conséquence de très importantes grèves de cette année-là. C'est pourquoi nous avons introduit (tableau 2.6.) une variable muette qui améliore les résultats pour une majorité de secteurs.

TABLEAU 2.6.

La liaison salaire-pulsation de l'actitivité économique en France
(1897-1913)

	a	b	c	R^2	DW
Biens d'équipement	0,36 (1,9)	12,9 (5,1)	0,66 (0,8)	0,74	2,76
Biens intermédiaires	0,29 (1,6)	13,41 (5,4)	0,68 (0,9)	0,74	2,80
Bâtiment, Travaux Publics	0,37 (1,9)	11,4 (4,7)	0,63 (0,7)	0,67	3,05
Services	0,29 (1,5)	12,73 (4,7)	0,77 (0,9)	0,69	3,03
Global hors agriculture	0,18 (0,9)	11,7 (4,3)	1,5 (1,8)	0,62	2,86

$\dot{W}_t = a\,\dot{Y}_{IND} + b\,M + c$
$\dot{W}_t$ = taux de croissance du salaire par tête dans le secteur i.
$\dot{Y}_{IND}$ = taux de croissance de la production industrielle.
M variable muette, M = 0 pour toutes les années sauf 1906 ; M = 1 an 1906.

Pour les périodes suivantes, il est nécessaire d'introduire les prix à la consommation qui commencent à jouer un rôle déterminant dans la fixation du salaire nominal. Les ajustements correspondants sont donnés dans le tableau 2.7. Ils montrent que dans la dernière période, *entre 1959 et 1977, l'effet des tensions conjoncturelles sur les sabres diminue nettement,* ce qui tend à confirmer l'hypothèse selon laquelle il y a une progression vers la régulation monopoliste.

Cette analyse se trouve également confortée en retenant une formulation plus traditionnelle du type *de celle proposée par Phillips.* Dans cette optique, ce ne sont plus tellement les pulsations de l'activité économique qui interviennent comme déterminant du taux de salaire nominal, mais plutôt les déséquilibres en matière d'emploi représentés par le taux de chômage. La relation de Phillips a donné lieu à de multiples débats sur lesquels nous ne reviendrons pas. Nous nous contenterons ici de souligner deux points (voir tableau 2.8.).

TABLEAU 2.7.
La liaison salaire-activité économique et prix à la consommation
(1897-1977)

	a	b	c	R^2	DW
1897-1913 (1)	– 0,11 (– 0,13)	0,79 (1,3)	0,91 (0,61)	0,11	2,17
1923-1938	0,71 (6,34)	0,27 (2,45)	1,09 (1,0)	0,78	1,68
1953-1969	0,71 (6,48)	0,70 (4,37)	1,23 (1,06)	0,77	1,72
1959-1977	1,06 (8,0)	0,39 (1,87)	2,14 (1,19)	0,83	1,98

Relation $\dot{W} = a\,\dot{p}_c + b\,\dot{Y} + c$
avec $\dot{W}$ = taux de croissance du salaire moyen par tête (branches marchandes hors agriculture)
$\dot{Y}$ = taux de croissance de la production (branches marchandes hors agriculture)
$\dot{P}_c$ = taux de croissance de l'indice des prix à consommation.

Note : (1) sur la période 1897-1913 l'utilisation de la variable muette M en 1906 donne :
$\dot{W} = -0{,}32\,\dot{p}_c + 0{,}62\,\dot{Y} + 12{,}0\,M + 0{,}8$ $\quad R^2 = 0{,}67$
(– 0,6) (1,6) (4,7) (0,8) $\quad DW = 2{,}8$

D'une part, si une relation négative entre taux de salaire nominal et taux de chômage s'observe durant les années 1920 et jusqu'en 1932, cette relation semble devenir non significative au lendemain de la seconde guerre mondiale (tout au moins si l'on s'en tient à une notion simple du taux de chômage sans recourir à des indicateurs plus raffinés). Une telle évolution illustre, d'une autre manière, les changements intervenus dans la formation des salaires à partir des années 1950 dans le sens d'une régulation de type plus monopoliste.

TABLEAU 2.8.
La relation salaires-prix-chômage (1923-1977) en France

	a	b	c	R^2	DW
1923-1932	– 6,13 (– 3,0)	0,42 (2,3)	14,4 (3,0)	0,87	1,62
1930-1938	2,57 (1,5)	0,82 (4,3)	– 7,4 (– 1,3)	0,78	2,47
1952-1969	– 0,55 (– 0,4)	0,60 (3,6)	6,4 (2,7)	0,51	1,11
1959-1977	– 0,36 (– 0,8)	0,99 (6,3)	5,4 (6,9)	0,81	1,6

Relation $\dot{W} = a\ TCHO + b\ \dot{pc} + c$

avec $\dot{W}$ = taux de croissance du taux de salaire par tête (ensemble hors agriculture)

TCHO = taux de chômage (nombre de chômeurs/population active – *Source* : Sauvy)

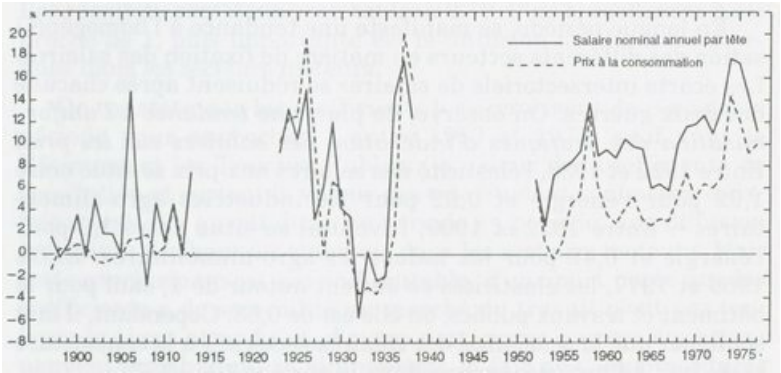
$\dot{Pc}$ = taux de croissance des prix à la consommation.

D'autre part, la relation salaire-chômage connaît *un décrochage très marqué* à partir de 1933 et durant les années 1970, laissant ainsi penser que le taux de chômage n'exerce plus d'effet régulateur dès lors qu'il devient massif. Ces résultats, déjà soulignés par R. Boyer *(op. cit.*) conduisent à s'interroger sur le rôle effectif des déséquilibres en matière d'emploi dans la formation des salaires, même dans le cadre d'une régulation de type concurrentiel.

2.2. Formation des salaires et prix à la consommation : le développement de l'indexation

L'indexation du salaire nominal sur les prix ne commence à apparaître qu'après la première guerre mondiale comme cela se dégage clairement sur le graphique 2.1. Les tests économétriques sur la période 1896-1913 montrent qu'aucune corrélation significative ne peut être obtenue entre salaires et prix quelle que soit la spécification utilisée (voir tableau 2.7.). L'hypothèse d'une indexation, même partielle, des salaires sur les prix doit donc être rejetée pour les années antérieures à la première guerre mondiale. A partir de 1923, les variations des prix interviennent d'une manière significative dans la formation des salaires nominaux. Les paramètres d'élasticité du salaire aux prix sont estimés avec suffisamment de précision pour que l'on puisse en tirer la conclusion que pendant les périodes 1923-1938 et 1952-1969, l'indexation des salaires sur les prix reste partielle. Selon les ajustements, le coefficient d'indexation se situe entre 0,5 et 0,75 et la période 1952-1969 n'est pas fondamentalement différente, sur ce point, de la période 1923-1938. Au contraire, pour la période 1959-1977, les ajustements montrent que l'élasticité est très proche de 1, et que s'installe de fait un système d'échelle mobile. Les années 1960 sont donc marquées par une évolution importante de la formation des salaires, caractéristiques du passage à une régulation de type monopoliste. Les résultats obtenus ici recoupent tout-à-fait sur ce point ceux qui ont été présentés par D. Deruelle[32] et R. Boyer *(op. cit.).*

GRAPHIQUE 2.1. - *Salaire nominal et prix* à la *consommation en longue période* *(taux de croissance annuel en %, ensemble hors agriculture)*



Les travaux de M. Levy-Leboyer et F. Bourguignon[33] sur la modélisation de l'économie française au XIXe siècle apportent un éclairage complémentaire sur la formation des salaires au cours de cette période. Ils montrent qu'au cours de la deuxième moitié du XIXe siècle il n'y avait pas d'indexation des salaires sur les prix non agricoles et que l'indexation sur les prix agricoles bien qu'en progrès, demeurait très faible (voir tableau 2.9.).

TABLEAU 2.9.

La formation des salaires en France au XIXe siècle

	a	b	c	R^2
1860-1886	0,90 (8,2)	0,09 (2,2)	n.s.	0,98
1887-1913	0,75 (5,7)	0,26 (3,2)	0,08 (2,7)	0,99

Relation $W = aW_{-1} + b\,P_{a-1} + c\,REVA$

avec W = salaire par tête non agricole
P_a = prix des produits agricoles
REVA = indicateur du revenu agricole par tête.

Source : M. Levy-Leboyer et F. Bourguignon (1985).

2.3. L'apparition du rôle des secteurs moteurs

En longue période, se manifeste une tendance à l'homogénéisation des différents secteurs en matière de fixation des salaires. Les écarts intersectoriels de salaires se réduisent après chacune des deux guerres. On observe, de plus, *une tendance à l'uniformisation des pratiques d'indexation des salaires sur les prix.* Entre 1922 et 1938, l'élasticité des salaires aux prix se situe entre 1,22 pour l'énergie et 0,52 pour les industries agro-alimentaires[34]. Entre 1952 et 1969, l'éventail se situe entre 1,0 pour l'énergie et 0,42 pour les industries agro-alimentaires. Entre 1959 et 1977, les élasticités se situent autour de 1, sauf pour le bâtiment et travaux publics, où elle est de 0,63. Cependant, il faut souligner que la sensibilité des salaires sectoriels à la conjoncture reste très différenciée, même dans la période 1959-1977.

Si une certaine homogénéisation des fixations sectorielles de salaires est une condition nécessaire à la démonstration du rôle joué par les secteurs moteurs, elle n'est pas, cependant, suffisante. Il faut aussi arriver à expliquer, en partie, les termes constants des équations de salaire, qui sont importants dans tous les ajustements discutés jusqu'ici. A cette fin, *trois variantes de la théorie des secteurs moteurs* ont été essayées. La première considère que, par diffusion, *les hausses de salaires sont liées aux gains de productivité réalisés dans les*

secteurs moteurs. Pour tester cette hypothèse, on a retenu comme secteurs moteurs l'énergie, les biens d'équipement et les biens intermédiaires, qui sont très dynamiques au moins depuis 1920 et qui pratiquent des salaires plus élevés que la moyenne. Les équations testées de la forme :

$$\dot{W}_i = a\dot{\pi}_{mot} + b\,\dot{pc} + c$$

avec π mot = taux de croissance de la productivité du travail dans les secteurs moteurs.

Aucun résultat significatif n'a pu être obtenu dans cette direction. La seconde version postule que *les hausse de salaires obtenues dans les pôles moteurs se généralisent à l'ensemble de l'économie, par contagion entre les différents marchés du travail.* Pour tester cette hypothèse, une formulation inspirée de J. Lecaillon[35] a été utilisée.

$$\dot{W}_i = a\dot{N}_i + b\dot{W}_{mot} + c$$

L'équation lie le taux de croissance du salaire de chaque secteur (W_i) au marché du travail du secteur (N_i), aux accroissements de salaires obtenus dans les secteurs moteurs (W_{mot}). Les résultats sont donnés au tableau 2.10. Plus le coefficient b est proche de 1, plus importante est la diffusion des hausses obtenues dans les secteurs moteurs.

On constate que les coefficients b s'accroissent de période en période pour approcher 1 entre 1959 et 1977, sauf dans le Bâtiment et les Travaux Publics (la valeur des coefficients de corrélation et surtout la valeur des t de Student sont assez satisfaisantes). Il y aurait donc, de période en période, une diffusion croissante des hausses obtenues dans les secteurs moteurs. Mais cette conclusion n'est pas indiscutable, d'une part parce que les coefficients a de sensibilité au marché du travail n'ont pas toujours le signe attendu et, d'autre part, parce que ces équations peuvent aussi traduire simplement le fait que les procédures d'indexation des salaires sur les prix tendent à se rapprocher dans la plupart des secteurs.

La troisième version de la théorie des secteurs moteurs est celle qui est proposée par R. Boyer et J. Mistral[36]. Selon ces auteurs, *le développement de l'embauche dans les secteurs moteurs, en liaison avec les transformations que connaissent les procès de travail, modifie le fonctionnement du système d'emploi* et accroît la tension sur le marché du travail. La formulation proposée alors par R. Boyer et J. Mistral consiste à dire que le taux de croissance du salaire moyen est lié aux prix et au différentiel de croissance entre les effectifs salariés dans les secteurs moteurs et l'ensemble des effectifs salariés. Les résultats donnés par le tableau 2.11. montrent que l'effet de la croissance différentielle des secteurs moteurs demeure limité jusqu'en 1960, et ne devient significatif que sur la période 1959-1977. La qualité de l'ajustement sur cette dernière période peut être considérée comme satisfaisante, bien que des améliorations devraient être, sans nul doute, apportées. Combiné avec les résultats précédents, on obtient un système d'équations explicitant le rôle des secteurs moteurs et montrant comment les hausses de salaires diffusent dans l'ensemble de l'économie.

TABLEAU 2.10.
Le rôle des secteurs moteurs dans la formation des salaires
(Formulation de J. Lecaillon)
$\dot{W}_i = a\dot{N}_i + b\dot{W}_{mot} + c$

Secteurs	1923-1930					1953-1969					1959-1977				
	a	b	c	R^2	DW	a	b	c	R^2	DW	a	b	c	R^2	DW
Biens de consommation	0,25 (0,6)	0,56 (5,3)	1,99 (1,7)	0,78	2,26	0 (0)	1,09 (8,4)	– 0,05 (0)	0,84	2,38	0,04 (0,3)	1,01 (9,6)	0,57 (0,5)	0,85	2,94
B.T.P.	– 0,113 (– 0,65)	0,82 (0,6)	0,15 (0,1)	0,76	2,13	– 0,13 (– 0,3)	0,89 (2,76)	2,41 (0,7)	0,41	1,84	0,53 (1,66)	0,83 (3,47)	1,57 (0,6)	0,46	2,54
Transports	1,53 (2,28)	0,24 (1,2)	6,1 (2,94)	0,47	2,47	– 0,48 (0,9)	0,51 (1,27)	4,8 (1,54)	0,10	1,49	– 0,15 (– 0,4)	1,10 (7,1)	– 0,5 (– 0,3)	0,76	2,07
Services	0,45 (0,6)	0,75 (8,1)	1,7 (1,4)	0,83	2,09	– 0,42 (0,88)	1,26 (4,7)	– 0,52 (– 0,2)	0,60	2,34	– 0,95 (– 1,66)	1,05 (4,9)	2,63 (0,9)	0,64	2,73
Commerces	0,05 (0,11)	0,56 (2,4)	2,43 (0,8)	0,29	2,56	– 0,72 (– 0,7)	0,57 (1,33)	5,55 (1,92)	0,11	1,99	1,36 (1,4)	1,01 (3,6)	– 1,96 (– 0,5)	0,47	2,13

Note : $\dot{N}$ = Taux de croissance des effectifs dans le secteur i.
$\dot{W}_{sect}$ = Taux de croissance du salaire dans les secteurs moteurs (énergie, biens d'équipement, biens intermédiaires).

TABLEAU 2.11.
Le rôle des secteurs dans la formation des salaires
(Formulation de R. Boyer et J. Mistral)

	a	b	c	R^2	DW
(a) Ensemble de l'économie					
1959-1977	0,87 (10,15)	0,986 (3,43)	5,89 (9,7)	0,88	1,98
(b) Biens d'équipement					
1959-1977	0,86 (7,2)	0,86 (2,1)	5,58 (6,6)	0,79	2,84
(c) Biens intermédiaires					
1959-1977	0,88 (10,3)	1,00 (3,7)	5,6 (9,3)	0,89	1,29

$\dot{W}_i = a\,\dot{pc} + b\,[\dot{N}_{sMot} - \dot{N}_s] + c$
$\dot{N}_s$ = Taux de croissance des effectifs salariés dans les branches marchandes hors agriculture
$\dot{N}_{sMot}$ = Taux de croissance des effectifs salariés dans les secteurs moteurs (BI + BE + E)
$\dot{W}_i$ = Taux de croissance du salaire par tête.

En résumé, les transformations qui interviennent dans les lois de formation des salaires lors du passage de la régulation concurrentielle à la régulation administrée apparaissent avec netteté : le revenu salarial devient plus indépendant des pulsations de l'activité économique et l'influence du taux de chômage devient non significative à partir des années 1960 ; une indexation de fait sur l'évolution des prix se dégage progressivement ; la dispersion sectorielle des salaires se réduit ; le rôle des secteurs moteurs dans la formation des salaires apparaît progressivement en liaison avec les mutations qui interviennent au niveau des procès de travail. Cette évolution des lois de formation des salaires bruts est très progressive en France et ne s'affirme complètement qu'à partir des années 1960. La socialisation d'une partie du salaire et le développement des transferts sociaux constituent par ailleurs une autre caractéristique importante de la régulation administrée qui contribue à déconnecter en partie le revenu salarial des fluctuations de l'activité.

3. LA DYNAMIQUE DES SALAIRES DANS LES GRANDES ÉCONOMIES ÉTRANGÈRES

L'étude des salaires en France a permis de mettre en évidence de profondes transformations, avec l'apparition de l'indexation au cours des années 1920 et son

renforcement dans les années 1970, et la baisse de la sensibilité des salaires aux variations de l'activité et au chômage. Ces évolutions méritent d'être confrontées avec celles qui ont eu lieu aux Etats-Unis, au Royaume-Uni et en Allemagne en appliquant la même méthodologie à l'ensemble du secteur marchand.

3.1. L'ajustement de l'emploi aux variations de l'activité

La régulation de la croissance extensive repose sur des ajustements rapides des prix et des coûts à l'activité, alors que la régulation de la croissance intensive suppose une progression stable de la production, des revenus et de la demande. Dans cette optique, la vitesse d'ajustement de l'emploi à l'activité devrait diminuer avec le passage du premier régime au second. Cette hypothèse théorique doit être confrontée avec les méthodes macroéconomiques d'analyse de l'emploi. La spécification la plus utilisée est celle de Brechling, que nous avons déjà employée plus haut (voir 2.2.1.) :

$$\dot{N}_t = a\,\dot{Y}_t + b\,\dot{N}_{t-1} + c$$

la vitesse d'ajustement de l'emploi V = 1-b. Pour les principales périodes, les résultats sont donnés dans le tableau 2.12.

TABLEAU 2.12.
Equations d'emploi

		a	b	c	R^2	DW	V
E.U.	1892-1913	0,35	0,11	0,63	0,79	2,7	0,89
		(8,8)	(1)	(1,6)			
	1920-1940	0,6	– 0,23	– 0,8	0,87	2,7	1,23
		(10,6)	(– 2,4)	(– 2,0)			
	1952-1965	0,61	0,11	– 1,2	0,64	2,6	0,89
		(3,6)	(0,5)	(– 1,4)			
	1965-1979	0,5	0,43	– 0,5	0,65	2,3	0,57
		(4,6)	(2,4)	(– 0,8)			
R.U.	1982-1913	0,49	0,06	0,21	0,48	2	0,94
		(3,8)	(0,3)	(0,6)			
	1922-1938	0,38	0,24	– 0,11	0,81	2,1	0,76
		(7,6)	(4,1)	(– 0,4)			
	1951-1969	0,64	0,04	– 1,7	0,77	1,6	0,96
		(6,7)	(0,3)	(– 3,6)			
	1969-1980	0,4	0,47	– 1,3	0,64	2,1	0,53
		(3,9)	(2,1)	(– 3,2)			
Allemagne	1892-1913	0,15	0,41	0,33	0,39	1,5	0,59
		(2,7)	(2,4)	(0,9)			
	1927-1938	0,48	0,22	– 1,2	0,94	2,6	0,78
		(10)	(2,6)	(– 2,4)			
	1952-1969	0,41	0,4	– 2,1	0,87	2,3	0,6
		(7,3)	(4,2)	(– 5,5)			
	1969-1978	0,44	0,4	– 1,9	0,9	1,1	0,6
		(6,4)	(3,2)	(– 5,7)			

Pour les trois pays, la vitesse d'ajustement de l'emploi est la même avant la première guerre mondiale et après la seconde. Dans le cas de la France, elle est plus élevée après 1950 qu'avant 1914. La transformation du régime de croissance ne semble pas avoir entraîné la baisse que l'on attendait ; mais il est vrai que la croissance a été très régulière au cours des années 1950 et 1960, ce qui rendait moins importants les ajustements à réaliser. La vitesse d'ajustement augmente pendant l'entre-deux-guerres aux Etats-Unis et en Allemagne ; elle

diminue aux Etats-Unis et au Royaume-Uni dans les années 1970. Ce résultat, plus conforme à la théorie de la régulation, semble devoir s'expliquer surtout par la dynamique monétaire et financière. Entre 1930 et 1933, les Etats-Unis et l'Allemagne ont subi une déflation beaucoup plus sévère que le Royaume-Uni, avec des fermetures de banques et des faillites d'entreprises qui se nourrissaient mutuellement. *L'intensité de la contrainte monétaire a sans doute incité les entreprises à réduire rapidement leurs effectifs.* Inversement, au cours des années 1970, les banques centrales ont souvent favorisé l'expansion de la monnaie et du crédit comme palliatif à la crise, à l'exception de la RFA, qui a accordé la priorité à la désinflation. L'importance des effets de la monnaie sur l'emploi semble confirmée par les années 1980, au cours desquelles les politiques restrictives ont entraîné de fortes réductions d'effectifs.

3.2. La dynamique de court terme des salaires : un premier aperçu

Une première vue des déterminants à court terme des salaires est fournie par la matrice des coefficients de corrélation entre le taux de croissance du salaire nominal, l'activité et le coût de la vie ; elle permet notamment de déceler les multicolinéarités susceptibles de fausser l'estimation des paramètres.

TABLEAU 2.13.
Coefficients de corrélation
entre le taux de croissance du salaire nominal,
la pression de la demande et le taux de croissance du coût de la vie

Périodes	I	II	III	IV	I	II	III	IV
	salaires avec...				coût de la vie avec...			
PIB								
E.U.	0,49	0,93	0,47	– 0,36	0,2	0,85	– 0,1	– 0,67
R.U.	0,25	0,34	– 0,27	– 0,48	– 0,1	0,13	– 0,63	– 0,48
Allemagne	0,33	0,57	0,35	0,36	– 0,13	0,83	– 0,48	– 0,26
Chômage								
E.U.	– 0,33	– 0,39	– 0,6	+ 0,82	– 0,38	– 0,36	– 0,44	+ 0,48
R.U.	– 0,56	– 0,22	– 0,33	+ 0,39	– 0,37	– 0,33	– 0,29	+ 0,56
Allemagne	– 0,72	– 0,79	– 0,36	– 0,43	– 0,13	– 0,77	– 0,6	+ 0,1
Côut de la vie								
E.U.	0,73	0,91	0,39	0,70				
R.U.	0,60	0,79	0,74	0,89				
Allemagne	0,49	0,90	0,42	0,66				

Note : Période I 1900-1916 USA ; 1892-1913 UK et Allemagne
Période II 1925-1938 Allemagne ; 1923-1938 USA et UK
Période III 1952-1969
Période IV 1965-1980 sauf 1970 pour Allemagne.

Dans la plupart des cas, les salaires nominaux dépendent plus des prix que de la pression de la demande. *Le phénomène de l'indexation est le plus important.* Avant 1914, il existe de très grandes différences entre les pays : aux Etats-Unis et au Royaume-Uni, il y a déjà une corrélation assez forte entre salaires et prix, alors que celle-ci est faible en Allemagne, et pratiquement inexistante en France. Après la première guerre mondiale, les corrélations s'accroissent pour les 4 pays, mais aux Etats-Unis et en Allemagne, la corrélation entre prix et activité est également très forte, alors qu'elle était nulle avant 1914. Cette transformation de la dynamique des prix est au moins en partie imputable à l'évolution des marches agricoles : ceux-ci sont à moyen terme proches de l'équilibre avant la première guerre mondiale, en sorte que les variations de prix résultent surtout de celles des récoltes, qui dans les pays les plus industrialisés, n'ont plus de lien avec la conjoncture générale. A partir de

1925 environ, les marchés des matières premières connaissent une surproduction structurelle, si bien que les prix deviennent sensibles à la demande globale : la crise de 1929 s'accompagne d'un effondrement des cours des produits agricoles. Le Royaume-Uni, qui dévalue dès 1931, parvient à se mettre à l'abri de la déflation mondiale, que subissent pleinement les Etats-Unis et l'Allemagne jusqu'en 1933. Après la seconde guerre mondiale et la reconstruction, la corrélation entre salaires et prix s'affaiblit, *surtout aux Etats-Unis.* Mais elle se renforce au cours des années 1970, ainsi qu'en France.

Les coefficients de corrélation entre les salaires nominaux et la pression de la demande donnent des résultats ambigus pour la période 1. Pendant l'entre-deux-guerres, les multicolinéarités interdisent pour l'instant de dégager des conclusions sur les Etats-Unis et l'Allemagne. En revanche, il semble bien qu'au *Royaume-Uni, les liens entre le salaire et l'activité s'affaiblissent dès les années 1930.* Au cours des années 1970, la relation normale s'inverse aux Etats-Unis et au Royaume-Uni ; mais il existe une corrélation anormale (du point de vue des conceptions traditionnelles), entre les prix et l'activité, qui traduit le phénomène de la stagflation : il est vraisemblable que le renforcement de l'indexation, dans un contexte d'accélération de l'inflation contribue à rompre la relation habituelle entre salaire et activité, *sauf dans le cas de l'Allemagne.* Pour tourner ces difficultés, il est nécessaire de faire une étude plus détaillée par pays.

3.3. Les Etats-Unis

En longue période, l'indicateur de pression de la demande qui donne les meilleurs résultats est le taux de croissance des effectifs ; celui-ci présente de surcroît l'avantage d'être assez peu corrélé avec les prix à la consommation, y compris pendant l'entre-deux-guerres.

TABLEAU 2.14.
Etats-Unis - Equations de salaires (en taux de croissance)

	P	P_{-1}	$0,5(P + P_{-1})$	N	cstte	R^2 DW
1892-1916	0,9			0,69	0	0,72
	(4,4)			(4,2)	(0)	2,3
1892-1916	0,8	0,24		0,78	– 0,2	0,81
	(4,2)	(1,0)		(4,4)	(– 0,4)	2,4
1892-1916			1,1	0,95	– 0,5	0,78
			(5,0)	(6,5)	(– 1,2)	2,5
1892-1929	0,77	0,29		0,78	0	0,91
	(9,7)	(3,1)		(4,6)	(0)	2,5
1892-1929			1,1	1,1	– 0,8	0,89
			(15,9)	(8,4)	(– 1,5)	2,4
1923-1938			0,77	0,83	1,1	0,94
			(5,7)	(7,8)	(2,5)	2,2
1952-1969	0,25	0,28		0,45	3,0	0,53
	(1,1)	(1,5)		(3,3)	(4,9)	1,8
1952-1969			0,65	0,33	2,1	0,44
			(2,5)	(2,9)	(2,5)	1,4
1965-1980			0,8	0,19	2,6	0,77
			(6,5)	(1,8)	(3,2)	2,3
1952-1980			0,74	0,28	2,8	0,79
			(9,5)	(3,6)	(7,3)	2,1

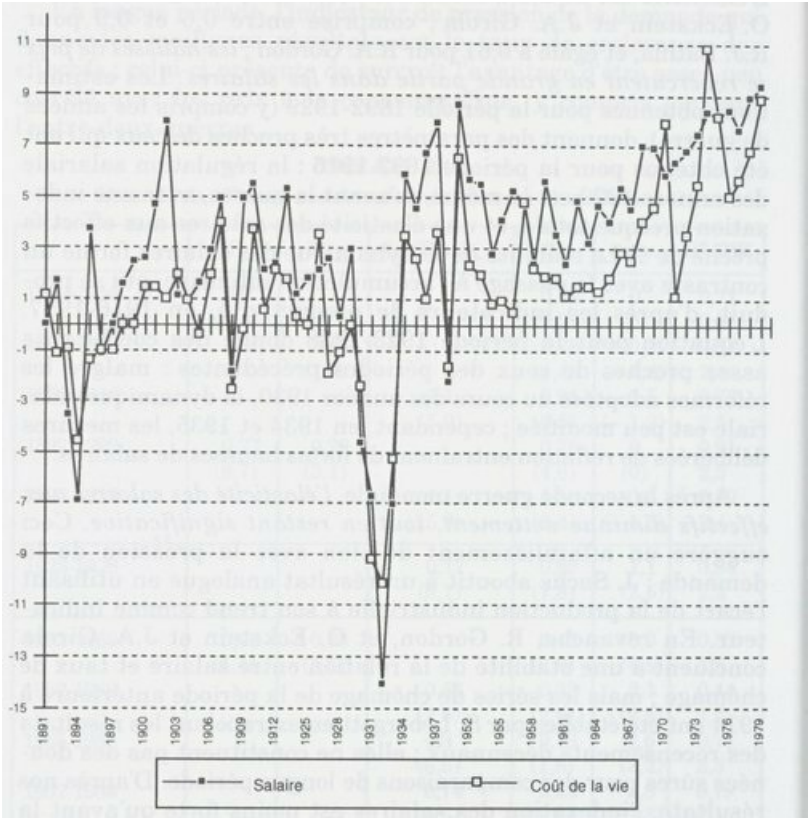
Note : P : taux de croissance des prix à la consommation.
N : taux de croissance des effectifs.

Pendant la période 1892-1916, l'indexation est déjà assez élevée, tandis que la sensibilité des salaires à l'évolution des effectifs est forte ; le trend exogène est nul. Ces résultats sont proches de ceux qui ont été obtenus dans d'autres travaux[37]. Tous concluent que les salaires

étaient liés aux prix avant 1916. L'élasticité est de 1,3 à court terme, et de 1 à long terme pour O. Eckstein et J.A. Girola ; comprise entre 0,6 et 0,9 pour R.J. Bathia, et égale à 0,61 pour R.A. Gordon ; *les hausses de prix se répercutent en grande partie dans les salaires.* Les estimations obtenues pour la période 1892-1929 (y compris les années de guerre), donnent des paramètres très proches de ceux qui ont été obtenus pour la période 1892-1916 : la régulation salariale des années 1920 est la même qu'avant la guerre, avec une indexation presque totale, et une élasticité des salaires aux effectifs proche de 1. La stabilité de la dynamique des salaires forme un contraste avec le passage à l'accumulation intensive, qui se produit, d'après les indicateurs de productivité, en 1916-1917. L'équation pour la période 1923-1938 donne des coefficients assez proches de ceux des périodes précédentes : malgré les réformes adoptées au cours des années 1930, la dynamique salariale est peu modifiée ; cependant, en 1934 et 1935, les mesures délibérées de reflation entraînent de fortes hausses de salaires.

Après la seconde guerre mondiale, *l'élasticité des salaires aux effectifs diminue nettement, tout en restant significative.* Ceci suggère un affaiblissement du lien avec la pression de la demande ; J. Sachs aboutit à un résultat analogue en utilisant l'écart de la production industrielle à son trend comme indicateur. En revanche, R. Gordon, et O. Eckstein et J.A. Girola concluent à une stabilité de la relation entre salaire et taux de chômage ; mais les séries de chômage de la période antérieure à 1914 ont été établies par S. Lebergott en extrapolant les résultats des recensements décennaux ; elles ne constituent pas des données sûres pour des comparaisons de longue période. D'après nos résultats, l'indexation des salaires est moins forte qu'avant la guerre *et surtout plus lente.* Avant la guerre, l'essentiel des hausses de prix se transmettait aux salaires en un an ; à partir des années 1950, il faut un délai de 2 à 3 ans. Le graphique 2.2. montre bien qu'au niveau macroéconomique, les salaires nominaux deviennent rigides au début des années 1960. Ce résultat, auquel aboutissent la plupart des études récentes sur les Etats-Unis, doit être rapproché de la nature des conventions collectives.

GRAPHIQUE 2.2. -*Etats-Unis. Taux de croissance du salaire nominal et du coût de la vie 1891-1979*



Après le vote du Wagner Act de 1935, les syndicats se sont renforcés. Les années 1945 à 1947 ont été marquées par de nombreux conflits sociaux, ce qui a conduit à canaliser les revendications ouvrières. La loi Taft-Hartley de 1947 a limité le droit de grève et l'influence des syndicats. En 1948, les directions de la General Motors et de l'United Auto Workers concluaient une *convention de trois ans ;* ce type d'accord a été par la suite appliqué dans beaucoup d'autres branches industrielles. Ils ont eu pour conséquence de réduire la sensibilité des salaires à la demande, de retarder le mécanisme d'indexation, et d'accroître le trend exogène des salaires : les conventions sont conclues en supposant implicitement ou explicitement que les gains de productivité permettront d'accroître le salaire réel. *Aux Etats-Unis, la régulation monopoliste des salaires ne s'accompagne pas d'une forte indexation à court terme* ; elle implique la rigidité du salaire nominal, mais non celle du salaire réel, alors qu'en Europe, l'indexation est plus rapide, ce qui est vraisemblablement lié au fait que les négociations salariales ont lieu tous les ans. Au cours des années 1970, l'indexation se renforce légèrement, ce qui est normal en période d'accélération de l'inflation, car les agents cherchent à se préserver de mieux en mieux des hausses de prix. La sensibilité des salaires à la pression de la demande diminue encore.

3.4. Le Royaume-Uni

Pour ce pays, le taux de chômage et le taux de croissance du PIB sont les deux indicateurs les plus significatifs de la pression de la demande. Avant 1914, l'influence du taux de chômage est tout à fait significative, ce qui correspond aux conclusions de Phillips et Lipsey. Les salaires sont partiellement indexés sur les prix ; Lipsey avait obtenu des élasticités plus faibles, comprises entre 0,21 et 0,37 ; mais son estimation porte sur la période 1862-1913. De 1923 à 1938, l'influence du chômage disparaît, tandis que l'indexation est presque totale, ce qui correspond assez bien aux résultats de Lipsey. *Le lien entre salaire et activité, qui est fort au cours des années 1920, se rompt en 1931-1932.* Ceci peut s'interpréter en supposant que

quand le chômage est important, ses variations n'ont plus d'incidences sur les salaires. Mais l'insensibilité des salaires se maintient après la seconde guerre mondiale : il s'agit plus d'un changement de structure que d'une évolution conjoncturelle. Il faut remarquer que le Royaume-Uni rompt définitivement avec le régime de l'étalon-or en 1931, si bien que la politique monétaire cesse d'être exclusivement orientée par le souci de stabiliser la monnaie et les prix. Les syndicats britanniques s'étaient beaucoup renforcés pendant et après la première guerre mondiale, mais ils avaient été affaiblis par l'échec de la grève générale de 1926, qui avait consacré la victoire des politiques de déflation. Mais à partir de 1933, les effectifs syndicaux recommencent à augmenter, et cette tendance s'accélère fortement pendant la seconde guerre mondiale.

Après la seconde guerre mondiale, les caractéristiques des années 1930 subsistent : les salaires sont peu sensibles à la demande et fortement indexés ; mais le trend exogène s'accroît nettement. L'indexation s'amplifie avec la poussée d'inflation des années 1970. L'évolution des salaires depuis 1965 a fait l'objet d'assez nombreuses études comparatives portant sur les principaux pays de l'OCDE[38].

Elles aboutissent généralement à la conclusion qu'en Europe, les salaires réels sont rigides, du fait d'une forte indexation, et peu sensibles au chômage, alors que les salaires nominaux sont sensibles à la conjoncture au Japon, et rigides aux Etats-Unis. *Cette régulation monopoliste à l'européenne s'est développée très tôt au Royaume-Uni,* ce qui semble être en partie lié aux caractéristiques du mouvement syndical. Dès le début du XXe siècle, les organisations syndicales regroupaient un grand nombre d'adhérents, et elles ont accru leur influence en favorisant la naissance du parti travailliste, auquel elles sont organiquement liées. Les autorités gouvernementales les ont progressivement reconnues comme des interlocuteurs représentatifs, et ont renoncé à imposer des limites à leur activité. Bien que les différentes organisations soient regroupées à l'échelle nationale dans les TUC, au sein des branches et des entreprises, les directions patronales doivent négocier avec une multiplicité de syndicats de métiers ou de secteurs, qui peuvent se concurrencer, et qui acceptent rarement de se soumettre à une discipline. Les négociations ne débouchent pas sur des compromis stables ; elles sont, au Royaume-Uni, un aspect des conflits sociaux, dans lesquels la pression à la hausse des salaires s'exerce constamment. *Au cours des années 1980,* le gouvernement conservateur a cherché à réduire l'influence des syndicats ; mais le Royaume-Uni a été le pays européen dans lequel le pouvoir d'achat du salaire moyen s'est le plus accru.

TABLEAU 2.15.
Royaume-Uni - Equations de salaires (en taux de croissance)

	P	Log Tcho	Y	cstte	R^2DW
1892-1913	0,59	– 1,97		3,1	0,57
sauf 1907	(2,7)	(– 2,7)		(2,8)	1,8
1892-1913	0,91		0,41	– 0,3	0,55
sauf 1907	(4,3)		(2,5)	(– 0,8)	1,6
1923-1938	0,98	0,27		0,4	0,63
	(4,5)	(0,1)		(0)	3,6
1923-1938	0,94		0,2	0,5	0,68
	(4,8)		(1,5)	(0,9)	3,2
1952-1969	0,57	– 0,8		4,9	0,57
	(3,9)	(– 1,0)		(6,7)	1,7
1952-1969	0,78		0,2	3,3	0,60
	(4,5)		(1,5)	(3,9)	1,8
1965-1980	0,95	– 1,1		4,9	0,79
	(5,8)	(– 0,5)		(2,2)	2
1965-1980	0,86		– 0,2	4,8	0,79
	(5,6)		(– 0,4)	(2,2)	1,9

Note : P et Y Taux de croissance du coût de la vie et du PIB.
Log Tcho logarithme du taux de chômage.
1907 fortes hausses de salaires obtenues à la suite d'une menace de grève générale des transports.

3.5. L'Allemagne

Pour l'Allemagne, il a été possible d'obtenir des résultats significatifs à partir d'équations dont la spécification est proche de celles qui ont été utilisées pour le Royaume-Uni. La période de l'entre-deux-guerres, qui n'est pas homogène, n'est pas traitée.

Avant 1914, les salaires sont indexés partiellement sur les prix, et sont très sensibles à la pression de la demande. Malgré le développement des assurances sociales et le renforcement des syndicats, *la régulation est largement concurrentielle.* Pendant la première moitié des années 1950, le chômage est élevé, et la conjoncture, exceptionnellement bonne, est surtout liée à la reconstruction, en sorte que l'économie allemande évolue dans des conditions particulières. Sur la période 1958-1980, l'indexation est nettement plus élevée qu'avant 1914 ; mais les salaires restent sensibles à la conjoncture, même dans les années 1970 : la crise entraîne dès 1974 un ralentissement des hausses de salaires. Cette dernière caractéristique différencie l'évolution des salaires en RFA de celle enregistrée en France et au Royaume-Uni. Dans ces trois pays, les choix de politique économique ont été différents. Dès la fin de la guerre, la France a accepté l'inflation pour stimuler la croissance, et le Royaume-Uni a hésité entre la relance et l'austérité. En RFA, les autorités et l'opinion publique ont été plus attachées au respect des grands équilibres, car le souvenir de l'instabilité de l'entre-deux-guerres restait très présent. Même au cours des années 1960, un sévère plan d'austérité a été mis en œuvre en 1965-1966, qui a abouti à la forte récession de 1967. Cette attitude s'est accentuée au début des années 1970 avec la montée de l'inflation. La Banque Centrale a soumis les entreprises à une contrainte monétaire stricte, qui se traduisait par des taux d'intérêt réels relativement élevés, et l'appréciation du mark, qui incitait les entreprises industrielles à procéder à d'importantes réductions d'effectifs et à résister aux demandes de hausses de salaires.

TABLEAU 2.16.
Allemagne/RFA - Equations de salaires (en taux de croissance)

	P	P_{-1}	$0,5(P + P_{-1})$	TCHO	Y	cstte	R^2DW
1892-1913	0,12	0,3		– 0,67		3,6	0,71
	(1,1)	(2,9)		(– 4,6)		(7,0)	1,5
1892-1913			0,41	– 0,64		3,5	0,70
			(3,3)	(– 4,4)		(7,7)	1,4
1892-1913			0,61		0,34	0,6	0,54
			(4,2)		(2,5)	1,1	1,6
1958-1980	0,61	0,15		– 0,9		7,2	0,57
sauf 1970	(2,4)	(0,1)		(– 3,5)		(8,3)	1,8
1958-1980	0,82	0,31			0,66	1,3	0,66
sauf 1970	(3,6)	(1,1)			(4,5)	(1,0)	1,5
1965-1980	0,82			– 0,75		6,3	0,67
sauf 1970	(4,2)			(– 2,9)		(6,0)	2,0

Note : P et Y Taux de croissance du coût de la vie et du PIB.
Tcho, taux de chômage.
En 1970, fortes hausses de salaires à la suite de nombreux conflits.

De plus, le syndicalisme allemand présente lui aussi des spécificités. Au Royaume-Uni, pour des raisons d'organisation, et en France, pour des raisons doctrinales, les différents syndicats se trouvent en concurrence, ce qui les conduit souvent à multiplier les pressions revendicatives. En Allemagne, une seule organisation détient un poids considérable, avec des procédures de décision centralisées, comme dans les pays scandinaves. Ceci permet de conclure des négociations en tenant compte des données macroéconomiques, dans lesquelles *l'aversion pour l'inflation* joue un rôle important.

Dans les principaux pays industrialisés, il est arrivé assez fréquemment que l'évolution de la régulation salariale ne coïncide pas avec les transformations du régime d'accumulation. Il en est ainsi parce que l'évolution des méthodes d'organisation du travail dépend en grande partie de décisions prises à l'échelle des entreprises, alors que l'évolution des salaires dépend surtout des conditions sociales et politiques à l'échelle globale. Aux Etats-Unis, l'accélération des gains de productivité apparaît, au niveau macroéconomique, au cours de la première guerre mondiale, mais la régulation salariale reste inchangée jusqu'aux années 1930. Inversement, au Royaume-Uni, la régulation monopoliste des salaires apparaît dans les années 1930, alors que les gains de productivité restent limités. Mais en France et en Allemagne, la mutation du régime d'accumulation et celle de la régulation salariale se développent presque simultanément à partir des années 1950, si bien que ces deux pays ont bénéficié jusqu'à la crise du fordisme, d'une croissance soutenue et stable. D'autre part, même au cours des années 1960, pendant lesquelles le fordisme triomphe, il subsiste des différences entre pays dans l'indexation des salaires, et dans leur sensibilité à la conjoncture. En termes d'équations de salaires, le passage à la régulation monopoliste s'est traduit, dans les quatre pays, par un relèvement du trend exogène, qui résultait du fait que des gains de productivité élevés étaient à la base de la dynamique des revenus. Cette cohérence a été remise en cause, conjoncturellement par les prélèvements pétroliers, et à plus long terme, par le ralentissement des gains de productivité du travail.

4. RAPPORT SALARIAL ET NORMES DE CONSOMMATION

Après la seconde guerre mondiale, les nouvelles modalités de formation du revenu salarial créent une demande suffisante pour assurer l'essor de la production et de la consommation de masse en même temps que l'ensemble des modes de vie se trouve bouleversé.

4.1. L'émergence d'une nouvelle nonne de consommation

Jusqu'à la fin des années 1930, *la structure des dépenses ouvrières est demeurée remarquablement stable en France.* La part des dépenses alimentaires dans le total des dépenses ne diminue que de 70 % à 60 % entre 1856 et 1930 (tableau 2.17.). L'essentiel de la reproduction de la force de travail s'effectue donc en dehors de la sphère de production proprement capitaliste. L'amélioration du niveau de vie des ouvriers passe principalement par une diversification de leurs dépenses alimentaires, avec notamment une forte réduction de la consommation de céréales.

TABLEAU 2.17.

Evolution sur longue période des dépenses ouvrières en France[39] ***1856-1930***

(en % de la consommation totale en valeur)

	1856	1890	1905	1930
Alimentation	70,7	65,0	63,6	60,0
dont céréales	21,8	13,8	12,1	7,2
Habillement	12,2	12,6	10,5	12,6
Habitation	15,2	15,7	17,1	17,8
Hygiène-santé	1,3	4,0	4,7	3,9
Transport	–	0,4	1,0	0,9
Autres	0,6	2,1	3,0	4,7

Le tournant apparaît d'autant plus net en France après 1950 et l'on observe une évolution identique dans l'ensemble des économies dominantes (tableaux 2.18 et 2.19). *La part des dépenses alimentaires diminue de moitié passant de 46 % à 23* % de 1950 à 1978 pour l'ensemble des ménages, tandis que s'accroissent les dépenses liées à l'habitation, les dépenses de transport et les dépenses d'hygiène et de santé. Le changement de la structure de consommation est étroitement lié à l'épanouissement de l'accumulation intensive, à la croissance plus rapide du revenu salarial et au mouvement d'urbanisation qui a accompagné l'ensemble. Les dépenses d'équipement du foyer s'accroissent avec la construction de nouveaux logements tandis que l'extension des cités-dortoirs entraîne une forte croissance des dépenses de transport (principalement individuel d'ailleurs).

Dans cette évolution, la place des crédits à la consommation demeure modeste en France jusqu'à la fin des années 1960 (à la différence des Etats-Unis). En revanche, l'endettement des ménages s'accroît très fortement en vue de l'acquisition de logement : le rapport endettement sur investissement en logement des ménages est multiplié par cinq de 1954 à 1973[40].

TABLEAU 2.18.

Evolution récente *de la* ***structure*** *de la* ***consommation des ménages en valeur en France***[41] (%)

	1950	1965	1959	1978
Alimentation et boissons	46,4	33,6	36,0	23,1
Habillement	13,3	11,3	10,1	7,1
Habitation et équipement du logement	16,3	17,3	20,4	25,5
Transports et communications	5,7	8,7	9,3	13,1
– dont automobile	2,4	6,1	—	—
Hygiène et santé	6,2	12,0	1,0	0,9
Culture, loisirs, divers	12,1	17,3	17,5	18,9

La diffusion d'un nouveau mode de consommation n'efface pas pour autant les inégalités, comme le montrent les analyses de C. Baudelot, R. Establet, J. Toiser[42]. Entre 1956 et 1971 les écarts ont été fortement réduits : ainsi le niveau de consommation totale variait en 1956

dans la proportion de 1 à 4,2 entre les salariés agricoles et les cadres supérieurs. Cet écart est passé de 1 à 2,9 en 1971 mais des inégalités plus importantes subsistent (de 1 à 3,6 pour les dépenses d'intérieur, de 1 à 11,3 pour les vacances). En dehors des seuls écarts de revenus, d'autres facteurs interviennent en effet : mode de vie et norme sociale propres à chaque catégorie sociale, etc.

L'analyse des changements intervenus dans les dépenses des ménages doit être poussée plus loin : à côté des biens de consommation individuels susceptibles de relever de la production de masse, on trouve en effet *des biens collectifs dont la consommation s'accroît* tout aussi, sinon plus, rapidement (culture-loisir et, surtout, hygiène-santé) et les dépenses de logement (loyer ou achat de logement).

4.2. Prix relatifs, conditions de production et norme de consommation

L'impact de la production de masse sur la structure de la consommation apparaît plus clairement lorsque l'on raisonne à prix constants. Ainsi les produits connaissant la croissance la plus rapide en volume entre 1959 et 1973 sont bien l'automobile et les biens d'équipement ménagers mais aussi les meubles (tableau 2.20). Les coefficients budgétaires à prix constants pour ces produits sont pratiquement multipliés par deux. En revanche, à prix courants, les augmentations sont beaucoup plus modestes. Pour les biens d'équipement ménager, la baisse des prix relatifs est telle qu'elle fait plus que compenser l'accroissement en volume et la part des produits dont la consommation en valeur diminue. Dans l'ensemble, on observe d'ailleurs bien une liaison négative entre variation des prix et accroissement de la consommation en volume, *liaison qui traduit directement l'interaction entre transformation des conditions de production et développement d'une nouvelle norme de consommation.*

Le développement d'une même norme de consommation dans l'ensemble des économies dominantes

Les structures de consommation évoluent parallèlement depuis les années 1960 dans l'ensemble des économies dominantes ; une même norme de consommation s'affirme progressivement et les consommations européennes se rapprochent du « modèle américain »[1]. Partout on constate une baisse de la part des dépenses d'alimentation et d'habillement ; une croissance en volume plus rapide de la consommation des biens durables mais une stabilité de leurs coefficients budgétaires du fait de l'évolution des prix relatifs ; une hausse des charges d'habitation, des dépenses de transport et des dépenses de loisirs. Les dépenses de santé et d'éducation occupent une place à part car leur mode de financement varie fortement selon les pays ; c'est aux Etats-Unis que les premières ont connu la croissance la plus rapide en volume et en valeur alors que leur progression est plus modérée en RFA et au Royaume-Uni ; la part des dépenses déducation a elle aussi augmenté à prix constant mais les évolutions des prix relatifs ont été différentes d'un pays à l'autre. Depuis l'ouverture de la crise certaines inflexions sont apparues en raison du fléchissement des revenus et de l'évolution des prix relatifs, sans toutefois marquer de rupture dans le mode de consommation : certains postes (charges d'habitation, santé, transports) sont apparus plus inertes que d'autres dont la part a davantage fléchi (habillement, biens durables).

TABLEAU 2.19.
Evolution des coefficients budgétaires *(à prix courants)*

	France			R.F.A.			Royaume-Uni			Etats-Unis		
	1960	1973	1979	1960	1973	1978	1960	1973	1978	1960	1973	1978
Alimentation	38,3	28,3	26,4	37,7	29,6	27,9	32,7	24,8	24,9	24,0	19,9	18,9
Habillement	11,2	9,0	8,1	11,7	10,6	10,0	10,5	9,1	8,0	9,8	8,9	7,9
Charges habitation	12,2	16,8	18,2	13,2	17,0	17,5	14,6	18,6	19,8	20,6	21,5	23,2
Equipement logement	11,9	11,6	11,1	13,1	12,9	12,0	8,6	7,9	7,3	8,7	9,1	8,4
Transports personnels	2,5	3,7	3,8	2,4	3,5	4,5	3,5	4,2	4,4	5,9	7,0	7,1
Transports collectifs et communications	8,6	9,9	11,2	6,9	10,2	11,5	6,8	9,5	10,0	10,4	11,1	11,9
Loisirs	5,8	6,8	7,3	7,3	7,7	7,6	7,6	9,1	9,2	6,0	7,7	7,7
Biens et services divers	9,5	13,8	14,0	7,7	8,5	9,0	15,8	16,9	16,4	14,5	14,8	14,9

Source. Annuaire ONU ; F. Gardes (1983).
1. F. Gardes, « L'évolution de la consommation marchande en Europe et aux Etats-Unis depuis 1960 », *Consommation n°* 2, 1983.

TABLEAU 2.20.
Structure de la consommation des ménages
(1959-1979) pour quelques biens durables

	1959	1973	1979
Prix constants			
Automobiles	1,6	3,3	3,1
Biens d'équipement ménager	1,6	2,7	3,4
Bois-meubles	3,5	5,6	6,0
Prix courants			
Automobiles	2,1	3,3	3,4
Biens d'équipement ménager	2,8	2,4	2,3
Bois-meubles	4,0	5,4	5,8

Source : **INSEE.**

Des *produits importants font cependant exception,* les dépenses de *logement* et les dépenses de *santé* qui s'accroissent rapidement malgré la hausse de leurs prix relatifs. Dans le premier cas, la présence du capital foncier et le caractère limité du processus d'industrialisation du B.T.P. expliquent que la logique du fordisme n'ait guère pénétré ce secteur. Dans le deuxième cas, les particularités du mode de financement des dépenses de santé et leur prise en charge par l'Etat sont en partie responsables de ce type d'évolution. On doit noter d'ailleurs qu'en ce qui concerne les médicaments, on retrouve bien la liaison négative entre baisse des prix relatifs et croissance rapide de la consommation. Ce sont, en définitive, les services de santé (dépenses hospitalières) dont la consommation et le coût progressent particulièrement rapidement.

*

Les nouvelles lois de formation des salaires qui s'affirment après la crise de 1929 permettent l'essor de la consommation de masse en garantissant une croissance du pouvoir d'achat plus rapide et moins dépendante des fluctuations de l'activité économique qu'auparavant. *Une grande cohérence apparaît ainsi* avec les bouleversements qui interviennent au niveau des conditions de production. Les forts gains de productivité qui sont dégagés autorisent en retour la croissance des salaires réels. *De nouvelles relations salariales servent de ciment à l'ensemble avec l'extension des négociations collectives et une globalisation du contrat social. La force du mode de croissance de l'après-guerre repose* en définitive sur cette articulation étroite entre transformation des processus de production, bouleversement des modes de vie et affirmation d'un nouveau rapport salarial.

Un dernier élément doit maintenant être pris en compte pour achever de caractériser les grands traits des régimes d'accumulation au niveau des économies nationales. Comment ont

évolué en longue période la formation des prix et des profits ainsi que la dynamique de l’investissement en liaison avec les transformations intervenues au niveau des formes de la concurrence et du système monétaire ?

Chapitre III

Prix, profit et accumulation

L'analyse des changements intervenus dans les modes de fixation des prix et des profits et dans la dynamique de l'investissement va prolonger les observations précédentes quant à une transformation progressive des procédures de régulation en longue période. Les modifications qui se sont produites depuis le début du siècle seront mises en parallèle avec l'évolution de certaines caractéristiques structurelles : d'une part, les formes de la concurrence ; d'autre part, le fonctionnement des systèmes monétaires et financiers.

Une analyse économétrique dans le cas de l'économie française précisera ces questions et illustrera les modalités de passage de la régulation concurrentielle à une régulation plus administrée des prix et des profits. L'évolution de la rentabilité du capital sera enfin resituée par rapport à la dynamique de l'accumulation dont elle serait *l'un des* principaux déterminants. L'étude des facteurs explicatifs de l'investissement permettra de relativiser la nature de la liaison profit-accumulation et de la replacer dans le contexte de régimes d'accumulation qui ont été dégagés précédemment.

1. INFLATION, PROFIT ET CHANGEMENTS STRUCTURELS

1.1. Le développement du processus inflationniste

L'évolution du niveau général des prix depuis le début du siècle en France fait apparaître des ruptures importantes depuis la seconde guerre mondiale. En effet, si la tendance générale des prix est à la hausse tout au long de la période, le prix de la valeur ajoutée connaît des années ou des périodes de baisse notable jusqu'en 1938 (1901-1902, 1908-1909, 1927, 1930-1935). Les deux guerres mondiales et les années d'immédiat après-guerre connaissent une accélération brutale, mais momentanée, de la hausse des prix. C'est seulement à partir des années 1950 qu'une rupture de tendance se dessine puisque, sur l'ensemble de la période 1950-1980, on n'enregistre plus aucune baisse des prix en dépit de récessions plus ou moins marquées, notamment depuis 1974 (tableau 3.1. et graphique 3.1.). En ce sens *la relative régularité du rythme de croissance des prix* constitue un premier indice significatif des changements intervenus à partir des années 1950 dans la détermination des prix.

TABLEAU 3.1.
La hausse des prix** à la **consommation dans les économies dominantes
(Taux de croissance annuel moyen en %)

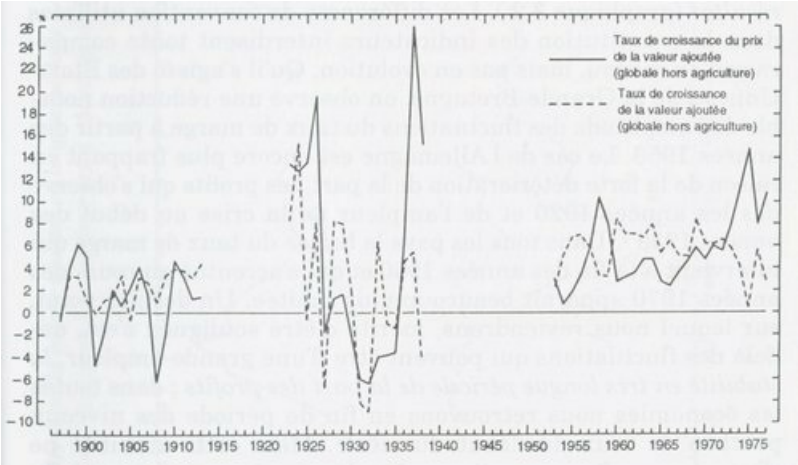
Pays \ Périodes	1896 1913	1913 1920	1920 1929	1929 1938	1938 1950	1950 1970
France	0,5	17,4	6,9	3,0	28,1 (1)	4,2 (1)
Etats-Unis	1,0	10,5	– 1,7	– 2,1	4,5	2,6
Allemagne	1,4			– 2,3	4,6 (1)	2,0 (1)
R.U.	0,8	14,4	– 3,8	– 0,7	5,8	3,6

(1) 1938-1951 et 1951-1970.

Source : 1896-1970 :GRESP-Rennes ; 1970-1980 : OCDE.

La comparaison avec les autres économies dominantes confirme et même renforce ce point de vue. Aux Etats-Unis et en Grande-Bretagne la flexibilité des prix à la baisse durant les périodes de ralentissement est plus marquée avant la seconde guerre mondiale[43]. L'inflation qui se développe à partir des années 1950 dans les économies capitalistes avancées diffère profondément des mouvements de hausse de prix observées avant 1950. Les plus violents d'entre eux ont été liés aux deux guerres mondiales : les hausses de prix ont été fortes mais momentanées ; elles relevaient de la pathologie du système économique. Au contraire, l'inflation observée depuis une trentaine d'années est relativement modérée mais sans fin, comme si elle était indispensable au fonctionnement de l'économie ; elle relève plutôt de la physiologie du système. A partir des années 1970, l'inflation devient plus importante et, dans certains pays, moins maîtrisée.

GRAPHIQUE 3.1. - ***Taux de croissance du prix et de la valeur ajoutée en volume en France*** *(en %, ensemble des branches hors agriculture)*



1.2. Une plus grande stabilité dans l'évolution de la part des profits

L'évolution en longue période du taux de marge, mesuré par la part des profits dans la valeur ajoutée[44], confirme l'hypothèse d'une transformation des mécanismes régulateurs après la seconde guerre mondiale.

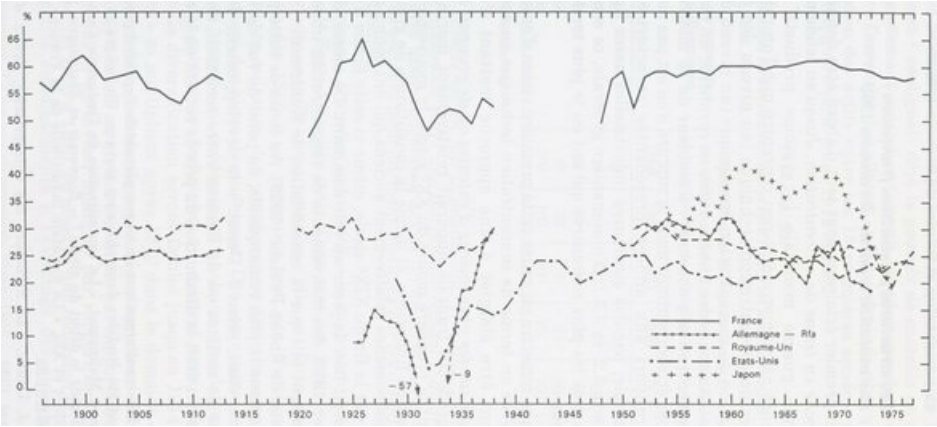
En France, tout d'abord, *l'amplitude des fluctuations du taux de marge se réduit notablement à partir de 1950,* même si l'on tient compte de la baisse sensible de la part des profits qui se produit après 1974 et qui demeure d'une ampleur limitée lorsqu'on la rapproche des mouvements observés durant les années antérieures à la seconde guerre mondiale (graphique 3.2.). Ces observations doivent être nuancées du fait de la relative fragilité des séries statistiques utilisées durant la première moitié du XXe siècle. Le caractère plus prononcé des fluctuations peut s'expliquer, en partie, par les modalités de construction de ces

séries et par l'utilisation d'indicateurs statistiques plus sensibles à l'état de la conjoncture (indices de prix de gros ; indices de production industrielle).

Au-delà de cette réserve, un rapprochement avec *les autres économies dominantes permet là aussi de conforter ce premier résultat* (graphique 3.2.). Les différences de convention utilisées dans la constitution des indicateurs interdisent toute comparaison en niveau, mais pas en évolution. Qu'il s'agisse des Etats-Unis ou de la Grande-Bretagne, on observe une réduction notable de l'amplitude des fluctuations du taux de marge à partir des années 1950. Le cas de l'Allemagne est encore plus frappant en raison de la forte détérioration de la part des profits qui s'observe dès les années 1920 et de l'ampleur de la crise au début des années 1930[45]. Dans tous les pays la baisse du taux de marge qui intervient à la fin des années 1960 et qui s'accentue au cours des années 1970 apparaît beaucoup plus limitée. Un dernier point, sur lequel nous reviendrons, mérite d'être souligné : c'est, au-delà des fluctuations qui peuvent être d'une grande ampleur, *la stabilité en très longue période de la part des profits* ; dans toutes les économies nous retrouvons en fin de période des niveaux proches de ceux du début du siècle. Mais cette stabilité ne s'impose pas d'une manière mécanique puisque, par exemple durant les années 1920, la part des profits en Allemagne est durablement inférieure aux niveaux qui prévalaient dans ce pays jusqu'à la première guerre mondiale.

Les conditions de formation des prix et des profits doivent maintenant être rapprochées des changements intervenus au niveau structurel. Les transformations de grande ampleur qui se sont produites dans les formes de la concurrence et dans les structures productives seront examinées en premier lieu.

GRAPHIQUE 3.2. - *La part des profits dans la valeur ajoutée en longue période*
(en % ; Etats-Unis, Royaume-Uni : secteur privé ; Allemagne, France, Japon : secteur privé hors agriculure)



1.3. Concentration et formes de la concurrence

1.3.1. Les structures productives françaises : une mutation à partir des années 1950

Un premier éclairage peut tout d'abord être donné par une *approche en terme de concentration.* Jusqu'au lendemain de la seconde guerre mondiale le système productif français demeure assez morcelé et peu concentré que l'on raisonne en termes de concentration technique (au niveau des établissements) ou de concentration économique (au niveau des entreprises). Au cours des années 1960, en revanche, un mouvement de concentration s'observe[46]. L'ampleur de ce mouvement ne doit pas être surestimée mais la rupture n'en est pas moins nette par rapport aux années précédentes caractérisées, dans l'ensemble, par des structures industrielles assez figées (voir tableaux 3.2. et 3.3.). D'une manière générale, ce sont les secteurs déjà les plus concentrés qui ont eu le plus tendance à se

concentrer.

Sans remettre en cause cette première vision d'ensemble, les analyses en terme de concentration technique ou économique doivent être élargies à une approche mettant d'avantage l'accent *sur les phénomènes d'ententes ou de groupes.* Si l'appareil productif français apparaît relativement morcelé et figé durant la première moitié du XXe siècle, le mouvement de centralisation financière, et même la constitution de groupes, sont des phénomènes relativement anciens qui ont connu des temps forts dès la fin du XIXe siècle, même si cette forme d'organisation était loin de jouer un rôle dominant. De même, durant les années 1920, des mouvements de concentration importants se produisent tels que la consolidation de Kuhlmann (1925) ou la création de Rhône-Poulenc (1928). Au cours de cette période, le phénomène le plus remarquable, du point de vue de la concentration, était, selon J. Denuc[47] « le développement de groupements de sociétés ou de liaisons entre sociétés... dont le but poursuivi était la diminution du prix de revient ou la réglementation de la production et des prix ». Au début des années 1950, J. Houssiaux[48] soulignait déjà le pouvoir de contrôle qu'exerçaient, directement ou indirectement, les plus grandes entreprises sur « l'essentiel des affaires » ; il montrait de plus que la concentration des actifs entre les 15 premières sociétés françaises n'avait guère varié entre 1912 et 1952.

TABLEAU 3.2.
L'évolution de la concentration en France en longue période

Nombre de personnes de l'etablissement	Répartition de la population active, en % du total, occupée dans des établissements industriels employant plus de 10 personnes					
	1906	1926	1931	1936	1954	1962
11 à 20	12	11	10	10	8	8
21 à 100	28	28	27	27	28	28
101 à 500	31	29	30	30	31	32
Plus de 500	29	32	33	33	33	32
Ensemble	100	100	100	100	100	100

Source : **Didier-Malinvaud** *(op. cit.).*

Ce qui caractérise en fait le capitalisme français, c'est une opposition apparente entre une fraction du capital industriel et bancaire déjà assez concentrée dès la fin du XIXe siècle et un ensemble de secteurs profondément marqués *par les activités de petite production.*

Dans certaines branches industrielles la concentration s'est accrue dès le Second Empire mais d'une manière inégale et en présentant des insuffisances notables ; elle est forte dans la métallurgie dès 1860 mais comporte très peu d'intégration amont-aval, ce qui aura des conséquences fâcheuses pour le développement des biens d'équipement. Dès son origine, la chimie est une branche où prédominent quelques grands groupes en raison des contraintes techniques qui existent mais, là aussi, les efforts de diversification seront faibles jusqu'en 1914. Les « comptoirs » se multiplient après 1870 dans le domaine de la métallurgie et de la construction mécanique mais leur efficacité paraît limitée à la fois au niveau technique par rapport aux cartels allemands et au niveau financier par rapport aux trusts américains. De 1920 à 1930, on observe une réduction du nombre des petits établissements à l'avantage des entreprises moyennes et un mouvement de concentration financière assez net se dessine dans la sidérurgie, la chimie, l'automobile et la production d'énergie électrique. Après la pause des années 1930 et après la seconde guerre mondiale, le secteur des biens de production reste marqué par un grand nombre de petites et moyennes entreprises qui cohabitent avec quelques grands groupes.

L'ouverture des frontières et l'acceptation de la concurrence à partir de 1958 marquent une rupture dont nous avons vu la traduction à la fois en termes de rythme d'accumulation, d'industrialisation accélérée et de concentration croissante. La montée en puissance des *groupes industriels* et financiers, dont le renforcement a été favorisé par les pouvoirs publics, s'inscrit dans le prolongement de ces tendances. *Une mutation industrielle* a ainsi été réalisée au cours des années 1960 et 1970 avec de bonnes performances dans certains domaines, mais aussi avec des insuffisances notables, en particulier au niveau des biens d'équipement professionnels. On doit également souligner le rôle joué, à partir de la fin des années 1960, par le réveil de l'appareil bancaire français qui commence à intervenir plus activement dans le développement industriel.

Les *évolutions sont sensiblement différentes dans les autres branches* qui, parfois pour des raisons de cohésion sociale, sont restées très protégées et souvent marquées par des activités de petite production.

Ainsi, *dans le bâtiment et travaux publics,* l'artisanat a longtemps conservé une place prépondérante. La pénétration du mode de production capitaliste qui s'observe depuis vingt ans dans ce secteur a bénéficié de facteurs favorables en raison de l'ampleur de la demande potentielle (reconstruction, urbanisation, état du parc des logements anciens) et de l'utilisation massive de la main-d'œuvre immigrée. Mais des limites importantes sont apparues en matière de division du travail dans la mesure où les procès de travail sont demeurés très individuels[49]. Les évolutions récentes se sont caractérisées par un développement des deux extrêmes : l'accroissement du nombre des plus petites entreprises qui restent tournées vers le monde rural et l'apparition de quelques grands groupes souvent liés au capital bancaire.

De même *dans l'agriculture,* un tournant décisif s'est produit à la fin du XIXe siècle avec le choix du protectionnisme[50]. Ce choix s'explique à la fois par des raisons économiques (même la grande exploitation était peu compétitive par rapport aux producteurs des pays neufs) et politique (nécessité de préserver une masse de petits paysans pour assurer une plus grande stabilité sociale). Cette décision a profité en définitive plus à la grande agriculture qu'à la petite exploitation qui aurait pu se spécialiser dans l'élevage intensif (comme ce fut le cas en Hollande ou au Danemark). Cette situation est dans une large mesure demeurée figée jusqu'en 1950, date à partir de laquelle des liens se sont développés entre paysannerie parcellaire et secteur capitaliste. La concurrence de la grande agriculture a entraîné une modernisation et une spécialisation de la petite agriculture, accompagnées d'un exode rural massif. Cependant, la pénétration du capital dans l'agriculture a rencontré des obstacles importants (prix élevés des terres, faiblesse relative des prix agricoles, caractère individuel du travail). On s'est acheminé dès lors vers une simple subordination de la petite agriculture vis-à-vis des industries agroalimentaires avec préservation du caractère formel du travail individuel.

Le *secteur des biens de consommation traditionnels* apparaît plus homogène. C'est dans l'industrie textile que le capitalisme a pris son essor ; l'introduction du tissage mécanique sous le Second Empire entraîne une mutation importante. L'organisation du travail se transforme et devient moins artisanale. La concentration financière se développe mais la taille des établissements demeure petite en raison de la diversification des produits. A partir des années 1920 une régression sensible se dessine malgré le développement des textiles artificiels. L'apparition des textiles synthétiques dans les années 1950 exige des investissements et un degré de concentration plus importants, tandis que les textiles traditionnels subsistent avec une structure de production plus morcelée. De leur côté les industries du bois et du cuir, qui ont connu un développement plus lent, sont demeurées beaucoup plus artisanales ; elles font face à une crise grave en raison de la concurrence de produits nouveaux (caoutchouc, puis matières plastiques). Dans leur ensemble, les industries

des biens de consommation ont été très touchées par le processus de redéploiement au niveau international au cours des années 1970.

Enfin, *les secteurs des services et des commerces* ne peuvent être ignorés. Ils sont longtemps restés très protégés et en dehors de la sphère capitaliste (si l'on excepte le cas des « grands magasins » qui remonte au XIXe siècle et qui est demeuré assez limité). Deux phénomènes expliquent la rupture de la fin des années 1950 : d'une part, une transformation très profonde du mode de vie et de consommation s'est produite avec le développement de l'urbanisation et des transports. Un nouveau marché considérable est apparu : les commerces très dispersés jusqu'alors ont dû faire face à la concurrence des « grandes surfaces » qui ont tiré largement profit de ces nouveaux marchés. De même, le mode de fonctionnement des services aux particuliers a été bouleversé (rationalisation des services traditionnels, extension des services de santé) ; d'autre part, le développement très rapide des services aux entreprises s'explique par la mise en place d'une nouvelle division du travail (travail intérimaire, sociétés de services, ingénierie).

Le système français apparaît marqué par une *certaine forme de dualisme* qui a laissé des traces durables jusque dans la période récente. Il a connu, à partir de la fin des années 1950, une *profonde mutation industrielle* se traduisant notamment par une concentration croissante, par une centralisation accrue autour de quelques grands groupes industriels et financiers et par la pénétration du mode de production capitaliste dans un ensemble d'activités demeurées jusqu'alors largement artisanales.

Les transformations mises en évidence au niveau des structures productives et des formes de la concurrence dans les économies dominantes sont à rapprocher des inflexions observées en matière de prix et de profit à partir du lendemain de la seconde guerre mondiale. Ces transformations nous incitent à penser que des changements importants sont intervenus au niveau même des procédures de régulation et que l'on est là aussi passé d'une régulation de type concurrentiel à une régulation plus monopoliste. Mais il faut se garder dans ce domaine d'une démarche qui serait trop mécaniste.

1.3.2. Formes de la concurrence et formation des prix et des profits

Le développement de structures monopolistes a bien modifié les modalités de formation des prix et des profits : fixation des prix au sein des ententes, développement du calcul économique au sein de la grande entreprise, pratique de l'amortissement accéléré et de l'obsolescence programmée, contrôle des prix le long des filières de production à travers les structures de groupes mises en place. La contrainte de débouchés sur les prix et les profits s'est trouvée modifiée mais n'a pas disparu pour autant. Si l'apparition de l'inflation rampante et la plus grande stabilité de la part des profits reflètent *l'affirmation progressive d'une régulation monopoliste,* la vérification de tels phénomènes n'est pas simple. *La difficulté est en effet double.*

Les transformations des structures productives dans les économies étrangères : quelques points de repère

Les autres économies dominantes connaissent, à partir des années 1950, des transformations d'une ampleur et d'une portée inégales. Sans faire une présentation systématique, notons que dans *l'ensemble des économies européennes* le poids des plus grandes entreprises s'est accru dans l'industrie au cours des années 1960 et qu'un mouvement de concentration s'est dessiné[51] (voir tableau 3.3.). On observe d'ailleurs une certaine homogénéité dans les structures industrielles des différents pays puisque ce sont, en règle générale, les secteurs les plus capitalistiques et les

plus lourds qui se sont le plus concentrés. Ces similitudes n'excluent cependant pas que des inégalités importantes existent d'un pays à l'autre, notamment entre l'Allemagne et la France où, jusqu'à la fin des années 1960, la place occupée par les plus grands établissements ou les plus grandes entreprises est demeurée plus faible[52]. Une dernière caractéristique de la concentration en France est son caractère largement horizontal qui tranche avec la situation allemande où la concentration verticale et la recherche d'une étroite articulation amont-aval sont beaucoup plus poussées. Une certaine spécificité de l'industrie britannique peut, en outre, être soulignée : le poids des entreprises-leaders est plus élevé que dans les autres économies européennes, ce qui reflète l'opposition existant entre des très grandes firmes multinationales et un tissu industriel ayant tendance à se destructurer.

L'industrie américaine avait, quant à elle, déjà connu deux grandes vagues de fusion à la fin du XIXe siècle et au cours des années 1920. La pratique des prix administrés s'était développée pour certains produits. La concentration et la centralisation financière y étaient très avancées au début des années 1950 même si les grandes banques commerciales américaines avaient perdu le pouvoir qu'elles détenaient sur les sociétés industrielles vers 1920. Par la suite la concentration de l'économie américaine a continué à s'accroître (tableau 3.3.). L'accent a davantage été mis sur une stratégie d'augmentation du pouvoir de marché que sur un effort de rationalisation sectorielle. On observe au cours des années 1960 une importante vague de fusions qui privilégie la centralisation financière au profit de quelques centres de contrôle dominants dont, en particulier, les quatre groupes : Morgan, Mellon, Rockfeller et Cleveland. A la fin des années 1960 les grandes banques américaines semblent avoir reconquis l'essentiel du pouvoir qu'elles détenaient auparavant[53].

TABLEAU 3.3.

L'évolution de la concentration dans les économies dominantes depuis les années 1950[54]

CEE	% du chiffre d'affaires des n premières entreprises industrielles dans le PNB		
	1960	1965	1970
4 premières	5,8	6,8	8,1
50 premières	35,1	35,1	45,7

Source : A. **Jacquemin** *(op. cit.)*.

% **effectifs employés** *(Etablissements de plus de 50 salariés)*

	R.F.A.		France		Italie		Pays-Bas		E.U.		Japon	
	1961	1969	1962	1969	1961	1969	1962	1969	1963	1969	1963	1969
Effectif moyen	265	326	215	250	198	202	254	245	263	255	192	195
50 à 100	11,9	8,0	15,4	11,5	19,0	16,0	28,3	12,5	11,7	10,4	19,7	19,3
100 à 500	34,8	30,0	42,5	42,0	40,7	40,0	18,5	39,7	37,0	37,3	38,0	37,8
500 à 1 000	14,5	14,4	14,9	17,2	17,2	14,0	16,3	16,3	14,8	14,4	15,3	14,0
plus de 1 000	38,7	47,6	27,2	25,8	29,3	30,0	36,9	31,4	36,5	39,7	27,0	28,9

Source : OSCE ; B. Guibert *(op. cit.)*.

La première difficulté tient au caractère délicat de la mesure de l'impact de ces transformations structurelles. On se ramène souvent à des approches traditionnelles en terme de branches ayant des degrés de concentration inégaux. Or sur la période actuelle, un ensemble d'études semblent montrer que la rentabilité des secteurs les plus concentrés ne dépasse pas celle des autres secteurs d'une manière significative. De même, au sein d'un même secteur, la rentabilité des sociétés appartenant à des groupes industriels n'apparaît pas supérieure à celle des autres sociétés.

Par contre, on retrouve bien *une liaison positive entre taux de profit et taux de concentration* (et ceci d'une manière d'autant plus nette qu'il existe de fortes barrières à l'entrée) dans le cadre de relations plus complexes explicitant les principaux déterminants du taux de profit[55]. De même on peut montrer comment les traditionnelles relations structure-performances se trouvent relevées du fait de la présence de groupes dans certains secteurs[56]. Enfin on observe une plus grande stabilité du taux de profit face aux fluctuations de l'activité économique pour les entreprises de plus grande taille[57].

La seconde difficulté réside dans le fait que l'existence de structures monopolistes constitue *une condition nécessaire mais non suffisante à l'établissement d'une régulation administrée.* L'exemple de l'entre-deux-guerres en France, aux Etats-Unis et en Allemagne est significatif de ce point de vue, comme cela sera souligné plus loin. La concentration accrue et le renforcement des pratiques monopolistes à partir des années 1950 ont contribué à l'affirmation de la régulation administrée en matière de prix et de profit mais celle-ci n'aurait pu s'épanouir sans des changements profonds au niveau des mécanismes plus globaux conditionnant le fonctionnement d'ensemble de l'économie. Les transformations qui ont marqué le système monétaire ont joué dans ce domaine un rôle essentiel.

1.4. Système monétaire et financement de l'accumulation

1.4.1. Système monétaire reposant sur l'or

Jusque durant l'entre-deux-guerres, à l'exception de brèves périodes marquées par des guerres ou des troubles profonds, les systèmes monétaires des économies dominantes ont reposé sur l'or : les banques devaient faire preuve en permanence de la convertibilité de leur monnaie en or. Les systèmes bancaires se sont progressivement structurés : la mise en place d'une banque centrale au sommet a constitué une étape décisive, tandis que les banques de second rang s'efforçaient de centraliser l'argent au maximum en développant des systèmes de collecte de l'épargne. Afin de pouvoir assurer à tout instant la convertibilité de leur monnaie en or et de ne pas être menacées d'insolvabilité, les banques devaient respecter un certain rapport entre leur passif exigible et leur encaisse métallique, ce qui créait une contrainte stricte à l'expansion du crédit. Dans un tel système, *il ne pouvait y avoir de place pour l'inflation*, c'est-à-dire pour un mouvement permanent de hausse des prix, mais ceci n'excluait pas l'existence de phases de croissance des prix suivies de mouvements à la baisse.

En effet durant les périodes d'expansion, l'endettement s'accroissait, surtout à court terme, pour soutenir l'accumulation ; les taux d'intérêt montaient ; le mouvement de croissance et le développement des tensions créaient un climat propice aux hausses des prix. Mais, au bout d'un certain délai, des problèmes de réalisation pouvaient apparaître, ceci d'autant plus que le déficit commercial entraînait une contraction des moyens de paiement ; les entreprises endettées avaient alors des difficultés à faire face à leurs échéances ; demande de crédit et besoin de liquidités s'accroissaient simultanément ; certaines banques pouvaient ne plus être en état de satisfaire leurs engagements. La crise financière éclatait alors, entraînant la destruction d'une partie des créances par faillites et une forte contraction des crédits. La chute de la demande s'accentuait et un mouvement de baisse des prix s'enclenchait. De tels

enchaînements se sont retrouvés dans la plupart des petites crises de la seconde moitié du XIXe siècle ; la grande crise de 1929 n'a pas échappé à ces mécanismes par suite du rétablissement de l'étalon-or au cours des années 1920 dans la plupart des économies.

1.4.2. Système monétaire avec monnaie à cours forcé

Après la seconde guerre mondiale, un tournant important s'est produit au niveau du fonctionnement des systèmes monétaires. Dans le cadre du régime d'accumulation intensive, il était en effet nécessaire que le financement externe joue pleinement son rôle de soutien et que la régularité de la croissance de la demande ne soit pas périodiquement remise en cause par suite de problèmes de solvabilité auxquels seraient confrontées certaines banques en cas de fléchissement de l'activité. L'organisation des systèmes monétaire et financier a pris des formes spécifiques dans chaque pays. Mais, dans l'ensemble, les banques centrales ont été conduites à jouer le rôle de prêteur en dernier recours ; l'acceptation de la monnaie émise par la Banque Centrale a été imposée, indépendamment de toute possibilité de conversion en or (d'où le nom de cours forcé). Le desserrement de la contrainte monétaire, qui a ainsi été réalisé et qui était indispensable pour assurer l'épanouissement de l'accumulation intensive, a créé en contrepartie *les conditions permissives de l'inflation* en rendant possible un mouvement de hausse continue du niveau général des prix. Reste à comprendre pourquoi ce mouvement s'est effectivement produit et a pris la forme d'une inflation rampante mais modérée en période de croissance tandis qu'il a débouché, dans bien des cas, sur un *processus plus cumulatif en période de crise.* Nous nous efforcerons de répondre à ces questions tout au long de cet ouvrage.

1.4.3. Systèmes financiers et financement de l'accumulation

Dans l'ensemble des pays, la crise de 1929 a entraîné de nombreuses transformations des systèmes financiers. Une des plus importantes a été le rôle et le pouvoir accrus qui ont été conférés aux Banques Centrales. *L'activité des intermédiaires financiers a été réglementée,* et les Banques Centrales chargées de leur surveillance, souvent en collaboration avec des organismes du Trésor Public. Des circuits relativement cloisonnés ont été mis en place pour financer des activités particulières telles que le logement ou l'agriculture. L'ensemble de ces mesures avaient pour objectif premier d'éviter la répétition de la crise financière, avec les faillites en chaîne de banques et d'entreprises.

Un autre changement essentiel a été *le déclin des marchés financiers,* pour de multiples raisons. La crise de 1929 avec l'effondrement des titres et l'inflation consécutive à la guerre avaient entraîné de sévères pertes en capital. Dans la dynamique de l'accumulation intensive, les ménages étaient incités à utiliser leur épargne pour l'acquisition de biens de consommation durable et surtout de logements, et non pour faire des placements financiers. Les entreprises étaient contraintes, avec le bouleversement continu des normes de production, de faire de l'investissement, le moyen essentiel de la concurrence, et elles étaient incitées, pour assurer la stabilité des financements, à recourir au crédit, dans le cadre de relations préférentielles avec un ou plusieurs intermédiaires financiers.

Avant la crise de 1929, dans des pays comme la France et le Royaume-Uni, les banques commerciales étaient spécialisées dans le crédit à court terme aux entreprises ; le financement des investissements était surtout assuré par le marché financier, qui était animé par des intermédiaires financiers privés ; la Banque Centrale privilégiait l'objectif de stabilité monétaire par rapport à celui de stabilité des financements. *Après la seconde guerre mondiale, le crédit est devenu le moyen principal de financement externe de l'accumulation des entreprises et du développement de la norme de consommation fordiste.* Les banques centrales ont cherché en priorité à stabiliser les taux d'intérêt à un faible niveau. Ceci

aboutissait à la mise en place d'une *économie d'endettement*, dans laquelle toute demande de crédit émanant d'un agent supposé solvable était satisfaite. Si les ressources collectées par les intermédiaires financiers non bancaires (souvent de statut public ou coopératif) étaient insuffisantes, la demande de crédit était satisfaite par les banques et avait pour contrepartie une création de monnaie. Les fuites affectant par la suite les circuits bancaires étaient compensées par les refinancements de la Banque Centrale.

L'un des cas les plus caractéristiques de l'économie d'endettement a été le système financier français jusqu'au milieu des années 1980. Un autre a été le système financier japonais, extrêmement réglementé, avec un accroissement très rapide des crédits bancaires pour soutenir l'accumulation et compenser la faiblesse des taux d'autofinancement. Le système financier de la RFA présentait quelques spécificités par rapport à ce modèle. Les banques jouaient un rôle essentiel dans le financement et la gestion des entreprises, grâce à la possibilité qu'elles avaient d'utiliser les droits de vote de leurs clients dans les assemblées générales d'actionnaires. Le processus d'accumulation était encore plus dépendant que dans les autres pays des relations bilatérales banques-entreprises. Mais le système, était moins réglementé : il existait un statut unique de la banque universelle, qui s'appliquait à la grande majorité des intermédiaires ; les taux d'intérêt sur les dépôts étaient libres ; cependant la Banque Centrale imposait des règles prudentielles strictes. Enfin, les refinancements accordés par la Bundesbank, dans le cadre très traditionnel des plafonds de réescompte et des prises en pension (crédits lombards), étaient moins inconditionnels qu'en France ou au Japon. Dans sa volonté d'assurer la stabilité de la monnaie, la Bundesbank, dès les années 1950 et 1960, était capable de faire varier fortement les taux d'intérêt, et de contrôler sévèrement les liquidités bancaires par des variations des coefficients de réserve obligatoires[58].

Le système financier américain a souvent été opposé au système financier français, et caractérisé comme économie de marchés financiers, contrastant avec l'économie d'endettement. Cette analyse s'appuyait sur deux constatations principales. Aux Etats-Unis, les entreprises avaient moins recours au crédit, et plus à l'autofinancement et aux marchés financiers. Les banques commerciales n'étaient pas structurellement déficitaires vis-à-vis de la Banque Centrale, si bien que cette dernière n'était pas contrainte d'assurer constamment leur refinancement : elle intervenait de façon discrétionnaire par la politique d'open market. Cependant il faut se garder de pousser trop loin cette opposition. Aux Etats-Unis, les ménages étaient beaucoup plus endettés qu'en Europe, et le crédit y jouait un rôle plus important pour le développement de la norme de consommation (mais le système de sécurité sociale y jouait un rôle beaucoup moins important qu'en Europe). D'autre part, la Banque Centrale a montré en de multiples circonstances qu'elle assurait systématiquement son rôle de prêteur en dernier ressort, ce qui impliquait une alimentation automatique du système financier en monnaie de base. De plus, tant que la Banque Centrale a eu pour objectif la stabilisation du taux d'intérêt, elle devait moduler sa politique d'open market en fonction des tensions sur les liquidités.

Ces transformations ont eu des conséquences importantes sur les dynamiques macro-économiques. *Avec le développement des financements monétaires, l'investissement n'était plus limité par l'épargne disponible préalablement.* La création de monnaie anticipait l'accroissement de la production, des revenus et donc de l'épargne dans le futur, si bien qu'ex *ante* le taux d'investissement pouvait être supérieur au taux d'épargne. La garantie accordée par la Banque Centrale aux intermédiaires financiers a évité le développement des paniques au cours desquelles le crédit était interrompu. Enfin, la croissance de la masse monétaire a été une condition permissive de l'inflation rampante.

2. PRIX ET PROFIT : UNE ÉTUDE ÉCONOMÉTRIQUE EN LONGUE PÉRIODE DANS LE CAS DE L'ÉCONOMIE FRANÇAISE

Une étude conjointe des déterminants des prix, du taux de marge et du taux de profit s'impose. En effet, du point de vue de l'analyse macro-économique, les mécanismes de formation des prix et des profits relèvent de la même problématique. On peut montrer qu'insérée dans un modèle macro-économique, une équation de prix se ramène à une équation de profit et réciproquement[59]. Les modifications intervenant dans les lois de formation des prix et des profits ne sont donc pas indépendantes ; elles seront étudiées successivement[60].

2.1. Les mécanismes de formation des prix : le passage à la régulation monopoliste

En matière de formation des prix, deux transformations profondes se produisent et permettent de préciser les conditions de passage de la régulation concurrentielle à la régulation monopoliste.

La sensibilité des prix à l'état des débouchés paraît s'inverser au cours du temps. En régime concurrentiel, les prix apparaissent très dépendants des pulsations de l'activité économique : durant les périodes d'expansion, les entrepreneurs tirent profit d'une demande accrue pour augmenter leurs prix. A l'inverse, la flexibilité des prix à la baisse est très marquée en période de ralentissement ou de récession. Cette régulation concurrentielle demeure prédominante jusque durant les années 1930 (avec une élasticité des prix par rapport à la production en volume voisine de 0,9) et ceci malgré la place non négligeable déjà tenue par des structures monopolistes. Après la seconde guerre mondiale et surtout à partir des années 1960, un changement important intervient puisqu'une liaison négative entre prix et fluctuations de l'activité économique se dégage. Ce résultat peut, en partie, refléter *un comportement nouveau des entrepreneurs* qui cherchent à compenser par une hausse des prix un fléchissement de la croissance de manière à préserver une certaine valorisation du capital. Ce comportement est à relier à tout un ensemble de pratiques qui se généralisent au sein des grandes sociétés. Il est d'autant plus facilité que, du fait de la quasi-indexation des salaires sur les prix, l'inflation n'entraîne plus de baisse du pouvoir d'achat et donc de baisse de la demande salariale et des débouchés.

TABLEAU 3.4.
Elasticité des prix par rapport à la demande et au coût salarial unitaire
(Ensemble des branches non agricoles)

	a	b	c	R^2	DW
1896-1913	0,87 (1,9)	0,18 (0,8)	– 0,76 (– 0,6)	0,23	1,60
1922-1938	0,91 (4,5)	0,96 (5,2)	– 1,07 (– 0,6)	0,75	1,60
1952-1969	– 0,33 (– 1,8)	0,70 (6,2)	3,4 (2,9)	0,76	1,79
1959-1977	– 0,56 (– 3,8)	0,56 (7,3)	5,56 (4,6)	0,91	2,24

Note : Les chiffres du tableau correspondent à l'estimation des paramètres de l'ajustement suivant : $p = aY + bCSU + c$ où p est le taux de variation du prix de la valeur ajoutée, Y le taux de variation de la valeur ajoutée en volume et CSU le taux de variation du coût salarial unitaire (ce dernier étant calculé comme le rapport des salaires nominaux au volume de la production).

Cette transformation dans le mode de fixation des prix dans le sens d'une plus grande indépendance vis-à-vis des fluctuations ne se retrouve pas dans toutes les économies. Ainsi, aux Etats-Unis, la liaison entre prix et croissance de la production semble plus stable à long

terme[61]. Mais l'influence de l'indicateur de pression de la demande apparaît assez faible sur l'ensemble de la période 1892-1978. Ce résultat peut traduire le caractère moins concurrentiel, dès le début du siècle, de la régulation en matière de prix aux Etat-Unis. On note en revanche une rupture très significative au niveau de l'influence des taux d'inflation anticipée qui sont approximés par le taux d'inflation de l'année précédente et par l'écart entre les taux de croissance du PNB en valeur et du PNB potentiel en volume. L'inflation anticipée joue négativement avant 1950 et positivement après 1950 (tableau 3.5.).

TABLEAU 3.5.
Les déterminants du taux d'inflation aux Etats-Unis en longue période

	a	b	c	d	R^2	DW
1892-1929	0,29 (3,3)	0,18 (1,6)	ns	ns	0,85	2,1
1929-1953	0,35 (9,6)	0,07 (3,6)	– 0,73 (– 3,0)	0,15 (3,2)	0,96	1,5
1953-1978	0,34 (8,5)	0,13 (3,6)	0,72 (10,0)		0,96	1,7

Note : Relation : $p_t = ay_t + bGAP_t + cp_{et} + dy_{t-1}$
p = taux de croissance du prix du PNB
y = taux de croissance de PNB valeur/PNB potentiel en volume
GAP = log(PNB valeur/PNB potentiel volume)
p_e = taux d'inflation anticipée = p – 1.

Source : R.J. Gordon (1980).

Une seconde transformation importante se dégage avec *l'apparition puis le renforcement au cours du temps de la liaison entre prix et coûts unitaires* (tableau 3.4.). De la même façon que les salaires étaient au début du siècle déconnectés des mouvements du coût de la vie, les entrepreneurs ne répercutaient pas encore les hausses du coût salarial unitaire dans leurs prix. Dès les années 1920, c'est-à-dire au moment où l'on a commencé à faire référence au coût de la vie dans la formation des salaires, le coût salarial unitaire a été pris en compte dans la fixation des prix[62]. Par la suite, les entrepreneurs ont eu de plus en plus tendance à avoir un comportement de marge, très caractéristique de la pratique des prix administrés[63] ; marge qui est calculée non seulement par rapport aux coûts variables unitaires mais aussi par rapport aux coûts fixes. Ce dernier point contribue à expliquer la liaison négative entre prix et croissance de la production qui est apparue à partir des années 1950, ceci d'autant plus que l'importance des coûts fixes a eu tendance à s'accroître avec le développement des nouvelles méthodes de production et avec la concentration croissante.

Les travaux de M. Levy-Leboyer et F. Bourguignon (1985) apportent des informations complémentaires sur *la formation des prix en France à partir de la deuxième moitié du XIXe siècle.* Les prix commencent à devenir sensibles à l'évolution du salaire par tête à la fin des années 1880 mais cette sensibilité demeure très partielle. La dépendance des prix vis-à-vis de la productivité du capital reflète, quant à elle, l'influence de l'état des débouchés qui caractérise la régulation concurrentielle. Enfin les prix étrangers exercent une influence limitée mais significative malgré la faible ouverture sur l'extérieur (tableau 3.6.).

TABLEAU 3.6.
La formation des prix en France à la fin du XIXe siècle

	a	b	c	d	e	R^2
1860-1886	ns	0,72 (8,0)	ns	0,13 (4,3)	ns	0,95
1929-1953	– 0,29 (– 3,2)	0,48 (5,3)	0,27 (5,4)	0,15 (5,0)	1,20 (4,0)	0,96

Note : Relation : $p = a + bP_{-1} + cW + dP^* + eQ/K$
P = indice des prix non agricoles
W = salaire par tête non agricole
P* = indice des prix étrangers
Q/K = productivité du capital, secteur non agricole.

Source : M. Levy-Leboyer, F. Bourguignon (1985).

Cette analyse de la formation des prix se trouve précisée, *par une approche sectorielle.* Sans vouloir faire une présentation exhaustive, on se limitera à certains secteurs présentant des spécificités (voir tableau 3.7.). *Dans l'énergie et les transports*, la présence d'un secteur public puissant depuis les nationalisations de la Libération explique la faiblesse de la liaison entre prix et coût unitaire. En effet, les tarifs des entreprises nationales ne sont pas définis de manière à rémunérer nécessairement les capitaux engagés au taux moyen de rentabilité des entreprises privées mais dépendent fortement de considérations de politique économique à moyen et surtout à court terme. Les *industries des biens intermédiaires* occupent aussi une place à part en matière de formation des prix puisque la liaison entre prix et état des débouchés demeure significative jusque durant les années 1970. Cette persistance de mécanismes de régulation concurrentielle dans un secteur pourtant très concentré est à rapprocher du caractère assez standardisé des produits fabriqués dans cette branche et de la plus forte concurrence internationale qui existe depuis les années 1960. L'étude des déterminants du taux de marge et de la rentabilité du capital va maintenant permettre de compléter ces premiers résultats sur la formation des prix.

TABLEAU 3.7.
Formation des prix et disparité sectorielle
(1959-1977)

	a	b	c	R^2	DW
Biens de consommation	– 0,53 (– 2,07)	0,45 (3,3)	5,3 (3,3)	0,56	1,76
Biens d'équipement	– 0,35 (– 1,6)	0,56 (3,7)	4,8 (2,3)	0,62	1,76
Biens intermédiaires	0,88 (2,26)	1,14 (3,7)	– 5,9 (– 1,5)	0,53	1,98
B.T.P.	– 0,19 (– 0,9)	0,66 (3,5)	3,7 (1,6)	0,69	1,5
Energie	– 1,68 (– 2,4)	– 0,02 (– 0,06)	13,9 (2,56)	0,48	2,37
Transports	– 0,48 (– 1,2)	0,31 (1,58)	6,42 (2,08)	0,37	1,61

Equation en taux de croissance : $P_i = a\ Y_i + b\ (CSU_i) + c$.

2.2. La formation des profits : une moindre sensibilité à l'état des débouchés

En régulation concurrentielle, la contrainte des débouchés exerce une influence prépondérante sur la formation des profits. Le taux de marge, comme le taux de profit, apparaît très dépendant de l'état de la conjoncture représenté, soit par le rapport production

sur capital en volume[64], soit, plus simplement, par le taux de croissance de la production en volume (voir tableaux 3.8. et 3.9.). Au niveau global, on observe progressivement un relâchement de cette liaison, l'élasticité du taux de marge par rapport au ratio production sur capital passant d'une valeur moyenne de 0,6 durant la première moitié du XXe siècle à une valeur de 0,1 durant les années 1960. De même l'élasticité du taux de profit par rapport au taux de croissance de la production en volume passe de 1,2 en début de période à 0,3 en fin de période.

TABLEAU 3.8.
Elasticité du taux de marge aux variations de la demande et des prix
(Ensemble des branches non agricoles)

	a	b	c	R^2	DW
1896-1913	0,52 (0,8)	0,20 (1,1)	29,3 (0,9)	0,20	0,66
1922-1938	0,78 (8,3)	0,10 (2)	18,2 (4,1)	0,87	1,03
1952-1969	0,21 (2,6)	– 0,06 (– 0,6)	48,0 (11)	0,33	0,55
1959-1977	0,12 (0,9)	– 0,19 (– 2,2)	53,9 (6,9)	0,65	1,16

Note : Ces résultats correspondent à l'estimation des paramètres de l'ajustement suivant : m = a (Y/K) + bp + c où m représente le taux de marge (en %), Y/K est un indicateur de l'état des débouchés (en %) et p le taux de croissance des prix de la valeur ajoutée.

Cette moindre sensibilité des profits à l'état des débouchés reflète à nouveau l'apparition progressive *d'un comportement de marge* de la part des entreprises qui s'efforcent de régulariser la croissance de leurs profits de manière à mieux programmer leurs investissements à moyen et long terme. On trouve là une autre illustration de l'affirmation de la régulation monopoliste qui contribue à expliquer la stabilité de la part des profits à partir de la seconde guerre mondiale et qui correspond aux transformations déjà constatées au niveau global dans le processus de formation des prix. La prise en compte de ces derniers comme deuxième variable explicative dans la détermination du taux de marge vient compléter ces résultats (voir tableau 3.8.). Jusqu'à la fin des années 1930 les mouvements de prix exercent une influence positive sur la part des profits dans la mesure où les salaires étant peu indexés sur les prix, toute accélération de la croissance de ces derniers permet de relever le taux de marge. A partir des années 1950, cette influence positive s'estompe pour faire place à une liaison négative en raison des nouvelles modalités de la régulation et de la quasi-indexation des salaires sur les prix.

TABLEAU 3.9.
Elasticité du taux de profit aux variations de la demande et au taux de profit décalé
(Ensemble des branches non agricoles)

	a	b	c	R^2	DW
1896-1913	1,26 (1,3)	0,74 (3,6)	12,6 (0,9)	0,51	1,49
1922-1938	1,01 (6,4)	0,71 (6,9)	9,2 (2,2)	0,88	2,20
1952-1969	0,45 (1,5)	0,80 (5,2)	5,0 (0,8)	0,68	1,55
1959-1977	0,33 (2,2)	0,64 (3,2)	11,6 (1,6)	0,51	2,05

Note : Ces résultats correspondent à l'estimation des paramètres de l'ajustement suivant : $\pi = aY + b\pi_{-1} + c$ où π représente le taux de profit (en %), Y le taux de croissance de la valeur ajoutée (en %) et π_{-1} le taux de profit décalé d'une année (en %).

L'approche sectorielle apporte là aussi des compléments utiles permettant de préciser la notion de régulation administrée[65]. Jusqu'en 1938, les taux de marge apparaissent dépendants de l'état des débouchés dans tous les secteurs sauf les services et le bâtiment et travaux publics, secteurs où prédominent les activités de petites production mais qui bénéficient d'une forte croissance de la part des profits durant les années 1920 et 1930. A partir des années 1950, la contrainte des débouchés s'atténue dans tous les secteurs sauf dans les biens intermédiaires. L'aspect particulier de ce secteur très concentré mais soumis à une régulation de type concurrentiel trouve une nouvelle illustration avec l'élasticité du taux de marge par rapport au ratio production sur capital qui demeure positive jusqu'en 1959-1977. La spécificité des secteurs énergie et transports très marqués par les entreprises publiques apparaît également clairement. Enfin, en ce qui concerne l'influence des prix sur l'évolution du taux de marge, on retrouve au niveau sectoriel les tendances observées au niveau global. Jusque dans les années 1930, la croissance des prix permet de relever le taux de marge mais ce mécanisme ne fonctionne plus à partir du lendemain de la seconde guerre ; tout particulièrement dans les secteurs des biens de consommation, des biens d'équipement, des transports et des services dont les prix ont un effet direct sur l'indice du prix à la consommation et donc sur les coûts salariaux. Là encore, les industries des biens intermédiaires occupent une place à part puisque la croissance des prix continue à exercer une influence positive sur la part des profits.

Une comparaison avec d'autres économies dominantes s'avère également intéressante dans la mesure où elle souligne les difficultés d'interprétation du caractère monopoliste ou non des procédures de régulation en matière de prix et de profit. On constate en effet que le mouvement allant dans le sens d'une plus grande autonomie du taux de marge par rapport à l'état de la conjoncture n'a rien d'universel[66]. Ainsi aux Etats-Unis, on observe une plus grande stabilité dans le temps de la liaison entre la part des profits et le taux de croissance de la production. Cette invariance est à rapprocher de la relative stabilité de l'équation de prix que nous avions notée précédemment. Ces caractéristiques de l'économie américaine peuvent s'interpréter en considérant, soit que le degré de monopolisation était déjà important durant les années 1930, soit que l'indicateur de profit utilisé (le profit non distribué) est plus directement contraint par l'état de la conjoncture et est, de ce fait, plus difficile à stabiliser. En Grande-Bretagne, on observe une évolution opposée tendant à rendre la part des profits plus dépendante des fluctuations de l'activité économique après la seconde guerre. Un tel résultat reflète, sans doute, les difficultés auxquelles se sont heurtées les entreprises britanniques pour mettre en œuvre un nouveau régime d'accumulation.

En conclusion, l'analyse des modes de fixation des prix et des profits met en lumière les conditions de passage *d'une régulation concurrentielle à une régulation monopoliste.* Durant la première moitié du XXe siècle, les procédures à l'œuvre apparaissent typiquement

concurrentielles avec la forte dépendance des prix et de la part des profits vis-à-vis de l'état des débouchés. A partir de l'entre-deux-guerres, la prise en compte de l'évolution des coûts salariaux dans la formation des prix traduit une certaine altération de ce processus. Après la seconde guerre mondiale, une rupture profonde apparaît avec l'affirmation d'une régulation plus administrée caractérisée par un comportement de marge explicite et une moindre pression exercée sur les prix et les profits par la contrainte des débouchés.

Ces transformations dans les procédures de régulation ont été rendues possibles par *les changements qui se sont produits au niveau monétaire* avec l'abandon de la convertibilité en or et le passage à une monnaie à cours forcé. Mais ces transformations renvoient aussi à de profondes mutations qu'ont connues les structures productives qu'il s'agisse du mouvement de concentration ou des pratiques nouvelles au sein des grandes entreprises en matière de calcul économique. Il faut cependant se garder de rapprochements trop hâtifs dans ce domaine. L'existence de structures monopolistes ne garantit pas à elle seule la mise en place d'une régulation de type plus administré. Ainsi la régulation concurrentielle continue à dominer durant l'entre-deux-guerres malgré l'existence de structures en partie monopolistes. De même les industries des biens intermédiaires, secteur réputé très monopoliste, semblent toujours soumises, au cours de la période récente, à une régulation de type concurrentiel. *A contrario,* on doit souligner la relative autonomie, dès les années 1920, du taux de marge vis-à-vis des débouchés dans des secteurs comme les services et les B.T.P. pourtant très marqués par les activités de petite production. *D'autres facteurs renvoyant au fonctionnement plus global de l'économie doivent être pris en compte,* en particulier l'inégale contrainte de la concurrence internationale, l'ampleur des formes d'intervention étatique, la transformation du rapport salarial enfin qui intervient au niveau, à la fois, de la formation des coûts et de la dynamique de la demande.

3. LES DÉTERMINANTS DE L'ACCUMULATION : PROFIT, DÉBOUCHÉS ET ENDETTEMENT

Les transformations intervenues dans le mode de formation des profits doivent maintenant être resituées dans la dynamique de l'accumulation elle-même. Toute une école de pensée[67] considère en effet que le taux de profit est un des principaux déterminants de l'accumulation comme variable représentative à la fois des possibilités de financement interne et des anticipations des entreprises en matière de rentabilité et de débouchés. L'existence de ces multiples effets, qui sont résumés dans une seule variable, pose des problèmes délicats de vérification et d'interprétation dans la mesure où une même relation peut recouvrir des phénomènes de nature différente suivant l'importance des contraintes de financement qui pèsent sur les entreprises.

En outre, le taux de profit ne peut être considéré comme le seul déterminant de l'investissement. Trois autres variables sont susceptibles d'intervenir : les anticipations en matière de débouchés appréhendées directement à partir des variations passées de la demande (effet accélérateur), le coût du crédit ou, plus généralement, le coût relatif des facteurs (modèle dit néoclassique) ; la structure financière des entreprises qui peut influencer directement la décision d'investir à côté des seules variables représentatives du financement interne (modèle de profit et d'endettement). Sans faire une analyse exhaustive de l'ensemble des déterminants de l'investissement[68], on s'efforcera de relativiser la nature de la liaison entre taux de profit et taux d'accumulation et de dégager les transformations les plus importantes qui se sont produites en longue période. Les facteurs explicatifs de l'investissement seront ainsi resitués dans le cadre des régimes d'accumulation précédemment étudiés.

3.1. Un changement de nature dans la liaison profit-accumulation

Le taux de profit apparaît comme un déterminant important du taux d'accumulation sur l'ensemble des périodes historiques étudiées mais les mécanismes sous-jacents évoluent au cours du temps. *Jusqu'à la fin des années 1930,* le taux de rentabilité exerce une forte influence sur l'investissement, à côté de variables de nature financière sur lesquelles nous reviendrons, que ce soit au niveau global ou au niveau des grandes branches d'activité (tableau 3.10.). Au cours de cette période la formation du profit est étroitement dépendante de l'évolution des débouchés du fait du mode de régulation concurrentiel. Il est dès lors aussi représentatif des anticipations qui peuvent être faites en matière de débouchés que des contraintes en matière de financement interne. Ceci explique qu'il soit difficile durant cette période de mettre en évidence simultanément un effet accélérateur et un effet profit dans la mesure où les deux variables sont étroitement corrélées.

TABLEAU 3.10.

La liaison profit-accumulation durant la première moitié du XXe siècle

	1896-1913					
	a	b	c	d	R^2	DW
Biens de consommation	– 0,001 (– 0,1)	– 0,02 (– 1,9)	0,39 (1,6)	3,1 (4,0)	0,37	1,4
Biens d'équipement	0,07 (2,5)	– 0,03 (– 0,8)	1,6 (1,1)	0,8 (0,2)	0,61	0,5
Biens intermédiaires	0,10 (2,5)	0,07 (1,9)	0,68 (0,8)	0,13 (0,6)	0,69	0,9
Bâtiment-Travaux Publics	0,05 (2,1)	– 0,005 (– 0,2)	1,9 (1,7)	– 1,2 (– 0,4)	0,49	0,6
Ensemble des branches hors agriculture	**0,005 (0,2)**	**– 0,02 (– 0,6)**	**1,5 (2,9)**	**1,3 (0,6)**	**0,44**	**0,8**
	1923-1938					
	a	b	c	d	R^2	DW
Biens de consommation	0,03 (4,5)	0,02 (4,5)	– 0,5 (– 6,3)	5,1 (11,1)	0,93	1,8
Biens d'équipement	0,09 (10,5)	0,02 (2,7)	– 0,87 (– 6,4)	7,9 (9,9)	0,95	2,5
Biens intermédiaires	0,14 (5,2)	0,05 (2,2)	– 1,7 (– 6,2)	12,2 (8,6)	0,86	1,4
Bâtiment-Travaux Publics	0,09 (5,6)	– 0,02 (– 1,0)	0,005 (0,1)	0,3 (0,1)	0,76	0,8
Ensemble des branches hors agriculture	**0,11 (8,1)**	**0,03 (2,8)**	**– 1,0 (– 8,9)**	**6,4 (11,3)**	**0,92**	**2,1**

Note : L'équation estimée est $I/K = a\pi + b\pi_{-1} + ci + d$ où π représente le taux de profit, i le taux d'intérêt nominal, I/K le taux d'accumulation (en %).

A partir des années 1950, le taux de profit demeure une variable explicative importante mais son statut semble changer de nature (tableau 3.11.). Du fait de l'affirmation de la régulation administrée et de l'apparition d'un comportement de marge, le taux de profit est moins dépendant de l'état des débouchés mais est davantage représentatif des possibilités de financement interne. Il détermine dès lors le taux d'accumulation conjointement avec l'effet-accélérateur qui renvoie, quant à lui, aux anticipations de débouchés (tableau 3.12.). Ces résultats sont d'ailleurs confirmés par les travaux plus approfondis de P.A. Muet (1979) *(op. cit.)* qui mettent en évidence l'influence décroissante de la rentabilité du début des années 1950 aux années 1970 au fur et à mesure que les difficultés d'accès au financement externe

s'atténuent et que la contrainte de financement interne devient moins forte. Dans le même temps, le poids de l'effet-accélérateur se renforce, reflétant le rôle grandissant des anticipations en matière de débouchés.

TABLEAU 3.11.
La liaison profit-accumulation après la seconde guerre mondiale

	1959-1973					
	a	b	c	d	R^2	DW
Biens de consommation	0,75 (1,1)	1,2 (1,8)	– 0,76 (– 1,7)	0,01 (0,2)	0,58	1,5
Biens d'équipement	0,18 (0,5)	0,85 (2,9)	0,12 (0,8)	0,02 (0,7)	0,75	2,2
Biens intermédiaires	0,21 (0,5)	0,87 (2,2)	– 0,3 (– 1,5)	0,06 (1,8)	0,40	1,2
Bâtiment-Travaux Publics	0,3 (1,9)	– 0,03 (– 0,2)	– 0,08 (– 0,4)	0,11 (3,7)	0,53	0,8
Ensemble des branches hors agriculture	**0,37 (1,5)**	**0,21 (1,1)**	**0,10 (1,8)**	**0,06 (3,8)**	**0,79**	**1,2**
	1966-1978					
	a	b	c	d	R^2	DW
Biens de consommation	0,85 (3,8)	0,49 (2,2)	– 0,53 (– 4,5)	0,4 (2,0)	0,88	1,5
Biens d'équipement	0,31 (1,4)	0,31 (1,3)	0,18 (1,9)	0,05 (2,0)	0,52	2,4
Biens intermédiaires	0,48 (3,2)	0,17 (1,0)	– 0,31 (– 2,0)	0,09 (4,2)	0,69	1,2
Bâtiment-Travaux Publics	1,6 (2,8)	– 0,79 (2,1)	– 0,19 (– 0,8)	0,06 (1,3)	0,79	1,3
Ensemble des branches hors agriculture	**0,9 (6,0)**	**0,02 (0,1)**	**– 0,01 (– 0,3)**	**0,04 (3,2)**	**0,89**	**1,6**

Note : L'équation estimée est $I/K = a\pi + b\pi_{-1} + ci + d$ (en %).

Source : Fichier du modèle DMS.

Les résultats précédents conduisent à s'interroger sur le rôle de l'accélérateur en tant que tel. En retenant la spécification la plus usuelle, il est possible de trouver des résultats significatifs depuis le début du siècle qui traduisent le rôle central joué par les débouchés dans la décision d'investir[69] (tableau 3.13.). Jusqu'à la seconde guerre mondiale, il apparaît difficile de dissocier l'effet-accélérateur de l'effet-rentabilité dans la mesure où la régulation concurrentielle rend le profit très dépendant des fluctuations de l'activité économique. De ce fait, il n'est pas possible d'obtenir des fonctions d'investissement où les deux effets jouent simultanément. Il n'en va plus de même à partir des années 1950 comme nous l'avons vu précédemment et l'on observe un renforcement progressif de l'effet-accélérateur.

TABLEAU 3.12.
L'effet-accélérateur et l'influence de la rentabilité
à partir des années 1960

1959-1977	a	b	c	d	e	R^2	DW
Biens de consommation	0,14 (1,2)	0,24 (2,1)	0,24 (2,2)	0,31 (2,9)	– 15,1 (– 2,6)	0,85	2,1
Biens d'équipement	0,32 (1,6)	0,46 (2,1)	– 0,11 (– 0,4)	0,06 (0,3)	5 (0,5)	0,50	1,8
Biens intermédiaires	0,27 (4,0)	0,32 (5,2)	– 0,17 (– 1,0)	0,33 (2,1)	3,6 (1,8)	0,82	2,0
Bâtiment-Travaux Publics	0,15 (1,1)	0,27 (2,2)	0,21 (1,5)	0,14 (1,3)	– 16,3 (– 1,9)	0,82	1,5
Ensemble des branches hors agriculture	**0,37 (2,0)**	**0,51 (2,2)**	**0,06 (0,2)**	**0,56 (1,9)**	**– 19,1 (– 1,8)**	**0,73**	**1,8**

Note : L'équation estimée est : $I/K = aY + bY_{-1} + c\pi + d\pi_{-1} + e$ avec Y = taux de croissance de la valeur ajoutée en volume, π = taux de profit, I/K = taux d'accumulation.

L'opposition qui apparaît entre périodes de croissance et périodes de crise doit enfin être soulignée. Durant les premières, l'accumulation repose sur des anticipations à long terme favorables. Jusqu'en 1929, le régime d'accumulation extensive se caractérise par un boom de l'investissement reflétant l'extension de la seconde révolution industrielle dans des secteurs comme la métallurgie, la construction mécanique et électrique, la chimie et l'énergie qui jouent un rôle moteur. Après la seconde guerre mondiale, le bouleversement des conditions de production et l'essor de la nouvelle norme de consommation entraînent le développement de l'accumulation intensive qui se diffuse dans l'ensemble des secteurs. Les anticipations favorables en longue période qui peuvent ainsi être faites contribuent à donner une relative régularité aux décisions d'investir sans supprimer pour autant la sensibilité aux anticipations en matière de débouchés et de rentabilité.

TABLEAU 3.13.
L'effet-accélérateur en longue période
(Ensemble des branches hors agriculture)

	a	b	c	d	R^2	DW
1896-1913	0,79 (4,9)	0,12 (2,5)	0,05 (1,0)	0,89 (1,2)	0,88	2,0
1923-1938	1,0 (9,3)	0,12 (7,0)	0,006 (0,5)	– 0,46 (– 0,7)	0,91	1,3
1952-1969	0,87 (13,2)	0,20 (4,7)	0,07 (1,5)	– 0,2 (– 0,4)	0,97	1,8
1966-1978	0,72 (4,9)	0,34 (7,3)	– 0,03 (– 0,4)	0,02 (1,2)	0,94	2,4

Note : L'équation testée est : $I/K = a(I/K)_{-1} + bY + cY_{-1} + d$ (en %).

En période de grande crise, durant les années 1930 comme durant les années 1970, le comportement d'investissement des entreprises est beaucoup plus typé. Les entreprises sont confrontées à une plus grande incertitude en matière de débouchés et de prix et ne peuvent plus s'appuyer sur des anticipations suffisamment stables à long terme. Elles suivent au plus près l'évolution de la rentabilité et de la demande. D'où un renforcement très sensible de l'influence de ces variables sur le taux d'accumulation (voir tableaux 3.11. et 3.13.). Nous retrouvons ainsi un résultat dégagé dans les études les plus récentes[70] sur la fonction d'investissement qui soulignent le rôle prépondérant des fluctuations de la demande depuis l'ouverture de la crise.

Une comparaison avec le cas du Royaume-Uni[71] *permet de confirmer les résultats précedents tout en soulignant certaines spécificités britanniques.* Le taux de profit apparait à nouveau comme un déterminant important du taux d'accumulation mais la nature de la relation évolue moins qu'en France en longue période. Le taux de profit demeure en effet

plus sensible aux fluctuations de l'activité économique, même après la seconde guerre mondiale, ce qui permet à la relation accumulation-profit de conserver sa validité sur l'ensemble de la période. De plus à partir des années 1950 des mesures fiscales ont été prises pour préserver la rentabilité du capital. Le taux de profit retenu, mesuré par le rapport autofinancement sur capital, exerce dès lors une influence renforcée. En revanche il n'est pas possible de combiner un effet accélérateur et un effet profit en raison de la relativement forte corrélation existant entre le taux de profit et le taux de croissance de la production en volume (tableau 3.14.).

TABLEAU 3.14.
La relation profit-accumulation en longue période au Royaume-Uni

	a	b	c	R^2	DW
1881-1938	0,63 (6,5)	0,21 (3,0)		0,87	1,69
1951-1979	0,90 (13,1)	0,11 (1,7)		0,87	1,54
1951-1969	0,73 (6,7)	0,26 (3,9)		0,95	
1951-1965	0,85 (7,8)		0,40 (2,5)	0,92	1,60

Note : Relation : $I/K = a(I/K)_{-1} + b\pi$ ou $I/K = a(I/K)_{-1} + cAUT/K$
avec I/K = taux d'accumulation (ensemble des entreprises), π = taux de profit brut avant impôt, AUT/K = taux de profit retenu = autofinancement/K.

Source : E. Girardin (1985).

L'étude du cas britannique confirme également *le caractère très robuste de l'effet accélérateur en longue période.* Une analyse par sous-périodes montre que cet effet se renforce durant la crise des années 1930 en raison de la forte sensibilité de l'investissement à la contraction des débouchés. De même l'effet accélérateur apparaît prononcé durant les années 1950-1960 car la croissance anglaise est marquée par les politiques de « stop and go », ce qui la rend plus irrégulière que la croissance française (tableau 3.15.).[72]

TABLEAU 3.15.
L'effet accélérateur au Royaume-Uni en longue période

	a	b	c	R^2	DW
1881-1895	0,84 (4,9)	0,039 (2,6)	0,019 (1,6)	0,70	1,6
1896-1913	0,93 (10,6)	0,052 (3,1)	0,025 (1,4)	0,89	1,5
1922-1938	0,88 (6,6)	0,055 (4,9)	0,031 (3,3)	0,84	2,3
1951-1965	0,96 (11,5)	0,077 (3,0)	0,033 (1,2)	0,94	0,8
1951-1979	0,90 (15,6)	0,055 (4,0)	0,031 (2,2)	0,91	1,1

Note : Relation : $I/K = a(I/K)_{-1} + bY + cY_{-1}$
avec Y = taux de croissance du PIB en volume

Source : E. Girardin (1986).

3.2. Endettement, taux d'intérêt et investissement

Les variables réelles ne sont pas seules à influencer la décision d'investir. Le rôle du financement externe comme soutien de l'accumulation ne peut être ignoré. Si l'idée de *faire intervenir le taux d'intérêt* lest fort ancienne, celle d'introduire la *structure d'endettement des entreprises* est plus récente. Elle correspond au fait que les entreprises doivent respecter certaines normes en matière d'endettement et se trouvent dès lors contraintes dans leur politique d'investissement[73]. Les variables financières vont en fait influencer le rythme d'accumulation d'une manière différente selon les spécificités propres à chaque période, notamment en ce qui concerne le fonctionnement du système monétaire.

Une série d'endettement à court et à moyen-long terme a été reconstituée pour la période 1896-1938 à l'aide des bilans des grandes banques françaises[74]. A partir des années 1950 les séries de M. Seruzier[75] ont été utilisées. Les résultats sont fragiles mais permettent de dégager les grandes tendances. Nous utilisons comme structure d'endettement un ratio dettes/profit qui est l'inverse d'un ratio de solvabilité et qui permet de saisir les inflexions de tendance mieux qu'un ratio Dettes/Capital (voir tableau 3.16.). *Pendant les deux périodes de croissance, 1896-1913 et 1950-1973, le taux d'endettement s'élève fortement* mais les phénomènes apparaissent assez nettement différenciés. Jusqu'à la première guerre mondiale, c'est l'endettement à court terme qui joue un rôle significatif puisqu'il est environ cinq fois supérieur à l'endettement à moyen et long terme. Après la seconde guerre mondiale, au contraire, le financement long s'accroît fortement, reflétant ainsi le rôle croissant joué par les institutions de crédit et les organismes de financement spécialisés pour soutenir l'investissement. *Durant l'entre-deux-guerres le taux d'endettement* évolue de. façon heurtée, en grande partie en fonction des prix : chute pendant l'inflation du début des années 1920, hausse pendant la déflation du début des années 1930.

En très longue période, la tendance nettement croissante du taux d'endettement renvoie aux bouleversements qui ont affecté les mécanismes de création monétaire et qui étaient nécessaires à l'affirmation du régime d'accumulation intensive. Le système monétaire, qui, à l'exception des périodes de guerres, a prévalu durant la première moitié du XXe siècle, faisait dépendre le crédit de la contrainte exercée par la convertibilité en or. Après la seconde guerre mondiale la causalité se trouve inversée ; le volume de la création monétaire apparaît comme la conséquence des crédits octroyés pour les besoins de l'accumulation.

TABLEAU 3.16.
La structure d'endettement des entreprises en longue période
(Dettes à court et moyen terme/profits, en %)

1900	1913	1922	1929	1932	1938	1954	1960	1972
32,4	55,7	26,6	32,1	45,6	29,9	53,0	58,8	78,1

Les ajustements économétriques illustrent clairement l'impact du financement externe dans les variations du rythme d'investissement et soulignent les différences qui existent selon les périodes. Les estimations effectuées reliant le taux d'accumulation au ratio d'endettement précédent et à un indicateur du coût du crédit, représenté par le taux d'intérêt nominal, mettent en effet en avant *l'influence positive de l'endettement sur la croissance de l'investissement durant les phases d'expansion* (voir tableau 3.17.). Cette influence est sensible, bien qu'assez peu prononcée, dès la période 1896-1913. Elle est plus marquée après la seconde guerre mondiale. Le taux d'intérêt n'exerce guère d'effet sur l'investissement, ne serait-ce que parce qu'il est relativement stable pendant les phases d'expansion régulière. De plus, la rentabilité des firmes étant satisfaisante, de faibles variations du coût du crédit n'ont guère de raison d'entraîner des fluctuations importantes de l'investissement (voir aussi

tableaux 3.10. et 3.11.).

Pendant l'entre-deux-guerres, période beaucoup plus instable, le taux d'accumulation n'est pas corrélé avec le ratio d'endettement. Par contre, *le taux d'intérêt exerce une forte influence négative* tandis que l'impact du taux de profit se renforce. *De même, à partir des années 1970*, le taux d'intérêt semble redevenir significatif, avec un effet négatif, et l'influence du ratio d'endettement apparaît moins marquée. Ce résultat rejoint les conclusions de travaux récents[76] selon lesquels la structure d'endettement (mesurée par le rapport Dettes/Capital) exercerait même un effet négatif sur le taux d'accumulation au cours des dernières années.

TABLEAU 3.17.

L'influence de l'endettement et du taux d'intérêt sur le taux d'accumulation en longue période

	a	b	c	d	e	R^2	DW
1896-1913	0,01 (0,7)	0,04 (1,5)	0,68 (1,5)	0,05 (3,4)	– 1,5 (– 0,8)	0,74	0,6
1922-1938	0,13 (4,9)	0,04 (2,6)	– 1,00 (– 8,6)	0,02 (0,6)	5,0 (2,2)	0,92	2,2
1952-1969	– 0,05 (– 1,1)	– 0,02 (– 0,5)	– 0,01 (– 0,1)	0,09 (11,2)	5,0 (2,6)	0,96	1,8
1959-1976	0,35 (1,2)	0,66 (2,0)	– 0,68 (– 1,6)	0,08 (1,0)	– 30,3 (– 3)	0,63	1,9

Note : L'équation testée est : $I/K = a\pi + b\pi_{-1} + ci + dEND + e$ où i représente le taux d'intérêt nominal et END le ratio d'endettement DETTES/profit.

L'étude des déterminants de l'investissement en France au XIXe siècle permet de nuancer certaines des conclusions précédentes. L'effet accélérateur ne paraît pas significatif au cours de cette période. M. Levy-Leboyer et F. Bourguignon attribuent ce résultat à la forte sensibilité des prix aux déséquilibres entre l'offre et la demande. Une poussée de la demande n'a pas d'effet direct sur l'investissement mais entraîne une hausse des prix qui, en accroissant les profits, va ultérieurement faire croître l'investissement. De fait ce sont les variables prix qui sont les plus significatives au XIXe siècle. L'évolution du profit est appréhendée à l'aide d'un indicateur combinant les prix non agricoles et le taux de salaire, indicateur qui joue d'une manière positive à partir de la deuxième moitié du XIXe siècle. Par ailleurs le taux d'intérêt a clairement un impact négatif sur l'investissement durant cette période, à la différence de nos propres estimations sur les années 1896-1913. Un effet substitution capital-travail paraît avoir fortement joué sur la période 1860-1886 durant laquelle la croissance du salaire réel a été rapide, ce qui explique l'influence globalement positive du salaire sur l'investissement.

TABLEAU 3.18.

Les déterminants de l'investissement en France au XIXe siècle

	a	b	c	d	e	R^2
1860-1886	ns	0,55 (5,5)	1980 (2,4)	1140 (3,4)	– 300 (– 4,3)	0,93
1887-1913	2400 (3,2)	0,37 (3,4)	3380 (2,8)	– 4860 (– 3,2)	– 485 (– 3,7)	0,94

Note : Relation : $IN = a + bIN_{-1} + cP + dW + ei$
IN = investissement net non agricole en volume
P = indice des prix non agricoles
W = salaire par tête non agricole
i = taux d'intérêt nominal

Source : M. Levy-Leboyer et F. Bourguignon (1985).

Les résultats obtenus au Royaume-Uni en longue période fournissent un dernier éclairage. Le taux d'intérêt, qu'il soit mis sous la forme d'un taux nominal, d'un taux réel ou d'un coût relatif des facteurs, ne semble pas exercer une influence significative sur la dynamique de l'investissement. *Un impact négatif n'apparaît qu'à la fin du XIXe siècle en raison des niveaux plus élevés atteints par les taux réels* au cours de cette période. Ces résultats apparaissent assez cohérents avec ceux observés en France (tableau 3.19.).

TABLEAU 3.19.

Accélérateur et coût des facteurs au Royaume-uni à la fin du XIXe siècle

	a	b	c	d	R^2
1881-1895	1,04 (9,9)	0,022 (2,0)	0,026 (2,3)	– 0,054 (– 4,0)	0,84

Note : Relation : $I/K = a(I/K)_{-1} + bY + cY - 1 + d(c/w)$
Y = taux de croissance du PIB en volume
c/w = coût relatif des facteurs.

Source : E. Girardin (1985).

L'analyse de la dynamique des investissements en longue période et de ses principaux déterminants permet de préciser dans quelles conditions s'est effectué en France le passage à un régime d'accumulation intensive. Jusqu'à la veille de la seconde guerre mondiale, l'accumulation demeure principalement extensive et est surtout impulsée par les secteurs des biens de production. La régulation concurrentielle rend le profit très dépendant de l'évolution des débouchés et le financement externe n'intervient que d'une manière relativement limitée pour soutenir l'accumulation. La grande variabilité des débouchés explique dès lors le caractère heurté de la croissance des investissements.

A partir des années 1950 une progression plus rapide et plus régulière des investissements est au contraire rendue possible. Ceux-ci se trouvent en effet stimulés par le bouleversement des conditions de production et l'essor de la nouvelle norme de consommation qui entraînent des anticipations suffisamment stables en longue période. Par ailleurs, l'affirmation de la régulation administrée, outre ses effets sur la dynamique de la demande salariale, permet l'apparition d'un comportement de marge qui facilite le financement interne des investissements. Enfin, les transformations qui interviennent au niveau du système monétaire et financier rendent plus aisé le recours au crédit. Au total le passage à une régulation plus administrée, par ses implications multiples sur les décisions d'investir, a favorisé l'épanouissement du régime d'accumulation intensive.

Mais l'analyse des déterminants de l'investissement suggère aussi *une opposition entre phase de croissance et phase de crise.* En période de crise, les entreprises ne peuvent plus s'appuyer sur des anticipations suffisamment stables. Elles se trouvent davantage contraintes par l'évolution de la rentabilité et des débouchés dont l'influence se renforce sensiblement. Elles apparaissent de même plus sensibles au coût du crédit et le recours au financement externe devient plus difficile.

*

Plusieurs conclusions peuvent être dégagées de cette analyse des modes de régulation en matière de prix, de profit et d'investissement. La dynamique des prix et des profits s'est nettement transformée au cours du XXe siècle : les mouvements alternés de hausse et de baisse des prix connectés avec les cycles de l'activité s'estompent pour laisser la place à une inflation contenue. Les marges de profit perdent progressivement une partie de leur

sensibilité aux variations de la demande tandis qu'elles sont de plus en plus étroitement liées à l'évolution des coûts. Si les principales économies dominantes connaissent un mouvement marqué de concentration, ce phénomène seul ne suffit pas à assurer le passage de la régulation concurrentielle à la régulation monopoliste, comme en témoigne l'effondrement des prix en 1929-1932 en Allemagne et aux Etats-Unis dont les industries sont déjà concentrées. A l'opposé, le passage du protectionnisme au libre échange qui s'impose progressivement après la seconde guerre mondiale a peut-être entraîné un renforcement de la concurrence. Mais il n'a nullement abouti à un retour à la régulation concurrentielle des prix. *C'est dire que l'on ne peut pas lier mécaniquement les formes de la concurrence aux modes de régulation successifs en matière de prix et de profit.* Les changements profonds qui se sont produits au niveau monétaire avec le passage à une monnaie à cours forcé ont joué un rôle tout aussi essentiel en créant les conditions permissives de l'inflation alors qu'un mouvement permanent de hausse des prix ne pouvait se produire dans un système monétaire fondé sur la convertibilité en or. D'une manière générale, le comportement des entreprises en matière de prix et de profit ne peut être indépendant de mécanismes plus globaux renvoyant au fonctionnement d'ensemble de l'économie qu'il s'agisse de la transformation de la relation salariale ou de la nature de l'intervention étatique.

La dynamique de l'investissement a été, de son côté, profondément infléchie. Jusque durant les années 1930 la rentabilité du capital était, du fait de la régulation concurrentielle, très dépendante des pulsations de l'activité économique. L'investissement, sensible aux anticipations en matière de taux de profit et de débouchés, connaissait des fluctuations de grande ampleur. Après la seconde guerre mondiale la transformation du rapport salarial et les bouleversements dans les conditions de production ont favorisé le passage à un régime d'accumulation intensive. Des changements importants sont intervenus dans le même temps dans la dynamique de l'investissement : l'autofinancement s'est trouvé facilité par l'apparition d'un comportement de marge ; la croissance de débouchés est devenue plus régulière ; le financement externe, grâce aux transformations du système de crédit, a pu soutenir l'accumulation d'une manière plus permanente. Cette analyse de la dynamique en longue période de prix, de profits et de l'accumulation, venant après l'étude de la formation du revenu salarial et de la norme de consommation, nous amène à examiner, d'une manière synthétique, les modalités de la reproduction d'ensemble de l'économie.

Chapitre IV

Répartition des revenus, sections productives et reproduction d'ensemble

Le partage salaires-profit et la rentabilité du capital apparaissent comme la résultante des différentes procédures de régulation qui ont été appréhendées jusqu'ici d'une manière analytique, qu'il s'agisse des salaires, des prix, des profits ou de la productivité. En retour, l'évolution de la répartition des revenus conditionne largement la formation de la demande à travers les dépenses des ménages et l'accumulation. Plus généralement, elle apparaît comme le moteur tout autant que comme la conséquence du mouvement général de l'économie. Dans une première partie, l'analyse des modalités de la reproduction d'ensemble passera donc par un examen *des effets conjoints des différents mécanismes régulateurs sur la répartition des revenus :* le maintien de la part salariale dans une certaine « zone d'invariance » et la relative stabilité en longue période du taux de profit illustreront la capacité du système capitaliste à assurer sa reproduction, soit à travers des procédures de régulation dotées d'une certaine stabilité en période de croissance normale, soit à travers des transformations profondes en période de crise du régime d'accumulation.

Cette approche n'est cependant pas suffisante. Elle ne décrit pas explicitement la cohérence macro-économique qui existe entre les changements intervenant dans les conditions de production et la dynamique de la demande. Cette question sera étudiée dans une seconde partie grâce à *l'analyse en sections productives.* Celle-ci s'appuie en effet sur un découpage des activités productives en fonction de l'usage qui en est fait au niveau de la demande. Un lien sera ainsi établi entre régime d'accumulation, transformation des conditions de production, formation des revenus et dynamique de la demande ; la cohérence de chaque régime d'accumulation pourra être mieux appréciée. En outre, à côté des seuls éléments de la dynamique interne qui ont été étudiés jusqu'ici, l'importance des phénomènes d'internationalisation dans la reproduction d'ensemble sera soulignée.

1. PARTAGE SALAIRES-PROFITS ET RENTABILITÉ : LA DYNAMIQUE DE LONGUE PÉRIODE

Nous avons vu comment, en longue période, se transformaient les principales procédures de régulation : la productivité du travail connaît, avec le boom de l'accumulation intensive, une accélération spécifique à partir de 1950 ; le rapport salarial se transforme d'une manière profonde entre 1930 et 1950. La généralisation de la régulation administrée à partir des années 1960 entraîne une quasi-indexation des salaires sur les prix et une plus grande indépendance des premiers par rapport aux fluctuations de l'activité économique. La formation des prix et des profits se caractérise enfin par l'affirmation progressive d'un comportement de marge explicite et par une autonomie croissante par rapport à l'état de la demande. Ces transformations dans les procédures de régulation déterminent largement les dynamiques du partage salaires-profits et du taux de profit qui seront étudiées

successivement.

1.1. La part des salaires est-elle stable en longue période ?

La transformation du rapport salarial et le passage au régime d'accumulation intensive se sont accompagnés d'une révision importante de la notion de salaire. Jusque vers les années 1930, la reproduction de la force de travail était essentiellement assurée par le salaire direct ; les prestations sociales représentaient moins de 2 % de la masse salariale en France, et les consommations collectives à l'usage des travailleurs se limitaient à l'enseignement primaire. Après 1945, les prestations sociales constituent une part significative et croissante de la masse salariale, part qui dépasse 30 % en 1977, tandis que les consommations collectives croissent rapidement. Par exemple, les dépenses étatiques d'éducation et de culture représentaient 2 % du revenu national en 1938, et 6,8 % en 1970[77]. Pour tenir compte de cette diversité du revenu salarial, il a été retenu pour la France trois notions de salaire : *le salaire net* des cotisations sociales, *le salaire brut*, somme du salaire net et des cotisations sociales salariales, et *le salaire total*, somme du salaire net et de l'ensemble des prestations sociales[78]. Si une analyse aussi détaillée n'a pu être réalisée pour les autres économies, plusieurs conclusions peuvent cependant être dégagées concernant la régulation du partage salaires-profit à court-moyen terme d'une part, à long terme d'autre part.

1.1.1. En courte et moyenne période

A court et moyen terme, les parts des salaires nets, bruts et totaux dans le PIB (après correction de la salarisation croissante) évoluent de façon sensiblement parallèle si l'on en juge par le cas français. C'est pourquoi la part des salaires bruts sera seule examinée en détail. De façon comptable, la décomposition habituelle donne :
Part des salaires bruts (après correction de la salarisation croissante)

$$\frac{wN}{pY} = \frac{w/pc}{Y/N} \times \frac{pc}{p}$$

avec

w = salaire par tête, pc = prix à la consommation,
Y/N = productivité du travail par tête,
p = prix de la valeur ajoutée.

Dans le cas de la France (voir tableau 4.1. et graphique 4.1.), *une première opposition apparaît entre la période 1896-1951 caractérisée par une assez grande variabilité de la part salariale, et la période 1952-1973, pendant laquelle la part des salaires est plus stable.* Jusqu'en 1951, la baisse de la part des salaires est associée aux phases de croissance inflationniste (de 1909 à 1912, de 1921 à 1926, de 1946 à 1951), tandis que la hausse de la part des salaires est associée aux récessions : 1901, 1908, 1929-1932. Pendant les phases d'expansion, la hausse des prix freine l'accroissement de la part des salaires, tandis que des gains de productivité élevés sont réalisés. Dans le cas de récessions, le ralentissement des gains de productivité entraîne la hausse de la part des salaires, ceci d'autant plus que le salaire réel ne diminue pas nécessairement. Le rôle joué par la hausse des prix dans la répartition et la croissance est frappant dans les deux périodes d'après-guerre 1919-1926 et 1946-1951. Celles-ci sont marquées par une forte chute de la part des salaires allant de pair avec une inflation élevée et une dépréciation du taux de change. La part des profits se relève

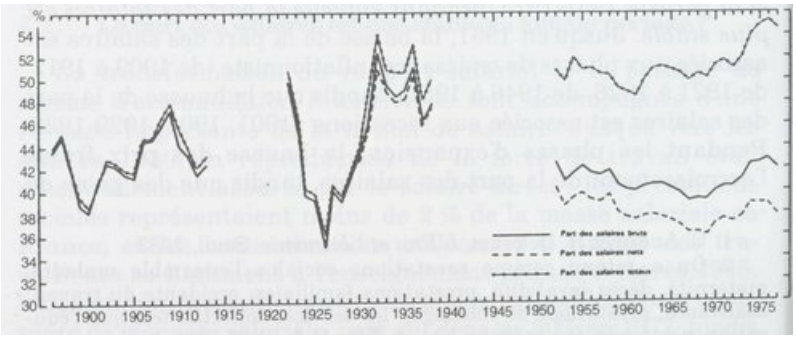
en même temps que le taux d'accumulation tandis que le poids des dettes est allégé. Ainsi, jusqu'aux années 1950, la hausse des prix joue un rôle régulateur important, en France, dans le partage salaires-profits.

TABLEAU 4.1.
France : ***les composantes de la part des salaires bruts dans le PIB***
(Taux de croissance annuel moyen en % - Branches marchandes hors agriculture)

	1896 1900	1900 1909	1909 1912	1922 1926	1926 1929	1929 1938	1946 1952	1952 1973	1973 1976
Salaire réel	0,6	2,9	0,0	– 2,4	1,8	0,5	– 6,0	4,4	3,3
Productivité du travail	0,9	0,9	2,8	6,1	1,3	0,0	6,4	4,5	3,1
Prix relatif de la consommation pc/p	– 3,5	0,5	– 1,3	– 1,2	4,6	1,4	1,8	0,0	0,3

Source : Séries GRESP.

GRAPHIQUE 4.1. - ***Evolution en longue période de la part salariale en France*** *(corrigée de la salarisation croissante)*

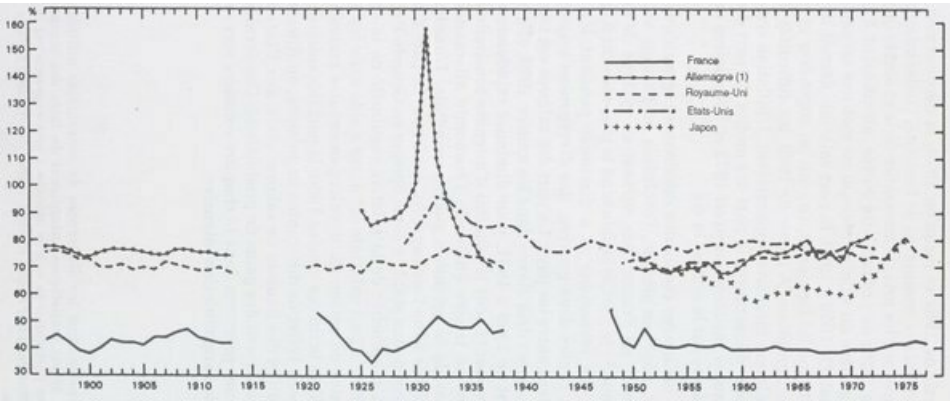


A partir de 1952 et jusqu'en 1973, la déconnexion du mouvement de salaire nominal et de l'activité, l'indexation croissante des salaires sur les prix, la croissance forte et stable qui s'accompagne de gains de productivité élevés, aboutissent à une croissance régulière du salaire réel qui ne met pas en cause le partage social. De 1952 à 1969, la part salariale décroît légèrement, ce qui atténue les tensions qu'aurait pu engendrer la hausse du taux d'accumulation. A partir de 1969, les difficultés du régime d'accumulation intensive apparaissent. L'inflation croissante ne permet plus de restaurer la part des profits ; la part des salaires est en hausse modérée jusqu'en 1973 et les salaires continuent d'être indexés sur le coût de la vie.

Dans les autres économies dominantes (graphique 4.2.), en courte et moyenne période, l'évolution du partage social apparaît, comme en France, liée surtout au rythme de croissance économique[79] : la part salariale tend le plus souvent à augmenter pendant les récessions et à diminuer pendant les reprises. Pendant l'entre-deux-guerres, des divergences importantes se manifestent entre les pays. La part des salaires est très instable en Allemagne : déjà élevée dans les années 1920, elle augmente fortement de 1929 à 1931, pour diminuer rapidement ensuite ; ces mouvements sont le résultat d'intenses contradictions dans lesquelles se trouve enfermée l'économie allemande avec le règlement de la première guerre mondiale. L'analyse en est faite ci-après dans l'ouvrage. Au contraire, la part des salaires est beaucoup plus stable à cette époque en Grande-Bretagne, ce qui est à rapprocher de la relative régularité de la croissance. Après 1950, la part salariale est assez stable dans les économies dominantes en raison du développement des nouvelles régulations. Vers la fin des années 1960, la part des

salaires tend à se relever sous l'effet de différentes impulsions, en Allemagne avec l'accélération des hausses de salaires réels, aux Etats-Unis avec le ralentissement des gains de productivité. Ces dernières évolutions seront précisées dans le chapitre consacré aux origines de la crise de l'accumulation intensive.

GRAPHIQUE 4.2. - ***Part des salaires en longue période dans les économies dominantes*** *(en %, corrigée de la salarisation croisante, Etats-Unis, Royaume-Uni : secteur privé, Allemagne, France : secteur privé hors agriculture)*



Source : Séries GRESP.

1.1.2. En longue période

Les données plus complètes qui ont été rassemblées dans le cas de la France permettent de dégager les divergences qui existent cette fois, dans les évolutions en longue période, entre les différents concepts de part salariale (graphique 4.1.). *La part des salaires nets est plutôt décroissante, la part des salaires bruts est à peu près au même niveau en 1973 et en 1896, tandis que la part des salaires totaux tend à s'accroître à long terme.* Cette divergence n'apparaît évidemment qu'après la seconde guerre mondiale avec l'institution d'un système de Sécurité Sociale complet.

Cependant, de 1950 à 1973, le niveau relativement élevé de la part des salaires totaux, dû aux prestations sociales, n'a nullement été un obstacle à l'accumulation, bien au contraire. La progression des salaires réels totaux a été compensée par des gains de productivité élevés qui ont permis de préserver la rentabilité. L'expansion des salaires indirects a, en fait, favorisé le développement du régime d'accumulation intensive en contribuant à stabiliser les revenus salariaux individuels, et en aidant les ménages à acquérir des biens de consommation durables et des logements. Les salaires indirects ont aussi permis d'intégrer à la norme de consommation des catégories qui auraient pu être marginalisées sans cela : jeunes ménages, retraités, chômeurs[80]. Bien plus, le système de Sécurité Sociale, prévu au départ pour les salariés, a été progressivement étendu aux agriculteurs, aux artisans et aux commerçants. Ce processus de « salarisation indirecte » a contribué à l'extension de la norme de consommation salariale. *Cependant depuis 1973, le cercle vertueux - prestations sociales, accroissement de la demande, gains de productivité - s'est progressivement transformé en cercle vicieux.* Certes, la croissance des prestations sociales a joué un rôle de stabilisateur automatique, mais comme la crise a entraîné un ralentissement des gains de productivité, la part des salaires totaux s'est rapidement accrue, ce qui a contribué à détériorer la rentabilité et à bloquer l'accumulation.

Au niveau de l'ensemble des économies dominantes, et en raisonnant en terme de salaires bruts, *la part salariale paraît stable en longue période* (voir graphique 4.2.). Ce fait a été longuement discuté par les théoriciens de la croissance. Il faut remarquer qu'il est très

difficile de concevoir un trend nettement ascendant ou descendant de la part des salaires. Dans le premier cas, les profits deviennent insuffisants pour assurer la simple reproduction du capital existant ; dans le second les salaires ne permettent plus, à terme, d'assurer la reproduction de la force de travail. Le maintien de la part des salaires dans une zone « d'équilibre » apparaît comme une condition nécessaire à la reproduction d'ensemble.

Dans le cadre de la régulation concurrentielle, une part des salaires trop faible entraîne, par insuffisance des débouchés, une récession qui réduit les profits ; à l'inverse une part salariale trop élevée peut être corrigée par une accélération de l'inflation si les conditions de marché se prêtent à une hausse des prix.

Dans le cadre de la régulation monopoliste, les mouvements du niveau général des prix ont beaucoup moins d'influence sur le partage des revenus ; la régulation de la part salariale se réalise davantage par la dynamique de la productivité et le bouleversement des conditions de production. Dans certains cas, les mécanismes régulateurs peuvent s'avérer impuissants pour ramener la part des salaires dans la « zone d'invariance » : on parlera alors de crise de la régulation, c'est-à-dire de « grande crise », dont la résolution suppose des transformations profondes du régime d'accumulation. Pour mieux comprendre ces enchaînements de longue période, nous sommes conduits, au-delà du seul partage salaires-profits, à nous intéresser à la dynamique du taux de profit.

1.2. La dynamique du taux de profit en longue période

Le taux de profit est certainement une notion statistiquement plus fragile que la part des profits dans la valeur ajoutée, parce que ce dernier indicateur est établi à partir de flux, alors que le premier implique la mesure du stock de capital. Les difficultés relatives à la définition et à la quantification du capital ont fait maintes fois l'objet de débats théoriques sur lesquels il n'est pas nécessaire de revenir. Il semble cependant utile de souligner une difficulté empirique qui nous paraît tout aussi importante : le stock de capital en volume est généralement calculé en sommant les différentes générations d'équipement à partir d'une hypothèse de durée de vie constante ou variant uniformément, alors que les décisions de déclassement varient certainement en fonction de la situation économique. Les destructions de capital sont rarement prises en compte, ce qui fausse l'indicateur de taux de profit pendant les périodes de crise. Le taux de rentabilité, du capital *(n)* peut être, très classiquement, décomposé en trois éléments : la part des profits dans la valeur ajoutée (P/pY), la « productivité du capital » (Y/K), et le prix relatif des biens d'équipement (p_k/p). Le premier est le complémentaire de la part des salaires ; le second a été étudié au premier chapitre ; le troisième dépend de l'efficacité et de la position sur les marchés des secteurs fournissant les biens d'équipement.

$$\pi = \frac{P}{p_k K} = \frac{P}{pY} \times \frac{Y}{K} \times \frac{p}{p_K}$$

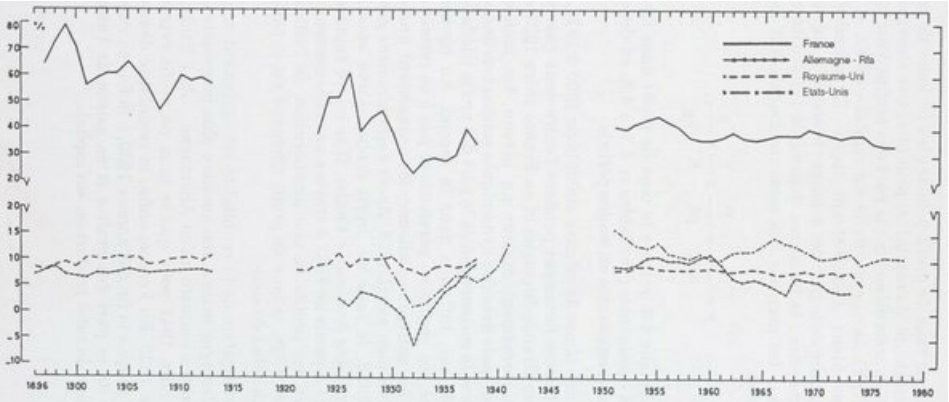
Le graphique 4.3. retrace le taux de profit dans les quatre économies dominantes ; les tableaux 4.2. à 4.5. en donnent les principales composantes en longue période.

Après une phase de relative stabilité de 1906 à 1913, le taux de profit fluctue fortement pendant l'entre-deux-guerres. Il se redresse en Grande-Bretagne et en France entre 1921 et 1926, sans bouleversement majeur au niveau des méthodes de production, mais avec des dynamiques conjoncturelles opposées pour assurer la restauration de la part des profts : déflation dans le premier cas, inflation dans le second. Au contraire, en Allemagne, les profits ne parviennent pas à se reconstituer, si bien que les entreprises allemandes connaissent une

crise de valorisation bien avant 1929. *Après l'effondrement général de 1929 à 1932, le taux de profit évolue d'une manière très divergente d'une économie à l'autre.* Il se relève rapidement en Allemagne à partir de 1933 à travers un redressement très net de la part des profits et une amélioration de l'efficacité du capital : en 1938, le taux de profit allemand est supérieur aux niveaux du début du siècle.

La restauration de la rentabilité est également sensible en Grande-Bretagne mais d'une manière plus progressive et dans un tout autre contexte qu'en Allemagne... Aux Etats-Unis, il faut attendre 1941 pour que le taux de profit retrouve son niveau de 1929. En France, enfin, la rentabilité demeure très dégradée jusqu'à la fin des années 1930, à la fois en raison de la faiblesse de la part des profits et en raison de l'absence de restauration du ratio production sur capital.

GRAPHIQUE 4.3. - *Le* ***taux de profit dans les économies dominantes en longue période*** *(en %, Etats-Unis, Allemagne, Royaume-Uni : secteur privé ; France : secteur privé hors agriculture)*



Source : Séries GRESP.

TABLEAU 4.2.
France : le taux de profit et ses composantes en longue période
(Branches marchandes hors agriculture)

	1896	1907	1912	1921	1929	1938	1946	1953	1960	1973	1976
PK/P 100 en 1959	45	56	56	80,4	74,6	78,3	77,2	70,0	100	94,9	100,5
Part des profits %	56,8	55,6	58,5	47,1	59,3	52,6	20,4	59,3	60,1	59,3	57,6
Y/K	54,1	52,9	54,5	37,6	55,1	41,8	42,6	51,9	58,2	57,8	54,2
Taux de profit	67,8	51,8	57,0	21,9	43,9	28,1	11,3	43,4	35,0	36,2	31,0

Source : Séries GRESP.

TABLEAU 4.3.
Royaume-Uni : le taux de profit et ses composantes en longue période
(Secteur privé)

	1890	1904	1913	1921	1925	1929	1933	1938	1951	1965	1973
Part des profits %	20,6	31,5	32,2	28,7	32,3	29,3	23,2	29,7	27,3	25,5	26,8
PK/P	102,5	92,5	94,7	91,6	91,0	93,1	98,3	100,0	129,4	116,9	123,3
Y/K	32,0	31,0	31,0	26,0	31,0	32,0	31,0	34,0	37,0	38,0	36,0
Taux de profit	6,5	10,6	10,8	8,2	10,1	10,3	7,3	10,4	8,1	8,4	8,0

Source : Séries GRESP.

TABLEAU 4.4.
Allemagne : le taux de profit et ses composantes en longue période

(Secteur privé)

	1890	1898	1913	1925	1929	1932	1938	1951	1960	1967	1973
Part de profits %	26,8	28,0	28,5	8,7	9,3	– 46,8	27,3	29,6	34,3	17,1	17,4
PK/P	95,2	92,7	100	94,8	106,7	161,4	97,2	109,4	106,1	104,2	98,7
Y/K	27,9	28,4	27,7	28,0	30,3	22,2	34,2	33,2	35,8	25,8	24,8
Taux de profit	7,8	8,5	7,8	2,6	2,7	– 6,3	9,5	8,9	11,3	3,9	4,2

Source : Séries GRESP.

TABLEAU 4.5.
Royaume-Uni : Le taux de profit et ses composantes en longue période
(Secteur privé)

	1929	1932	1944	1950	1950	1958	1966	1974	1978
Part des profits %	20,6	3,7	24,0	25,3	23,6	20,8	24,8	21,8	23,1
PK/P (1)	100	104,6	107,2	119,1	94,4	101	96,9	111	112,1
Y/K	59,1	48,2	100,5	87,7	59,3	55,7	62,1	55,3	56,8
Taux de profit	11,2	1,2	19,4	16,2	13,6	10,5	14,5	9,8	10,7

(1) 100 en 1929 ; 100 en 1972.

Source : Séries GRESP - 1929-1950 prix de 1958 ; 1950-1978 prix de 1972.

A partir des années 1950, le taux de profit apparaît plus stable grâce à l'articulation entre gains de productivité, hausse des salaires réels et accroissement des débouchés que permet de réaliser le régime d'accumulation intensive. *Aux Etats-Unis, en Allemagne et au Royaume-Uni, le taux de profit atteint ses valeurs les plus élevées au début des années 1960 qui représentent sans doute l'apogée du fordisme, du moins dans les deux premiers pays.* En France, le taux de profit se maintient à peu près au même niveau de 1960 à 1973. En revanche, pour les autres pays, une érosion commence à se manifester à la fin des années 1960. L'érosion est très forte en Allemagne, mais il faut souligner que les séries sont établies à partir du profit net qui fluctue plus que le profit brut qui a servi à établir les séries de rentabilité pour les trois autres pays. *A contrario,* ceci illustre le rôle joué par les amortissements dans la stabilisation des profits. Au Royaume-Uni, aux U.S.A. et en Allemagne, on observe une baisse de la productivité du capital au cours des années 1960. La part des profits diminue fortement en Allemagne avant 1973, moins nettement au Royaume-Uni et aux Etats-Unis. Dans ce dernier pays, la hausse du prix relatif des biens d'équipement accélère l'érosion de la rentabilité. Une crise de valorisation s'esquisse à partir de la fin des années 1960 dans la plupart des économies dominantes, mais la France y échappe en partie.

Il est difficile de mettre en évidence une tendance à très long terme du taux de profit. D'après nos statistiques, il diminue en France, mais ceci est lié à la hausse à long terme du prix relatif des biens d'équipement, sur laquelle il n'existe en réalité aucune certitude, à cause de la fragilité des données avant 1938. Dans l'ensemble, *le taux de profit est affecté de mouvements cycliques associés aux phases d'expansion, de ralentissement ou de crise.* Les phases d'expansion qui permettent d'utiliser plus intensément le travail et les équipements s'accompagnent, surtout au début, d'une amélioration de la rentabilité. Au contraire les phases de ralentissement, qui se traduisent par la stagnation ou le recul de la productivité et la sous-utilisation des capacités, s'accompagnent généralement d'une baisse du taux de profit.

En cas de ralentissement, la restauration des profits est rarement assurée à court terme par la récession : même si les salaires nominaux diminuent, ce qui est le cas avec la régulation concurrentielle mais non avec la régulation monopoliste, la baisse des prix ou le

ralentissement des gains de productivité entraîné par la récession tend à aggraver encore la situation. En régime de régulation administrée, l'inflation ne modifie guère le partage salaire-profit. *En cas de grande crise,* la restauration de la rentabilité ne peut se réaliser à court-moyen terme que si la croissance des gains de productivité est suffisante, à la fois pour être supérieure à celle des salaires réels et pour assurer le redressement de « l'efficacité du capital ». Ceci implique, en régime d'accumulation extensive, la recherche de nouveaux débouchés (nouvelles normes de consommation, dépenses publiques, réarmement, exportations et conquête de débouchés extérieurs à l'image de l'Allemagne après 1933). Mais l'obtention de gains de productivité élevés à moyen-long terme peut aussi passer par une transformation du régime d'accumulation, processus toujours lent et contradictoire. A moyen-long terme, le taux de profit est affecté par les tendances lourdes concernant l'accumulation, les gains de productivité et ses répercussions sur l'« efficacité du capital ».

Au-delà de fluctuations qui peuvent être de grande ampleur et recouvrir de profondes mutations, aucune tendance à long terme ne peut véritablement être dégagée. Dans la mesure où le taux d'accumulation est influencé par le taux de profit (voir chapitre III), celui-ci apparaît aussi bien comme la cause que comme la conséquence du mouvement de l'économie, comme un résultat autant que comme un moteur. *Cette stabilité en longue période des indicateurs de rentabilité illustre donc la capacité du système à assurer sa reproduction,* soit à court terme par des procédures de régulation dotées d'une certaine permanence, soit à plus long terme, en cas de crise profonde, par des transformations structurelles de grande ampleur. Ces phénomènes ne font que refléter, à court comme à moyen terme, le jeu des tendances et contre-tendances sur le taux de profit.

Mais, au-delà de ce mouvement du partage salaires-profits et de la rentabilité, les modalités de la reproduction d'ensemble peuvent être appréhendées d'une manière synthétique grâce aux analyses en termes de sections productives.

2. REPRODUCTION D'ENSEMBLE ET ANALYSE EN SECTIONS PRODUCTIVES

L'approche en termes de sections productives, développée à la suite des travaux de H. Bertrand, établit un découpage des activités productives selon l'usage des biens et services qui composent la demande. Les conséquences macro-économiques des transformations des conditions de production peuvent ainsi être directement appréhendées et reliées non seulement à l'offre et à la formation des revenus, mais aussi à la dynamique de la demande. *Une synthèse peut ainsi être faite entre les approches adoptées jusqu'ici* en terme de régime d'accumulation et en terme de régulation. Cette synthèse permet de rendre compte des modalités précises de la reproduction d'ensemble. Elle a, en outre, le mérite de souligner l'importance des *phénomènes d'internationalisation* à côté des éléments de la dynamique interne, qui ont seuls été examinés jusqu'ici. Nous verrons, en particulier, comment l'internationalisation croissante des économies depuis la fin des années 1960 transforme fondamentalement les modalités de la reproduction d'ensemble.

Le cadre conceptuel et méthodologique[81] de l'approche en sections productives est tout d'abord rappelé dans un encart. Ce mode de lecture est ensuite utilisé pour caractériser les grands traits de l'accumulation en France au cours des deux périodes historiques 1900-1930 et 1950-1970. L'opposition entre les régimes d'accumulation au cours de ces deux périodes apparaît alors sous un jour nouveau en ce qui concerne tant l'articulation entre les sections productives que la place des échanges extérieurs[82]. L'examen du cas américain sur la période 1950-1980 apporte enfin un éclairage complémentaire[83].

Le cadre méthodologique de l'analyse en sections productives

Le découpage en « sections productives » a pour objet de regrouper les activités économiques non pas selon leur « nature », comme c'est essentiellement le cas dans les cadres de la Comptabilité Nationale, mais selon leur fonction, selon l'usage macro-économique (investissement des entreprises, consommation des ménages, exportation, etc.) qui en est fait. Peu importe la chose, ce qui compte est son coût économique ou sa valeur, d'un coté, sa fonction économique ou son usage et donc son utilisateur, de l'autre. Le principe de base de la classification sectionnelle est donc l'établissement d'une correspondance entre des fonctions macro-économiques, quelles qu'elles soient, et des sections, partitions correspondantes du système productif qui permettent de les assurer. Selon les fonctions retenues, peuvent donc être construits de très nombreux découpages sectionnels : aucune limite ne s'impose *a priori.* Le découpage proposé ici distingue deux fonctions essentielles, l'investissement des entreprises et la consommation des ménages, et deux modalités principales pour les satisfaire, la production directe nationale et l'échange international.

Concrètement un traitement approprié du TES (tableau entrées-sorties) conduit, moyennant une opération mathématique simple de partition (en rapport avec les fonctions retenues) et d'inversion des matrices de Léontieff, sous la réserve d'une hypothèse d'homogénéité des caractéristiques productives attachées au produit selon leur destination, au résultat suivant : regrouper toutes les activités productives nationales concourant directement ou indirectement (consommation intermédiaire des biens et des services) à produire et à mettre à la disposition des entreprises utilisatrices des outils de production (section SI des « biens d'équipement ») d'un côté, de l'autre des moyens de consommation, durables ou non, pour les ménages (section S2 « biens de consommation »). Les activités donnant lieu directement ou indirectement (consommations intermédiaires) à exportation de marchandises (bien ou services) sont classés dans une « section exportatrice » (S3). Les importations sont à leur tour classées en importations de type 1 (Ml) lorsqu'il s'agit de biens d'équipement, ou de biens intermédiaires destinés à être transformés en biens d'équipement, de type 2 (M2) dans le cas contraire (biens de consommation ou biens intermédiaires importés pour être transformés en biens de consommation).

On obtient ainsi un classement des activités économiques « productives » en trois sections :

- SI : biens d'équipement des entreprises (y compris biens et services intermédiaires incorporés) produits nationalement.
— S2 : biens de consommation des ménages[84] (y compris biens et services intermédiaires incorporés) produits nationalement.
- S3 : biens exportés (y compris biens et services intermédiaires incorporés), produits nationalement.

La classification sectionnelle (fonctionnelle) des importations (M1, M2) permet de caractériser la place des échanges extérieurs dans le fonctionnement macro-économique national. Ces informations peuvent également être utilisées pour analyser le coût des diverses fonctions économiques, compte tenu des échanges extérieurs. Ainsi, si les échanges extérieurs sont tendanciellement équilibrés peut-on définir le système d'observation suivant (dit « système sectionnel clos ») :

$\bar{S1} = S1 + \frac{M1}{M1 + M2} S3$, biens d'équipement des entreprises produits na tionalement ou

à travers l'échange international.

$\bar{S}2 = S2 + \frac{M2}{M1 + M2} S3$, biens de consommation des ménages produits nationalement ou à travers l'échange international.

En suivant la méthode proposée, l'ensemble des activités économiques peuvent être classées dans ce système d'observation, moyennant quelques hypothèses complémentaires (traitement des variations de stock, des institutions financières, etc.). C'est ce qui a été fait de manière continue de 1950 à 1974, de manière discontinue de 1900 à 1938. La comparaison des résultats de cet exercice avant et après le seconde guerre mondiale s'avère très instructive.

Une certaine prudence est nécessaire dans l'utilisation des données sur une période aussi longue (1900-1974). Les imperfections statistiques ne doivent pas être dissimulées. Sur la période 1950-1974, la qualité des données est celle de la Comptabilité Nationale (en ancienne base). Sur la période 1900-1938, la fragilité statistique est d'abord liée à la reconstitution de données sectorielles. L'application de la méthode précédente pour élaborer des données en sections productives a ensuite nécessité la mise au point de tableaux d'échanges interindustriels pour certaines années de référence. D'où une deuxième source de fragilité[85]. Nous pensons cependant, que les estimations réalisées, quoique grossières, reflètent assez justement les grands traits de l'économie française.

2.1. Accumulation et transformation des conditions de production en France

Les régimes d'accumulation qui ont prédominé du début du siècle jusqu'à la seconde guerre mondiale, puis à partir des années 1950 jusqu'à nos jours apparaissent profondément différents : la généralisation du fordisme entraîne, à partir des années 1950, un bouleversement des conditions de production et de forts gains de productivité qui tranchent avec la période antérieure. Des changements essentiels interviennent aussi au niveau de la formation des salaires, assurant une croissance plus régulière et plus soutenue des revenus salariaux. La consommation de masse peut ainsi se développer. Enfin, une internationalisation plus marquée de l'économie française apparaît à partir de la fin des années 1960. L'approche en terme de sections productives permet de préciser la nature de ces différences.

La croissance inégale des deux sections semble être une caractéristique commune aux deux régimes d'accumulation. Dans les deux cas, la section des biens d'équipement connaît une croissance beaucoup plus rapide. Au-delà de cette similitude, des divergences profondes se dégagent. C'est principalement la section des biens de consommation qui est touchée par les transformations dans les conditions de production au lendemain de la seconde guerre mondiale, alors qu'au contraire cette section était auparavant demeurée relativement préservée. Par là même, les rapports existant entre les deux sections vont se trouver profondément modifiés.

2.1.1. Un développement inégal des deux sections

Il s'agit là d'un point commun aux deux grandes périodes 1900-1930 et 1950-1974. Dans les deux cas, la croissance de la section des biens d'équipement est beaucoup plus soutenue que ce soit en termes de valeur, de volume d'investissement ou d'effectifs (voir tableau 4.6.). La part de la section $\bar{S}1$ dans la valeur ajoutée totale qui n'était que de 14, 7 % en 1900 atteint 16,1 % en 1929, chute durant la crise des années 1930 pour remonter à 20, 3 % en 1959 et atteindre 25, 9 % en 1974.

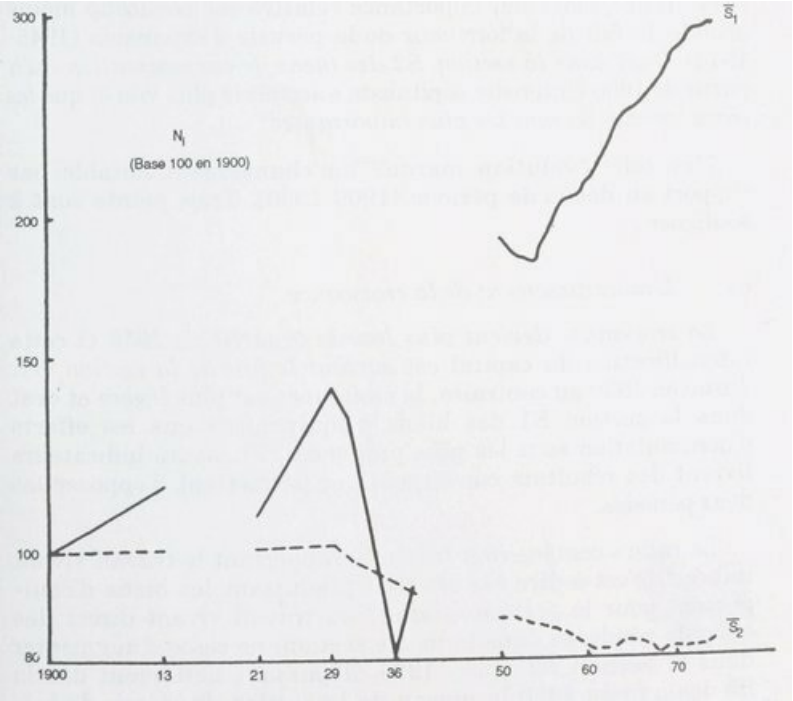
TABLEAU 4.6.
La croissance inégale des deux sections

Taux de croissance moyen annuel (%)		1900 1913	1913 1929	1921 1929	1929 1938	1938 1959	1950 1959	1959 1974
Valeur ajoutée (prix 1963)	$\bar{S}1$	2,9	1,5	9,6	– 5,0	5,8	4,8	7,7
	$\bar{S}2$	1,9	1,6	5,9	– 0,5	2,3	4,7	5,5
F.B.C.F. (prix 1959)	$\bar{S}1$	4,7	2,6	12,2	– 7,7	7,2	9,5	8,7
	$\bar{S}2$	3,0	2,4	6,2	– 3,8	4,1	4,4	7,7
Emploi	$\bar{S}1$	1,2	1,2	3,3	– 4,4	3,8	1,0	2,3
	$\bar{S}2$	0,1	0,1	0,1	– 1,1	– 0,5	– 0,5	0

Source : H. Bertrand, J. Mazier, Y. Picaud, G. Podevin *(op. cit.).*

C'est au niveau de l'emploi que les résultats sont les plus frappants. Sur très longue période (1900-1974) seule la section $\bar{S}1$ des biens d'équipement est créatrice nette d'emploi. En conséquence, ses effectifs en pourcentage du total passent de 8,5 % du total en 1900 à 11,3 % en 1929, 18,8 % en 1959 et 24,7 % en 1974. Il est significatif que ce résultat, déjà observé depuis la seconde guerre mondiale, se retrouve sur une période séculaire (voir graphique 4.4.). Mais cette extension inégale des deux sections ne recouvre pas la même réalité durant le premier tiers du XXe siècle et après 1950. La croissance plus rapide de $\bar{S}1$ne constitue pas en tant que telle une caractéristique propre, et encore moins une contradiction dans le mode de développement comme certains auteurs le laissent entendre[86]. Tout dépend du mode d'articulation existant entre les deux sections et nous allons voir qu'il existe à ce niveau des différences notables.

GRAPHIQUE 4.4. - *L'emploi dans les deux sections productives*



2.1.2. Le bouleversement des conditions de production ne touche la section des biens de consommation qu'à partir des années 1950

A travers une croissance soutenue des investissements et une élévation de l'intensité

capitalistique, les conditions de production se trouvent profondément transformées au lendemain de la seconde guerre mondiale. *Le développement du fordisme* entraîne de forts gains de productivité qui contrastent avec la croissance ralentie observée durant le début du siècle (voir chapitre I). Rappelons que la croissance de la productivité des années 1920 s'explique principalement par un phénomène de rattrapage après la première guerre mondiale. Durant cette période, le taylorisme ne pénètre qu'un nombre restreint d'industries et le mode d'accumulation demeure à dominante extensive au sens où les gains de productivité sont limités et où le capital par tête s'accroît faiblement. Ce phénomène de rattrapage s'observe également au cours de l'immédiat après-guerre (1945-1955), mais son importance relative est beaucoup moins grande du fait de la longueur de la période d'expansion (1945-1974). *C'est dans la section S2 des biens de consommation* qu'à partir de 1950 l'intensité capitaliste s'accroît le plus vite et que *les transformations sont les plus importantes.*

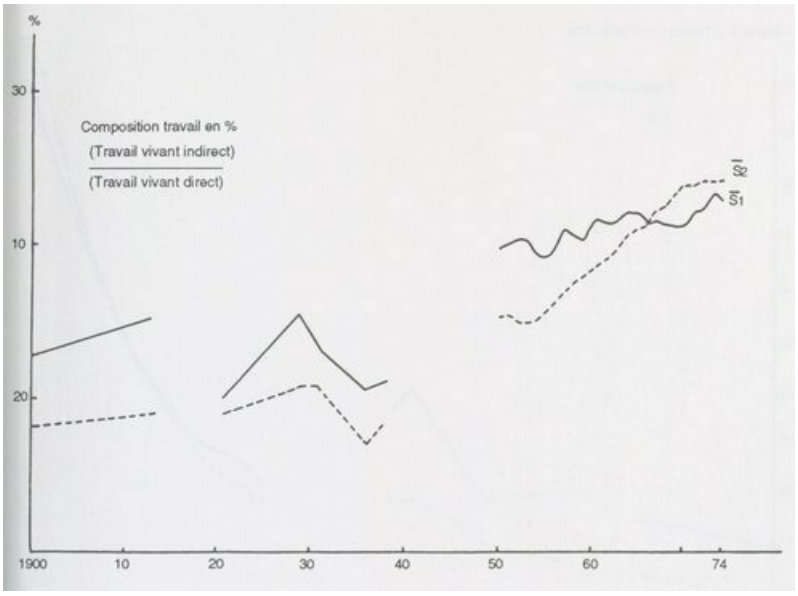
Une telle évolution marque un changement notable par rapport au début de période (1900-1930). Trois points sont à souligner :

a) L'alourdissement de la croissance

La croissance devient plus lourde à partir de 1955 et cette intensification du capital est *surtout le fait de la section S2.* Jusqu'en 1930 au contraire, la croissance est plus légère et c'est dans la section S1 des biens d'équipement que les efforts d'accumulation sont les plus prononcés. Plusieurs indicateurs livrent des résultats convergents et permettent d'opposer les deux périodes.

Le ratio « *composition-travail* » rapportant le travail vivant indirect (c'est-à-dire les effectifs produisant les biens d'équipement pour la section étudiée) au travail vivant direct (les effectifs employés dans la même section) ne cesse d'augmenter dans la section S2 après 1955, dépassant nettement dès la fin des années 1960 le niveau de la section des biens d'équipement qui était initialement beaucoup plus lourde (voir graphique 4.5.).

GRAPHIQUE 4.5. - *La* ***composition travail dans les deux sections productives*** *(en* %)

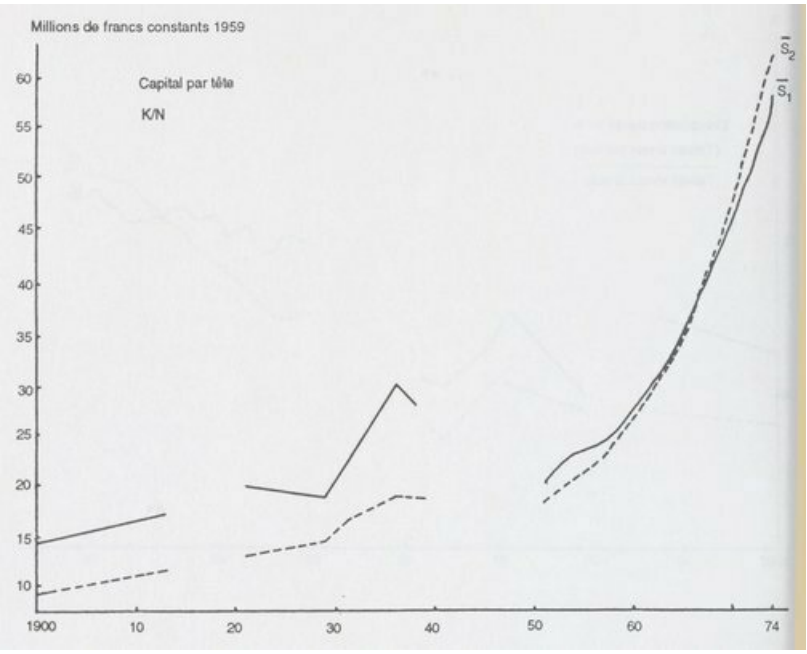


De *même le taux d'investissement* (à prix courants) augmente plus rapidement à partir de 1955 dans S2 que dans S1. Durant les années 1920, on observe au contraire une baisse du taux d'investissement dans S2 alors que dans S1 ce dernier s'accroît d'une manière continue

de 1900 à 1930. Une observation identique peut enfin être faite avec le taux d'accumulation, et avec le capital par tête (graphique 4.6. et tableau 4.7.). Dès le milieu des années 1960, à la suite d'une plus forte intensification du capital, le niveau du capital par tête de S2 dépasse celui de S1 alors qu'il était très largement inférieur durant la première moitié du siècle.

Cet alourdissement plus prononcé de la section des biens de consommation se retrouve partiellement dans le cadre d'une *analyse en termes de branches.* (voir chapitre I). Jusqu'en 1930, la croissance et l'accumulation sont tirées par un ensemble de branches (industries des biens intermédiaires et des biens d'équipement, énergie et transport) qui jouent un rôle moteur tandis que le reste de l'économie (industrie des biens de consommation traditionnels, agriculture, bâtiment et travaux publics, services et commerces) encore très marqué par les activités de petite production fait preuve d'un moindre dynamisme. A partir des années 1950, au contraire, les rythmes d'accumulation tendent à se rapprocher entre les différentes branches. Les secteurs traditionnels connaissent une mutation importante sous l'effet d'une accumulation plus soutenue : modernisation de l'agriculture, début d'industrialisation du bâtiment, apparition des grandes surfaces, développement de nouveaux services, essor des biens de consommation durables. L'approche en terme de sections productives permet de préciser et de confirmer l'opposition existant entre ces deux grands types de branches au niveau de la dynamique de l'accumulation.

GRAPHIQUE 4.6. - *Le* ***capital par tête dans les deux sections productives*** *(MF 1959 par tête)*



b) Les gains de productivité

En matière de gains de productivité, on retrouve au niveau de chacune des sections les grandes tendances observées dans l'ensemble de l'économie : croissance lente jusqu'en 1930 malgré le phénomène de rattrapage durant les années 1920, forte accélération au lendemain de la seconde guerre mondiale. Les écarts entre les deux sections, bien que sensibles, sont de moindre importance (voir tableau 4.7.). De 1900 à 1930, la productivité du travail s'accroît moins vite dans la section S1 des biens d'équipement que dans la section S2 des biens de consommation qui demeure marquée par des activités de petite production. La faiblesse des gains de productivité durant les années 1920 laisse penser que les essais de développement du taylorisme qui se sont produits en France au cours de cette période sont demeurés à l'état de germe (voir les analyses du chapitre I). La situation se renverse à partir de 1950 avec

l'affirmation progressive du mode d'accumulation intensive, notamment dans la section S2 des biens de consommation. La croissance de la productivité est au départ plus rapide dans S2 puis une certaine convergence se produit par la suite. C'est dans cette section qu'interviennent les transformations les plus importantes en matière de conditions de production. Mais la croissance y est plus lente, ce qui limite les gains de productivité.

TABLEAU 4.7.
Croissance plus capitalistique et gains de productivité au niveau des sections productives

Taux de croissance moyen annuel (%)		1900 1913	1913 1929	1921 1929	1929 1938	1938 1959	1950 1959	1959 1974
Productivité du travail (par tête)	S1	1,7	0,4	6,0	– 0,6	1,9	3,8	5,2
	S2	1,8	1,6	5,7	0,6	2,9	5,3	5,5
Capital par tête	S1	1,5	0,6	– 0,8	4,7	– 0,5	3,2	5,6
	S2	1,9	1,5	1,6	2,7	1,5	4,2	6,1

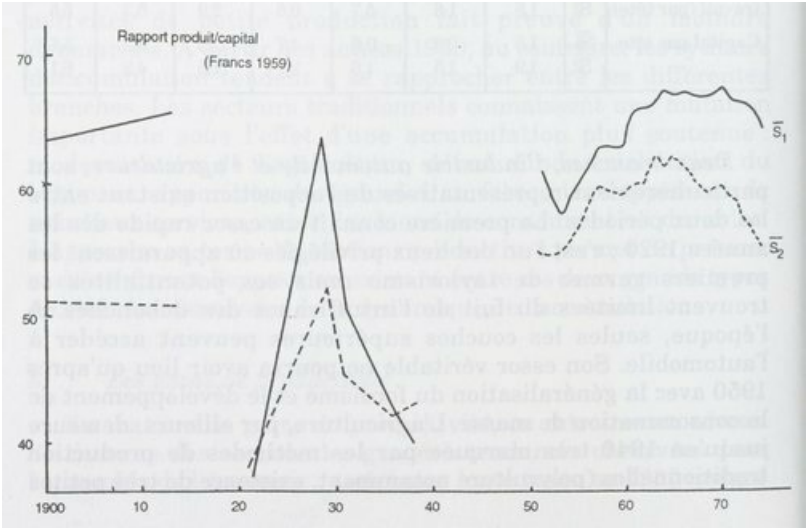
Deux branches, l'industrie automobile et l'agriculture, sont particulièrement représentatives de l'opposition existant entre les deux périodes. La première connaît un essor rapide dès les années 1920 ; c'est l'un des lieux privilégiés où apparaissent les premiers germes de taylorisme mais ses potentialités se trouvent limitées du fait de l'insuffisance des débouchés. A l'époque, seules les couches supérieures peuvent accéder à l'automobile. Son essor véritable ne pourra avoir lieu qu'après 1950 avec la généralisation du fordisme et le développement de la consommation de masse. L'agriculture, par ailleurs, demeure jusqu'en 1940 très marquée par les méthodes de production traditionnelles (polyculture notamment, existence de très petites exploitations). Après 1950, la concurrence de la grande agriculture entraîne une modernisation et une spécialisation de la petite agriculture accompagnée de forts gains de productivité. L'exode rural s'amplifie fournissant à la fois les bataillons de nouveaux consommateurs et la main-d'œuvre nécessaire à la nouvelle industrie.

c) *L'examen du ratio production sur capital permet de synthétiser les résultats précédents*

Ce ratio bien qu'il soit très controversé, est fréquemment utilisé en raison de son caractère synthétique qui permet de résumer les effets conjoints de la productivité du travail et de l'intensification du capital et en raison de son rôle important dans la détermination de la rentabilité du capital. C'est à ce double titre que nous l'avons déjà utilisé dans le chapitre I lors de la caractérisation des régimes d'accumulation et que nous y avons à nouveau recours ici sans ré-exposer l'ensemble des critiques qui peuvent lui être adressées.

L'opposition entre les régimes d'accumulation des années 1920 et des années 1960 trouve une nouvelle illustration (voir graphique 4.7.).

GRAPHIQUE 4.7. - ***Le ratio production sur capital dans les deux sections productives (en % ; francs 1959)***



Jusqu'en 1930, le ratio production sur capital ne connaît pas de modifications profondes au-delà de la rupture liée à la guerre. Les niveaux atteints en 1929 sont proches de ceux de 1900. Le régime d'accumulation à dominante extensive n'entraîne que des gains de productivité limités mais est relativement peu coûteux en capital. Des changements importants se produisent au lendemain de la seconde guerre mondiale avec la généralisation du mode d'accumulation intensive. Dans un premier temps, des résultats favorables sont obtenus. A travers les gains de productivité, le ratio production sur capital est relevé d'une manière notable. Mais, ces résultats positifs ne peuvent être durables[87]. Dans la section S2 des biens de consommation où l'alourdissement de la croissance est beaucoup plus prononcé, le ratio production sur capital se retourne à la baisse dès 1960. Un tel retournement n'intervient que plus tardivement dans la section $\overline{S}1$ des biens d'équipement. Au total, nous retrouvons en 1974, après une période de plafonnement ou de baisse plus ou moins prolongée, des niveaux proches de ceux du début du siècle.

Ces transformations dans les conditions de production n'ont pas que des effets sur l'efficacité du capital. Elles altèrent également les rapports existant entre les deux sections et par là même, les modalités de la reproduction globale du système se trouvent modifiées.

2.2. Régime d'accumulation et reproduction d'ensemble : deux périodes très contrastées en France

La croissance inégale des deux sections est une caractéristique commune aux deux grandes périodes 1900-1930 et 1950-1974. La section des biens d'équipement connaît dans les deux cas un développement plus rapide que celle des biens de consommation mais une différence majeure existe. Dans le premier cas, jusqu'en 1930, il y a autodéveloppement de la section des biens d'équipement tandis qu'à partir des années 1950, une articulation très étroite est réalisée entre les deux sections. Enfin l'ouverture sur l'extérieur, à partir de la fin des années 1960, marque une rupture essentielle qui ne se retrouve pas durant les années 1920.

2.2.1. Une auto-accumulation de la section des biens d'équipement de 1900 à 1930

Durant les années 1920, nous assistons dans une large mesure à un autodéveloppement de $\overline{S}1$, les investissements de $\overline{S}1$ assurant une extension des débouchés de cette même section. C'est la faiblesse des efforts d'investissement réalisés dans S2 et le caractère limité des transformations qui interviennent dans cette section qui sont à l'origine de cette auto-accumulation dans la section $\overline{S}1$. *Un tel mode de croissance apparaît déséquilibré et ne peut*

être durable. Les investissements effectués dans S1 ne constituent en effet à cette époque qu'une fraction limitée du total des investissements (entre 10 et 15 % en moyenne sur la période 1900-1930) si bien qu'ils ne peuvent assurer à eux seuls une extension suffisante des débouchés. Une analyse plus fine isolant la section exportatrice va dans le même sens. La section exportatrice S3 absorbe une partie non négligeable des investissements mais la section S2 demeure la débouché principal (voir tableau 4.8.).

TABLEAU 4.8.
La part de chaque section dans les investissements totaux à prix courants (I_1, I_2, I_3)

%	1900	1913	1921	1929	1938	1951	1959	1974
I_1	10,9	13,0	8,1	12,8	9,9	15,2	16,1	16,3
I_2	74,4	71,7	72,7	71,1	79,8	65,9	65,0	61,8
I_3	14,7	15,4	19,2	16,2	10,3	18,8	18,9	21,8

Pour qu'il en soit autrement, il aurait fallu que l'impulsion vienne des investissements dans S2. De tels investissements n'auraient pu être induits que par une transformation des méthodes de production rendues nécessaires pour faire face à cette nouvelle demande. De telles conditions n'ont pu être remplies durant les années 1920 pour plusieurs raisons. Le contexte ne se prêtait pas à des bouleversements au niveau des méthodes de production. Certes, des potentialités existaient. Des applications du taylorisme furent mises en œuvre en France dans certaines industries (mines, automobile) mais elles demeurèrent limitées. La prédominance d'activités de petite production dans de nombreux secteurs industriels constituaient un frein important. De même l'organisation sociale - la place du monde rural et la structure des villes — ne constituait pas un environnement propice à l'apparition de nouvelles consommations. Par ailleurs, la formation des revenus salariaux relevait d'un mode de régulation encore largement concurrentiel à la fois en ce qui concerne la dépendance par rapport aux fluctuations de l'activité industrielle et en ce qui concerne l'indexation incomplète des salaires nominaux par rapport aux prix (voir chapitre II). Le salaire réel par tête ne progressait que lentement et connaissait des baisses importantes certaines années. Le salaire indirect était presque inexistant. En conséquence, la progression de la masse des salaires réels n'était pas suffisamment forte ni régulière pour assurer une extension permanente des débouchés de la section S2. L'ensemble de ces facteurs expliquent que, durant les années 1920, le mode de développement en France soit déséquilibré et marqué par une auto-accumulation de la section des biens d'équipement.

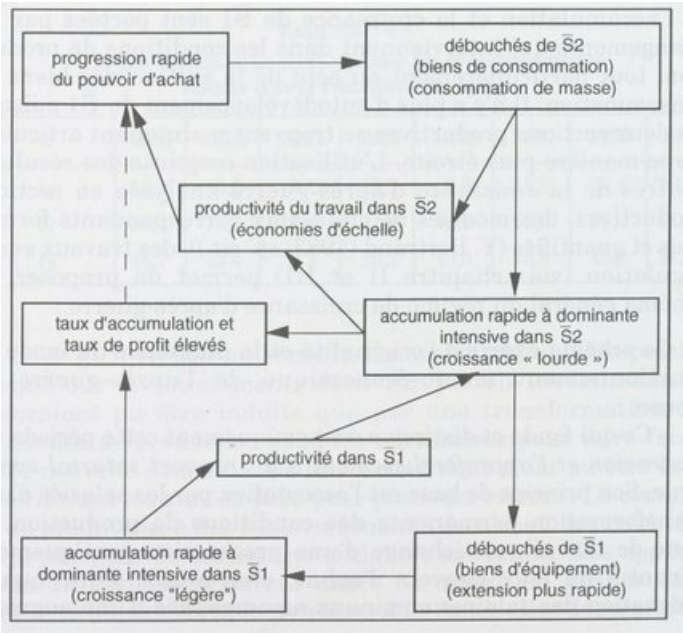
2.2.2. L'originalité du mode de croissance de l'après-guerre

Durant les années 1950 et 1960 au contraire, la dynamique de l'accumulation et la croissance de S1 sont portées par les changements qui interviennent dans les conditions de production, tout particulièrement au sein de la section des biens de consommation. Il n'y a plus d'autodéveloppement de SI puisque les deux sections productives se trouvent maintenant articulées d'une manière plus étroite. L'utilisation conjointe des résultats chiffrés de la croissance d'après-guerre analysée en sections productives, des modèles de croissance correspondants formalisés et quantifiés (Y. Bertrand (1983, *op. cit.)),* des travaux sur la régulation (voir chapitre II et III) permet de proposer un schéma général du régime de croissance d'après-guerre.

Ce schéma exprime l'originalité et la puissance du mode de fonctionnement macro-économique de l'après-guerre en France :

— Ce qui fonde et distingue économiquement cette période est *l'extension et l'approfondissement d'un rapport salarial spécifique.* Son principe de base est l'acceptation par les salariés d'une transformation permanente des conditions de production, et donc de travail, en échange d'une progression pratiquement garantie de leur pouvoir d'achat, c'est-à-dire d'une quasi-indexation des salaires nominaux accompagnée d'une augmentation plus ou moins régulière et forfaitaire. Le « contrat social » est relativement centralisé : d'une part il dépasse très largement le travailleur individuel et résulte de négociations collectives entre représentants des salariés et patronat ; d'autre part, il tend à se globaliser, passant des entreprises aux branches (ou aux secteurs), de celles-ci à l'ensemble des activités et à l'échelle du pays, ce qui uniformise les progressions et donne aux instances centrales (syndicats de salariés ou patronaux), et à la Puissance Publique une importance de plus en plus décisive.

- Ce mécanisme, qui est au cœur de la période, a rendu possible *une révolution dans la production des biens de consommation,* c'est-à-dire de la section S2, et simultanément une révolution dans les modes de vie. Il est en effet possible alors d'élargir sans cesse la consommation de couches sociales de plus en plus nombreuses (cadres moyens, employés, ouvriers qualifiés, paysans moyens, etc.) et d'étendre de ce fait en permanence l'échelle de la production. Un nouveau terrain d'expansion est ainsi ouvert à l'intensification des processus productifs et au mode de production capitaliste.



Ce deuxième mécanisme (bas du schéma) est le complément indispensable du premier (haut de schéma) à deux titres : d'une part pour des raisons économiques faciles à comprendre :

débouchés → accumulation → productivité → pouvoir d'achat

d'autre part, et surtout, parce qu'il permet d'associer à la progression des salaires réels un taux de profit élevé qui trouve à s'employer tout naturellement sous la forme de nouvelles opportunités d'investissement. Les profits sont ainsi recyclés. Le plein emploi a toutes les chances d'être atteint. Le système associe salaires élevés et profits élevés, ce qui est de nature à reproduire non seulement le schéma économique, mais aussi le consensus social nécessaire qui en est la clef de voûte. Que les opportunités d'investir dans S2 viennent à manquer ou à

faiblir et il pourrait bien ne plus en être de même. C'est l'ensemble du schéma proposé qui caractérise la croissance d'après-guerre, toute altération dans l'un des enchaînements exposés pouvant entraîner l'enrayement du processus.

Il convient, en outre, d'ajouter à ce schéma de nombreux facteurs qui ont permis ou favorisé son fonctionnement :

- *L'extension de nouvelles formes de rémunération et de nouvelles formes de consommation, individuelle ou collective,* stabilisent les revenus et les rendent moins dépendants des fluctuations de l'activité économique, contribuant ainsi à améliorer les mécanismes. Un des aspects importants de la période est précisément l'apparition de nouvelles formes institutionnelles : essor du salaire indirect et des transferts sociaux ; nouvelles modalités du financement du logement ; développement des dépenses de consommation et d'infrastructure de l'Etat. Il en va de même de l'organisation de nouvelles procédures de paiement (crédit à la consommation et ventes à tempérament, crédit au logement, aux jeunes ménages, etc.) qui rendent accessibles les biens durables et en régularisent l'acquisition. Soulignons que la quasi-indexation des salaires (et de la plupart des autres revenus du travail) évite les effets en retour dépressifs et pervers des hausses de prix sur la consommation, au prix, il est vrai, de certaines tendances inflationnistes.

- L'élargissement incessant et rapide de la production implique que les entreprises puissent disposer en permanence de moyens de financement correspondants. Des formes de concurrence de plus en plus oligopolistiques permettent aux entreprises et aux secteurs en croissance rapide d'autofinancer une part importante de leurs besoins. Leur accès aux ressources monétaires créées est rendu plus aisé grâce à la politique de distribution du crédit du système bancaire. De plus, la relative régularité de la croissance diminue les risques et les erreurs d'investissement sont sanctionnées moins durement en période inflationniste.

L'ensemble de ces conditions ont donc assuré la spécificité et la force du régime d'accumulation de l'après-guerre. L'opposition avec les années 1920 apparaît ainsi clairement. Ces analyses en sections productives nous conduisent d'ailleurs à faire *une mise au point d'ordre méthodologique.* La notion de régime d'accumulation a jusqu'alors été réduite à l'ensemble des facteurs régissant le processus d'investissement et les conditions de production. L'opposition entre régime d'accumulation extensive et intensive renvoie en fait à *deux modes distincts de fonctionnement sectionnel de l'économie,* c'est-à-dire des types spécifiques d'articulation entre sections productives : auto-accumulation de la section des biens d'équipement dans un cas, articulation étroite entre les deux sections dans un autre.

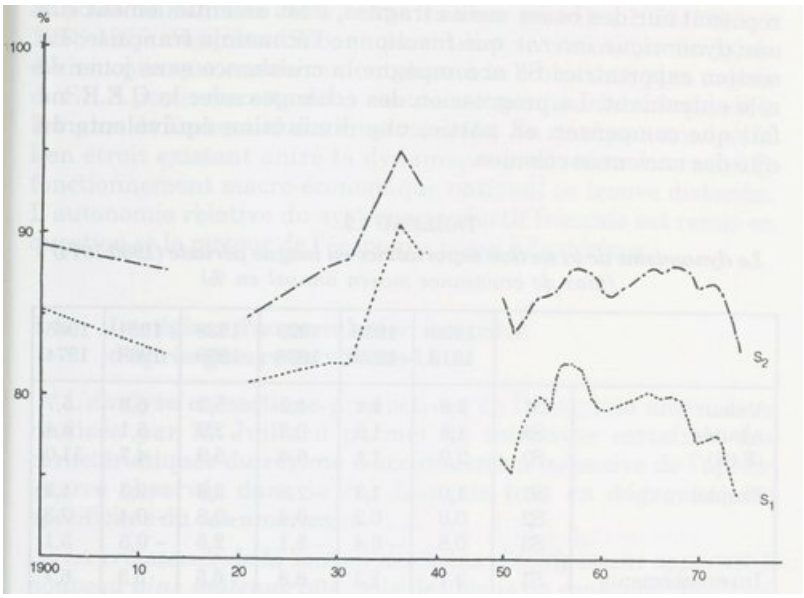
Un dernier point doit maintenant être examiné. L'essentiel des raisonnements précédents a porté sur une économie nationale considérée comme un système clos. Or, l'insertion de l'économie française dans l'environnement international s'est faite suivant des modalités différentes au cours des deux grandes périodes étudiées.

2.3. Une plus grande ouverture sur l'extérieur à partir du milieu des années 1960 en France

La place des échanges extérieurs jusqu'en 1930 doit être appréciée d'une manière nuancée. Il serait faux de ne voir dans la France qu'une économie protégée par des barrières douanières et repliée sur elle-même. Durant les années 1920, les exportations connaissent une croissance rapide, notamment pour certaines branches industrielles. Mais, le phénomène de rattrapage après la première guerre doit là aussi être pris en compte et nous interdit d'accorder une importance trop grande à ce développement soutenu des exportations. De plus, une partie importante de nos échanges extérieurs se fait en direction des colonies. Jusqu'en 1930, le développement de l'économie française apparaît assez autocentré. Les taux de couverture sur le marché intérieur demeurent relativement élevés, notamment dans la

section S2 des biens de consommation grâce aux mesures spécifiques prises en matière agricole (voir graphique 4.8.). Durant cette période, la section exportatrice S3 ne fait pas preuve d'un dynamisme particulier (voir tableau 4.9.).

GRAPHIQUE 4.8. - ***Taux de couverture du marché intérieur par grandes sections*** *(en* %)



Des bouleversements se produisent par la suite. La crise des années 1930 entraîne un effondrement des échanges internationaux et un repli de l'économie française sur elle-même., Le taux de couverture du marché intérieur atteint 95 % en 1936 pour la section des biens de consommation. A l'opposé, à la suite des ruptures entraînées par la seconde guerre, de fortes importations sont nécessaires durant les premières années de reconstruction (1945-1950) ce qui entraîne une chute notable des taux de couverture, particulièrement pour les biens d'équipement. Le début des années 1950 est alors marqué par une *reconquête progressive du marché intérieur*. L'économie française, encore protégée et tournée vers ses colonies, retrouve un degré d'autonomie voisin de celui observé durant les années 1920.

Le régime central d'accumulation de l'après-guerre trouve sa *pleine expression à partir de 1955* et les structures productives s'adaptent aux nouvelles normes de production et aux nouvelles formes de la demande. Ce sont les transformations dans la section des biens de consommation qui, à ce titre, jouent un rôle moteur. L'année 1958 marque un tournant et apparaît comme l'amorce d'une reconversion réussie : dévaluation, début de l'ouverture des frontières, acceptation de la concurrence internationale, décolonisation et redéploiement progressif du commerce extérieur français. Les relations avec l'extérieur reposant sur des bases moins fragiles, c'est essentiellement *sur une dynamique interne* que fonctionne l'économie française. La section exportatrice S3 accompagne la croissance sans jouer de rôle entraînant. La progression des échanges avec la C.E.E. ne fait que compenser, en partie, une diminution équivalente du côté des anciennes colonies.

TABLEAU 4.9.
Le dynamisme *de la* ***section exportatrice en longue période (1900-1974)***
(taux de croissance moyen annuel en %)

		1900 1913	1913 1929	1929 1938	1938 1959	1951 1968	1968 1974
Valeur ajoutée (F 63)	S1	2,8	1,4	– 4,3	5,3	6,8	5,7
	S2	1,8	1,8	0,3	2,0	5,1	4,4
	S3	2,9	1,1	– 6,4	5,9	4,7	11,0
Emploi	S1	1,0	1,3	– 2,8	3,6	2,3	1,1
	S2	0,0	0,2	– 0,4	– 0,8	– 0,4	– 0,3
	S3	0,8	– 0,4	– 8,1	2,5	– 0,5	5,1
Investissements	S1	4,7	2,3	– 6,8	6,5	5,3	6,7
	S2	2,9	2,4	– 3,1	3,7	4,8	5,7
	S3	3,6	2,7	– 8,9	7,5	3,9	12,2

Pour autant, la place des échanges internationaux en tant que mécanismes régulateurs ne doit pas être sous-estimée. L'approvisionnement en matières premières, et particulièrement en produits énergétiques, se fait dans des conditions très favorables pour les pays industrialisés et facilite grandement leur développement accéléré. Un tel accès aux ressources naturelles est rendu possible par l'état de domination - directe ou indirecte - dans lequel se trouve la plus grande partie du Tiers-Monde. Par ailleurs, même si les échanges internationaux ne font qu'accompagner la croissance en France, ils constituent au niveau mondial un facteur de dynamisme certain. Leur stabilité est assurée par la prépondérance économique et politique des Etats-Unis et par l'utilisation du dollar comme monnaie internationale.

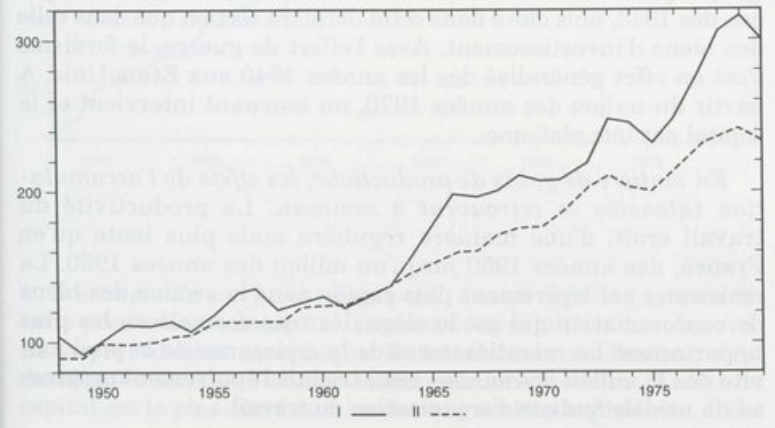
Une rupture se dessine à partir de la fin des années 1960. Les échanges avec l'extérieur prennent une place grandissante. Les taux de couverture baissent, le mouvement étant plus prononcé dans les biens d'équipement (voir graphique 4.8.). C'est désormais *la section exportatrice S3 qui exerce un rôle moteur au sein de l'ensemble de l'économie* (voir tableau 4.9.). La rupture est de ce point de vue très nette entre les deux périodes 1951-1968 et 1968-1975. Jusqu'en 1968, en particulier, les créations d'emplois étaient presque exclusivement dues à la croissance plus rapide de S1. A partir de cette date, c'est la section exportatrice qui est à l'origine de l'essentiel des emplois créés. En quelques années, le lien étroit existant entre la dynamique productive *interne* et le fonctionnement macro-économique *national* se trouve distendu. L'autonomie relative du système productif français est remis en question et le moteur de l'économie passe à l'extérieur.

2.4. Le régime d'accumulation intensive d'après-guerre aux Etats-Unis

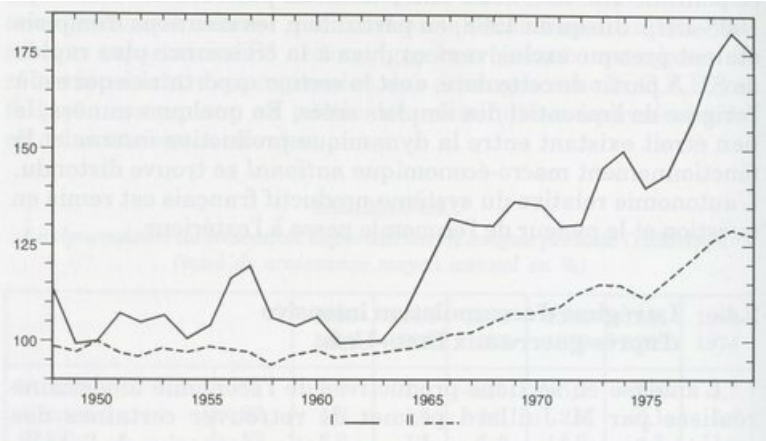
L'analyse en sections productives de l'économie américaine réalisée par M. Juillard permet de retrouver certaines des caractéristiques du régime d'accumulation intensive de l'après-guerre observés dans le cas français tout en dégageant les spécificités du cas américain.

La croissance de la section des biens d'équipement apparaît à nouveau plus soutenue que celle des biens de consommation que ce soit en termes de valeur ajoutée en volume (graphique 4.9.) ou d'effectifs (graphique 4.10.). Le phénomène est cependant moins marqué qu'en France jusqu'au milieu des années 1960.

GRAPHIQUE 4.9. - *La* ***valeur ajoutée en volume dans les deux sections*** *(indice base 100 en 1950 aux Etats-Unis)*



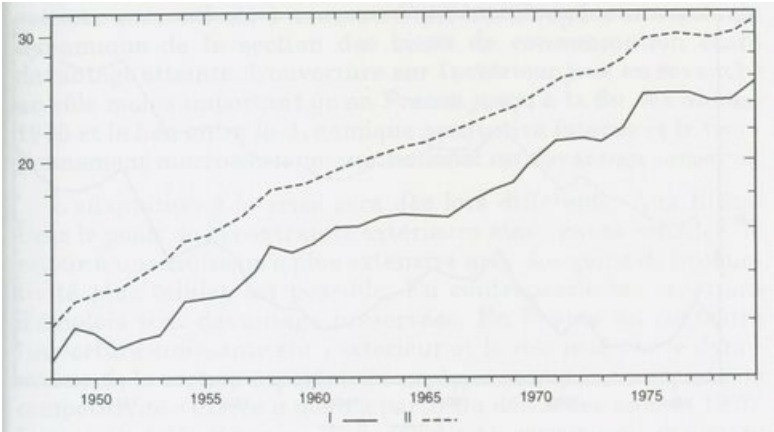
GRAPHIQUE 4.10. — *L'emploi dans les deux sections américaines* *(indice base 100 en 1950)*



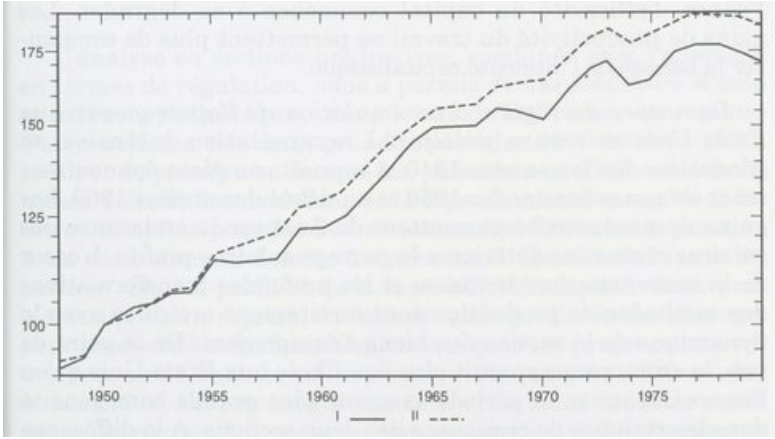
Les conditions de production sont profondément bouleversées, surtout dans la section des biens de consommation. *Mais ces changements interviennent plus précocement qu'en France et atteignent plus tôt leurs limites.* L'alourdissement de la croissance peut être repéré par l'évolution du capital par tête qui croît fortement dès les années 1950, la croissance étant légèrement supérieure dans la section des biens de consommation (graphique 4.11.). A la différence de la France, le capital par tête est, dès 1948, plus élevé dans cette dernière section que dans celle des biens d'investissement. Avec l'effort de guerre, le fordisme s'est en effet généralisé dès les années 1940 aux Etats-Unis. A partir du milieu des années 1970, un tournant intervient et le capital par tête plafonne.

En matière de gains de productivité, les effets de l'accumulation intensive se retrouvent à nouveau. La productivité du travail croît, d'une manière régulière mais plus lente qu'en France, des années 1950 jusqu'au milieu des années 1960. La croissance est légèrement plus rapide dans la section des biens de consommation qui est le siège des transformations les plus importantes. Le ralentissement de la croissance de la productivité dès le milieu des années 1960 traduit l'épuisement progressif du modèle fordiste d'organisation du travail.

GRAPHIQUE 4.11. -*Le capital par tête dans les deux sections aux Etats-Unis* *(milliers de $ 1972 par tête)*

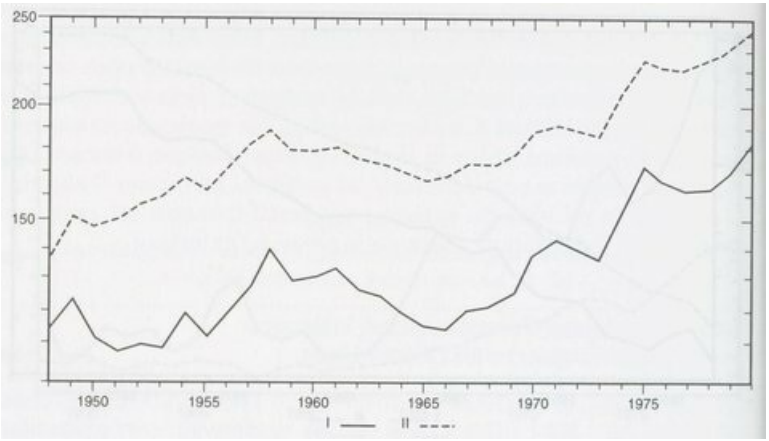


GRAPHIQUE 4.12. -*La productivité par tête dans les deux sections* *(base 100 en 1950 aux Etats-Unis)*



L'examen du coefficient de capital, c'est-à dire de l'inverse du ratio production sur capital, permet de synthétiser les observations précédentes (graphique 4.13.). Comme en France, c'est dans la section des biens de consommation que le coefficient de capital est le plus élevé et a tendance à croître le plus vite. C'est dans cette section que l'alourdissement de la croissance a été le plus prononcé et, dès les années 1950, c'est-à-dire plus tôt qu'en France, l'efficacité du capital commence à se dégrader. Les gains de productivité du travail ne permettent plus de compenser la hausse de l'intensité capitalistique.

GRAPHIQUE 4.13. -*Le coefficent de capital dans les deux sections*
(en % aux Etats-Unis)



La nature du régime d'accumulation de l'après-guerre aux Etats-Unis se trouve précisée. L'accumulation intensive se généralise dès les années 1940 et connaît son plein épanouissement au cours des années 1950 et au début des années 1960. Les gains de productivité permettent de financer la croissance des salaires réels sans détériorer le partage salaires-profits. L'essor de la consommation de masse et les profondes transformations des méthodes de production sont étroitement articulés avec la dynamique de la section des biens d'équipement. De ce point de vue, la croissance apparaît plus équilibrée aux Etats-Unis qu'en France durant cette période avec une plus grande homogénéité dans les rythmes de croissance des deux sections. A la différence de la France, la section des biens de consommation a en effet été touchée par le fordisme dès les années 1940 et les évolutions des deux sections ont pu être par la suite plus parallèles.

La crise du régime d'accumulation intensive est plus précoce aux Etats-Unis qu'en France. L'épuisement du modèle fordiste d'organisation du travail se manifeste, par un ralentissement marqué des gains de productivité dès le milieu des années 1960. Il en résulte une baisse de la part des profits qui accentue le déclin de la rentabilité du capital. Le déséquilibre entre les deux sections se manifeste à nouveau d'une manière plus marquée, la dynamique de la section des biens de consommation étant davantage atteinte. L'ouverture sur l'extérieur joue en revanche un rôle moins important qu'en France jusqu'à la fin des années 1970 et le lien entre la dynamique productive interne et le fonctionnement macro-économique national est davantage préservé.

L'adaptation à la crise sera dès lors différente. Aux Etats-Unis le poids de la contrainte extérieure étant moins sensible, le retour à une croissance plus extensive avec des gains de productivité plus faibles est possible. En contrepartie les créations d'emplois sont davantage préservées. En France au contraire l'ouverture croissante sur l'extérieur et le rôle joué par le dynamisme de la section exportatrice expliquent que la contrainte de compétitivité s'exerce à plein à partir du début des années 1970. La préservation de gains de productivité importants, même au détriment de l'emploi, apparaît comme un impératif.

*

L'analyse en sections productives, combinée avec l'approche en termes de régulation, nous a permis de **caractériser d'une manière synthétique,** dans le cas de la France, les régimes d'accumulation des deux grandes périodes 1900-1930 et 1950-1970, et de prendre en compte les phénomènes d'internationalisation. L'étude des modalités de la reproduction d'ensemble a été moins complète pour les autres économies dominantes puisque nous nous sommes limités à un examen des déterminants du partage salaires-profit et de la rentabilité du capital. Cette problématique sera reprise, dans la seconde partie de cet ouvrage, pour analyser les dysfonctionnements qui sont progressivement intervenus et ont abouti aux crises des années 1930 et des années 1970. En s'en tenant aux deux grandes périodes de croissance, une première constatation se dégage : *le développement inégal des sections, au profit de la section des biens d'équipement, semble être la règle,* sorte de loi de développement du capitalisme en longue période. Mais cette extension inégale renvoie, selon les périodes, à des mécanismes profondément différents.

De 1900 à 1930, le développement inégal des sections recouvrait plutôt *une auto-accumulation de la section des biens d'équipement,* les investissements de cette section assurant une extension de cette même section dans le cadre d'un développement assez largement autocentré. Le contexte économique et social ne se prêtait à des bouleversements ni des méthodes de production, ni des modes de vie. *Le régime d'accumulation demeurait à dominante extensive avec des gains de productivité limités.* La régulation des revenus salariaux restait concurrentielle avec une forte dépendance vis-à-vis des pulsations de

l'activité économique et une indexation incomplète par rapport aux prix, ce qui ne permettait pas d'assurer une progression suffisamment forte et régulière des salaires et donc des débouchés de la section des biens de consommation. De même, la formation des prix et des profits restait très dépendante des fluctuations économiques. *La stabilité de la part salariale était assurée par le jeu de la régulation concurrentielle* : en période d'expansion inflationniste, la hausse des prix freinait l'accroissement des salaires réels et des gains de productivité plus importants étaient dégagés, ce qui assurait une restauration de la part des profits. En période de récession, le ralentissement de la croissance de la productivité et la décélération, voire la baisse des prix, contribuaient à accroître la part des salaires. La relative stabilité en longue période du partage salaires-profit n'était cependant pas systématique comme l'a montré le cas de l'Allemagne durant l'entre-deux-guerres : le blocage de la croissance dans ce pays au cours des années 1920 a en effet entraîné une baisse durable de la part des profits.

En l'absence de bouleversement majeur des conditions de production, *l'évolution de la rentabilité du capital* était très dépendante des fluctuations de l'activité économique du fait de leur incidence à la fois sur la part des profits et sur le taux d'utilisation des capacités de production. Ainsi s'expliquent les différences qui ont pu être observées durant les années 1920 entre la France et la Grande-Bretagne d'une part, où le taux de profit a été restauré, et l'Allemagne d'autre part, où l'on a assisté à un blocage persistant de l'accumulation. Au-delà de ces divergences sur lesquelles nous reviendrons, *le mode de croissance* qui a prédominé jusque durant l'entre-deux-guerres *était profondément déséquilibré* du fait de l'autodéveloppement de la section 1 des biens d'équipement et de l'absence ou de l'insuffisance d'articulation entre les deux sections, comme cela est apparu clairement dans l'étude du cas français.

Le régime d'accumulation intensive de l'après-guerre apparaît très différent. La section 1 connaît toujours une croissance plus rapide mais il existe maintenant une *liaison étroite entre les deux sections* du fait des bouleversements des méthodes de production qui touchent particulièrement la section 2 et qui sont à l'origine d'un effort d'investissement soutenu. Des gains de productivité élevés permettent d'accorder une croissance soutenue du pouvoir d'achat du revenu salarial total, autorisant ainsi *l'essor de la consommation de masse* qui apparaît comme la contrepartie des transformations permanentes des conditions de production. La régulation des prix et des profits devient elle aussi plus monopoliste, la dépendance vis-à-vis de l'état des débouchés se réduit et un comportement de défense du taux de marge se généralise. Il apparaît en fait *une solidarité ex-post entre salaires et profits,* une croissance suffisante des salaires garantissant une extension régulière des débouchés et facilitant par là même la réalisation des profits. La plus grande stabilité du partage salaires-profit s'explique ainsi aisément : la dépendance par rapport aux fluctuations de l'activité économique existe toujours mais est plus réduite à la fois parce que la croissance est plus régulière et parce que les profits et les salaires peuvent s'accroître simultanément. Pour les mêmes raisons, le taux de profit est également plus stable mais il est davantage sensible à l'évolution de l' « efficacité du capital » du fait des changements qui interviennent au niveau des méthodes de production ; d'où, dans de nombreux pays, un mouvement de hausse en début de période suivi d'un retournement à la baisse lorsque la croissance devient trop coûteuse en capital par rapport aux gains de productivité qui peuvent être dégagés. *La cohérence et la force du régime d'accumulation intensive* n'en apparaissent pas moins clairement même si elles ont progressivement été remises en cause à partir du milieu des années 1960 sous l'effet d'un ensemble de facteurs qui seront étudiés plus loin.

Les modalités d'insertion dans l'environnement international ont enfin été étudiées dans le cas de l'économie française. Jusqu'à la fin des années 1960, les exportations ne font qu'accompagner la croissance ; le régime d'accumulation intensive fonctionne en France

selon une dynamique principalement interne, ce qui ne fait que renforcer sa cohérence. Un tournant important se produit cependant à partir de cette date avec *la place grandissante que prennent les échanges internationaux ;* en quelques années, l'autonomie relative de l'économie française se trouve remise en question. L'importance des phénomènes d'internationalisation nous conduit maintenant à examiner plus en détail comment la dynamique interne des économies dominantes s'est inscrite dans les relations économiques internationales.

Chapitre V

Relations économiques internationales et dynamique interne

Il est impossible d'étudier la dynamique de l'économie française sans tenir compte de l'évolution de l'économie internationale. D'une part, les mouvements longs de croissance et de stagnation affectent toujours un grand nombre de pays. L'étude des crises exige une connaissance précise de l'économie internationale, pour *déterminer si elles résultent de l'addition de crises internes aux principaux pays, de la transmission des difficultés de l'économie dominante, ou de distorsions propres aux relations internationales.* D'autre part, la richesse et la croissance d'un pays dépendent de sa place dans la hiérarchie des économies nationales, et de sa capacité à s'adapter aux changements de l'économie internationale.

Dans une première partie, seront présentées les principales transformations qu'a connues l'économie mondiale depuis la fin du XIXe siècle. Dans les parties suivantes, seront étudiés les facteurs qui ont contribué aux variations de la compétitivité de l'économie française.

1. LES MUTATIONS EN LONGUE PÉRIODE DE L'ÉCONOMIE INTERNATIONALE

Dans l'introduction générale, ont été présentées les directions dans lesquelles les principaux concepts de l'école de la régulation pouvaient être prolongés et adaptés pour rendre compte de l'évolution des relations économiques internationales. Le régime international de croissance résulte des écarts entre les dynamiques de l'offre et de la demande dans les économies les plus avancées, qui déterminent l'évolution des échanges par produits, la configuration des relations bilatérales et les conditions d'adaptation des économies nationales à la contrainte extérieure. La régulation internationale est l'ensemble des arrangements institutionnels, principalement d'ordre monétaire, financier et commercial qui assurent la stabilité de la croissance internationale.

1.1. Le régime de croissance international et ses transformations

Dans les décennies qui précédent la première guerre mondiale, se mettent en place des réseaux de transports et de télécommunication modernes, qui permettent le développement rapide des échanges internationaux de marchandises et de capitaux. En 1913, la part du commerce extérieur dans la production des pays européens et de certains pays en voie de développement est déjà très élevée ; les exportations de capitaux en France et surtout au Royaume-Uni représentent une proportion significative de leur investissement intérieur. L'internationalisation est déjà importante, mais elle s'est développée selon une dynamique, et avec des procédures de régulation très différentes de celles d'aujourd'hui.

Pendant la période 1870-1913, les échanges internationaux de produits primaires représentent une part stable et élevée du commerce mondial (plus de 60 %)[88]. En volume, la croissance des échanges de produits primaires est presque aussi forte que celle des échanges de produits manufacturés, tandis que le prix relatif des produits primaires n'est affecté,

jusqu'en 1913, que de mouvements cycliques modérés (voir tableaux 5.1. et 5.2.).

L'élément moteur du commerce international est constitué par les importations de produits de base par l'Europe. La croissance rapide de la population européenne (sauf en France) ainsi que la lente amélioration du pouvoir d'achat entraînent une forte augmentation des besoins alimentaires en Europe de l'Ouest. L'Europe achète du blé à la Russie, à l'Inde, l'Argentine, aux Etats-Unis, au Canada. Elle importe de la viande de l'Argentine, de l'Uruguay et de l'Australie. Le développement de l'accumulation extensive et l'expansion de nouveaux secteurs entraînent un accroissement massif des importations de matières premières pour l'industrie : l'Amérique du Nord, l'Amérique du Sud et l'Australie fournissent des quantités croissantes de laine, de coton et de métaux. Les pays neufs exportateurs de produits primaires utilisent leurs recettes d'exportations pour acheter des produits manufacturés en provenance de l'Europe de l'Ouest. Une part importante des exportations des pays capitalistes avancés est dirigée vers la périphérie et la semi-périphérie (voir tableau 5.3.). Les données portées dans le tableau 5.5. illustrent ces conclusions : pendant la période 1896-1900 à 1913, les importations mondiales de produits primaires ont augmenté beaucoup plus que les importations mondiales de produits manufacturés. Dans l'accroissement des premières, les achats des îles Britanniques et de l'Europe du Nord-Ouest jouent un rôle prépondérant.

TABLEAU 5.1.
Données de longue période sur les échanges internationaux
(volume des échanges de produits)
(taux de croissance annuel moyen en %)

	1890 1913	1913 1929	1929 1938	1938 1950	1953 1960	1960 1972	1972 1977
Produits manufacturés	3,4	1,5	– 2,5	3,2	9,0	9,6	7,2
Produits primaires	3,2	1,8	– 1,2	1,9	5,3	5,3	2,0

Source : 1890 à 1950 : W.A. Lewis, « World Production, Prices and Trade 1870-1960 ». Tableau I et II, *Manchester School of Economics and Social Studies*, vol. 20, 1952. 1953-1977 ; Gatt « Le commerce international en 1965 », « Le commerce international en 1977-1978 ».

TABLEAU 5.2.
Echanges internationaux : valeur unitaire des produits primaires/valeur unitaire des produits manufacturés

	1890	1913	1929	1938	1950	1953	1960	1963	1972	1977
Valeur unitaire relative des produits primaires	95,6	100	88,9	74,7	102	113,6	100,5	100	100,4	157

Source : même source que le tableau précédent.
1890-1950 = 100 en 1913.
1953-1977 = 100 en 1963.

TABLEAU 5.3.
Répartition des exportations de produits manufacturés des pays capitalistes avancés
par zone de destination - en % (prix courants) 1899-1955

	1899	1913	1929	1937	1955
Pays capitalistes avancés (1)	54,3	50,1	47,4	41,2	47,7
Autres pays	46,7	49,9	52,6	58,8	52,3

Source : Calculée à partir de Maizels, tableau A3.
(1) Y compris Japon.

TABLEAU 5.4.
Répartition des exportations de produits manufacturés des pays capitalistes avancés
par zone de destination - en % (prix courants) 1953-1977

	1953	1960	1973	1977
Pays capitalistes avancés	55,1	61,3	74,0	67,4
Pays en développement	35,7	28,9	18,4	24,9
Pays à économie planifiée	2,0	3,9	4,5	5,1

Note : Pays capitalistes avancés : Amérique du Nord, Europe Occidentale, Japon ; pays en développement : sans Australie, Nouvelle Zélande et Afrique du Sud.

Source : Calculée à partir de Gatt, « Le commerce international en 1961 » et « Le commerce international en 1977-1978 », matrices d'échanges de produits manufacturés.

Les exportations de capitaux de la Grande-Bretagne étaient en grande partie dirigées vers les pays neufs, et dans quelques pays tropicaux tels que le Brésil ou les Indes ; ils s'investissaient principalement dans les infrastructures de transport, ce qui favorisait l'insertion de ces pays dans le commerce mondial, et le développement des complémentarités, puisque le produit des emprunts servait à importer des produits manufacturés venant de Grande-Bretagne. Ces flux prenaient la forme d'émission d'obligations organisées par les grandes banques. Dans le cas de la France, les exportations de capitaux étaient moins cohérentes avec le processus de croissance internationale ; certaines étaient influencées par des objectifs de politique internationale. *Jusqu'en 1913, l'économie mondiale était organisée selon une division verticale du travail* : les pays capitalistes avancés exportent surtout des produits manufacturés et importent surout des produits primaires. Les autres pays connaissent des évolutions différenciées ; les pays neufs, favorisés par l'afflux de capitaux et de main-d'œuvre immigrée venant d'Europe, connaissent une croissance plus rapide que celle des pays industrialisés, grâce à une progression rapide de l'offre[89] ; les pays tropicaux enregistrent des résultats divergents, avec notamment de mauvaises performances pour les pays d'Asie.

TABLEAU 5.5.
Evolution de la demande internationale
Part de chaque région dans la variation des importations mondiales
(en %) aux prix courants de 1896-1900 à 1938

Régions	Importations tous produits			Importations de produits primaires			Importations de produits manufacturés		
	1896-1900 à 1913	1913 1928	1928 1937	1896-1900 à 1913	1913 1928	1928 1937	1896-1900 à 1913	1913 1928	1928 1937
E.U.et Canada	13,8	20,8	20,0	13,7	26,1	20,6	14,2	13,6	19,3
Angleterre/Irlande	10,6	16,7	8,2	12,9	21,5	6,5	6,3	10,3	10,2
Europe du Nord Ouest	36,6	14,6	28,0	41,2	19,0	36,7	27,8	9,1	17,5
Autre Europe	15,3	11,1	20,9	14,0	7,2	19,2	18,1	16,1	23,0
Amérique Latine, Océanie, Afrique, Asie	23,7	36,8	22,9	18,2	26,2	17,0	33,6	50,9	30,0
Variations des importations mondiales en %	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Variations des importations mondiales en millions de dollars	11 312	13 812	– 7 274	7 260	7 914	– 3982	3 997	5 953	– 3 292

Source : Calcul fait à partir de P.L. Yates, « Forty Years of Foreign Trade », tableaux A18-A21-A22.

Ce régime de croissance international cohérent à été déséquilibré par le choc de la première guerre mondiale. L'Inde et le Japon ont pu, grâce à l'affaiblissement des pays européens, créer ou renforcer leurs industries. Mais surtout, la guerre a entraîné une demande très soutenue de produits de base, alors que la production baissait en Europe à cause du manque de main-d'œuvre ; la hausse des prix a permis aux pays en voie de développement d'accroître dans des proportions considérables leurs capacités de production dans l'agriculture et les mines. Au début des années 1920, la production européenne redémarre, si bien *qu'à partir de 1925, les excédents de produits de base s'accroissent, ce qui se traduit par un gonflement des stocks, et une lente baisse des prix jusqu'en 1929* ; avec la crise financière, elle se transforme en effondrement. Par la suite, le changement du régime d'accumulation dans les économies industrialisées a entraîné la mise en place d'un nouveau régime de croissance.

Pendant la période 1950-1973, la croissance du commerce a enregistré globalement une accélération (voir tableau 5.1.). Mais cette accélération a été beaucoup plus sensible pour les produits manufacturés que pour les produits de base[90]. La croissance des échanges de produits de base, par rapport à celle des produits manufacturés, a été freinée par plusieurs facteurs. La consommation de produits alimentaires a faiblement progressé dans les pays industrialisés, et elle n'a pas suffisamment progressé dans beaucoup de pays du Tiers-Monde, faute d'une demande solvable suffisante. Les pays industrialisés ont réduit leur dépendance alimentaire, grâce à la modernisation de leur agriculture. Les matières premières utilisées dans les industries textiles et du cuir ont vu leurs débouchés freinés par l'évolution défavorable des branches en aval, et par l'utilisation croissante de produits synthétiques souvent dérivés des hydrocarbures.

L'accélération considérable dans la croissance des échanges de produits manufacturés a été très différenciée selon les produits : la progression la plus forte a été celle des équipements productifs, des matériels de transports, des produits chimiques, et dans une moindre mesure, celle des biens de consommation durables. Les échanges de produits semi-finis et de produits textiles ont progressé moins vite. L'ensemble de ces tendances correspond à la dynamique de la demande sociale dans le régime d'accumulation intensive, caractérisé par un bouleversement constant des normes de production et de consommation. La croissance différenciée des volumes et la baisse des prix relatifs des produits de base ont entraîné une nette diminution de la part des produits primaires (y compris les combustibles) dans les

échanges internationaux. D'après T.M. Rybczynski, elle était de 54 % en 1913, de 49 % en 1953 et de 35 % en 1973[91], tandis qu'on observait une hausse symétrique de la part des produits manufacturés.

La nécessité d'écouler une production qui augmente rapidement grâce au bouleversement des normes de production, la recherche de rendements d'échelle croissants ont conduit les firmes des pays capitalistes avancés à rechercher des débouchés extérieurs. Conformément au schéma de Burenstam-Linder[92], ces débouchés sont recherchés dans les pays où la structure de la demande est la plus proche de celle du pays exportateur : le commerce tend à se polariser sur les échanges entre pays capitalistes avancés. Cette dynamique implique l'abaissement des barrières douanières, qui est réalisé progressivement grâce à divers accords internationaux. Les importations de la plupart des pays capitalistes avancés contiennent une proportion croissante, et bientôt dominante, de produits manufacturés. Alors que dans le régime d'accumulation extensive les exportations de produits manufacturés sont la contrepartie des importations de produits de base, *dans le régime d'accumulation intensive les importations de produits manufacturés sont la contrepartie des exportations de produits manufacturés,* car la pénétration des marchés extérieurs doit normalement s'accompagner d'une ouverture réciproque du marché intérieur. Ce type d'échanges s'est développé progressivement après la période de reconstruction. Il est nettement plus pratiqué par les pays européens notamment par l'Allemagne et la Grande-Bretagne que par les Etats-Unis et le Japon.

Bien que certains pays capitalistes avancés soient d'importants exportateurs de produits primaires, l'évolution différenciée du commerce international par produits a modifié sensiblement la part des différentes zones entre 1950 et 1973. La part des pays capitalistes avancés dans les exportations totales mondiales est passée de 65,4 % à 74 %. Celle des pays du Sud est passée de 24,1 % à 17,3 %[93]. Le mouvement est similaire pour les importations : pour les mêmes dates, la part des pays capitalistes avancés passe de 63,4 % à 72,9 %, et celle des pays du Sud de 26,2 % à 17,9 %. Ces derniers ont donc subi une véritable marginalisation, comme le souligne G. Destanne de Bernis[94].

Ceci a eu pour conséquence que les pays périphériques et semi-périphériques ont joué un rôle de moins en moins important dans les débouchés pour l'industrie des pays capitalistes avancés (voir tableaux 5.3. et 5.4.). *Alors que de 1899 à 1937, les pays capitalistes avancés vendent une part de plus en plus importante de leurs exportations de produits manufacturés aux pays pas ou peu industrialisés, le mouvement s'inverse complètement de 1953 à 1973.* De 1958 à 1972, les échanges de produits manufacturés entre pays capitalistes avancés passent de 29,3 % à 48,1 % du commerce mondial total. Ces phénomènes ont été largement accentués par la baisse du prix relatif des produits de base à partir de 1952 jusque vers 1960 ou 1965.

Entre pays capitalistes avancés, l'échange de produits semblables augmente rapidement : même quand les analyses sont faites selon des nomenclatures très fines, il apparaît que beaucoup de pays ont des exportations et des importations de grandeur équivalente pour le même produit, et que ce type d'échanges a nettement augmenté dans les années 1960[95], surtout en Europe. Ce phénomène affecte beaucoup moins les Etats-Unis du fait de leur dimension continentale et le Japon qui conserve une grande maîtrise de son marché intérieur. Cependant, les échanges entre pays industrialisés traduisent aussi une hiérarchisation des systèmes productifs. Les Etats-Unis ont maintenu une position dominante dans de nombreux produits à fort contenu technologique tels que l'aéronautique, les ordinateurs, les instruments scientifiques. De même, la République Fédérale Allemande a une position dominante dans beaucoup de produits chimiques et dans la construction mécanique[96]. Le Japon, la République Fédérale Allemande et les Etats-Unis étaient en 1973 les pays qui réalisaient les excédents les plus importants sur les biens d'équipements productifs[97].

En longue période, la façon dont la division internationale du travail détermine les échanges internationaux a donc profondément évolué. *Avant 1913, l'élément dominant est la division verticale du travail entre pays industrialisés et pays neufs exportateurs de produits de base. De 1950 à 1973, la division horizontale du travail s'impose progressivement et les échanges de produits manufacturés entre pays capitalistes avancés prédominent.*

Après la seconde guerre mondiale, les Etats-Unis deviennent le principal investisseur. Mais les capitaux américains ont un comportement tout différent : *ils s'investissent de plus en plus dans le secteur manufacturier et en Europe, et de moins en moins dans les pays périphériques et le secteur minier*. Les investissements extérieurs des pays européens qui se développent plus tard suivent la même évolution[98]. Dans les investissements extérieurs américains, les investissements directs sont dominants. Il est caractéristique que les capitaux internationaux s'éloignent des zones productrices des matières premières, pour s'approcher des zones où le fordisme se développe. Les schémas de R. Vernon correspondent à une phase de l'économie internationale caractérisée par l'expansion du régime d'accumulation intensive hors des Etats-Unis. Ces évolutions confirment bien l'idée qu'à partir de 1950 les échanges internationaux se réorganisent autour de la recherche de débouchés pour les secteurs manufacturiers des pays capitalistes avancés. *En longue période, il existe une cohérence entre la dynamique interne du centre, les échanges de marchandises, les flux d'investissements internationaux et même les migrations de population.*

Le régime de croissance international mis en place après la seconde guerre mondiale a été affaibli par plusieurs facteurs au cours des années 1970 et 1980. Les chocs pétroliers ont brutalement accru le prix relatif de l'énergie, dont la demande avait progressé rapidement avec le développement de la norme de consommation du fordisme. Comme une partie des pays producteurs de pétrole avait une capacité d'absorption limitée, leurs excédents ont brusquement augmenté. Les grandes puissances, dont la croissance s'est ralentie, ont limité leurs déficits ; en revanche, *les pays en voie de développement, qui souhaitaient maintenir leur croissance, se sont lourdement endettés.*

La crise du fordisme a entraîné une restructuration intense des secteurs des biens d'équipement et des biens intermédiaires ; la nouvelle dynamique a accru les écarts de croissance entre secteurs, avec le déclin de la métallurgie traditionnelle et l'essor de l'électronique. Le Japon a mieux su s'adapter à ces changements, et il a enregistré des excédents extérieurs croissants, dont une grande partie ont servi à financer le déficit des Etats-Unis. Enfin, l'industrialisation rapide de plusieurs pays du Sud-Est asiatique a contribué à affaiblir, dans les pays anciennement industrialisés, la production des biens de consommation manufacturés. Les distorsions du régime de croissance international ont largement contribué à la montée de l'endettement international, et ont incité les pays industrialisés à maintenir ou à renforcer les barrières non tarifaires (voir chapitre XI).

1.2. Les mutations de la régulation internationale

L'analyse historique des formes d'organisation de l'économie internationale montre les liens étroits qu'elle entretient avec la dynamique et la régulation interne des économies dominantes. Vers la fin du XIXe siècle, a émergé une régulation internationale assurant la stabilité des interdépendances. Elle a été affaiblie par la première guerre mondiale, et elle s'est effondrée au cours de la crise de 1929. La seconde guerre mondiale a abouti à la mise en place d'un nouvel ordre international construit sur des bases très différentes du précédent.

1.2.1. La régulation internationale avant 1914

Avant 1914 la régulation internationale repose sur l'étalon-or, la mobilité internationale du capital, et sur le protectionnisme. Le régime de l'étalon-or est simultanément un principe

de régulation nationale et internationale. A l'intérieur, il implique la convention de la stabilité monétaire : la fonction de la monnaie comme réserve de valeur est privilégiée, au détriment s'il le faut de sa fonction de transaction ; la stabilité monétaire est assurée aux prix de crises financières qui entraînent une contraction des échanges. La finalité de ces ajustements est d'inciter à l'épargne, qui apparaît, à une époque où les revenus par tête sont assez faibles, comme la condition première de l'accumulation du capital. Les mécanismes de l'étalon-or ont aussi pour finalité de réduire au maximum l'intervention de l'Etat, car ils interdisent des politiques monétaires discrétionnaires et imposent une contrainte sur les déficits publics. A l'extérieur, l'étalon-or garantit la stabilité absolue des parités des grandes monnaies, et implique un ajustement strict des balances des paiements.

Dans les théories les plus en vogue de cette époque, l'équilibre international était expliqué par le mécanisme des mouvements d'or. S'il apparaissait dans un pays un écart entre l'offre et la demande globale, il s'ensuivait un excédent (ou un déficit) de la balance courante, qui entraînait des entrées (des sorties) d'or, qui accroissaient (diminuaient) la masse monétaire et entraînaient une hausse (baisse) des prix, qui résorbait l'excédent (déficit) du commerce extérieur. Combiné bien sûr avec les mécanismes de la concurrence pure et parfaite, ceci permettait d'équilibrer toutes les balances des paiements et d'assurer le plein emploi dans tous les pays. Cette théorie a été souvent contestée. Sans revenir dans le détail sur ces débats, rappellons les deux points les plus importants. Les données empiriques montrent que les mouvements d'or étaient très faibles, et les réserves d'or des grandes puissances remarquablement stables. D'autre part, cette théorie impliquait une opposition des conjonctures nationales, puisque le pays déficitaire, qui perdait de l'or, subissait la déflation, alors que ses partenaires, qui bénéficiaient d'entrées d'or, connaissaient l'inflation ; dans la réalité, les conjonctures d'un nombre croissants de pays étaient synchronisées, et les crises associées au cycle de Juglar se transmettaient à l'échelle internationale[99]. En fait ces raisonnements oubliaient que cette époque était caractérisée par une mobilité internationale du capital très élevée, qui constituait un élément essentiel de la régulation internationale.

Les transferts de capitaux empruntaient principalement deux directions : des échanges dans les deux sens de capitaux à court terme entre les principales places financières, et des exportations de capitaux des grandes puissances vers des pays moins avancés. Quand un pays industrialisé connaissait une vive expansion, celle-ci entraînait une hausse spontanée ou volontaire de son taux d'intérêt, qui était susceptible de freiner légèrement la demande, mais surtout qui attirait les capitaux et compensait le déficit commercial ; la variation du taux d'intérêt avait précisément pour but de stabiliser le rapport entre les réserves d'or et la masse monétaire interne. Finalement, le taux de change et les réserves étaient stabilisées instantanément. D'autre part, les pays qui subissaient des sorties de capitaux étaient contraints de relever quelque peu leur taux d'intérêt. Les capitaux internationaux étaient plus sensibles aux variations du taux anglais qu'à celui des autres pays : le taux anglais jouait un rôle directeur à l'échelle internationale. Tant que l'expansion se poursuivait dans l'ensemble des pays, la hausse des taux d'intérêt se poursuivait et finissait par entraîner une crise financière qui résorbait l'écart inflationniste à l'échelle mondiale (cycle de Juglar). Ce processus de régulation était assez sévère, et s'accompagnait de failllites et d'une contraction de l'activité internationale.

Les exportations de capitaux à long terme permettaient aux pays moins avancés de connaître des déficits durables de la balance courante, car les taux d'intérêt étaient relativement faibles. De surcroît, pour le Royaume-Uni, qui était de loin le premier exportateur de capitaux, l'investissement intérieur et l'investissement extérieur suivaient à moyen et à long terme des phases opposées (cycle de Kuznets). Pendant les phases de stagnation de l'accumulation anglaise, les investissements extérieurs augmentaient rapidement, ce qui permettait surtout d'accroître, par la mise en place de réseaux de

transports, les exportations de produits de base venant des pays non industrialisés. Leur effort d'équipement bénéficiait à l'industrie anglaise, qui pouvait compenser, par des exportations accrues, la faiblesse de l'accumulation interne. *La dynamique et l'orientation des capitaux internationaux contribuaient à la stabilité et à la cohésion de la croissance internationale.*

Le rôle essentiel joué par les mouvements de capitaux internationaux était conforté par le système monétaire international. D'une part, la stabilité des parités limitait les mouvements spéculatifs, et des variations modérées du taux d'intérêt déclenchaient des transferts de capitaux à court terme qui équilibraient les marchés des changes. D'autre part, la généralisation de l'étalon-or à la quasi-totalité des pays a favorisé l'essor des financements internationaux. Un cas exemplaire est l'adoption de l'étalon or par la Russie, dans le but délibéré d'obtenir la confiance des porteurs de capitaux, et de faire des emprunts massifs sur les marchés internationaux.

Dans les années qui précèdent la première guerre mondiale tous les pays sauf deux (le Royaume-Uni et les Pays-Bas) pratiquent le protectionnisme. Il reste modéré en France et en Allemagne, mais les Etats-Unis et la Russie, qui s'industrialisent rapidement, pratiquent des tarifs prohibitifs, en moyenne de 40 % ; le Japon, contraint au départ par les grandes puissances à pratiquer de faibles tarifs, parvient à les augmenter à mesure qu'il se renforce. Les colonies, bien entendu, sont contraintes d'ouvrir leurs marchés aux produits de la métropole. La protection avait une double fonction. La première est de préserver les équilibres politiques entre catégories sociales ; en Allemagne et en France, l'accroissement des tarifs à la fin du XIXe siècle porte surtout sur les produits agricoles, dans l'intention d'éviter une conjonction des mécontentements ouvriers et paysans. La seconde est de compenser les contraintes imposées par l'étalon-or et de favoriser l'essor d'une industrie nationale face à la puissance de l'industrie anglaise. Il est significatif que l'Italie et la Russie accompagnent la stabilisation de leur parité-or d'une hausse des tarifs.

Pendant l'entre-deux-guerres, ces formes de régulation internationale se sont effondrées. Entre 1913 et 1938, les échanges continuent d'être déterminés par la division verticale du travail entre pays industrialisés et pays « primo-exportateurs » ; au cours des années 1920, des emprunts sont à nouveau émis par les pays non-industrialisés ; *mais les échanges reprennent dans un contexte de surproduction croissante de produits de base.* La stabilité des changes est rétablie en 1925-1926. L'adoption officielle de l'étalon de change-or par plusieurs pays ne modifie pas fondamentalement le système monétaire international ; il ne fait que consacrer officiellement l'inclusion de devises-clés dans les réserves des Banques Centrales, pratique qui existait déjà avant 1914. Cependant, les rapports entre grandes puissances se sont modifiés : la place de New York concurrence celle de Londres, et la Banque de France, dont la politique est fortement teintée de nationalisme, fait fréquemment obstacle à la coopération internationale, notamment au moment de la faillite du Credit Anstalt.

La crise de la régulation internationale, 1914-1945

C.P. Kindleberger a avancé, dans la conclusion de son ouvrage sur la crise de 1929[100], que celle-ci était le résultat d'une crise d'hégémonie, car pendant l'entre-deux-guerres, le Royaume-Uni ne pouvait plus exercer la fonction d'économie dominante, alors que les Etats-Unis ne souhaitaient par leur succéder. Un examen chronologique détaillé des données relatives aux capitaux à long terme et aux réserves de change conduit à relativiser cette thèse : une crise d'hégémonie se serait d'abord traduite par des perturbations dans les relations monétaires et financières internationales, qui se seraient répercutées ensuite sur les différentes économies nationales. Les exportations de capitaux à long terme des Etats-Unis ont une évolution normale jusqu'au milieu de l'année 1930 : elles évoluent en sens inverse de la conjoncture américaine. Elles diminuent avec l'emballement de 1928-1929, *elles se*

maintiennent au début de 1930, dans les premiers mois de la crise. La stabilité des parités des grandes monnaies se maintient jusqu'à l'automne 1931. *L'effondrement du système monétaire international et l'escalade du protectionnisme en Europe n'interviennent que dans la deuxième phase de la crise.* Deux facteurs retiennent surtout l'attention. Le premier est l'effondrement des prix internationaux, qui a une ampleur et une rapidité inconnues au XIXe siècle (les prix des matières premières, affectés d'une tendance à la baisse à partir de 1925, s'effondrent dans les jours qui suivent le krach boursier) et qui désolvabilise les débiteurs, et entraîne des vagues de faillites industrielles et bancaires ; les pays en voie de développement sont acculés à la répudiation de leurs dettes et n'auront plus accès, pendant des dizaines d'années, aux marchés financiers internationaux. Aux Etats-Unis, ce processus s'accompagne de retraits de dépôts, mais il n'entraîne pas au départ de fuites de capitaux à court terme : celles-ci ne prennent de l'ampleur qu'à partir de l'été 1932. En revanche, en Europe, la faillite du Credit Anstalt, au printemps 1931, déclenche instantanément de violents mouvements de capitaux internationaux : les déposants craignent aussi des dépréciations monétaires comme celles du début des années 1920. La première guerre mondiale avait affaibli les politiques monétaires orthodoxes : pour financer les dépenses militaires, les belligérants ont abandonné les règles de l'étalon-or. Plusieurs, après la guerre, ont laissé se développer l'inflation pour apurer leurs dettes. La religion de la parité-or a subi un coup décisif... Pour stopper la déflation, les autorités anglaises, et surtout américaines abandonnent définitivement l'étalon-or au début des années 1930. L'évolution des attitudes à l'égard de la monnaie dans les économies dominantes a joué un rôle important dans l'abandon des régulations traditionnelles.

1.2.3. La régulation internationale après la seconde guerre mondiale

La régulation internationale en vigueur après la seconde guerre mondiale repose sur des principes différents, voire opposés : ce sont *les parités fixes, mais ajustables, le contrôle des mouvements de capitaux internationaux, et le libre échange. Elle est mise en place par les Etats-Unis, dont la suprématie est incontestée.*

Le système de Bretton Woods rétablit la stabilité des changes ; mais la convention de la stabilité monétaire a disparu : un pays est autorisé à dévaluer pour restaurer l'équilibre de ses paiements extérieurs, et il est admis que la politique monétaire est discrétionnaire, et que son but est à la fois de stabiliser les prix, d'assurer le plein emploi et l'équilibre extérieur, et de favoriser une croissance stable et forte. Dans la pratique, la croissance sera appuyée par l'expansion du crédit et l'émission de monnaie bancaire sera validée par les Banques Centrales. Un pays qui s'accommode d'une inflation supérieure à la moyenne ajustera sa parité : une large autonomie est reconnue aux politiques économiques nationales. *De surcroît, la grille des parités des débuts du système correspondait aux écarts de croissance potentiels.* En 1949, la quasi-totalité des monnaies européennes, y compris le mark, ont été fortement dévaluées par rapport au dollar. Ceci contribuait à résorber les déséquilibres internationaux, puisque la guerre avait relancé l'industrie américaine, alors que par ses destructions, elle avait affaibli les économies européennes. De la même façon, le Japon a bénéficié, au cours des années 1950 et 1960, de la sous-évaluation de sa monnaie.

Les principes de stabilité du change et d'autonomie des politiques monétaires ne sont compatibles que si la mobilité internationale des capitaux est limitée. Dans les années 1950 et 1960, presque tous les pays pratiquent le contrôle des changes. Quand les Etats-Unis se sont inquiétés du déséquilibre de leur balance des paiements, les autorités ont pris des mesures pour limiter les sorties de capitaux (Interest Equalization Tax de 1963 et le Volontary Restraint Program de 1965). De surcroît, la hausse des taux d'investissement qui accompagne le développement de l'accumulation intensive limite les capacités des pays industrialisés à exporter le capital. Les apports financiers aux PVD, de faible ampleur,

prennent la forme de prêt et d'aides publiques. Les capitaux internationaux privés se placent surtout dans les pays développés, et notamment en Europe, où les perspectives de croissance sont bonnes.

La limitation de la mobilité internationale du capital donne une importance cruciale, dans les ajustements internationaux, aux liquidités internationales. Les avoirs en devises des Banques Centrales sont dans tous les pays dont le commerce extérieur est fragile, un indicateur de politique économique important. Dans le système de Bretton Woods, la liquidité internationale dépend surtout de la balance des paiements américaine. Beaucoup d'auteurs, notamment en France, en ont déduit que l'émission de liquidité internationale était arbitraire. Mais cette thèse néglige le fait que jusque vers 1965 environ, les liquidités internationales ont progressé régulièrement et lentement. Elle est implicitement contradictoire avec le constat que les années 1950 et 1960 ont connu une croissance exceptionnellement forte du commerce international, et relativement régulière. En fait, le système comportait deux mécanismes de réglage de la liquidité internationale[101]. Le premier était que les exportations de capitaux américains fluctuaient en sens inverse du solde commercial : une phase de croissance soutenue aux Etats-Unis entraînait une dégradation de leur solde commercial ; mais le solde des capitaux s'améliorait, car les perspectives de croissance interne incitaient les firmes multinationales américaines à réduire leurs investissements à l'étranger pour privilégier l'investissement intérieur. Ceci limitait les variations du solde des liquidités. De surcroît, l'or jouait un rôle actif : entre 1950 et 1970, les réserves d'or américaines ont été à peu près divisées par deux. Quand le déficit des liquidités s'aggravait, le reste du monde convertissait en or une partie de l'accroissement des réserves en dollars, ce qui aboutissait à une destruction de liquidités internationales. *Le système de Bretton Woods constituait donc au départ un mécanisme de régulation internationale cohérent.*

Au cours des années 1950 et 1960, les tarifs douaniers des pays industrialisés ont été ramenés à des niveaux insignifiants, et le libre échange entre les pays de l'OCDE est devenu un principe essentiel de la régulation internationale. Comme nous l'avons vu, le développement d'une production de masse passait par la recherche de rendements croissants, et par conséquent par l'élargissement de la taille des marchés.

Parmi les causes qui ont entraîné l'affaiblissement de la régulation internationale, le problème de l'or ne doit pas être surestimé. Beaucoup d'auteurs insistent sur le fait que le montant des dollars internationaux excédait largement les réserves d'or américaines, ce qui mettait en cause la parité du dollar par rapport à l'or. Mais des travaux empiriques ont montré qu'avant 1914, les balances-sterlings excédaient nettement les réserves d'or du Royaume-Uni, qui étaient d'ailleurs nettement inférieures à celles de la France, des Etats-Unis, ou même de la Russie avant 1905. Mais après la crise de 1929, les règles de la politique monétaire avaient changé : nul ne pouvait être sûr que les Etats-Unis s'imposeraient une cure d'austérité pour assurer la stabilité du dollar. Deux autres faits doivent retenir l'attention. Le premier est que, notamment à la suite du processus d'internationalisation des entreprises industrielles et des banques, la mobilité internationale des capitaux a augmenté dans des proportions considérables. Dans un contexte où les parités ne sont pas fixées de façon irrévocable, les capitaux internationaux deviennent « fébriles » et les interventions des Banques Centrales par le maniement des taux d'intérêt ou les transactions sur devises perdent de leur efficacité, quand elles doivent faire face à des crises spéculatives d'ampleur croissante. Le second fait est que face à la crise du fordisme, les grandes puissances ont eu des politiques divergentes. Au cours des années 1970, les Etats-Unis ont pratiqué des politiques accommodantes aboutissant à des taux d'intérêt négatifs, alors que la R.F.A. accordait une priorité absolue à la lutte contre l'inflation. La parité dollar-mark, qui jouait un rôle central à la fin des années 1960 et au début des années 1970 n'a pas pu être stabilisée. Le flottement des principales devises, qui s'impose au printemps de 1973, coïncide avec

l'affirmation, dans les relations internationales, du modèle allemand de gestion de la crise : il traduit l'affaiblissement de l'hégémonie américaine.

2. LA PLACE DE LA FRANCE DANS LES ÉCHANGES INTERNATIONAUX

L'économie française a largement suivi l'évolution de la dynamique internationale. En ce qui concerne les mécanismes internes de la croissance, elle est passée, comme la plupart des autres pays capitalistes avancés, de l'accumulation extensive à un mode d'accumulation à dominante intensive. De la même façon, ses échanges extérieurs ont subi les mêmes transformations que l'ensemble des échanges internationaux. *Jusqu'en 1938, la structure des échanges par produit reste assez stable.* Les produits fabriqués représentent moins de 20 % des importations, et les importations de matières premières plus de 50 %. Les exportations sont en majorité composées d'objets fabriqués (voir tableau 5.6.). *Après la seconde guerre mondiale, la composition des importations évolue beaucoup plus que celle des exportations.* La part des produits manufacturés dans les importations double et devient majoritaire, tandis que les exportations restent dominées par les produits manufacturés. Cette évolution traduit l'insertion progressive de l'économie française dans la division horizontale du travail qui s'affirme peu à peu (voir tableau 5.7.). Elle s'accompagne d'une profonde réorientation géographique des exportations qui sont de plus en plus destinées aux autres pays capitalistes avancés.

Si la France, en très longue période, a su s'adapter assez correctement à l'évolution de l'économie mondiale, ses positions dans la concurrence internationale ont fortement varié, puisqu'on peut opposer une phase de déclin de 1899 à 1938, surtout dû à l'effondrement des positions extérieures pendant la crise des années 1930, et une phase de maintien des positions extérieures depuis 1950 qui, malgré une mutation importante, n'a pas véritablement permis de surmonter nos faiblesses structurelles (voir tableau 5.8.).

TABLEAU 5.6.
Structure par produit du commerce extérieur français en % aux prix courants 1890-1938

	1890		1913		1929		1938	
	M	X	M	X	M	X	M	X
Objets d'alimentation	32,5	22,8	21,6	12,2	22,6	12,2	27,1	14,4
Matières premières nécessaires à l'industrie	53,5	23,9	58,7	27,0	60,3	25,1	58,3	32,2
Objets fabriqués	13,9	53,3	19,7	60,8	17,1	62,7	14,6	53,4
Total	100	100	100	100	100	100	100	100

Source : Calculé à partir des statistiques du commerce extérieur, annuaire rétrospectif de l'INSEE, 1965.
M : importations. X : exportations.

TABLEAU 5.7.
Structure par produit du commerce extérieur français en % aux prix courants 1956-1976

	1956		1962		1973		1976	
	M	X	M	X	M	X	M	X
Alimentation, boissons, tabac	24,2	14,0	19,6	14,0	14,3	19,1	12,2	15,4
Energie	17,7	6,9	15,4	3,8	12,2	2,3	22,3	3,1
Matières premières	27,9	9,3	19,7	8,3	12,5	7,2	9,8	6,8
Produits manufacturés	28,7	67,8	45,2	73,9	59,9	70,2	55,2	74,0

Source : Statistiques du commerce extérieur français.
M : importations. X : exportations.

TABLEAU 5.8.
Parts de marché en volume - Exportations de produits manufacturés

	1899	1913	1929	1937	1950	1957	1956	1960	1970	1976
E.U.	11,5	13,0	21,4	20,5	27,1	23,8	30,0	23,1	17,4	17,2
Allemagne R.F.A.	21,2	26,6	20,0	16,3	7,3	17,9	14,4	17,8	18,1	17,8
Grande-Bretagne	36,1	30,2	21,7	20,3	26,2	18,0	17,8	15,3	9,7	8,3
France	13,7	12,1	11,6	5,8	9,9	7,8	6,0	8,4	7,9	8,4
Japon	1,7	2,4	3,2	9,5	3,3	6,1	4,2	5,4	10,7	14,1

Source : 1899-1959, Maizels tableau A6.
1956-1976, Economie Policy Review, mars 1977, tableau 6.1., p. 63.

2.1. La phase de retrait jusqu'en 1938

Le retrait de la France de 1870 à 1937 est tout à fait prononcé puisque la part de marché de la France diminue plus fortement que celle de la Grande-Bretagne. Cependant ce constat doit être nuancé par plusieurs remarques. D'une part, les pertes sont subies pour l'essentiel entre 1929 et 1937, alors que l'érosion de la part de marché est lente entre 1899 et 1929. D'autre part, jusqu'en 1929, comme le souligne P. Bairoch[102], la part de la France a régressé si on considère la valeur totale de ses exportations, mais non les exportations par habitant. Le poids de la France dans le commerce international a diminué comme son poids dans la population et la production mondiales, tout au moins jusqu'en 1929.

Une analyse plus détaillée montre qu'à la fin du XIXe siècle, le commerce extérieur français souffre de faiblesses assez importantes (voir tableau 5.9.). Les parts de marché sont très dispersées, et les deux plus fortes sont détenues dans des produits en déclin : alcool, tabac, vêtements. Dans la plupart des produits en expansion, les positions sont faibles (fer et acier, équipement industriels) ou inexistantes (matériels électriques, équipements agricoles) ; une exception notable doit être signalée, celle de la catégorie automobile et avions, dont la France est le premier exportateur mondial en 1913. *D'autres faiblesses se lisent aussi dans la répartition géographique des échanges,* comme le montre P. Bairoch[103]. En 1913, la France ne tient solidement que le marché de la Belgique et celui de ses colonies. Elle est largement surclassée par l'Allemagne et l'Angleterre en Amérique du Nord et du Sud, par l'Angleterre en Asie. La part de la France diminue dans la plupart des pays neufs : Argentine, Chili, Etats-Unis. En revanche, la France contrôle plus étroitement ses marchés coloniaux que ne le font l'Angleterre et les Pays-Bas. A partir des positions très contrastées et globalement assez médiocres en 1913, *l'évolution enregistrée de 1913 à 1929 apparaît ambiguë.* La part de marché pour l'ensemble des produits régresse légèrement, mais nettement moins que celle de la Grande-Bretagne. Les parts de marché dans les différents produits tendent à se rapprocher, ce qui traduit plutôt une amélio - ration de la spécialisation, obtenue il est vrai surtout par une

régression dans les produits en déclin (alcool, tabac et vêtements). Pour les produits en expansion, la position dans le fer et acier s'améliore nettement, ce qui est certainement dû à la réintégration de la Lorraine dans le territoire national, mais les positions dans les biens d'équipement productifs restent toujours aussi faibles, tandis que la part du marché détenue dans l'automobile s'effondre au profit des Etats-Unis, qui possèdent une avance considérable dans le passage à l'accumulation intensive. De la même façon, l'évolution des exportations par zone[104] témoigne aussi de performances inégales ; la France subit des pertes aux Etats-Unis et surtout au Royaume-Uni, mais elle en gagne au détriment de l'Allemagne en Europe continentale.

TABLEAU 5.9.
*France : **parts de marché** % aux **prix courants 1899-1950***
(Produits manufacturés)

	Fer acier	Métaux non ferreux	Chimie	Matériaux non ferreux	Cuir, bois, papier, caout.	Equip. ind.	Mat. elect.	Equip. agric.	Bâteaux, trains	Autos, avions	Alcool, tabac	Textile	Vêtements	Autres produits métal.	Livres, films	Autres produits finis	Total
	A	B	B	B	B	A	A	A	C	A	C	C	C	C	B		
1899	5,6	11,1	12,9	16,8	19,2	7,4	4,6	3,1	4,8	21,0	44,8	15,1	33,4	10,4	26,3	16,2	15,8
1913	5,2	7,4	13,4	12,7	14,6	4,1	4,5	3,5	3,8	29,6	34,3	13,5	26,5	7,0	19,3	18,2	12,9
1929	13,2	3,7	12,9	12,7	10,4	6,2	3,9	3,4	7,5	9,6	28,1	14,5	19,2	5,5	9,1	12,3	11,2
1937	8,6	2,5	10,7	6,4	7,3	2,9	2,5	1,9	5,1	5,2	6,9	6,9	6,3	3,0	9,4	5,1	6,4
1950	17,0	3,8	10,9	12,1	8,6	5,8	7,3	3,0	8,5	7,8	28,2	14,4	16,9	8,6	11,6	11,5	10,2

Source : Calculé d'après H. Tyszynski, World Trade in manufactured commodities 1899-1950, Manchester School of Economic al Studies septembre 1951
A = produits en expansion B = produits stables C = produits en déclin.
Classification établie par H.Tyszynski

De 1929 à 1937, la position internationale de la France s'effondre véritablement. Les parts de marché diminuent pour la quasi-totalité des produits. Les pertes les plus sévères sont subies dans les produits traditionnels tels que l'alcool et le tabac, le textile et l'habillement, mais aussi dans des produits progressifs comme les biens d'équipement productifs. La dégradation est moins prononcée dans les métaux et la chimie, ce qui confirme, en termes tout relatifs, les bonnes positions acquises dans ce secteur. Les taux de pénétration des produits étrangers sur le marché intérieur diminuent, mais ceci résulte essentiellement de la chute de l'activité. La répartition par zone des exportations varie fortement de 1931 à 1936 car les exportations à destination des colonies diminuent beaucoup moins que celles à destination de l'étranger, ce qui traduit un repli sur l'empire colonial.

2.2. La mutation des positions extérieures depuis les années 1950

Depuis 1950, la part de la France dans les exportations de produits manufacturés est restée assez stable, à partir d'un niveau nettement plus élevé qu'en 1938. C'est pourquoi, il convient d'évoquer le redressement qui s'est effectué dans l'immédiat après-guerre, avant de présenter la mutation du commerce extérieur français à partir de 1959.

Entre 1937 et 1950, la position de la France se redresse dans presque tous les produits. Elle retrouve les positions de 1929 dans la plupart des produits traditionnels : alcool, tabac, textiles, vêtements. Elle améliore fortement ses positions dans deux produits en expansion : le fer et l'acier et le matériel électrique. Un examen par zone montre que le redressement de la part de la France résulte à la fois d'un renforcement des liens avec l'empire colonial et des pertes de l'Allemagne. La part de marché de la France double, de 1937 à 1950, dans les pays de la périphérie. Elle double aussi sur le marché anglais : la France récupère à son profit la moitié des pertes de l'Allemagne sur ce marché. Elle fait des progrès importants sur les

marchés de l'Europe continentale de l'Ouest[105], toujours au détriment de l'Allemagne. La France semble avoir bénéficié de la rapidité de sa reconstruction qui s'achève au début des années 1950, alors que celle de l'Allemagne a commencé plus tard. De 1946 à 1950, le volume des exportations françaises a pratiquement quadruplé, et il dépasse en 1950 de 64 % le niveau de 1938[106]. Comme le souligne J.M. Jeanneney[107], la position extérieure de la France est bien meilleure au début des années 1950 qu'avant-guerre.

Cependant, des faiblesses importantes subsistent. La part des matières premières dans les exportations reste importante (40 % environ d'après les calculs de J.M. Jeanneney), et la part des produits manufacturés a très peu augmenté par rapport à 1937. D'autre part, les excédents sont surtout réalisés avec les pays de la France d'outre-mer, qui constituent des marchés protégés. Les échanges avec les pays industrialisés restent déficitaires, même si ce déficit s'est considérablement réduit entre 1946 et 1950, et la France connaît des difficultés de paiement aiguës.

Derrière la stabilité de la part de marché globale de la France depuis 1950, *une mutation considérable des échanges extérieurs s'est effectuée*[108]. Les données générales en sont bien connues, et une approche plus analytique en sera faite dans les pages suivantes. Il suffit ici d'en rappeler les caractéristiques essentielles. La dissolution de l'empire colonial entraîne des pertes importantes de marchés extérieurs pour les produits agricoles et manufacturés. De 1959 à 1966, les exportations de produits manufacturés à destination des pays d'outre-mer chutent de 20 % pour les demi-produits et de 51,8 % pour les biens de consommation[109]. L'ouverture des frontières entraîne une intensification considérable des échanges avec les pays européens. La part de la C.E.E. à 9 dans nos importations était de 26,3 % en 1949 et de 54,6 % en 1973. Pour les exportations, cette part est passée, pour les mêmes dates, de 33,4 % à 53,1 %. Au contraire, la part de l'ancien empire français dans nos exportations a été réduite de 38,2 % en 1949 à 9,1 % en 1973[110].

L'évolution par produit du commerce extérieur est moins spectaculaire, mais néanmoins significative. Le renforcement de l'agriculture a contribué à la baisse de la part des produits agricoles dans les importations et à la hausse de cette part dans les exportations (voir tableau 5.10.). La hausse de la part des biens d'équipement dans les échanges résulte à la fois d'une tendance générale des échanges internationaux et d'une amélioration de la spécialisation de la France. La baisse de la part des biens de consommation dans les exportations traduit le recul enregistré dans un secteur moins porteur. L'ampleur du redéploiement du commerce extérieur qui a été opéré, surtout après 1959 avec l'ouverture des frontières, est indéniable. *Elle ne doit cependant pas masquer des faiblesses persistantes qui se traduisent par de graves déséquilibres aux niveaux géographique et sectoriel* : nos échanges ont continué d'être excédentaires vis-à-vis des pays en voie de développement et déficitaires vis-à-vis des pays industrialisés ; de même, c'est en général dans des produits industriels assez banalisés que nous enregistrons des excédents alors que nos échanges sont déficitaires pour les produits plus avancés, notamment dans les biens d'équipement professionnels (voir tableau 7.10. dans le chapitre VII où cette question est reprise).

TABLEAU 5.10.
La structure des échanges extérieurs par produits 1959-1973
(en % du total des biens et services, prix courants)

	Importations		Exportations	
	1959	1973	1959	1973
Agriculture I.A.A.	33,5	15,7	7,7	16,6
Energie	19,3	11,7	3,6	2,1
Biens intermédiaires	21,3	26,7	24,7	22,1
Biens d'équipement professionnel	10,3	17,9	11,8	18,1
Biens d'équipement ménager	6,1	1,9	0,8	0,9
Automobiles	1,2	5,3	10,0	10,3
Biens de consommation	5,7	10,7	18,7	13,4

Source : Comptes nationaux.

Le développement rapide des échanges a eu une conséquence décisive sur la dynamique de la croissance française, comme nous l'avons déjà noté dans le chapitre précédent à propos de l'analyse en sections productives. Jusqu'en 1959, le commerce extérieur n'a pas joué un rôle central dans la croissance. A partir de cette date, avec la mise en place de la C.E.E. et l'abaissement des barrières douanières, le marché français s'est laissé largement pénétrer par les produits étrangers. Les importations de produits manufacturés ont augmenté plus de deux fois plus vite que la production industrielle. Mais les exportations ne constituaient pas encore un débouché essentiel et ne s'accroissaient que modérément (tableau 5.11.). D'où une dégradation rapide de notre taux de couverture en produits industriels.

Après la dévaluation de 1969, un tournant important s'est produit : les exportations se sont mises à jouer un rôle moteur dans la dynamique d'ensemble et *la croissance devient plus extravertie.* La cohérence du régime d'accumulation de l'après-guerre s'est trouvée profondément remise en cause et nous reviendrons sur cette question dans la seconde partie de cet ouvrage. Après cette présentation synthétique de l'évolution en longue période des échanges extérieurs français, les principaux déterminants de la compétitivité vont être examinés.

TABLEAU 5.11.
La rupture dans les échanges extérieurs en produits industriels
(taux de croissance annuel moyen en %)

	1952 1959	1959 1969	1969 1973	1973 1979
Production industrielle	5,2	8,1	6,8	2,5
Importations de produits manufacturés	5,6	17,6	13,4	7,0
Exportations de produits manufacturés	6,7	9,2	14,7	7,7

Source : Comptes nationaux.

3. ANALYSE DES PRINCIPAUX DÉTERMINANTS DE LA COMPÉTITIVITÉ : LA FRANCE FACE AUX ÉCONOMIES DOMINANTES

Le terme de compétitivité sera pris ici au sens large, c'est-à-dire comme la capacité d'une économie à assurer son équilibre extérieur et à échapper à la contrainte extérieure. On définit cette dernière comme l'aptitude à faire coïncider le taux de croissance potentiel défini sur la base des facteurs internes, avec le taux de croissance compatible avec l'équilibre extérieur. Un pays contraint est un pays qui est obligé de ralentir sa croissance, et donc d'accepter un chômage élevé, à cause de difficultés de paiements. Cette définition de la compétitivité est

plus extensive que celle de la compétitivité-prix, et elle ne coïncide pas avec la conception néo-mercantiliste selon laquelle la compétitivité consiste à maximiser l'excédent extérieur, car un tel objectif, s'il est atteint, entraîne nécessairement des déficits des pays clients et des perturbations dans l'économie internationale.

Beaucoup de facteurs sont susceptibles de déterminer la compétitivité : la qualité des produits, l'efficacité des circuits commerciaux, la flexibilité de l'appareil de production, l'effort d'innovation, le niveau des prix et des coûts relatifs ; la liste pourrait être prolongée indéfiniment. On ne retiendra ici que les facteurs qui semblent les plus importants. Ce sont la maîtrise du marché intérieur, la qualité et la dynamique de la spécialisation, le taux de change et les prix relatifs.

3.1. La maîtrise du marché extérieur

De nombreuses analyses soulignent le rôle des exportations dans la compétitivité. Mais l'évolution des importations joue un rôle aussi important, même si l'on sort d'un raisonnement strictement comptable en terme de solde extérieur. Les entreprises produisent pour une demande précise et elles connaissent mieux le marché national ; il est, en général, plus facile et moins coûteux de conquérir des marchés proches, alors que la pénétration des marchés lointains est souvent difficile et alléatoire. Il est rationnel qu'une industrie cherche d'abord à s'imposer sur un marché national, et ensuite, quand celui-ci commence à se saturer, conquérir des marchés extérieurs. Cette stratégie a été celle du Japon depuis un siècle.

Les analyses qui affirment le rôle moteur du marché national dans la compétitivité doivent cependant être nuancées car elles s'appliquent surtout aux entreprises nationales de pays d'assez grande taille et développés. Quand le pays est de petite taille, le marché national peut être dès le départ insuffisant pour certaines industries qui seront très rapidement amenées à exporter en grande quantité, et pour lesquelles la conquête du marché intérieur ne joue pas un rôle important. Le progrès technique tend à accroître la taille du marché minimal dans de nombreux secteurs ; celle-ci peut varier de façon considérable selon les produits, si bien que le marché d'un pays peut paraître « petit » ou « grand » selon la branche considérée. De plus, si une industrie se crée à partir d'implantations d'entreprises étrangères, ces dernières pourront d'emblée développer les exportations vers les pays d'origine. C'est dire que la maîtrise du marché intérieur s'impose si le développement industriel se fait sur la base du capital national. Parmi les exemples d'un tel processus, le cas de l'Allemagne avant 1913 et celui du Japon dans la période récente méritent d'être soulignés.

L'Allemagne a connu un premier développement industriel de 1850 à 1870, dans lequel la constitution d'un marché national a joué un rôle important. Cependant ce développement est resté très tributaire des importations de produits manufacturés (voir tableau 5.12.). Vers 1870, la constitution du marché national est parachevée par l'unification politique et la constitution d'une banque centrale. La dépendance de l'Allemagne se réduit pour les produits manufacturés, tandis que la croissance interne s'accélère. A partir de 1890 environ, les exportations de produits manufacturés se développent rapidement et assurent à l'Allemagne une place de premier plan dans les échanges internationaux. Le renforcement du protectionnisme vers 1880 contribue à accélérer la reconquête du marché intérieur. Bien que les barrières douanières aient freiné l'exode rural, le dynamisme de l'industrie allemande n'a guère souffert, c'est le moins que l'on puisse dire, du protectionnisme. De la même façon, le protectionnisme pratiqué à la même époque par les Etats-Unis ne les a pas empêchés de devenir la première puissance industrielle mondiale. Bien au contraire, *c'est sans doute à l'abri de puissantes barrières douanières que ces deux pays ont pu entamer la puissance de l'industrie anglaise.*

TABLEAU 5.12.
Allemagne - Elasticité des importations par rapport à la production intérieure nette

		1850 1870	1870 1890	1890 1913
Elasticité des importations par rapport à la P.I.N.	Produits semi-finis	1,7	1,5	1,0
	Produits finis	2,7	1,0	0,8
Taux de croissance annuel moyen de la P.I.N. (en %)		2,0	2,6	3,2

Source : Calculé à partir de Hoffmann, tableaux 103-129-131 *(op. cit.).*

Certes, on pourrait objecter que le processus d'import-substitution qu'a connu l'Allemagne avant 1913 s'est produit à une époque où le protectionnisme était la règle générale (sauf en Grande-Bretagne). Mais depuis la fin des années 1950, période à partir de laquelle le libre échange s'est généralisé, le Japon est de loin parmi les économies avancées celle dont la compétitivité s'est le plus améliorée. Elle est aussi celle dans laquelle les taux de pénétration du marché intérieur ont le moins progressé (voir tableau 5.13.). La Grande-Bretagne, la R.F.A., la France et le Japon entre 1960 et 1970 sont des pays de niveau de développement proche et de taille semblable ; la comparaison de leur insertion dans le commerce international est donc possible. Non seulement les taux de pénétration au Japon sont bien inférieurs à ceux des trois autres pays, mais ils diminuent pour les biens d'équipement (BE) et les biens intermédiaires (BI) entre 1960 et 1970, alors qu'ils augmentent fortement dans les autres pays. Les taux de pénétration dans les biens d'équipement en 1970 reflètent bien la compétitivité relative des quatre pays. Le Japon a un taux de pénétration bien plus faible que la R.F.A., dont le taux est lui-même très inférieur à celui de la Grande-Bretagne et de la France. Cette constatation vient confirmer les analyses de J. Mistral[111] selon lesquelles les positions détenues dans ce secteur jouent un rôle décisif dans la compétitivité d'un pays. Il en est sans doute ainsi parce que les biens d'équipement sont les principaux porteurs des manières de produire et de consommer. Un pays qui enregistre des excédents importants pour ces produits impose ses propres normes de développement à ses partenaires, ce qui lui confère un avantage décisif, puisqu'il peut ainsi influencer l'évolution de la demande mondiale.

TABLEAU 5.13.
Taux de pénétration du marché intérieur
Importation/Production + Importations-Exportations
(prix courants, en %)

	1960				1970			
	IAA	BC	BI	BE	IAA	BC	BI	BE
Grande-Bretagne	–	–	–	–	19,0	15,0	14,8	19,1
France	5,9	5,2	13,7	8,9	7,8	12,3	22,3	19,1
R.F.A.	6,1	9,2	16,1	5,3	8,6	14,8	21,7	11,3
Japon	3,6		10,0	5,2	5,2		8,6	3,3

Source : Japon calculé à partir de Y. Barou, « La croissance japonaise », statistiques et études financières, Série orange, n° 39, annexe statistique.
France, R.F.A., Grande-Bretagne : Y. Barou, M. Dolle, C. Gabet, E. Wartenberg, « Les performances... », tableau T83.

En France, la pénétration du marché intérieur est restée assez faible jusque vers 1959,

pour augmenter très rapidement ensuite. Faute de données suffisamment précises, il est impossible de calculer les taux de pénétration en longue période, mais l'examen des taux d'importations est éclairant (voir tableau 5.14.). Le taux d'importation est le même en 1972 qu'en 1929. Cette constatation pourrait conduire à l'idée que la hausse du taux d'importation de 1959 à 1972 est un retour à la normale à partir d'un faible niveau de départ. Il n'en est rien, car la composition des importations a profondément changé. Le rapport importations/valeur ajoutée de l'industrie atteint des niveaux élevés dès 1972. En 1913, le taux importation globale reflétait surtout une dépendance physique vis-à-vis des approvisionnements en matières premières. En 1972, il traduit davantage la pénétration des industries étrangères sur le marché national qui a augmenté fortement avec l'ouverture des frontières.

TABLEAU 5.14.
Taux d'importation en % en France en longue période
(prix courants)

	1900	1913	1929	1938	1956	1972
Importations totales/ Valeur ajoutée marchande	12,8	15,7	14,6	10,7	11,8	15,8
Importations de produits manufacturés/Valeur ajoutée industrielle	13,1	14,1	8,1	6,7	11,1	32,3

Source : Série GRESP et statistiques du commerce extérieur.

La hausse des taux de pénétration depuis 1959 peut être rapprochée de plusieurs phénomènes. Elle est une conséquence logique de l'ouverture des frontières, à laquelle l'industrie française était mal préparée. De 1959 à 1969, le volume des importations a augmenté beaucoup plus vite que celui des exportations. La dévaluation de 1969 a permis d'accélérer la progression des exportations, mais non de reconquérir le marché intérieur. Il est vrai que le marché français en croissance rapide fournissait de nombreuses opportunités aux entreprises étrangères. Il semble bien que la compétitivité-prix sur le marché intérieur se soit nettement dégradée, surtout à partir de 1970. D'après les calculs de P. Artus, C. Bismut et M. Debonneuil[112], le rapport des prix à l'importation aux prix à la production a diminué de 15 % environ de 1963 à 1968, et après un relèvement consécutif à la dévaluation de 1969, il a baissé de 25 % environ de 1970 à 1979. Sur une vingtaine d'années, les dépréciations successives du franc n'ont pas compensé totalement les hausses de prix intérieurs.

La progression des taux de pénétration a été très différenciée selon les branches. Deux groupes de branches ont été plus touchés. Ce sont, d'une part, la construction électrique et la mécanique et, d'autre part, les biens d'équipement ménager. Ces deux groupes de produits ont joué un rôle déterminant dans le développement des normes de production et de consommation du régime d'accumulation intensive. La forte pénétration du marché intérieur traduit la position relativement dominée de l'économie française. Les positions du textile - habillement et des cuirs - chaussures se sont elles aussi très fortement détériorées, certes à cause de la concurrence de pays ayant de plus faibles coûts salariaux, mais aussi à cause *d'un effort de modernisation insuffisant* en France. En réalité, la pénétration étrangère sur le marché français est essentiellement le fait des pays industrialisés. Le commerce extérieur français connaît des déficits croissants vis-à-vis de la République Fédérale Allemande, des Etats-Unis et du Japon, qui résultent aussi de la qualité insuffisante de notre spécialisation industrielle.

3.2. La spécialisation et sa dynamique

Il existe plusieurs méthodes pour évaluer la spécialisation d'un pays. La plus courante consiste à décomposer la croissance des exportations (ou la variation de la part de marché), de façon purement mécanique, comme l'ont fait Maizels[113] ou Tyszynski[114] ; elle a été reprise plus récemment dans une étude de l'INSEE[115]. Une seconde approche a été également beaucoup utilisée : celle proposée par G. Lafay et le CEPII[116]. C'est pourquoi un essai de confrontation s'impose avant d'examiner la spécialisation de l'économie française et sa dynamique.

La méthode utilisée par Maizels consiste à décomposer la croissance des exportations en trois termes : le premier décrit l'effet d'entrainement des différents marchés à partir des positions acquises en début de période ; le second décrit l'effet d'adaptation, quand un pays se désengage des marchés les moins dynamiques ou augmente ses parts sur les marchés les plus dynamiques ; le troisième est l'effet de compétitivité qui résulte des gains ou des pertes sur chaque marché. La qualité de la spécialisation apparaît deux fois. La spécialisation acquise entre dans le premier terme, tandis que l'évolution de la spécialisation détermine le second. Maizels a utilisé cette décomposition pour cinq sous-périodes entre 1899 et 1959. Ses calculs font apparaître nettement que pour chaque sous-période, l'effet d'adaptation (2e terme) est assez restreint. En revanche, l'effet de compétitivité pure (3e terme) joue un rôle important quand un pays connaît une évolution accentuée de sa part de marché. Depuis 1913, les pertes de la Grande-Bretagne résultent en grande majorité de l'effet de compétitivité pure, c'est-à-dire de pertes sur la quasi-totalité des marchés pris individuellement. De façon symétrique, les gains du Japon résultent essentiellement des gains de compétitivité pure. Jusqu'en 1937, la spécialisation du Japon reste défavorable, et l'effet d'adaptation est négligeable, ou négatif, car les gains les plus importants ont été réalisés dans le textile.

Pour la période 1961-1974, les calculs de Y. Barou, M. Dolle, C. Gabet, E. Wartenberg, montrent que la plus grande partie des pertes de la Grande-Bretagne résultent de l'effet de compétitivité pure, l'effet d'adaptation jouant un rôle nettement moins important. Dans le cas de l'Allemagne, le léger accroissement de la part résulte uniquement de la spécialisation acquise au départ ; l'effet d'adaptation est négatif, mais pas suffisamment pour inverser la tendance résultant de la spécialisation initiale.

La méthode du CEPII aboutit à des conclusions nettement différentes. Comme les concepts statistiques ne sont pas les mêmes que ceux qui sont utilisés dans la méthode précédente, la comparaison est assez difficile. Cependant il semble que la différence dans les résultats s'explique surtout par le fait que la méthode de Maizels est descriptive, alors que la méthode du CEPII est normative. Elle consiste en effet à attribuer une note à chaque pays selon l'évolution de son commerce extérieur, et *le barème adopté conduit à privilégier l'effet d'adaptation.* Les pertes sur un marché peu dynamique rapportent le même nombre de points qu'un gain sur un marché dynamique ; l'engagement sur un marché progressif est noté de la même façon qu'un dégagement sur un marché en régression. D'autre part, l'effet de compétitivité pure (gains ou pertes sur chaque marché pris individuellement) n'est pas toujours pris en compte : un pays déficitaire au départ sur tous les marchés et qui accroît ses déficits sur tous réalise partout un dégagement déductif ce qui lui donne 10/20 de moyenne. Certes, du point de vue de l'adaptation, sa position reste constante, mais du point de vue plus général, sa position se dégrade. *Il y a là un grossissement de l'adaptation qui conduit naturellement à privilégier le modèle de croissance japonais depuis 1960.* Cependant, la méthode du CEPII possède au moins une supériorité sur la méthode de Maizels : elle tient compte des importations, alors que l'autre ne porte que sur les exportations.

D'après les calculs de Y. Barou, M. Dolle, C. Gabet et E. Wartengerg, *la part de marché de la France diminue de 1961 à 1970 pour se redresser de 1970 à* 1974. Dans la première période, les pertes résultent à la fois de l'effet de compétitivité, de l'effet d'entraînement et de l'effet d'adaptation. L'héritage des marchés coloniaux a constitué un handicap important : les

marchés d'outre-mer se sont ouverts à la concurrence étrangère, ce qui a entraîné des pertes importantes. D'autre part, la croissance de ces marchés a été relativement faible, ce qui a réduit l'effet d'entraînement global. Cependant, la France a réalisé des gains importants sur l'ancien empire britannique, et dans les pays de la C.E.E. sauf la République Fédérale Allemande. De 1970 à 1974, l'accroissement de la part globale de la France a résulté uniquement des gains de compétitivité pure, l'effet d'entraînement a été nul, et l'effet d'adaptation légèrement négatif. La France a continué à progresser sur les marchés de la C.E.E. et en Grande-Bretagne. Cependant à la fin des années 1970, la France reste déficitaire vis-à-vis des principales économies dominantes, alors qu'elle réalise la plupart de ses excédents avec des pays en voie de développement. Cette position intermédiaire de la France dans la division internationale du travail est confirmée par l'analyse du contenu des échanges en qualification du travail[117].

Les gains et les pertes par produits ont été fortement différenciés, si bien que la spécialisation a nettement évolué[118]. Les parts de marché et la spécialisation ont progressé pour les produits alimentaires et surtout pour les produits agricoles. Il s'agit là d'un effet d'adaptation négatif, mais il a permis de passer d'une situation très déficitaire à une situation souvent excédentaire. Cependant, dans les années récentes, l'agriculture française a souffert des progrès réalisés par les agricultures dans les autres pays de la C.E.E. Dans les biens intermédiaires, les évolutions ont été contrastées : maintien voire amélioration de la part de la France pour le verre, la chimie de base, la parachimie-pharmacie ; forte baisse de la part pour les métaux ferreux. Dans les biens d'équipement, la spécialisation, faible au départ, se renforce dans beaucoup de branches, à l'exception des biens d'équipement ménager. Les progrès les plus importants sont réalisés dans la construction mécanique, mais à partir d'une position très médiocre au départ. Dans les biens de consommation, la dégradation est assez générale.

Depuis 1960, la spécialisation de la France s'est globalement améliorée. Les progrès les plus importants ont été réalisés dans la destination des exportations, puisque la France s'est réorientée vers le marché européen qui s'est développé rapidement jusqu'en 1973. Cependant elle a eu plus de mal à s'adapter à la dynamique différenciée des zones depuis 1973, puisque sa part a régressé sur les marchés de l'OPEP. La spécialisation par produit s'est aussi améliorée, grâce aux progrès dans les secteurs des biens d'équipement. Mais dans la construction mécanique et le matériel électrique professionnel, les excédents demeurent faibles. Chose plus grave, ils sont essentiellement obtenus dans les pays en voie de développement (notamment avec les grands contrats d'équipement) alors que le déficit s'est accru vis-à-vis des trois économies dominantes.

3.3. Taux de change et compétitivité-prix

Les analyses en terme de spécialisation sont loin d'expliquer en totalité l'évolution des parts de marché. Dans les calculs effectués selon la méthode de Maizels, les pertes et les gains sur chaque marché ne sont pas expliqués, et ils sont assez souvent importants. Une explication partielle peut être recherchée dans l'évolution des taux de change et de la compétitivité par les prix. Cette question est très discutée, et il faut se garder de généraliser à partir de quelques cas particuliers, car les effets d'une variation du change sur le commerce extérieur varient considérablement selon les modalités et les circonstances dans lesquelles elle se produit. Si l'on raisonne sur le cas de la dévaluation (le plus fréquent, et de loin, pour la France), il faut distinguer entre deux modalités principales : le glissement continuel du change comme après la première guerre mondiale, et la dévaluation faite en une fois, comme en 1969, dont les effets peuvent être très différenciés, en particulier sur les anticipations. Il faut aussi tenir compte de l'évolution des autres monnaies : la dévaluation peut être faite

simultanément par plusieurs pays, comme en 1949, ce qui peut avoir comme effet de modifier l'ensemble des circuits internationaux, ou par un seul pays, comme la dévaluation du franc de 1958, dont les conséquences sont plus limitées pour l'ensemble des échanges internationaux. Enfin, les réactions d'une économie à une dévaluation peuvent être très différentes selon l'état initial des capacités de production, de la rentabilité des firmes, de la structure des exportations et des importations.

Il ne peut être question, dans le cadre de cet ouvrage, de faire une analyse complète de l'ensemble des variations de change qui ont eu lieu dans les pays capitalistes avancés depuis 1918. On se contentera de donner quelques indications sur l'évolution à long terme du change et des prix relatifs dans les économies dominantes, avant d'étudier trois dévaluations du franc[119].

3.3.1. Change et prix relatifs en longue période

A la fin du XIXe siècle et jusqu'en 1913, les monnaies des économies dominantes sont restées stables ; les raisons en ont été discutées dans la première partie de ce chapitre. *Les années 1913 à 1950 au contraire ont été particulièrement instables :* aucun système monétaire international n'est parvenu à s'imposer, et les pays européens ont été profondément perturbés par les deux guerres mondiales. Il s'en dégage cependant une évolution très nette ; le dollar s'est considérablement apprécié par rapport au yen et aux monnaies européennes (en longue période le cours dollar/mark n'est pas significatif, car l'Allemagne a changé plusieurs fois de monnaie). Les conséquences de ce glissement général des parités sur les prix relatifs ont été différenciées (voir tableau 5.15.). La compétitivité des prix à l'exportation des Etats-Unis et de la Grande-Bretagne s'est détériorée, celle du Japon et de la République Fédérale Allemande s'est améliorée, tandis que celle de la France est restée à peu près constante. De 1913 à 1948, les évaluations sont assez fragiles. Mais depuis la seconde guerre mondiale, elles sont beaucoup plus précises et il est certain que la République Fédérale Allemande a profité de prix à l'exportation très favorables grâce à la dévaluation de 1949, et que la compétitivité-prix du Japon s'est améliorée au cours des années 1950 et 1960.

TABLEAU 5.15.
Compétitivité des prix à l'exportation des produits manufacturés
(Prix à l'exportation sur prix mondiaux, base 100 en 1913)

	1929	1937	1950	1957	1963	1971
Allemagne	94	117	85	84	92	92
Japon	108	63	88	85	76,5	74
France	97	99	97	101	98	95
U.K.	110	105	94	99	109	111
E.U.	97	96	93	101	108	113

Source : Maizels, tableaux B1 à B6 jusque 1957 ; Gatt 1963 et 1971.

TABLEAU 5.16.
Cours de la monnaie nationale en dollars
(1913 = 100)

	1929	1937	1950	1955	1970
Allemagne	100	169	100	100	115
Japon	93	58	0,6	0,6	0,6
France	20	21	1,5	1,5	0,9
U.K.	100	101	57	57	49

Source : Svennilson, *Growth and Stagnation*, OCDE.

Il n'existe pas de relation univoque entre change et compétitivité-prix en longue période. Celle-ci dépend aussi du différentiel d'inflation avec l'étranger, qui peut annuler les effets de la dévaluation. De plus, l'évolution des prix à l'exportation peut diverger de façon importante de celle des prix intérieurs des mêmes produits selon l'arbitrage fait par le secteur exportateur entre compétitivité et rentabilité. Enfin la spécialisation d'un appareil productif à l'exportation peut aboutir à une dynamique très différente des prix à l'exportation et des prix intérieurs : ainsi le Japon a réalisé d'importants gains de compétitivité à partir des années 1960 en se spécialisant à l'exportation dans des produits fabriqués à grande échelle dont les prix relatifs baissaient par rapport aux autres prix industriels.

La liaison entre compétitivité-prix et parts de marché a fait l'objet d'une abondante littérature. Plusieurs conclusions semblent pouvoir en être dégagées. Dans de nombreux cas, le volume des exportations est sensible aux prix relatifs, mais celui-ci est loin d'expliquer en totalité l'évolution des parts de marché[120] : il explique en partie la variation de la part de marché en volume, une fois éliminés les effets liés à l'adéquation de la spécialisation aux tendances de la demande mondiale. D'autre part, il faut tenir compte des situations conjoncturelles. D'après J.J. Polak[121], les dévaluations des monnaies européennes de 1949 n'ont été qu'un des éléments qui ont permis de réduire l'énorme déficit extérieur de l'Europe vis-à-vis des Etats-Unis ; ont contribué aussi à résoudre le problème du « dollar shortage » la reprise aux Etats-Unis, la remise en route des capacités de production en Allemagne, et surtout la reconstitution du circuit des échanges intereuropéens, favorisée, il est vrai, par la baisse des prix relatifs à l'exportation de l'ensemble des pays européens, y compris de ceux qui n'avaient pas dévalué.

Il semble aussi que les variations du change ont nettement plus d'effets sur les exportations que les importations[122]. D'après M.C. Deppler[123], la dévaluation de la livre de 1967 a permis d'accroître le volume des exportations anglaises d'environ 30 % en 1971-1972, mais elle n'a eu aucun effet sur les importations, qui ont continué à progresser rapidement. En République Fédérale Allemande, la réévaluation de 1961 aurait fait baisser les exportations de 12 % en 1962, mais elle n'a pas accru les importations. Dans le cas de la France, les dévaluations de 1957 et 1958 auraient accru, dans les deux années suivantes, les exportations de 18 % et fait baisser les importations de 5 % seulement. *La baisse des prix relatifs favorise sans doute plus l'accroissement des parts à l'exportation que la reconquête du marché intérieur.* Mais les effets varient fortement d'un pays à l'autre ; c'est pourquoi il est nécessaire d'examiner plus en détail l'effet des dévaluations sur l'économie française.

3.3.2. Etude de trois dévaluations du franc

Si nous laissons de coté les dévaluations du franc pendant les périodes de crise, qui seront traitées par la suite, et les années qui ont suivi immédiatement les deux guerres mondiales, à cause de leur caractère très spécifique, il reste trois dévaluations à étudier : la dépréciation de 1922 à 1926, les dévaluations de 1957-1958, et celle de 1969. Elles se sont déroulées dans des conditions très différentes : la première a été réalisée sous la protection de barrières douanières et avec une régulation en grande partie concurrentielle, la troisième dans un contexte libre-échangiste avec régulation monopoliste ; les dévaluations de 1957-1958 se présentent dans une situation intermédiaire entre ces deux extrêmes. Remarquons que, *a priori, il n'y a pas de raison pour qu'une dévaluation faite dans les années 1960 soit moins efficace qu'une dévaluation réalisée dans les années 1920.* En longue période, la progression des salaires est devenue de plus en plus rigide, ce qui limite les gains de compétitivité-prix, mais la part des matières premières a beaucoup diminué dans les importations, ce qui *a priori* renforce les effets-prix. En réalité, ces raisonnements seront assez largement infirmés par les faits, car les résultats d'une dévaluation sont loin de dépendre uniquement de mécanismes

internes de change et de compétitivité-prix.

Malgré l'hétérogénéité des sources utilisées, on s'est efforcé de donner une présentation uniforme des trois périodes (voir tableau 5.17. a) b) c)). La variation du change est donnée en première ligne. Ensuite sont indiqués les effets-prix : la compétitivité-prix sur le marché intérieur est évaluée en comparant le prix des importations en francs, au prix de la valeur ajoutée de l'agriculture, de l'énergie et des branches industrielles. La compétitivité-prix sur les marchés extérieurs est obtenue en comparant le prix des exportations en monnaie étrangère aux prix pratiqués par les pays concurrents[124]. Les effets-prix sont susceptibles d'entraîner rapidement des modifications de la répartition des revenus : comme l'industrie est exposée alors que les services sont abrités, une dévaluation peut entraîner un relèvement du prix relatif de l'industrie (évalué en faisant le rapport entre le prix de la valeur ajoutée des branches industrielles au prix de la valeur ajoutée des branches marchandes) ; d'autre part, l'accélération des hausses de prix est susceptible de mordre sur le pouvoir d'achat des salaires. Enfin, les effets sur le commerce extérieur sont appréhendés par quatre indicateurs qui portent sur le partage des marchés extérieurs, le partage du marché intérieur, le taux de couverture en volume et en valeur ; la différence entre les deux derniers dépend des variations des termes de l'échange.

TABLEAU 5.17.
TROIS DÉVALUATIONS DU FRANC

5.17. a) La dépréciation du franc de 1922 à 1926

Base 100 en 1922	1922	1924	1926
Cours du F/Dollar	100	63,9	39,6
Compétitivité – prix sur marché intérieur	100	120,7	117,2
Compétitivité – prix sur marchés extérieurs	–	–	–
Prix ind./prix branches marchandes hors agriculture	100	93,8	95,0
Salaire réel	100	100	94,3
Vol. export./vol comm. mondial prod. manufacturés	100	120,4	131,3
Vol. import/vol P.I.B.	100	87	80
Taux de couverture en volume : vol. exports/vol. imports	100	129,9	151,6
Taux de couverture en valeur : val. exports/val. imports	100	119,8	113,7

Source : GRESP-Rennes, Lewis *op. cit.*

5.17. b) Dévaluations de 1957-1958

Base 100 en 1956	1956	1959	1962	1964
Cours du F/Dollar	100	71,4	71,4	71,4
Compétitivité – prix sur marché intérieur	100	100,9	93,7	90,8
Compétitivité – prix sur marchés extérieurs	100	110,9	105,3	101,1
Prix ind./prix branches marchandes hors agriculture	100	95,6	94,7	92
Salaire réel	100	108	126,1	139,7
Vol. export./vol comm. mondial prod. manufacturés	100	112,2	110,2	104,9
Vol. import/vol P.I.B.	100	91,3	109	124,6
Taux de couverture en volume : vol. exports/vol. imports	100	134,3	114,2	102,1
Taux de couverture en valeur : val. exports/val. imports	100	134,2	119,3	108,8

Source : GRESP-Rennes.
GATT.

5.17. ***c) Dévaluation de 1969***

Base 100 en 1969	1969	1970	1972
Taux de change effectif	100	87,7	87,5
Compétitivité – prix sur marché intérieur	100	105,4	95,5
Compétitivité – prix sur marchés extérieurs	100	109	111,2
Prix ind./prix branches marchandes	100	97,8	94,7
Salaire réel	100	109,2	119,9
Vol. export./vol comm. mondial prod. manufacturés	100	110,3	121,3
Vol. import/vol P.I.B.	100	117	130
Taux de couverture en volume : vol. exports/vol. imports	100	103,8	103,8
Taux de couverture en valeur : val. exports/val. imports	100	102,2	106,3

Source : Comptabilité Nationale, base 1971.
GATT.

Les enchaînements au cours du temps sont sensiblement différents. *La dépréciation de 1922 à 1926 diffère nettement des deux autres situations* dans lesquelles la variation du change s'est faite sur une période plus courte : au début des années 1920 le flottement des monnaies dominait, alors que les années 1950 et 1960 ont été dominées par un système de change fixe. L'analyse des évolutions entre 1922 et 1926 conduit à distinguer plusieurs phases[125]. Ainsi de 1922 à 1924, la compétitivité-prix sur le marché intérieur s'améliore, alors qu'elle se détériore ensuite.

Jusqu'en 1924, la balance commerciale en valeur s'améliore. Ensuite la détérioration accélérée des termes de l'échange et le ralentissement des progrès enregistrés précédemment dans le partage des marchés inversent le mouvement. La phase 1922-1924 apparaît comme assez favorable pour le commerce extérieur, alors que la dépréciation de 1924 à 1926 entraîne une « perte de substance ». Cependant, la deuxième phase est éminemment favorable aux entreprises industrielles. A la faveur du relèvement du prix des importations, l'industrie parvient à enrayer la dégradation à long terme de son prix relatif, ce qui a pour contrepartie de détériorer la compétitivité-prix sur le marché intérieur. De plus, l'accélération de l'inflation entraîne une baisse des salaires réels. L'année 1926 est celle pendant laquelle le taux de profit a atteint son maximum pendant l'entre-deux-guerres. La dépréciation a joué

pendant les années 1922 à 1926 un rôle important et favorable dans le processus d'accumulation du capital mais des effets pervers non négligeables sont apparuts à partir de 1924 en matière de commerce extérieur.

Par rapport à la dépréciation de 1922 à 1926, *les dévaluations de 1957-1958 et 1969 présentent deux autres différences notables.* La première est que le salaire réel continue à progresser, modérément de 1956 à 1959, rapidement de 1968 à 1970. Ce mouvement est lié à la généralisation progressive de la régulation monopoliste (voir chapitre II). La seconde est que l'amélioration de la compétitivité-prix sur le marché intérieur est faible ou nulle, alors qu'elle est plus importante sur les marchés extérieurs. Ceci traduit un comportement très caractéristique pendant les années 1960 et 1970. *Les entreprises françaises ont un comportement de rentabilité sur le marché intérieur, si bien qu'elles profitent de la dévaluation pour relever les prix intérieurs, alors qu'elles ont un comportement plus marqué de compétitivité sur les marchés extérieurs, où elles abaissent leurs prix. Les conséquences en sont que les dévaluations ne permettent pas de reconquérir le marché intérieur.* Ceci est évident entre 1968 et 1970 ; de 1956 à 1959, le volume des importations diminue par rapport à celui du PIB, mais cette évolution est surtout le résultat de la récession de 1958. Au contraire, sur les marchés extérieurs, l'effort sur les prix permet d'accroître la part de marché.

Il existe des différences notables entre les dévaluations de 1957-1958 et celle de 1969. Dans le premier cas, des gains importants en termes de commerce extérieur sont obtenus rapidement, mais ils s'estompent. L'amélioration du partage du marché intérieur a été obtenue grâce à la récession, et cet avantage disparaît avec la forte croissance enregistrée de 1959 à 1964, d'autant plus que l'ouverture des frontières entraîne une progression très vive de la pénétration étrangère. De plus, la compétitivité-prix acquise en 1959 se détériore en quelques années : en 1964, les gains acquis grâce à la dévaluation ont pratiquement disparu sur les marchés extérieurs, tandis que l'écart défavorable entre les prix des importations et celui de la valeur ajoutée s'est notablement accru. L'excédent commercial, tant en valeur qu'en volume, s'amenuise.

Au total, l'efficacité de la dévaluation de 1957-1958 apparaît largement liée à la réduction de l'activité de 1958, et elle n'a eu que des effets de courte durée, car l'industrie française était médiocrement adaptée aux nouvelles conditions de la concurrence internationale. *Les effets de la dévaluation de 1969 ont été plus progressifs, mais nettement plus favorables.* Les entreprises ont fait un effort de compétitivité sur les marchés extérieurs, si bien que l'indicateur de compétitivité-prix à l'exportation reste favorable jusqu'en 1972. La part de marché mondial et le solde commercial en valeur s'améliorent continûment jusqu'en 1972. Cependant la pénétration étrangère sur le marché intérieur progresse, favorisée par l'important différentiel de croissance entre la France et l'étranger. Comme le montre J. Mistral[126], la dévaluation de 1969 catalyse une mutation structurelle et permet de réaliser les avantages potentiels acquis pendant la période de croissance légèrement ralentie de 1964-1968, marquée par de profondes restructurations. Des gains de productivité du travail importants sont réalisés en 1969 et 1970. Les branches motrices accroissent leur différentiel de croissance avec les autres, grâce à un effort d'investissement soutenu. La spécialisation des exportations s'améliore. Ces faits mettent en lumière l'importance des évolutions structurelles dans la réussite d'une dévaluation.

De l'analyse des dépréciations de 1922 à 1926, de 1957-1958 et de 1969, plusieurs conclusions peuvent être dégagées. *La première est que ces opérations ont toutes les trois permis d'améliorer les performances en volume du commerce extérieur :* accroissement de la part du marché mondial, progression des exportations plus rapide que celle des importations, ce qui stimule l'activité intérieure. *Ces trois opérations ont également favorisé le relèvement de la rentabilité des firmes.* L'accélération à court terme de la croissance, qui favorise une meilleure utilisation des capacités de production, le fait que les prix intérieurs se relèvent

avec la hausse du prix des produits importés, sont éminemment favorables aux firmes. Dans la mesure où la rentabilité a une influence sur les investissements, ces trois opérations monétaires ont contribué à la stimulation de la croissance. *Il apparaît aussi qu'il est plus facile de réussir une dévaluation dans un système de changes fixes que dans un contexte de flottement des monnaies.* Dans le second cas, les mouvements de capitaux flottants peuvent fortement surajuster le change, et entraîner une dépréciation excessive des termes de l'échange. *L'adaptation des structures économiques à la concurrence internationale joue enfin un rôle important dans les résultats des dévaluations.* En témoignent non seulement les bons résultats obtenus par la France entre 1968 et 1973, mais aussi les excellentes performances de la République Fédérale Allemande dans les années 1950, appuyées sur une sous-évaluation du mark et une très bonne spécialisation internationale. Enfin, il semble que le comportement de rentabilité des entreprises françaises sur le marché intérieur limite les effets de substitution aux importations que l'on pourrait attendre d'une dévaluation.

*

Le passage du régime d'accumulation extensive au régime d'accumulation intensive s'est accompagné d'une modification très profonde des relations économiques internationales. Jusqu'en 1938, la part des échanges de produits de base est stable et plus élevée que celle des produits manufacturés dont l'importance est limitée par le protectionnisme et le cloisonnement du marché mondial entre les empires coloniaux. Les échanges internationaux sont dominés par une division verticale du travail dont les deux principales parties prenantes sont les pays industrialisés et les pays de la semi-périphérie producteurs de matières premières. La dynamique des échanges est entraînée par les besoins en matières premières des pays capitalistes du centre, qui exportent leurs hommes (sauf la France) et leurs capitaux vers les pays neufs.

Avec la généralisation au centre du régime d'accumulation intensive, c'est la recherche de débouchés et de rendements d'échelle croissants qui devient l'élément moteur des échanges. Les barrières douanières entre pays capitalistes avancés sont abaissées, et la part des échanges de produits manufacturés entre économies industrialisées devient prépondérante dans les échanges internationaux. La division horizontale du travail s'impose, tandis que la part des régions périphériques dans les échanges diminue. Les investissements extérieurs de la puissance dominante se détournent des secteurs des mines et des transports des pays en voie de développement pour s'orienter vers l'industrie européenne. Les mouvements d'émigration du centre vers la périphérie s'inversent, et les pays capitalistes avancés recourent de plus en plus à l'immigration pour occuper les emplois peu qualifiés créés par le développement du taylorisme.

L'évolution de la régulation internationale a accompagné celle de la régulation interne aux grandes puissances. Jusqu'en 1914, l'étalon-or contraint la dynamique monétaire interne, et assure un système de parités stables. A l'échelle internationale, son fonctionnement est lié à la mobilité élevée du capital. Les contraintes de l'étalon-or sont pour partie compensées par le protectionnisme qui permet aux pays moins industrialisés de protéger le marché intérieur. La crise de la régulation concurrentielle entraîne l'effondrement de ces mécanismes pendant l'entre-deux-guerres. Après 1945, les parités sont stabilisées, mais la possibilité est laissée de modifier la parité officielle, ce qui autorise une autonomie des politiques monétaires. Les mouvements internationaux de capitaux sont contrôlés, ce qui facilite la stabilisation des marchés des changes par les interventions des Banques Centrales. L'équilibre des balances des paiements est contraint par la croissance des liquidités internationales, qui est régulée jusqu'à la moitié des années 1950 par des mécanismes propres à la balance des paiements américaine, et par la conversion d'une partie des balances-dollar en or. L'accroissement

considérable de la mobilité du capital et les divergences, face à la crise, des politiques des grandes puissances, remettent en cause la stabilité du système monétaire international.

La mutation du commerce extérieur français a été profondément influencée par les mutations de l'économie mondiale. Jusqu'à la dernière guerre mondiale, la part des matières premières est nettement dominante dans les importations. La France réalise une part croissante de ses échanges avec son empire colonial. Après 1958, la part des produits manufacturés dans les importations s'accroît de façon considérable avec l'ouverture des frontières, et elle reste largement majoritaire après les deux chocs pétroliers. Les importations se réorientent vers les pays de la communauté européenne, et la part des échanges réalisés avec les pays de l'ancien empire colonial diminue nettement.

L'évolution de la part de la France dans les échanges internationaux a subi deux mouvements de longue durée : baisse de 1900 à 1938, stabilité et profonde mutation de 1950 à 1980. L'érosion des positions du commerce extérieur pendant la première phase doit être rapprochée du médiocre dynamisme économique et démographique. Elle doit être rapprochée aussi d'une assez mauvaise spécialisation qui apparaît dès le départ avec le poids des importations de biens d'équipement productifs. Les fortes positions acquises dans l'automobile en 1913 s'effondrent pendant l'entre-deux-guerres, mais ces pertes sont compensées en partie par des progrès dans les biens intermédiaires. De 1950 à 1977, la stabilité de la part de la France cache une profonde réorientation des échanges. A la fin des années 1960, la spécialisation s'améliore, avec l'essor de plusieurs branches de biens d'équipement mais sans parvenir à surmonter de profondes faiblesses structurelles.

De 1913 à 1970, la valeur de l'« ancien » franc par rapport au dollar a été à peu près divisée par 100. Les principales dépréciations du franc (1922-1926), (1957-1958), (1969), ont toujours exercé des effets favorables sur les volumes. Mais de 1924 à 1926, les effets pervers sont devenus importants, ce qui illustre la difficulté de réussir une dépréciation en régime de changes flottants. La dévaluation de 1957 à 1958 a permis de redresser la balance commerciale, mais pour quelque temps seulement.

La réussite de l'opération de 1969 est plus nette parce qu'elle concrétisait les importantes mutations réalisées dans l'industrie. Dans les années 1960 et 1970, les entreprises ont relevé les prix intérieurs beaucoup plus que ceux des exportations. Ce comportement de rentabilité sur le marché intérieur et de compétitivité sur les marchés extérieurs a permis de conforter la part des exportations sur le marché mondial, mais il a favorisé une très rapide pénétration des produits étrangers sur le marché intérieur. Cette internationalisation croissante de l'économie française a modifié profondément les conditions générales de la reproduction du capital comme l'a montré l'analyse en sections productives.

PARTIE II

Les grandes crises : pourquoi et comment ?

Les analyses précédentes ont mis en évidence l'ampleur des transformations en longue période des régimes d'accumulation et des procédures de régulation, au niveau national comme au niveau international. Le système capitaliste a montré son aptitude à assurer sa reproduction d'ensemble, soit à travers des procédures de régulation dotées d'une certaine permanence, soit, à plus long terme, à travers des transformations structurelles de grande ampleur lorsque les conditions de reproduction n'étaient plus réunies. Ce sont ces périodes de mutations, appelées « grandes crises » parce qu'elles remettent en cause les lois antérieures, les institutions et les formes structurelles, qu'il convient maintenant d'étudier en détail. Les deux chapitres qui suivent s'intéresseront aux origines des « grandes crises », celle des années 1930, puis celle des années 1970. Nous exposerons ensuite les enchaînements et les principaux enjeux de ces crises.

En 1929, la première guerre mondiale n'est terminée que depuis onze ans. Ce conflit a eu pour conséquence de creuser l'écart de développement entre les Etats-Unis d'une part, et l'Europe d'autre part, et à l'intérieur de celle-ci, entre pays vainqueurs et pays vaincus. En 1973, la seconde guerre mondiale s'est achevée vingt-huit ans auparavant. Plusieurs pays européens ont rattrapé les Etats-Unis. La dynamique des échanges et des investissements internationaux a puissamment contribué à généraliser le même régime d'accumulation. Les principaux pays capitalistes avancés sont dans des conditions assez proches en 1973, alors qu'ils ont abordé la crise des années 1930 dans des conditions très différentes. Ce constat de bon sens, et les analyses qui vont être présentées conduisent à douter qu'il y ait *une* crise de 1929 ; c'est pourquoi le chapitre VI portera sur les crises de l'entre-deux-guerres et leurs origines. Le chapitre VII sera, au contraire, consacré à *la* crise des années 1970 qui présente des traits assez voisins dans l'ensemble des économies dominantes et qui peut être caractérisée comme *la* crise du régime d'accumulation intensive.

Chapitre VI

Les origines des crises de l'entre-deux-guerres

Quelques données élémentaires illustrent les différences dans l'évolution des économies dominantes après la guerre de 1914-1918. Elles montrent l'avance prise par les Etats-Unis. Des trois belligérants européens, la France est celui qui parvient le mieux à surmonter les conséquences de la guerre, bien qu'elle ait subi des pertes matérielles plus importantes : le contraste est frappant avec l'Allemagne dont le stock de capital a faiblement augmenté, et dont la productivité du travail a pratiquement stagné (voir tableau 6.1.).

Une analyse particulière à chaque pays s'impose ; celle de la France sera plus approfondie, mais l'Allemagne et les Etats-Unis seront aussi étudiés en détail, car ce sont les deux pays dont l'effondrement a été le plus grave entre 1929 et 1932. Le Japon enfin constitue un cas à part puisqu'il connaît une période de forte expansion basée sur les exportations durant la première guerre mondiale suivie d'une profonde crise de reconversion qui dure pratiquement jusqu'en 1932. De plus, il s'agit plus à l'époque d'un pays en voie d'industrialisation rapide que d'une économie dominante. De ce fait il ne sera pas étudié en tant que tel.

Enfin le rôle des relations économiques internationales dans le déclenchement de la crise et dans sa généralisation ne peut être ignoré ; il sera examiné dans une dernière partie.

TABLEAU 6.1.
Valeur en 1929 de la production, de l'investissement et la productivité du travail en volume
(100 en 1913), branches marchandes

	U.S.A.	France	Grande Bretagne	Allemagne	Japon
Production (1)	162,6	125,5	114,1	119,4	172
Capital (1)	139,8	123,3	110,8	109	171
Productivité du travail (par tête)	131,6	126,5	120	102,5	–

(1) Pour la France et l'Allemagne, séries corrigées des changements de territoire (à l'aide des statistiques de population totale).

Source : Séries GRESP : U.S.A., France, Grande-Bretagne et Allemagne ; Japon : Okhawa et Rosovski.

1. LA CRISE EN FRANCE : LE BLOCAGE DE L'ACCUMULATION EXTENSIVE

Des déséquilibres profonds apparaissent dans l'économie française avant 1929. Ils seront examinés successivement, avant d'étudier comment s'est concrètement déclenchée la crise.

1.1. Une croissance fondée sur la dépréciation monétaire jusqu'en 1926

De 1920 à 1926, le franc a perdu environ la moitié de sa valeur par rapport au dollar, et les deux tiers par rapport à la livre. Une brève comparaison entre la Grande-Bretagne, dont la monnaie s'est appréciée, et la France donne des indications sur les effets de la dépréciation du franc qui complètent celles du chapitre précédent.

Certes, il existe des besoins de reconstruction en France, mais la récession de 1921 a été très forte en Grande-Bretagne et par conséquent le point initial choisi pour le tableau est très bas. Les écarts sont tels que la baisse du franc semble bien avoir été un facteur puissant d'expansion. D'une part, elle a largement favorisé la croissance des exportations et la reconquête des marchés extérieurs perdus pendant la guerre. D'autre part, la dépréciation interne de la monnaie a entraîné une baisse importante du revenu réel des travailleurs car les salaires ne sont que partiellement indexés sur les prix (voir chapitre II). En 1926, la part des salaires dans le produit intérieur brut est à son minimum, tandis que le taux de profit est à son maximum, ce qui favorise l'investissement. La rentabilité des firmes se relève fortement en France après la guerre, alors qu'elle reste faible en Grande-Bretagne et surtout en Allemagne. Enfin la hausse des prix a entraîné une liquidation massive des dettes. D'après les calculs de A. Sauvy[127], la dette publique s'est dépréciée de 1000 milliards de francs environ, ce qui représente 3 ans et 4 mois du revenu national de 1929 ; une partie de cette dépréciation a profité aux entreprises, qui ont bénéficié des taux d'intérêt réels faibles ou négatifs.

TABLEAU 6.2.
La France ***et la Grande-Bretagne (1921 à 1926)***
Taux de croissance annuel moyen (%)

	Grande-Bretagne	France
PIB marchand en volume	3,9	8,8
Investissement des branches marchandes en volume	0,0	7,1
Prix du PIB	- 7,4	+10,9
Salaire réel	+ 1,6	- 1,4
Exportations en volume	+ 5,4	+ 10,1

Source : Séries GRESP.

Cependant ce type d'expansion n'est guère compatible avec les caractéristiques de la régulation concurrentielle qui demeure dominante (voir la première partie). Une politique de stabilisation est mise en place à partir de 1926 : à la suite de la Grande-Bretagne et de l'Allemagne, des gestions monétaires plus orthodoxes sont restaurées ; des excédents budgétaires sont dégagés de 1926 à 1930. C'est dans ce contexte que doivent être resitués les déséquilibres profonds du mode de croissance des années 1920.

1.2. Un premier aspect de la crise : l'autodéveloppement de la section des biens d'équipement

L'analyse en sections productives proposée dans le chapitre IV permet d'apporter des précisions importantes sur la nature de la crise de 1929 en France. Cette crise apparaît tout d'abord comme une crise assez classique, comme une répétition des crises antérieures avec *auto-accumulation de la section des biens d'équipement* $\bar{S1}$. Le caractère limité des transformations qui sont intervenues durant les années 1920 dans la section des biens de consommation S2 explique la tendance de la section $\bar{S1}$ à s'autodévelopper. Le taux

d'investissement de S2 diminue entre 1922 et 1929, alors que celui de $\bar{S}1$ augmente. La composition travail (travail vivant indirect/travail vivant direct) de $\bar{S}1$ augmente beaucoup plus vite que celle de $\bar{S}2$. L'extension plus rapide de la section $\bar{S}1$ des biens d'équipement ne pouvait trouver son origine que dans les investissements réalisés par elle-même ou encore, en dernier recours, par la section exportatrice. Un tel processus de développement était déséquilibré et ne pouvait être durable en raison de la croissance insuffisante de tels débouchés. L'autodéveloppement de la section des biens d'équipement *devait donc, à terme, se heurter à des contraintes de réalisation,* ceci d'autant plus que ces désajustements étaient aggravés par la rapidité du rythme de croissance qui avait prévalu après la première guerre mondiale.

Cette croissance déséquilibrée se reflète également *au niveau des distorsions dans la dynamique sectorielle.* La période 1920-1929 est marquée en France par des écarts considérables de croissance entre les secteurs. Il s'agit là d'une tendance qui préexiste avant 1913, mais elle se renforce nettement après la guerre (tableau 6.3.). Quatre secteurs se détachent nettement des autres jusqu'en 1929, quand on examine la progression de la production, du capital, de l'investissement et des effectifs : ce sont les transports, l'énergie, les biens d'équipement et les biens intermédiaires (voir chapitre I). A part l'énergie, leurs gains de productivité sont des plus médiocres et l'accumulation dans les secteurs moteurs continue à se faire sur une base largement extensive. Derrière cette première caractérisation des déséquilibres, il faut rechercher les causes plus profondes.

TABLEAU 6.3.
Coefficient de variation des taux de croissance moyens annuels par secteur et par période en France
(= écart type des taux de croissance sectoriels/moyenne des taux de croissance)

	1896 1913	1913 1929	1929 1938	1938 1960	1960 1972
Production	0,54	0,85	– 2,55	0,51	0,30
Capital	0,55	0,97	1,06	0,82	0,29

1.3. Une auto-accumulation qui renvoie à des contradictions plus profondes

Durant les années 1920, un des enjeux essentiels était l'extension du taylorisme et le dépassement de l'accumulation extensive. Des potentialités existaient comme le montrent les exemples de l'automobile et des mines, mais elles se sont peu matérialisées. *Des facteurs de blocage sont intervenus.* Les secteurs traditionnels relevant du mode de production précapitaliste occupaient une place importante et ont souvent eu des comportement conservateurs et malthusiens. (On retrouve à ce niveau les disparités sectorielles du rythme de croissance déjà notées.) Le caractère concurrentiel de la régulation en matière de salaires, le développement insuffisant des lois sociales, et notamment du salaire indirect, ne permettaient pas de garantir une progression régulière des débouchés qui auraient servi de base à un bouleversement des conditions de production dans la section S2 des biens de consommation. La place du monde rural, la structure des grandes villes construites pour une autre époque ne créaient pas un environnement favorable à de profondes mutations. Enfin, l'existence d'ouvriers qualifiés et détenteurs d'un métier rendait également difficile toute transformation des processus de production.

Cet ensemble de facteurs explique *l'étroitesse des bases de l'accumulation et son caractère instable durant les années 1920* par suite du caractère limité des transformations qui sont intervenues dans la section des biens de consommation. Les contradictions soulignées par des auteurs tels que R. Boyer[128] (boom de l'accumulation intensive venant

buter sur une inadéquation de la demande globale par suite d'un rapport salarial inchangé et d'une insuffisance des revenus non salariaux) renvoient bien à un des enjeux essentiels des années 1920 ; mais, malgré les incertitudes statistiques qui sont grandes[129], ces contradictions semblent être demeurées largement potentielles : comme nous l'avons vu dans le chapitre I, *il paraît abusif de parler de boom de l'accumulation intensive en France au cours des années 1920.* L'accumulation est demeurée principalement extensive et la croissance de la productivité du travail s'explique dans une large mesure par un simple phénomène de rattrapage et d'accélération de la croissance après la guerre. De même, nos propres estimations de salaires laissent penser que la baisse du rapport salaire réel sur productivité est demeurée relativement limitée sur l'ensemble de la période 1913-1930 si bien que l'on peut difficilement parler d'une « inadéquation de la demande globale face à l'expansion considérable des capacités de production » (tableau 6.4.).

TABLEAU 6.4.
Salaire réel et productivité par tête durant l'entre-deux-guerres
(Taux de croissance annuel moyen en %)

%	Source Boyer (*op. c.*)		Source GRESP			
	Industrie		Industrie		Branches non agricoles	
	1913 1930	1920 1930	1913 1930	1920 1930	1913 1930	1920 1930
Productivité par tête	2,6	5,8	1,7	4,8	1,1	3,5
Salaire réel par tête	0 (1)	2,2 (1)	1,0 (2)	– 2,0 (2)	0,8 (2)	– 0,3 (2)
Salaire réel sur productivité	– 2,5	– 3,4	– 0,7	– 6,5	– 0,3	– 3,7

Note : (1) Salaire heddomadaire par tête.
(2) Salaire annuel par tête.

Nous rejoignons davantage les conclusions de J.H. Lorenzi, O. Pastré, J. Toledano[130] pour qui la crise de 1929 est la dernière crise du XIXe siècle, cette crise en France (mais pas aux Etats-Unis ou en Allemagne) apparaît comme une *crise du régime d'accumulation extensive liée à un autodéveloppement de la section des biens d'équipement.* Son exceptionnelle gravité par rapport aux crises antérieures de même nature et son caractère durable s'expliquent par deux facteurs :

- Le premier réside dans l'ampleur des déséquilibres qui se sont manifestés avant 1929. Le système de création monétaire qui était associé à la régulation concurrentielle reposait sur la convertibilité interne et externe de la monnaie nationale. Il entraînait assez rapidement, en cas de suraccumulation, un blocage de la croissance. Or ce mécanisme n'a pu fonctionner jusqu'en 1926 compte tenu des politiques monétaires adoptées, notamment pour liquider le passif de la guerre. Les déséquilibres entre sections et les phénomènes du suraccumulation se sont donc accrus dans des proportions sans doute plus importantes que par le passé.

- Plus fondamentalement, tout un ensemble de facteurs, liés aux structures économiques et sociales françaises et aux procédures de régulation, ont exacerbé les contradictions en bloquant les possibilités de transformation de la section des biens de consommation et en maintenant dans des limites trop étroites les bases de l'accumulation (persistance d'une régulation concurrentielle du revenu salarial, poids des activités de petite production, etc.)

C'est en ce sens que la crise des années 1930 en France apparaît comme une « grande crise ». L'étude du déroulement de la crise (chapitre VIII) permettra de préciser ce point de vue en montrant comment les procédures de régulation concurrentielle qui étaient à l'œuvre

se sont avérées incapables d'assurer une reprise endogène de l'accumulation. Il reste maintenant à examiner quels ont été concrètement les facteurs de déclenchement de la crise.

1.4. Le déclenchement de la crise

Dans le contexte de déséquilibre qui vient d'être analysé, des tensions croissantes sont apparues dès la fin des années 1920[131]. La politique de stabilisation mise en place à partir de 1926 entraîne un ralentissement de l'inflation et une torsion des prix relatifs dans la mesure où le ralentissement fut beaucoup plus marqué au niveau des prix à la production. L'accroissement du salaire réel en 1928 et 1929 consécutif à la stabilisation des prix intérieurs et la déformation de la structure des prix relatifs furent à l'origine d'une baisse du taux de marge brute (rapport des profits bruts à la valeur ajoutée) qui, au niveau de l'ensemble des branches non agricoles, passa de 65 % en 1926 à 59 % en 1929. Cette évolution entraîna une dégradation importante de la rentabilité du capital. Elle commença à décroître à partir de 1926 passant de 61 % à 47 % en 1929[132] (tableau 6.5.).

Le ralentissement de la croissance des exportations en volume constitua un deuxième facteur de tensions à la fin des années 1920. Dès 1927, la dynamique des exportations est freinée à la suite de la stabilisation du franc, ce qui touche les secteurs les plus entraînants de l'économie. Dans ce contexte de baisse de la part des profits, de tensions sur la rentabilité du capital, de fléchissement des exportations, la poursuite de l'accumulation à un rythme rapide accentuait dangereusement les déséquilibres. L'autodéveloppement de la section des biens d'équipement reposait sur une base de plus en plus étroite.

Le déclenchement de la crise n'avait cependant rien d'inéluctable ; c'est le krach de Wall Street qui, indirectement, servit de catalyseur entraînant un retournement à la baisse en France à partir de 1930.

TABLEAU 6.5.
La conjoncture des années 1926-1931 en France
(Taux de croissance annuel en %)

	1926	1927	1928	1929	1925 1929	1930	1931
PIB (volume)	5,8	– 5,2	7,2	7,2	3,6	– 0,7	– 6,7
Investis. (volume)	14,0	– 15,7	23,4	18,7	8,9	9,3	– 15,1
Productivité du travail	5,7	– 5,5	6,9	5,9	3,1	0,5	– 4,6
Salaire réel	– 4,0	– 6,5	6,1	4,9	0,3	– 1,5	– 3,7
Prix de la consommation	19,1	9,0	– 0,4	6,3	8,3	5,6	– 0,2
Prix du PIB	19,5	– 1,9	– 1,4	1,0	4,8	– 2,3	– 7,4
Exportations (1)	8,1	8,9	1,4	– 0,7	3,5	– 10,2	– 15,2
Importations (1)	4,7	– 1,8	6,4	14,7	4,6	7,5	– 1,4
Taux de profit brut (2)	61,0	39,7	44,5	47,3		39,7	28,2
Part des profits bruts dans la valeur ajoutée (2)	64,9	60,1	61,0	59,1		57,0	52,3

(1) A. Sauvy *(op. cit.)*.
(2) En niveau (%) branches non agricoles. Les séries de taux de profit des tableaux 6.5 et 8.6 pour la France ont été calculées avec un capital valorisé aux prix de l'année précédente.

Source : GRESP.

2. AUX ETATS-UNIS, UNE CRISE D'INSTALLATION DE L'ACCUMULATION INTENSIVE

2.1. Le passage à l'accumulation intensive

Le terme de boom pour caractériser la croissance des années 1920 aux Etats-Unis doit sans doute être relativisé quand les évolutions à long terme sont examinées. D'une part, la croissance de la production n'est pas plus forte dans les années 1920 qu'avant 1916 (voir tableau 6.6.).

D'autre part, si les investissements augmentent fortement de 1916 à 1929, cela tient surtout au fait qu'ils sont à un assez faible niveau en 1916. Le taux d'investissement s'accroît à partir de cette date jusqu'en 1929, mais il demeure inférieur au niveau du début du siècle qui constituait un des sommets de la phase d'accumulation extensive (graphique 1.1.).

S'il n'y a pas d'accélération globale de la croissance dans les années 1920 par rapport aux tendances antérieures, la croissance change de nature. *Il se produit une intensification de la croissance, perceptible dans l'accélération des gains de productivité* (voir tableau 6.6.) et dans la décélération de la progression des effectifs occupés qui, en moyenne annuelle, passe de 2,2 % entre 1890 et 1916 à 1,2 % entre 1916 et 1929. Ce changement de rythme est surtout sensible dans l'industrie au niveau de la productivité horaire, reflétant ainsi les transformations profondes des conditions de production qui caractérisent le premier essor du taylorisme dans l'industrie américaine (voir chapitre I). Le doublement de la production d'électricité entre 1920 et 1929 et le développement de la construction électrique illustrent l'ampleur des changements au niveau des processus de production.

Parallèlement, une nouvelle norme de consommation se développe ; l'industrie automobile et la construction s'affirment comme des branches motrices de la croissance. L'automobile exerce ses effets d'entraînement en amont sur les industries métallurgiques et en aval, avec toutes les activités induites par son utilisation. La construction se développe rapidement jusqu'en 1925, stimulée par l'ampleur des besoins et par l'essor de l'automobile qui favorise l'expansion des zones suburbaines. La multiplication des logements neufs entraîne à son tour le développement de nouveaux biens de consommation (biens durables, électricité).

L'apparition de cette nouvelle norme de consommation dans les couches supérieures joue aussi un rôle important. Les gains de productivité obtenus à l'aide de la production de masse permettent d'abaisser les coûts en main-d'œuvre. La part des profits dans la production s'élève[133]. Entre 1920 et 1929, les revenus perçus sous forme de profits d'entreprise, d'intérêts et de rente augmentent de 45 % tandis que les revenus salariaux dans leur ensemble ne s'accroissent que de 13 %[134].

TABLEAU 6.6.
U.S.A. : la crise de 1929
(taux de croissance annuels moyens en % - secteur privé)

	1890-1916	1916-1925	1926	1927	1928	1929	1925-1929	1930	1931	1932
Valeur ajoutée en volume	3,8	3,0	6,7	0,7	1,1	6,2	3,7	– 9,6	– 6,3	– 15,3
Investissement en volume	2,0	3,9	12,2	– 3,9	0,5	9,6	4,4	– 18,7	– 36,2	– 42,6
Prix du PIB	1,4	3,7	0,8	– 2,5	0,8	0,3	– 0,1	– 3,1	– 11,1	– 10,6
Salaire réel	1,3	2,0	– 1,9	5,2	1,4	2,9	1,9	– 2,2	+ 2,6	– 4,4
Productivité du travail par tête	1,5	1,9	3,7	0,8	+ 0,0	3,5	2,0	– 4,7	+ 0,6	– 7,5
Investissement logement en volume	0,3	9,3	0,0	– 5,7	– 7,0	– 22,1	– 10,9	– 43,2	– 13,6	– 53,4
Importations en volume	3,8	4,0	1,1	1,5	1,2	14,3	6,0	– 15,2	– 12,4	– 19,1

Source : Séries GRESP.

2.2. Des limites rapidement atteintes

Même si dans le cas de l'économie américaine il n'a pas été possible de reconstituer des données complètes en sections productives, il est aisé de montrer que *de multiples tensions apparaissent bien avant 1929.* Dans la sphère réelle tout d'abord, *des signes convergents de saturation de la demande solvable* se dégagent. Le bâtiment est l'un des secteurs les plus affectés. L'investissement-logement commence à diminuer dès 1926, s'effondre en 1929, et ne parvient pas à redémarrer pendant les années 1930 (tableau 6.6.). Plusieurs travaux mettent en évidence *la « surconstruction » de logements à la fin des années 1920.* B.G. Hickman[135] montre que les mises en chantier dépassent largement, pendant les années 1920, l'accroissement du nombre d'unités de logements occupées. Même s'il existait un besoin de logement après la première guerre en raison de l'état déplorable des villes américaines, les données cumulées montrent un excès de construction à partir de 1925-1926. De même les estimations de B. Bolch, R. Fels et Mac Mahon[136] mettent en évidenœ que les mises en chantier réalisées entre 1923 et 1929 ont excédé largement leur nombre normal calculé à partir d'une norme moyenne de logement par habitant et du coût relatif de la construction. La poursuite des mises en chantier après 1924 serait liée dans une large mesure à des comportements spéculatifs et à une distribution trop abondante de crédit[137].

Un ralentissement de la demande d'automobiles apparaît également très nettement à travers plusieurs études, notamment celle de L.J. Mercier et W.D. Morgan[138]. Le taux d'utilisation des capacités de production du secteur de l'automobile très élevé en 1925-1926 diminue nettement en 1927 et légèrement en 1928 et 1929. Diverses estimations du degré de saturation du marché laissent penser que les perspectives d'accroissement des débouchés semblent se réduire dans les années qui précèdent la crise. Plus généralement, l'expansion de la consommation de biens durables atteint des limites puisque, après s'être accrue de 66 % entre 1920 et 1926, celle-ci décroît de 5 % entre 1926 et 1929.

Les analyses précédentes sur le ralentissement de la construction et de la consommation de biens durables correspondent assez bien aux vues de Keynes et de Hansen sur la crise de 1929. Mais, au-delà de la réduction des opportunités d'investissements, on doit s'interroger sur l'origine de ce ralentissement. Les analyses de M. Aglietta ont de ce point de vue fort bien montré comment ce premier essor d'un régime d'accumulation intensive aux Etats-Unis était venu buter sur une *insuffisance de la demande globale par suite d'une invariance du rapport salarial.* On ne peut évidemment parler à la fin des années 1920 d'une saturation des besoins. En fait, durant cette période, la croissance a été tirée par la demande des couches les plus aisées de la population américaine qui s'est portée vers les nouveaux biens de consommation durables. La production de masse et les méthodes de production propres au taylorisme ont pu ainsi se développer pour la première fois à grande échelle. Assez vite cependant, la demande de cette couche sociale s'est avérée insuffisante face à l'expansion des capacités de production. Faute d'une croissance assez soutenue du revenu salarial, *un déséquilibre fondamental est apparu.* Malgré une similitude apparente, il existe donc de profondes différences entre la crise en France et aux Etats-Unis en 1929. Dans le premier cas, il s'agit d'une crise classique de suraccumulation exacerbée par des circonstances exceptionnelles dans le cadre d'un régime d'accumulation qui demeure extensif ; dans le second cas il s'agit d'une grande crise liée à la mise en place du régime d'accumulation intensive.

2.3. Le déclenchement de la crise

Une crise d'une telle ampleur était-elle pour autant inéluctable ? Pour Baran et Sweezy[139] « il n'y avait rien d'inévitable dans le caractère aigu de l'effondrement après 1929... ce qui

était inévitable c'était le glissement, rapide ou lent, de l'économie dans un état de profonde stagnation ». Il semble bien que le facteur essentiel de déclenchement de la crise soit provenu des déséquilibres financiers accumulés et il s'agit là du phénomène le plus souvent cité dans les analyses de la crise. La reprise des investissements en 1928-1929, malgré les désajustements profonds qui existaient déjà, reposa, dans une large mesure, sur un recours à l'endettement et à un endettement de plus en plus court. Une spéculation sur les titres se développa, accentuant encore plus l'instabilité des structures d'endettement. Le retournement à la baisse se produisit lorsque *la pénurie de liquidités se matérialisa*, les créanciers cherchant de plus en plus à se débarrasser de leurs créances et les banques ne pouvant plus faire face au paiement des dettes exigibles. Faute d'un prêteur en dernier recours, *la crise financière se généralisa.* Elle cristallisa les déséquilibres profonds sous-jacents depuis le milieu des années 1920.

3. CRISE DE RENTABILITÉ ET CONTRAINTE EXTÉRIEURE EN ALLEMAGNE

L'Allemagne a été, avec les Etats-Unis, le pays dans lequel l'effondrement entre 1929 et 1932 a été le plus grave. Une analyse même superficielle de la situation dans ce pays pendant les années 1920 montre qu'il faut se garder des généralisations abusives. Non seulement, l'expression de boom est malvenue, mais l'économie allemande a été constamment en état de crise de 1918 à 1932. De 1918 à 1923-1924, il y a peu de statistiques disponibles, mais les déséquilibres ont été suffisamment spectaculaires pour que l'on ne soit pas tenté de parler de prospérité. En 1925, une fois passée l'hyperinflation, l'économie est exsangue. L'hyperinflation n'a évidemment pas permis de reconstituer les bases de l'accumulation, et les années 1925-1929 ne sont pas assez marquées par un redressement notable de la situation. Les tensions dans l'économie allemande ont moins résulté de contradictions internes au régime de croissance, que des contraintes imposées au système productif par l'issue de la guerre.

3.1. Les tensions qui précédent la crise

Les tensions résultent du jeu de trois contraintes relatives à la rentabilité du capital, à la balance des paiements, et à l'émission interne de monnaie. Compte tenu du changement de territoire, on ne peut utiliser que des ratios pour faire la comparaison avec l'avant-guerre : mais ceux-ci n'en sont pas moins significatifs (tableau 6.7.).

TABLEAU 6.7.
L'Allemagne en** crise : **1913-1932
(taux de croissance annuels moyens branches marchandes en % - secteur privé)

	1890-1913	1913-1925	1926	1927	1928	1929	1925-1929	1930	1931	1932
Valeur ajoutée en volume	3,3	–	– 6,4	22,3	2,2	0,9	4,3	– 7,6	– 12,5	– 11,7
Investissements en volume	3,6	–	– 55,4	209	– 16,3	– 56,5	– 15,8	– 89,9	–	–
Prix du PIB	0,5	–	2,7	4,3	5,9	1,5	3,6	– 4,0	– 11,6	– 38,3
Salaire réel par tête	1,4	0,3	3,9	2,6	6,3	6,4	4,8	4,8	3,0	– 7,4
Productivité du travail par tête	1,9	– 0,9	– 1,7	13,5	0,5	2,1	3,5	– 1,4	– 4,0	– 4,0
Exportations en volume	5,4	– 3,3	15,5	0,9	12,9	12,1	10,2	– 5,9	– 10,3	– 32,8
Importations en volume	3,6	– 1,6	– 11,9	+ 45,1	– 3,3	– 5,0	4,1	– 11,0	– 19,7	– 11,6
Taux de profit en niveau %	6,9 (moyenne)	–	1,4	4,0	3,5	2,7	3,6 (moyenne)	1,2	– 0,9	– 6,3

Source : Séries GRESP.
Investissement, valeur ajoutée et profits nets.

Pour l'ensemble des branches (y compris l'agriculture), la part des profits nets dans la valeur ajoutée nette (après correction de la salarisation croissante) est passée de 28,5 % en 1913 à 8,7 % en 1925[140]. Entre les mêmes dates le taux de profit net a chuté de 6,7 % à 2,2 %. Cette contradiction résulte de plusieurs facteurs. La productivité du travail a diminué entre ces deux années de 10,5 %, ce qui est à rapprocher de la baisse de 11,6 % du capital par tête. Le salaire réel a progressé légèrement, tandis que le prix relatif des biens de consommation augmentait fortement. Ceci résulte surtout d'une forte progression des prix des produits alimentaires et du textile-habillement : ce dernier secteur est l'un de ceux dans lesquels la productivité a le plus diminué. Quant au maintien du salaire réel malgré l'inflation et la crise, il peut être rapproché de la situation politique et sociale instable qui prévaut sous la République de Weimar. La chute des profits a pour conséquence d'augmenter le rôle des banques dans le financement de l'économie. Entre 1910 et 1913, les banques et les caisses d'épargne avaient financé 51,8 % de l'ensemble des investissements nets ; cette part atteint 68,3 % entre 1925 et 1929[141]. Les données montrent de plus qu'il n'y a pas eu de ralentissement quantitatif des crédits, point sur lequel nous reviendrons. *Le principal blocage de l'accumulation provient de la faiblesse des profits.*

La position extérieure de l'Allemagne a été considérablement détériorée par la guerre et son règlement. Le solde extérieur des marchandises était légèrement déficitaire en 1913 mais le déficit est beaucoup plus élevé en 1925. La détérioration n'a pas résulté des soldes de produits finis qui se sont améliorés ; elle a résulté, surtout, de l'accroissement considérable du déficit sur les produits agricoles et alimentaires, et aussi d'une détérioration du solde des matières premières industrielles et des produits semi-finis. Il ne semble pas y avoir eu de détérioration considérable de la compétitivité de l'industrie. Mais la dépendance pour les produits de base, déjà forte, s'est accentuée[142]. D'autre part, les échanges de services sont devenus déficitaires. Une grande partie de la flotte commerciale a été confisquée à la suite de la guerre, tandis que les intérêts de la dette extérieure ont grevé lourdement la balance des paiements courants. Il faut ajouter à cela les réparations qui n'ont pas été négligeables. *L'Allemagne a donc subi une contrainte extérieure très forte*, qui s'est manifestée notamment pendant la reprise de 1927, pendant laquelle le volume des importations s'est accru de 45,1 %.

La troisième contrainte qui pèse sur l'économie allemande est la contrainte monétaire interne. Le retour à la stabilité monétaire a été imposé par une réforme en plusieurs temps[143] : création en octobre 1923 du Rentenmark gagé en théorie sur le capital du pays, puis création de la Golddiskontbank qui assure la stabilisation du mark par rapport au dollar, loi bancaire du 30 août 1924 qui consacre l'étalon de change-or. La circulation monétaire interne doit être couverte à 40 % par l'or et les devises. L'apport de capitaux américains et anglais a été essentiel pour la réussite de la stabilisation, qui a été accompagnée d'une politique restrictive, à l'origine de la récession de 1925-1926. Par la suite, la politique économique est presque toujours restrictive, car, par le jeu de l'étalon de change-or, *la contrainte extérieure se transforme en contrainte monétaire interne.* C'est ainsi que la reprise de 1927 incite les autorités à relever le taux d'intérêt. Mais dans l'ensemble, les restrictions ont plus porté sur les taux que sur les quantités, tout au moins jusqu'en 1930.

3.2. Le retournement et le déclenchement de la crise

L'analyse traditionnelle de la crise de l'économie allemande est qu'elle résulte des retraits de capitaux américains entre 1929 et 1931, capitaux sur lesquels reposaient en grande partie la base monétaire. Cette thèse a été contestée, à juste titre nous semble-t-il, par P. Temin[144]. Deux objections majeures incitent à penser que cette explication doit être relativisée.

D'une part, la récession commence en réalité en 1928, comme l'indiquent nettement les

données du tableau 6.7. En 1928, le ralentissement de la croissance est sensible, et les investissements productifs diminuent de 14,4 %. En 1929, la croissance est pratiquement nulle, tandis que les investissements chutent de 56,5 %. Cette récession doit être rapprochée du déficit extérieur enregistré en 1927, et de la forte hausse des salaires réels qui contribue à aggraver les problèmes de rentabilité. Le début de la crise résulte donc d'une baisse de la rentabilité qui se cumule avec la contrainte extérieure.

D'autre part, les faits ne confirment pas totalement pour les années 1928 à 1930 inclus, la séquence retraits de capitaux américains - réduction des crédits en Allemagne - baisse de l'investissement. Il est possible de synthétiser les objections de P. Temin par le tableau 6.8.

TABLEAU 6.8.
Capitaux étrangers et financement des investissements en Allemagne

	1926	1927	1928	1929	1930	1931
Balance des paiements US Solde des capitaux à long terme (millards de dollars)	– 0,7	– 1,0	– 0,8	– 0,3	– 0,3	+ 0,2
Balance des paiements US Solde des capitaux à court terme (milliards de dollars)	+ 0,4	+ 0,6	– 0,3	0	– 0,5	– 0,6
Balance des paiements allemande. Solde des capitaux à long terme (milliards de marks)	+ 1,6	+ 1,7	+ 1,8	+ 0,7	+ 1,1	+ 0,2
Balance des paiements allemande Solde des capitaux à court terme (milliards de marks)	+ 0,1	+ 1,8	+ 1,3	+ 0,8	+ 0,1	+ 0,5
Crédits à l'investissement en Allemagne (flux) (milliards de marks)	7,698	8,903	9,844	5,951	2,652	– 2,512

Source : voir note[145].

D'après ce tableau, les sorties de capitaux à court terme hors des Etats-Unis ne semblent pas avoir joué un rôle décisif entre 1926 et 1929, car le flux cumulé donne des entrées nettes. On observe bien une diminution des exportations de capital hors des Etats-Unis à partir de 1928. Ce fait est généralement attribué au boom de Wall Street et à la politique restrictive mise en place par la Réserve Fédérale[146]. Cependant les crédits bancaires accordés en Allemagne pour l'investissement progressent en 1928. L'investissement diminue, non sans doute à cause d'un rationnement quantitatif du crédit, mais à cause de la médiocrité des profits. A partir de 1929, la séquence est mieux vérifiée et en 1931, le rationnement en crédit de l'économie allemande devient évident. Au total, *les retraits de capitaux américains ne semblent pas avoir enclenché la récession qui commence en 1928, mais ils l'ont nettement aggravé.* Même de 1929 à 1932, les mouvements internationaux ne sauraient être considérés comme la cause exclusive de l'effondrement, qui est largement lié à la faiblesse générale de l'économie allemande.

La politique économique a contribué aussi à approfondir la crise, surtout en 1930-1931 avec le gouvernement Bruning[147]. Jusqu'en 1929, les taux d'intérêt sont assez élevés. Le mouvement des investissements publics en volume est procyclique : ils augmentent de 1925 à 1927 ; ensuite, ils baissent de 5,6 % en 1928, de 3,2 % en 1929, de 24,8 % en 1930, de 58 % en 1931. A mesure que la chute de l'économie s'amplifie, la politique économique devient de

plus en plus déflationniste. Dans son souci d'éviter un effondrement monétaire analogue à celui de 1923, le gouvernement Bruning multiplie les mesures restrictives : accroissement des impôts, baisse des salaires, et baisse des prestations sociales, diminution des programmes de travaux publics.

Les indications disponibles pour l'économie allemande suggèrent qu'il ne s'agit ni d'une crise classique du régime d'accumulation extensive, ni d'une crise de transition entre deux régions d'accumulation. La récession n'a pas été précédée par une phase de boom prolongée, mais par des difficultés constantes. L'accumulation intensive n'a connu aucun essor avant la crise, puisque la productivité du travail a stagné tandis que le capital par tête a décru, alors que le salaire réel progressait.

A l'origine de la crise allemande, on trouve la faiblesse de la rentabilité qui a contribué à bloquer l'accumulation. Cette insuffisance des profits est en partie liée aux effets de la première guerre et aux clauses imposées par le Traité de Versailles, générateurs d'instabilité politique et sociale, de fragilité monétaire et de dépendance extérieure. Cette crise de rentabilité s'est trouvée aggravée par le jeu de la contrainte extérieure qui imposa la mise en œuvre de politiques restrictives en particulier au plan monétaire.

4. UNE CRISE DE MOINDRE AMPLEUR AU ROYAUME-UNI

Le Royaume-Uni a moins ressenti les effets de la crise que les autres économies dominantes : la croissance était ralentie depuis le début du siècle, la récession de 1929 ä 1932 a été moins brutale et la reprise est apparue plus précocement.

TABLEAU 6.9.
Valeur en 1938 de la production, de l'investissement, du capital et la productivité du travail en volume
(100 en 1913, branches marchandes)

	U.S.A.	France	Royaume-Uni	Allemagne
Production	95,8	92,6	117,5	129,6
Capital	93,4	117,3	110	114,8
Productivité du travail par tête	105,6	103	107,8	124,8

Source : Séries GRESP.

4.1. Un blocage de l'accumulation

Dès les années 1920, la croissance est restée lente et le chômage élevé. Les politiques économiques ont été très restrictives, car la priorité était accordée au retour à la parité de la livre d'avant 1913. Les dépenses publiques de biens et services se sont réduites de 1920 à1924, et les restrictions de crédit ont été très vigoureuses. Les exportations étaient loin d'atteindre en 1929 leur niveau de 1913 (en volume) en raison des contraintes imposées par le taux de change.

Cependant l'économie britannique a connu une mutation structurelle importante. La guerre semble avoir joue un rôle important dans cette évolution. Elle a conduit à la rationalisation dans l'industrie des métaux ; les firmes ont dû standardiser leurs produits et se spécialiser, tandis qu'elles étaient contraintes ä coopérer entre elles sous l'égide de l'Etat et des associations professionnelles. Le poids des secteurs traditionnels (charbon, textile et constructions navales) a diminué, car ils ont perdu leurs marchés extérieurs. Le poids des

industries nouvelles (transformation des métaux, chimie) s'est accru grâce au développement du marché intérieur et à la substitution d'importations[148]. La croissance de l'investissement est restée assez faible, malgré la restauration du taux de profit (voir tableau 6.10.), mais il s'est orienté vers les nouvelles techniques et les branches en essor, tandis que le capital s'est désengagé des activités en déclin.

Ainsi, la politique de réappréciation de la livre et les mesures d'austérité mises en œuvre durant les années 1920 ont soumis l'économie britannique ä de fortes contraintes et ont entraîné d'importantes restructurations. La stratégie de « restauration par le bas » de la part des profits permit de redresser la rentabilité du capital mais la dynamique de l'accumulation demeura bloquée durant toute la période faute d'une croissance suffisante des débouchés. Cette situation prolongea en fait une tendance déjà sensible depuis le début du siècle puisque, dès 1900, le manque de dynamisme de l'économie britannique était assez marqué[149]. Deux explications sont habituellement avancées : les effets de la perte de l'hégémonie sur l'économie mondiale et les problèmes posés par la reconversion d'une industrie déjà arrivée ä une certaine maturité.

4.2. Le déclenchement de la crise et la reprise précoce

C'est dans ce contexte de blocage de l'accumulation que la crise américaine et la chute des exportations entraînèrent un retournement à la baisse à partir de 1930. Les retraits de capitaux en 1931 mirent en danger l'équilibre monétaire et conduisirent à une forte diminution de l'encaisse-or de la Banque d'Angleterre. La décision prise dès 1931 de ne plus assurer la convertibilité de la livre et de la laisser se déprécier permit à la Grande-Bretagne de réduire l'effet des facteurs extérieurs de crise en relançant les exportations et en évitant la contraction de la circulation monétaire intérieure.

TABLEAU 6.10.
Le Royaume-Uni durant l'entre-deux guerres
(taux de croissance annuels moyens en % - secteur privé)

	1890-1913	1916-1913	1926	1927	1928	1929	1925-1929	1930	1931	1932
Valeur ajoutée en volume	1,6	0,7	– 2,7	9,6	– 0,3	2,6	2,3	– 2,0	– 4,1	0,1
Investissements en volume	2,4	2,1	– 16,7	13,0	10,4	1,0	1,8	0,3	– 7,3	– 18,3
Prix du PIB	0,8	4,7	– 4,7	– 4,1	0,7	– 0,7	– 2,2	1,3	– 5,1	– 3,5
Salaire réel	0,25	0,3	– 2,1	4,9	– 1,4	1,3	0,7	1,7	2,2	0,4
Productivité du travail	0,6	1,2	– 2,7	6,2	– 0,1	1,0	1,0	0,2	– 1,6	– 0,4
Exportations en volume	2,4	– 1,6	– 8,3	12,5	0,7	3,2	1,8	– 13,9	– 19,4	– 2,2
Importations en volume	2,6	1,0	1,0	1,7	– 3,2	5,0	1,9	– 1,4	3,7	– 10,8
Taux de profit en niveau	8,0 (moyenne)	–	8,9	10,1	10,1	10,3	–	10,6	8,7	8,0

Source : Séries GRESP.

5. LES CRISES DES ANNÉES 1930 ET LE RÔLE DES RELATIONS ÉCONOMIQUES INTERNATIONALES

Les analyses précédentes suggèrent que les différentes économies capitalistes avancées connaissaient des tensions de nature différente qui ont largement contribué à la brutalité et à la longueur de la crise pendant les années 1930.

5.1. Les économies nationales face à la crise : un bilan

En France, on assiste à un blocage de l'accumulation extensive liée à l'auto-accumulation

de la section 1 des biens d'équipement. L'étroitesse des bases de l'accumulation provient de l'impossibilité pour le régime d'accumulation intensive de se développer en raison de blocages structurels et institutionnels multiples. Ces déséquilibres se trouvent aggravés à la fin des années 1920 par la dégradation de la rentabilité du capital et la baisse des exportations. C'est la crise américaine qui, indirectement, sert de catalyseur pour déclencher la crise.

Aux Etats-Unis, le premier essor de l'accumulation intensive vient buter sur une insuffisance de la demande globale par suite d'un rapport salarial inchangé. Durant les années 1920, la croissance américaine est tirée par la demande des couches les plus aisées de la population mais cette demande s'avère insuffisante par rapport à la croissance des capacités de production. Un déséquilibre fondamental apparaît ainsi. La crise financière et l'instabilité de la structure d'endettement viennent déclencher la crise et matérialiser les déséquilibres sous-jacents.

En Allemagne, la crise de rentabilité apparaît comme le principal facteur de blocage de l'accumulation durant les années 1920. Il s'y ajoute une forte contrainte extérieure qui, par le jeu de l'étalon de change-or, se transforme en contrainte monétaire interne et impose des politiques restrictives. Le retournement se produit dès 1928. Il est aggravé par le retrait des capitaux américains mais l'ampleur de la crise est liée à la faiblesse de l'économie allemande et aux politiques restrictives mises en œuvre par crainte d'un effondrement monétaire.

La Grande-Bretagne se trouve dans une situation originale. Ce sont les mesures d'austérité liées à la politique de réappréciation de la livre qui ont entraîné un blocage de l'accumulation malgré une restauration de la rentabilité du capital par le bas et malgré un mouvement de restructuration en faveur des secteurs les plus modernes. Ce blocage de l'accumulation prolonge une tendance à l'œuvre depuis le début du siècle. Là aussi, il semble que ce soit la crise venue d'outre-Atlantique qui serve de facteur de déclenchement.

La question du point de retournement appelle un approfondissement. A partir de situations propres à chaque économie, il faut en effet préciser pourquoi la récession s'est produite dans tous les pays de façon presque simultanée de 1928 à 1932. Il nous semble que des *éléments d'explication peuvent être trouvés dans la dynamique des relations internationales. Les contradictions des différents pays ont sans doute été mises en résonance* (au sens que les physiciens accordent à ce mot) par les mouvements de capitaux et les échanges de marchandises : les circuits internationaux ont enregistré et amplifié les désordres propres à chaque économie dominante, à commencer par ceux des Etats-Unis.

5.2. L'impact des relations internationales

L'économie mondiale reste, pendant l'entre-deux-guerres, dominée par la division verticale du travail qui avait prévalu avant 1913. Mais le rôle de l'Europe du Nord-Ouest a diminué au profit des Etats-Unis tant du point de vue des mouvements de capitaux que du point de vue des échanges de marchandises.

Au sortir de la guerre, la France et la Grande-Bretagne sont incapables d'alimenter massivement les flux d'investissements internationaux comme elles l'avaient fait avant guerre. Elles ont perdu une grande partie de leurs avoirs extérieurs et elles ont contracté des dettes importantes. Leur solde des paiements courants est beaucoup plus fragile, car leur part dans les exportations mondiales a diminué. *Les Etats-Unis deviennent le principal prêteur international.* Dans les années qui suivent immédiatement la guerre, les crédits intergouvemementaux sont dominants, mais ils diminuent rapidement. A partir de 1925 environ, le retour à la stabilité des monnaies permet un développement rapide des capitaux privés internationaux, qui proviennent en majeure partie des Etats-Unis. Ils sont orientés principalement vers les pays d'Europe centrale et d'Amérique du Sud. Les pays d'Amérique du Sud font d'importants emprunts pour financer les déficits internes, le développement de la

production de matières premières, et, dans une moindre mesure, pour financer un début d'industrialisation. Mais ces pays, dont plusieurs avaient connu un boom pendant la guerre de 1914-1918, connaissent des difficultés de paiement pendant les années 1920. Les quelques activités industrielles qui s'étaient créées pendant la guerre subissent la concurrence des pays européens qui cherchent à reconquérir leur part de marché. De plus, les prix des produits de base accusent une tendance à la baisse dans la deuxième moitié des années 1920, ce qui réduit les recettes d'exportations. Alors qu'avant 1913, la stabilité et même la hausse du prix relatif des produits de base permettait à certaines zones semi-périphériques de faire face aux charges de la dette extérieure, ce mécanisme ne joue plus après. Il se développe alors un processus d'endettement cumulatif, les crédits nouveaux servant à faire face au service de la dette antérieure. Les pays d'Europe centrale font appel aux capitaux extérieurs pour financer la reconstruction et stabiliser leurs systèmes monétaires. Si l'Allemagne est de loin le principal débiteur, la Hongrie, la Pologne et l'Estonie sont surendettées en 1928[150]. A part l'Allemagne, ces pays sont peu industrialisés et souffrent de la baisse des prix agricoles qui apparaît plusieurs années avant le point de retournement. *La diminution des crédits internationaux à partir de 1928-1929 fait apparaître au grand jour ces déséquilibres,* et amorce un processus brutal de déflation, encore aggravé par l'effondrement des échanges de marchandises.

Dans l'entre-deux-guerres, *la progression du commerce mondial a été sérieusement freinée par rapport aux années qui précèdent 1913* (voir tableau 6.11.). Deux interprétations sont généralement avancées. Selon la première, le développement des échanges aurait été freiné par la montée du protectionnisme et la généralisation de comportements d'import-substitution. Selon la seconde[151], ces mécanismes n'auraient joué qu'à partir de 1932, et le ralentissement observé de 1920 à 1929 résulterait des difficultés des pays européens et de l'importance accrue de l'économie américaine plus autocentrée que les autres pays capitalistes avancés ; l'effondrement de 1929 à 1932 résulterait uniquement de la baisse de la production manufacturière.

TABLEAU 6.11.
Echanges internationaux
(taux de croissance annuels moyens en %)

	1900-1913	1913-1925	1926	1927	1928	1929	1925-1929	1930	1931	1932	1929-1932	1932-1938
Volume des échanges de produits manufacturés	4,8	– 0,9	– 0,4	12,4	6,2	7,5	6,3	– 12,7	– 16,4	– 22,6	– 16,6	5,5
Prix des produits manufacturés	1,0	3,9	– 2,0	– 6,4	1,4	– 4,1	– 2,8	– 6,4	– 16,5	– 18,9	– 14,1	– 3,7
Volume des échanges de produits de base	3,7	0,9	– 1,7	10,2	3,9	6,0	4,5	– 1,7	– 6,0	– 6,2	– 4,6	0,5
Prix des produits de base	1,1	3,4	– 4,6	– 4,5	– 2,8	– 4,4	– 4,1	– 17,2	– 15,3	– 25,1	– 22,6	– 1,4
Production manufacturière mondiale	4,2	1,9	3,6	6,9	4,0	7,2	5,4	– 12,5	– 13,9	– 14,3	– 13,5	7,5

Source : W.A. Lewis, *World Production, Prices and Trade, 1870-1950, (op. cit).*

Il faut sans doute distinguer entre les produits et les périodes. Au cours des années 1920, la substitution aux importations pratiquée aussi bien par les pays industrialisés que par les pays semi-périphériques a contribué à freiner les échanges de produits manufacturés comme le montrent les calculs de Maizels[152]. Mais les données portées au tableau 6.11. suggèrent *que ces effets ne jouent guère de 1925 à 1929, car les échanges de produits manufacturés se développent rapidement.* De la même façon, la progression des échanges de produits de base correspond aux tendances observées avant 1913. *Dans les années qui précèdent immédiatement 1929, l'évolution du commerce mondial n'apparaît pas anormale.*

De 1929 à 1932, l'effondrement des échanges peut être largement expliqué par celui de la production manufacturière. De 1900 à 1913, le rapport entre le taux de croissance des

échanges de produits manufacturés et celui de la production mondiale est de 1,14. Il est de 1,17 de 1925 à 1929. En appliquant le premier ratio à la période 1929-1932, on obtient une baisse de 15,4 % des échanges de produits manufacturés, et avec le second ratio, une baisse de 15,8 %, alors que la baisse observée est de 16,6 %. Quant à la baisse des échanges de produits de base, elle est plutôt moins forte que ce que l'on pouvait attendre sur la base des relations passées. *L'effet récessif est plus venu de la baisse du prix des produits que de la baisse des quantités échangées. Le renforcement du protectionnisme n'a joué à peu près aucun rôle dans l'effondrement jusqu'en 1932.* Cependant, comme le souligne Lewis, les substitutions aux importations ont freiné la reprise des échanges de 1932 à 1938, surtout en ce qui concerne les produits de base.

L'évolution des échanges de marchandises de 1925 à 1932, années cruciales dans le déclenchement de la crise, a sans doute été entièrement commandée par la conjoncture intérieure des pays capitalistes avancés. Cette dynamique correspondait aux tendances observées avant 1913, à cette exception près que les importations de produits de base par les Etats-Unis jouaient un rôle plus important (voir tableau 5.5. du chapitre V) qu'avant guerre. Compte tenu des mécanismes du commerce mondial qui restent en 1929 dominés par la division verticale du travail, le schéma de Lewis peut être repris : la récession dans les économies dominantes (en premier lieu les Etats-Unis et l'Allemagne) entraîne une baisse des importations de produits de base en volume et surtout un effondrement des prix. Comme les échanges de produits manufacturés sont étroitement corrélés aux échanges de produits de base (l'échange dominant est un échange de produits de base contre des produits manufacturés), il s'ensuit une baisse des exportations de produits manufacturés qui aggrave la récession. *Mais l'élément moteur de la récession est bien la baisse de l'accumulation aux Etats-Unis, et de façon secondaire en Allemagne.*

Les Etats-Unis et l'Allemagne sont, à la fin des années 1920, les deux premières puissances industrielles : elles représentent respectivement 42,5 % et 11,5 % de la production manufacturière mondiale ; leurs importations additionnées de produits de base représentent 27,1 % du total mondial[153]. La récession qui se déclenche en Allemagne en 1928 et surtout aux Etats-Unis en 1929, pour des raisons indépendantes, perturbe gravement les circuits internationaux de marchandises et de capitaux, surtout par la baisse du prix des produits de base et la baisse des crédits internationaux accordés par les Etats-Unis. L'économie française, dans laquelle l'essor de l'accumulation avait été très déséquilibré, entre dans la récession en 1930-1931. La Grande-Bretagne dont la croissance était demeurée très modérée jusqu'en 1929, est moins touchée par la crise mondiale, en dévaluant sa monnaie et en recentrant son activité sur le marché intérieur et sur ses colonies.

Au total, les crises de l'entre-deux-guerres apparaissent d'une nature différente dans les quatre économies dominantes. Mais dans l'ensemble des cas on peut parler de « *grande crise* » au sens où il y a bien eu rupture structurelle dans la reproduction élargie du capital et où la simple reconduction des procédures de régulation qui étaient à l'œuvre s'est avérée incapable d'assurer une reprise endogène de l'accumulation, à la seule exception, peut-être, de la Grande-Bretagne. Nous reviendrons sur ces questions dans le chapitre VIII. Examinons maintenant les origines de la deuxième grande crise qui s'est déclenchée en 1974.

Chapitre VII

La crise de l'accumulation intensive

La crise qui s'ouvre en 1974 diffère profondément des crises des années 1930. Les économies dominantes se trouvent dans une situation beaucoup plus homogène. L'épanouissement du régime d'accumulation intensive, la généralisation du fordisme et l'essor de la consommation de masse ont très largement comblé les écarts importants qui existaient entre économies dominantes au lendemain de la seconde guerre mondiale. Chaque économie n'en a pas moins conservé ses spécificités héritées de son histoire passée. L'entrée dans la crise présente, dans chaque pays, des traits originaux et cette remarque prend tout son sens dans le cas de l'économie française.

A grands traits, on peut distinguer *des facteurs purement nationaux* de crise qui ont progressivement remis en cause le mode de croissance de l'après-guerre. Une crise de l'accumulation s'est ainsi trouvée en germe dès le début des années 1970 dans l'ensemble des économies dominantes. Par ailleurs *l'internationalisation de plus en plus marquée des échanges et de la production* qui a joué un rôle essentiel dans la diffusion du mode d'accumulation intensive s'est trouvée elle-même à l'origine d'une deuxième série de facteurs qui ont aggravé les déséquilibres au début des années 1970.

1. CRISE DE L'ACCUMULATION AU SEIN DES ÉCONOMIES NATIONALES

L'un des aspects les plus spectaculaires de la crise actuelle est la dégradation de la rentabilité du capital qui s'observe dans la plupart des économies dominantes à partir de la fin des années 1960. Les liaisons entre la dynamique de l'économie et le taux de profit sont multiples puisque le profit est un résultat du fonctionnement d'ensemble de l'économie mais aussi un déterminant important de l'investissement et des prix. Ces différents éléments seront examinés d'une manière très classique[154] : détérioration des conditions physiques de la croissance, tensions sur la répartition des revenus, relèvement du prix relatif des investissements. La baisse du taux de profit qui en résulte et qui est plus ou moins marquée selon les pays, contribue peu à peu à bloquer le processus d'accumulation ; ceci d'autant plus que certains des moteurs de la croissance d'après-guerre commencent à donner des signes de fléchissement. Cependant des contre-tendances sont à l'œuvre dès la fin des années 1960 pour tenter de redresser la rentabilité : recours à un endettement accru, aides aux entreprises et accélération de l'inflation. Ce schéma général doit, bien sûr, être relativisé selon les économies. Il ne s'en applique pas moins dans ses grandes lignes à l'ensemble des économies dominantes, reflétant ainsi les limites atteintes par le régime d'accumulation intensive du moins telles qu'elles peuvent être analysées *en s'en tenant aux aspects purement nationaux.*

1.1. Une détérioration des conditions physiques de la croissance

Nous avons vu dès le chapitre I comment la généralisation du fordisme avait entraîné dans

un premier temps un boom de l'accumulation et une accélération sans précédent de la productivité du travail. La Grande-Bretagne s'est trouvée en partie en marge de ce processus tandis que le Japon connaissait les mutations les plus profondes et les plus rapides sur une base d'abord extensive, puis de plus en plus intensive. *La fin des années 1960 marque à bien des égards un tournant* : le taux d'investissement fléchit en R.F.A.[155], tout particulièrement dans le secteur manufacturier, et en Italie ; il demeure faible et tend à décroître en Grande-Bretagne et aux Etats-Unis. Seuls le Japon et, à un niveau plus modeste, la France, poursuivent leurs efforts d'investissement jusqu'en 1973 (voir graphique 7.1.).

Simultanément, *un fléchissement intervient en matière de gains de productivité.* Ce fléchissement est assez général lorsque l'on raisonne en terme de productivité par tête au niveau de l'ensemble de l'économie mais est plus ou moins marqué selon les pays : plus net en R.F.A. ou aux Etats-Unis qu'en France, il est inexistant au Royaume-Uni en raison d'une reprise de la croissance. Malgré la difficulté des comparaisons en niveau[156], il semble bien que l'avantage initial considérable dont disposaient les Etats-Unis ait pratiquement disparu au début des années 1970 par rapport à des pays comme la France ou la R.F.A. dont les niveaux de productivité semblent très proches. Le Japon, en dépit de progrès considérables, serait encore légèrement en retrait tandis que la productivité par tête en Italie et au Royaume-Uni serait sensiblement plus faible, avec une rétrogradation très marquée pour ce dernier pays. Une analyse plus fine peut être réalisée dans l'industrie manufacturière en raisonnant en terme de productivité horaire. On obtient des résultats assez convergents tant en ce qui concerne les niveaux atteints que l'inflexion à la baisse à partir de la fin des années 1960 (INSEE, 1981).

GRAPHIQUE 7.1. - *Le* ***taux d'investissement dans les économies dominantes*** *(FBCF/PIB, en % à prix courants, ensemble de l'économie, source OCDE)*

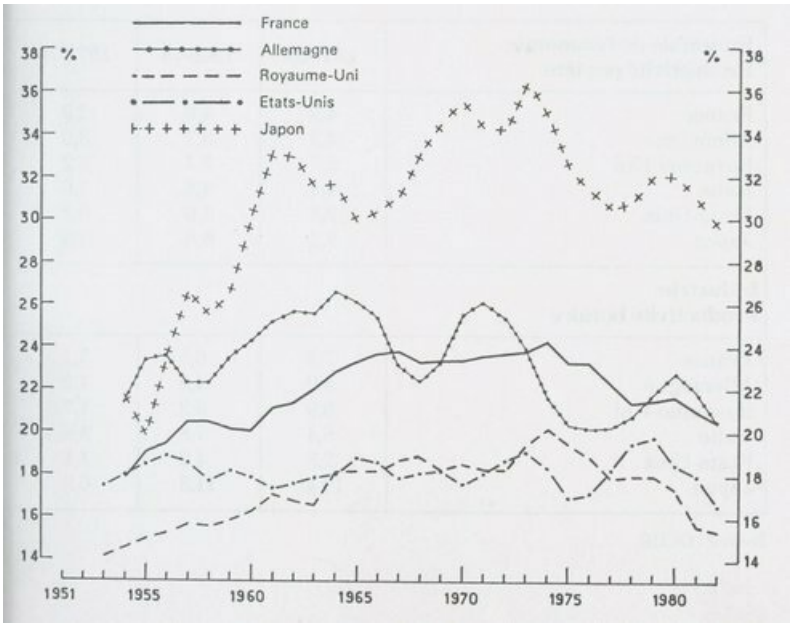


TABLEAU 7.1.
Productivité apparente du travail
(taux de croissance annuel moyen en %)

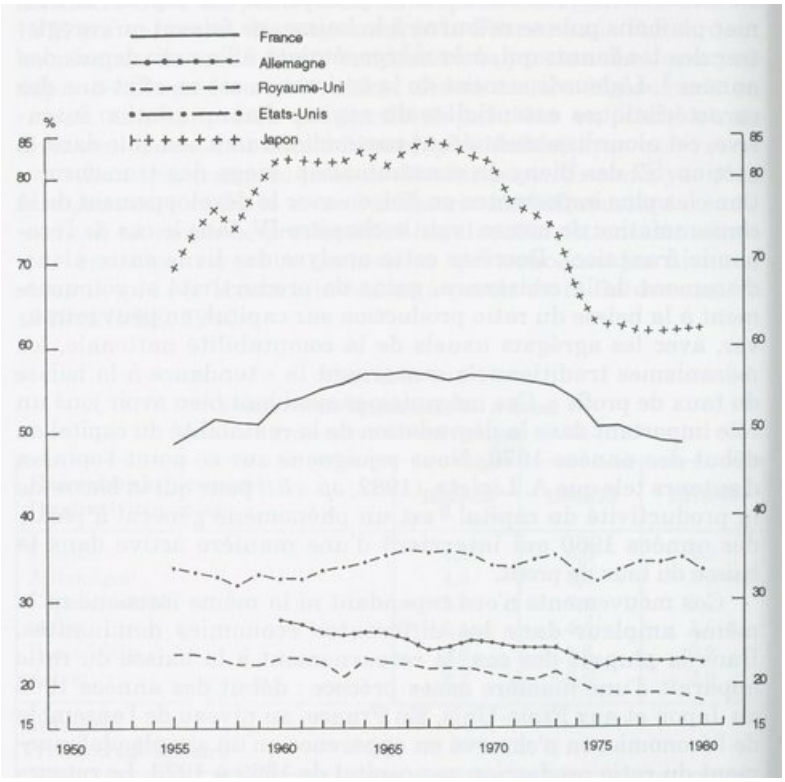
Ensemble de l'économie Productivité par tête	1960-69	1969-73	1973-79
France	4,9	4,6	2,9
Allemagne	4,5	3,7	3,0
Royaume-Uni	2,5	3,4	1,2
Italie	6,4	4,4	1,6
Etats-Unis	2,4	1,6	0,2
Japon	9,2	6,8	2,9
Industrie **Productivité horaire**			
France	7,5	6,5	5,1
Allemagne	5,9	4,8	4,2
Royaume-Uni	3,9	5,2	1,7
Italie	8,4	7,8	3,6
Etats-Unis	2,8	4,2	1,1
Japon	10,4	11,3	6,9

Source : OCDE.

Le bouleversement des conditions de production et l'intensification de la croissance deviennent dès lors *de plus en plus coûteux en capital.* Après les effets positifs initialement obtenus en terme de relèvement du ratio production sur capital, ce dernier plafonne puis se retourne à la baisse, ne faisant qu'enregistrer des tendances qui, *à la marge,* étaient à l'œuvre depuis des années[157]. L'alourdissement de la croissance est en effet une des caractéristiques essentielles du régime d'accumulation intensive, cet alourdissement étant particulièrement sensible dans la section S2 des biens de consommation, siège des transformations les plus importantes en liaison avec le développement de la consommation de masse (voir le chapitre IV dans le cas de l'économie française). Derrière cette analyse des liens entre alourdissement de la croissance, gains de productivité et retournement à la baisse du ratio production sur capital, on peut retrouver, avec les agrégats usuels de la comptabilité nationale, les mécanismes traditionnels concernant la « tendance à la baisse du taux de profit ». Ces mécanismes semblent bien avoir joué un rôle important dans la dégradation de la rentabilité du capital au début des années 1970. Nous rejoignons sur ce point l'opinion d'auteurs tels que A. Lipietz, (1982, *op. cit.)* pour qui la baisse de la productivité du capital[158] est un phénomène général à partir des années 1960 qui intervient d'une manière active dans la baisse du taux de profit.

Ces mouvements n'ont cependant ni la même intensité ni la même ampleur dans les différentes économies dominantes. Dans la plupart des cas, le retournement à la baisse du ratio apparaît d'une manière assez précoce : début des années 1960 au Japon et aux Etats-Unis. En France, au niveau de l'ensemble de l'économie, on n'observe en apparence qu'un simple plafonnement du ratio production sur capital de 1969 à 1973. Le retournement à la baisse apparaît plus nettement dans les secteurs traditionnels (services, commerce, BTP) où la division capitaliste du travail s'est rapidement heurtée à des limites. Dans l'industrie, une analyse plus fine, sur laquelle nous reviendrons, permet là aussi de mettre en évidence la cassure qui se produit au début des années 1970 (graphique 7.2.).

GRAPHIQUE 7.2. - *Le* ***rapport production sur capital dans les économies dominantes*** *(En % à prix constants, secteur privé, source OCDE))*



Ces *différences d'une économie à l'autre,* tant en matière de productivité du travail que d'efficacité du capital, *renvoient aux caractéristiques structurelles propres à chaque système productif.* Un premier argument doit tout d'abord être écarté : *les transferts de main-d'œuvre* entre secteurs ne semblent pas avoir joué un rôle important dans le ralentissement des gains de productivité. Ce ralentissement atteint la grande majorité des secteurs de l'industrie et des services. De plus, le rôle des transferts intersectoriels peut être précisément analysé à l'aide d'un calcul mécanique, dans lequel l'évolution de la productivité dans l'ensemble des branches est décomposée en deux termes isolant les variations de la productivité propres à chaque branche et les effets de transferts intersectoriels de main-d'œuvre. Les calculs effectués par l'OCDE montrent que ces transferts intersectoriels n'expliquent qu'une faible partie des gains de productivité enregistrés au moment de l'apogée du fordisme (tableau 7.2.). Si l'effet positif de ces transferts disparaît dans plusieurs pays entre 1969 et 1973, il joue un rôle mineur dans le fléchissement des gains de productivité observé dès 1965 aux Etats-Unis, au cours des années 1960 en République Fédérale Allemande, et à partir de 1973 en France et au Japon. Il ne faut donc pas surestimer les effets du ralentissement de l'exode rural et du gonflement du secteur tertiaire.

TABLEAU 7.2.
Le rôle des transferts intersectoriels dans l'évolution de la productivité du travail

	Etats-Unis			Japon			Allemagne Fédérale			France		
	65 69	69 73	73 77	65 69	69 73	73 77	65 69	69 73	73 77	65 69	69 73	73 77
E.U.	1,1	1,7	0,2	8,6	8,4	3,3	4,8	4,0	3,2	4,9	4,9	2,8
Japon	0,3	0,0	– 0,1	1,3	0,8	0,0	0,3	0,2	– 0,1	0,5	0,4	0,1

Source : OCDE, données citées par J.C. Milleron et Y. Younes, *Economie et Statistiques,* novembre 1980.

Le ralentissement des gains de productivité et le retournement à la baisse du ratio production sur capital renvoient surtout à un *épuisement plus ou moins prononcé selon les pays de l'organisation fordiste du travail* et des technologies qui y étaient associées. Les Etats-Unis sont ainsi très représentatifs de la crise des méthodes de production tayloriennes qui avaient été développées très tôt. La croissance de la productivité du travail qui était demeurée inférieure à celle des autres grandes économies connaît un fléchissement notable dès 1966 dans l'industrie et dans l'ensemble de l'économie, alors même que se produit une accélération de la croissance du capital par tête. Une telle évolution reflète un certain épuisement de l' « organisation scientifique du travail ».

La France, au contraire, a été marquée par un relatif retard dans la mise en œuvre et la généralisation du fordisme, notamment du fait de l'importance initiale des activités traditionnelles. Une plus grande marge de manœuvre aurait existé jusqu'à la fin des années 1960. Un phénomène tout à fait identique s'observe dans l'industrie italienne. Ce relatif retard du système productif français peut être illustré par la progression de la place du travail posté de 1957 à 1974 (voir tableau 1.6.), progression qui n'a cependant pas permis de combler l'écart initial. Parmi les grands pays européens, seule la Grande-Bretagne se trouve plus en retrait avec un nombre plus faible de salariés travaillant en équipes dans l'industrie (tableau 7.3.). Cette situation s'explique en partie par la résistance des syndicats britanniques face au développement des nouvelles méthodes de production. Ce contrôle syndical est également à rapprocher des difficultés rencontrées par les industriels britanniques pour intensifier la croissance et mettre en place de nouveaux investissements. D'où, en partie, la baisse continue du ratio production sur capital depuis les années 1950.

TABLEAU 7.3.
Le travail en équipes dans la C.E.E. en 1975

% de salariés travaillant en équipes	France	R.F.A.	Italie	R.U.	Belgique
Industrie	19,6	21,9	22,3	18,4	24,1
Ensemble des activités	14,6	18,5		16,0	18,7

Source : Conditions de travail dans les pays de la C.E.E., EUROSTAT, 1977.

Le cas de l'économie japonaise appelle quelques explications complémentaires[159]. La très forte accélération de la croissance du capital par tête, à partir des années 1960, au niveau de l'industrie comme au niveau global, a tout juste permis de maintenir les gains de productivité dégagés durant la phase de rattrapage et d'accumulation extensive. Les nouvelles méthodes de production importées des Etats-Unis se sont développées ; le travail posté s'est étendu jusqu'au milieu des années 1960. Mais une stabilisation très nette est apparue du fait de certaines rigidités sociales (résistance syndicale, importance des temps de transport dans les grandes villes). Le système productif japonais a dû utiliser des méthodes plus spécifiques pour améliorer son efficacité. Assez paradoxalement, l'industrie japonaise connaissait en 1974 un moindre développement du travail posté qu'en France. Au-delà de cette explication, la relative inefficacité dans la mise en œuvre des investissements (reflétée pour la baisse du ratio production sur capital à partir du milieu des années 1960), semble liée directement à l'ampleur des phénomènes de suraccumulation au Japon. Ainsi le tassement des gains de productivité et la détérioration de l'efficacité du capital qui s'observent dans la plupart des économies dominantes à partir de la fin des années 1960 ou du début des années 1970 ne constituent pas de simples phénomènes techniques. Ils reflètent également au niveau macro-économique un épuisement plus ou moins prononcé de l'organisation fordiste du travail. Ils renvoient aux mouvements sociaux qui se sont développés en réaction contre une trop grande

parcellisation des tâches (des grèves des O.S. à l'absentéisme croissant) et aux multiples facteurs de blocage qui sont progressivement apparus.

Ce mode de développement est devenu de plus en plus coûteux en capital. Mais le retournement à la baisse, voire le simple plafonnement du ratio production sur capital, ne signifie pas pour autant que les taux de rentabilité vont mécaniquement diminuer. Tout dépend en fait de l'évolution du partage salaires-profits (du taux d'exploitation si l'on voulait se référer à l'espace des valeurs) et du jeu des prix relatifs.

1.2. Partage salaires-profits et rentabilité du capital : des tensions accrues au début des années 1970

L'évolution du taux de profit sur moyenne période peut s'analyser avec la décomposition comptable classique qui a déjà été utilisée dans le chapitre IV. Deux facteurs doivent être pris en compte, les modalités du partage salaires-profits et le jeu du prix relatif des investissements[160].

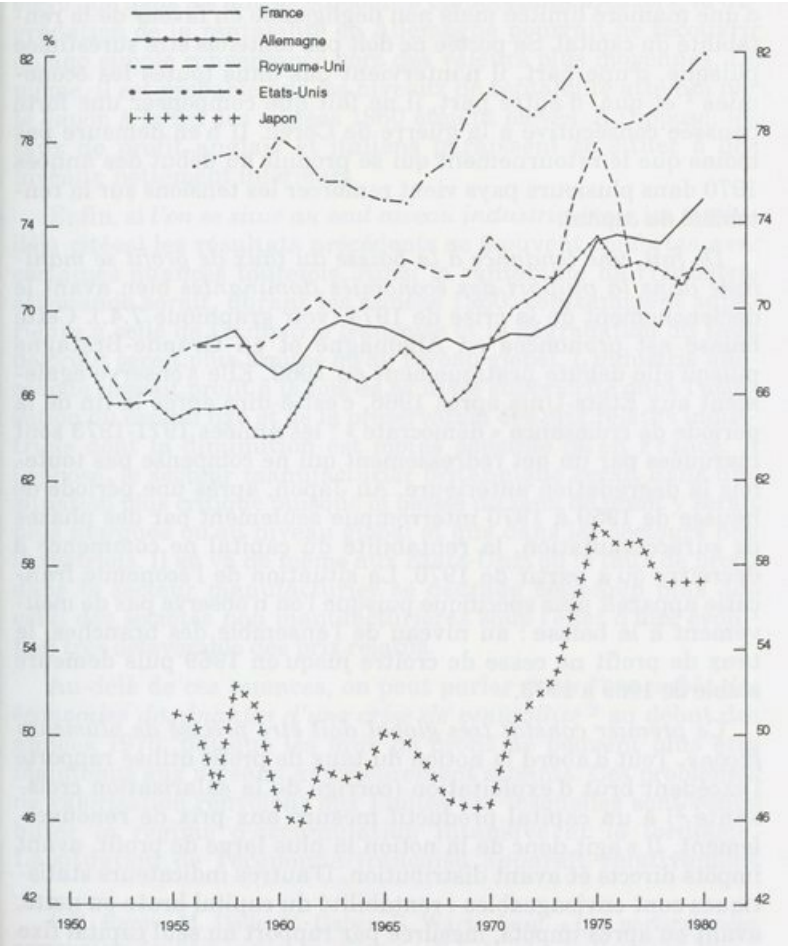
En matière de part salariale tout d'abord, un tournant intervient à partir de la fin des années 1960 dans la plupart des économies dominantes.

L'intensification du capital liée à la mise en place des nouvelles méthodes de production avait, dans un premier temps, permis de dégager des gains de productivité suffisants pour compenser à la fois la hausse du salaire réel par tête et des charges sociales (voir chapitre II). Deux pays, dans une certaine mesure, faisaient exception en raison de gains de productivité plus limités, les Etats-Unis et surtout la Grande-Bretagne où la part des salaires présentait une tendance croissante avec des fluctuations conjoncturelles liées au cycle de l'emploi. On trouvait dans ce dernier pays une nouvelle expression de la résistance des travailleurs britanniques et des butoirs au développement du fordisme.

Au début des années 1970, le relèvement de la part salariale qui intervient dans certaines économies marque un changement important (graphique 7.3.). Ce changement ne se produit pas d'une manière uniforme dans l'ensemble des pays. C'est en Allemagne, au Japon et en Italie que le relèvement de la part salariale est le plus marqué à partir de 1970. En Grande-Bretagne et surtout aux Etats-Unis, la progression plus faible du pouvoir d'achat permet de stabiliser voire de renverser après 1970 les évolutions antérieures sans pour autant déboucher sur un véritable rétablissement de la part des profits. En France, la présentation des gains de productivité permet jusqu'en 1973 de limiter la poussée de la part salariale.

Cette évolution du partage salaires-profits illustre d'une autre façon les contraintes auxquelles se heurte le régime d'accumulation intensive à partir du début des années 1970, *contraintes qui sont là aussi d'ordre social aussi bien que technique.* La remise en cause des conditions de travail, le développement de l'absentéisme, le fléchissement de la productivité, les luttes sociales et, dans certains cas, la poussée du salaire réel par tête en sont autant de symptômes. De même, le recours à la main-d'œuvre immigrée ou féminine, l'utilisation des réserves de main-d'œuvre existant dans le monde rural (France, Italie, Japon) atteignent certaines limites. Dans le cas des Etats-Unis, la croissance plus rapide des prix relatifs à la consommation par rapport aux prix de la valeur ajoutée[161] explique l'essentiel de la baisse de la part des profits après 1966, tout particulièrement dans le secteur industriel. Enfin, on assiste dans de nombreux pays à une progression des charges sociales qui accentue la pression sur les profits.

GRAPHIQUE 7.3. - ***Part des salaires dans la valeur ajoutée en*** *%, y* ***compris charges sociales***
(Etats-Unis : secteur privé hors agriculture ; France, Royaume-Uni : sociétés et quasi-sociétés ; R.F.A., Japon : industries + énergie + bâtiment + trans- ports ; corrigée de la salarisation croissante aux Etats-Unis et en R.F.A.)



L'ensemble de ces éléments expliquent, à des titres divers, l'apparition (Allemagne, Japon, Italie) ou la persistance (Etats-Unis, Royaume-Uni) de tensions au niveau du partage salaires-profits. Ces tensions n'ont pas joué avec la même force dans l'ensemble des économies mais elles ont contribué à accentuer les difficultés liées à la dégradation des conditions physiques de la croissance à partir du milieu des années 1960.

Un deuxième facteur, lié au jeu des prix relatifs, doit enfin être pris en compte. Durant les années 1950 et 1960, on avait assisté dans de nombreux pays à un mouvement de baisse du prix relatif des investissements. Ce mouvement de baisse jouait d'une manière limitée mais non négligeable en faveur de la rentabilité du capital. Sa portée ne doit pas toutefois être surestimée puisque, d'une part, il n'intervient pas dans toutes les économies[162] et que, d'autre part, il ne fait que compenser une forte poussée consécutive à la guerre de Corée. Il n'en demeure pas moins que le retournement qui se produit au début des années 1970 dans plusieurs pays vient renforcer les tensions sur la rentabilité du capital.

De fait, une tendance à la baisse du taux de profit se manifeste dans la plupart des économies dominantes bien avant le déclenchement de la crise de 1974 (voir graphique 7.4.). Cette baisse est prononcée en Allemagne et en Grande-Bretagne puisqu'elle débute pratiquement en 1960. Elle s'observe également aux Etats-Unis après 1966, c'est-à-dire après la fin de la période de croissance « démocrate » ; les années 1971-1973 sont marquées par un net redressement qui ne compense pas toutefois la dégradation antérieure. Au Japon, après une période de hausse de 1950 à 1970 interrompue seulement par des phases de suraccumulation, la rentabilité du capital ne commence à décroître qu'à partir de 1970. La situation de l'économie française apparaît plus spécifique puisque l'on n'observe pas de mouvement à la baisse : au niveau de l'ensemble des branches, le taux de profit ne cesse de

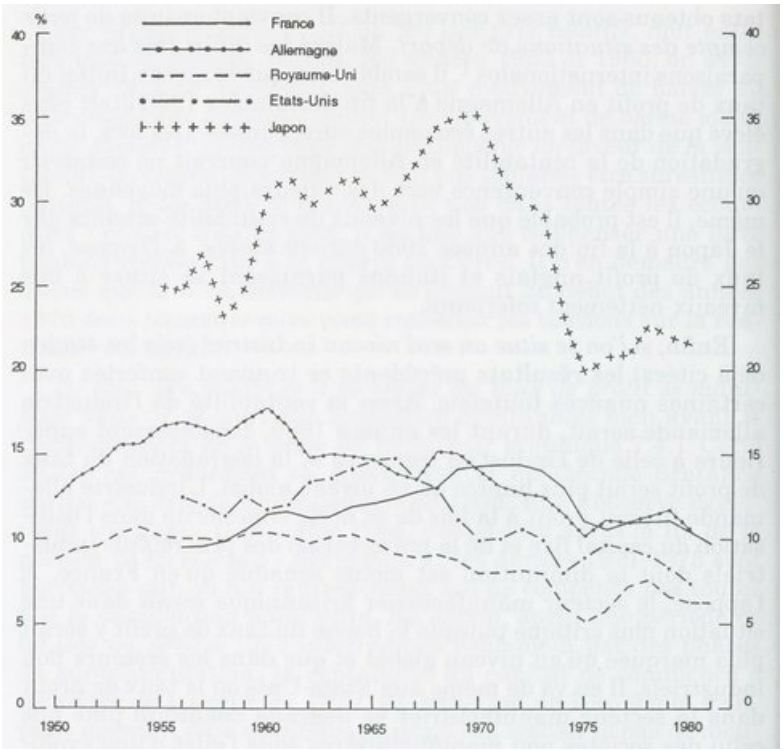
croître jusqu'en 1969 puis demeure stable de 1969 à 1973.

Ce premier constat très global doit être précisé de plusieurs façons. Tout d'abord la notion du taux de profit utilisé rapporte l'excédent brut d'exploitation (corrigé de la salarisation croissante[163]) à un capital productif mesuré aux prix de renouvellement. Il s'agit donc de la notion la plus large de profit, avant impôts directs et avant distribution. D'autres indicateurs statistiques sont envisageables : rentabilité du capital brute ou nette, avant ou après impôts, mesurée par rapport au seul capital fixe ou par rapport à l'ensemble du capital avancé. Les études plus détaillées déjà citées montrent cependant qu'au-delà des différences qui apparaissent selon les conventions utilisées, les résultats obtenus sont assez convergents. Il convient ensuite de *tenir compte des situations de départ.* Malgré les difficultés des comparaisons internationales[164], il semble bien que le niveau initial du taux de profit en Allemagne à la fin des années 1950 était plus élevé que dans les autres économies européennes. Dès lors, la dégradation de la rentabilité en Allemagne pourrait ne recouvrir qu'une simple convergence vers des valeurs plus moyennes. De même, il est probable que les niveaux de rentabilité atteints par le Japon à la fin des années 1960 étaient élevés. A l'opposé, les taux de profit anglais et italiens paraissent se situer à des niveaux nettement inférieurs.

Enfin, si *l'on se situe au seul niveau industriel* (voir les études déjà citées) les résultats précédents se trouvent confortés avec certaines nuances toutefois. Ainsi la rentabilité de l'industrie allemande serait, durant les années 1960, constamment supérieure à celle de l'industrie française et la dégradation du taux de profit serait plus limitée qu'au niveau global. L'industrie allemande tirerait profit à la fois de sa nette supériorité dans l'utilisation du capital fixe et de la préservation des prix relatifs industriels dont la diminution est moins sensible qu'en France. A l'opposé, le secteur manufacturier britannique serait dans une situation plus critique puisque la baisse du taux de profit y serait plus marquée qu'au niveau global et que dans les secteurs non industriels. Il en va de même aux Etats-Unis où le taux de profit dans le secteur manufacturier se dégrade beaucoup plus que celui des sociétés non manufacturières sous l'effet d'une évolution très défavorable des prix relatifs.

Au-delà de ces nuances, on peut parler *dans l'ensemble des économies dominantes d'une crise de rentabilité*[165] au début des années 1970, puisque les taux de profit ne peuvent plus être maintenus aux niveaux antérieurement atteints. Ces problèmes de valorisation renvoient aux limites sur lesquelles sont venus buter le régime d'accumulation intensive et le fordisme. La situation de l'économie française apparaît relativement originale puisque les phénomènes de suraccumulation y sont moins marqués qu'ailleurs. Cette dégradation de la rentabilité du capital contribue en retour à bloquer la dynamique de l'accumulation à la fois parce qu'elle réduit les moyens de financement interne disponibles et parce qu'elle rend plus défavorables les anticipations nourries par les capitalistes. L'accumulation tend d'autant plus à se bloquer que l'on assiste à un relatif épuisement des moteurs de la croissance de l'après-guerre.

GRAPHIQUE 7.4. - *Le* ***taux de profit dans les économies dominantes*** *(en %, même champ que pour le graphique 7.3.)*



1.3. Un relatif épuisement des moteurs de la croissance

Dans le mode de croissance de l'après-guerre, l'essor de la consommation de masse et, par voie de conséquence, l'accumulation dans la section des biens de consommation, jouaient un rôle crucial (voir chapitre IV). Or, à ces deux niveaux, on observe un certain essoufflement à partir du début des années 1970. Là encore nos données seront principalement françaises mais des phénomènes de même nature, quoique d'ampleur différente, s'observent dans les autres économies dominantes.

S'agissant de la consommation de masse, plusieurs auteurs[166] se sont efforcés de montrer que, dès 1973, des limites à la croissance étaient déjà atteintes. De fait, la plupart des biens de consommation durables qui avaient structuré la norme de consommation des ménages au cours des années 1950 et 1960 se trouvent, au début des années 1970, dans une *phase de « maturité »*. En France, les taux d'équipement des ménages en biens durables en 1973 (85 % pour les réfrigérateurs, 78 % pour la télévision, 61 % pour les automobiles, 65 % pour les machines à laver) sont élevés ainsi que les taux d'équipement en matière de confort du logement (W.C. intérieurs, installations sanitaires). Des observations allant dans le même sens peuvent être faites dans les autres grandes économies[167]. Le rôle entraînant joué par la consommation de masse se trouverait affaibli du fait d'une relative saturation pour certains biens et il en résulterait un moindre dynamisme de la croissance. *Cet argument ne doit pas être surestimé car il n'est évidemment pas possible de parler de « saturation » des besoins* au début des années 1970. Des besoins importants restent à satisfaire et de fortes inégalités existent selon les catégories sociales. De plus, de nouveaux biens durables sont apparus au début des années 1970 (congélateurs, lave-vaisselle, télévision couleur) ou plus récemment (magnétoscopes).

Il est clair cependant que le rôle moteur des biens de consommation durables ne pourra plus être ce qu'il était auparavant. De plus l'ensemble des dépenses, liées à la construction d'infrastructures et à l'urbanisation et qui constituaient une autre composante essentielle du fordisme connaît un certain tassement. Enfin, d'un point de vue strictement démographique, on observe dans beaucoup de pays un net infléchissement à la baisse. Tous ces éléments

concourent à atténuer le dynamisme de la demande liée directement ou non à la consommation de masse sans que l'on puisse pour autant leur attribuer un rôle majeur.

Un deuxième facteur est venu freiner la croissance à la fin des années 1960. *L'accumulation dans la section des biens de consommation* qui était au cœur du régime de croissance de l'après-guerre commence également à donner des signes de fléchissement. Ce phénomène n'est pas lié directement à un affaiblissement de la croissance de la consommation. Il renvoie à un phénomène plus profond : à *une révolution* qui a bouleversé la section S2 des biens de consommation *succède progressivement une simple évolution.* La section S2 est toujours l'objet de transformations importantes qui incorporent l'innovation technologique mais les passages de formes de production encore artisanales à de nouvelles formes plus capitalistiques et plus lourdes se font plus rares. D'où un moindre dynamisme de l'investissement dans la section des biens de consommation où, plus précisément, un moindre rythme de substitution travail indirecttravail direct. Ce point a pu être vérifié dans le cas de l'économie française pour laquelle des données en sections productives ont été reconstruites[168]. En outre, aucun mouvement semblable n'apparaît dans les deux autres sections S1 et S3. Il s'agit d'un mouvement propre aux activités, liées à la production des biens de consommation. Ce mouvement est en partie compensé par un rythme d'accumulation plus soutenu dans la section exportatrice S3 (tableau 4.9.) mais celle-ci est de type extensif. De plus, alors que les transformations dans les conditions de production s'effectuaient sur une base nationale lorsqu'elles concernaient la section S2, cette nouvelle dynamique de l'accumulation tend maintenant à déborder les frontières et s'appuie sur un accroissement des exportations, ce qui, on le verra, modifie radicalement le fonctionnement d'ensemble de l'économie (voir la deuxième partie de ce chapitre).

Ainsi *deux des moteurs essentiels du mode de croissance de l'après-guerre,* l'essor de la consommation de masse et les transformations des conditions de production dans la section des biens de consommation, *connaissent des fléchissements* notables dès le début des années 1970, contribuant à freiner le rythme de croissance. L'érosion du régime d'accumulation intensive, déjà sensible avec le ralentissement des gains de productivité, le retournement à la baisse de l'efficacité du capital et les tensions sur la rentabilité s'est ainsi trouvée accentuée. Cependant, des contre-tendances ont été mises en œuvre pour faire face à la baisse du taux de profit et éviter un blocage de l'accumulation.

1.4. Endettement, aides aux entreprises et inflation : des contre-tendances à l'œuvre

1.4.1. Une économie d'endettement

La détérioration pratiquement ininterrompue à partir du milieu des années 1960 de la structure financière des entreprises dans l'ensemble des économies dominantes est un phénomène frappant par sa généralité. En France, tout d'abord, le rapport de l'encours d'endettement[169] au stock de capital productif (mesuré aux prix de renouvellement) a été multiplié par deux entre 1954 et 1973 (tableau 7.4.).

Des données en termes de comptabilité d'entreprises confirment ces résultats : pour l'ensemble des sociétés soumises aux BIC[170], le taux d'endettement (rapport de la dette totale aux fonds propres) est passé de 1,66 en 1967 à 2,46 en 1974.

Un mouvement de même nature s'observe dans les autres économies européennes, même en Grande-Bretagne où le recours au crédit bancaire était traditionnellement limité mais où la chute des taux d'autofinancement a contraint les entreprises à s'endetter dans des conditions difficiles à partir des années 1970. La dégradation de la structure financière des entreprises japonaises au cours des années 1960 a été soulignée depuis longtemps[171].

Enfin le processus cumulatif d'endettement des sociétés américaines est au cœur des analyses de M. Aglietta : de 1964 à 1974, le rapport des capitaux permanents à l'encours d'endettement a baissé de 3,95 à 2,15 pour l'ensemble des sociétés non financières[172].

Le recours au financement externe a évidemment une signification différente d'un pays à l'autre suivant *la nature des rapports entre capital industriel et capital bancaire.* Ainsi, les liens entre banques et entreprises sont traditionnellement moins étroits en France qu'en Allemagne et surtout qu'au Japon où les grands groupes industriels possèdent de fait leurs propres banques. Des transformations institutionnelles importantes - tant au niveau juridique qu'au niveau de la structure du capital - se sont d'ailleurs produites dans bien des pays pour atténuer les effets d'une coupure trop importante entre banques et entreprises. Cela a notamment été le cas en France où, à partir de la fin des années 1960, on a assisté à *un réveil de l'appareil bancaire et à toute une série de « grandes manoeuvres* » où le capital financier à dominante bancaire jouait un rôle actif[173]. Quoi qu'il en soit, l'endettement des entreprises a été utilisé comme un moyen pour compenser et tenter de redresser la baisse de la rentabilité du capital. Par le jeu de l'effet de levier, c'est-à-dire par la différence entre le coût de l'endettement et le taux de rendement du capital investi, la rentabilité des fonds propres des entreprises pouvait être améliorée. Plus fondamentalement, face à des possibilités de financement interne limitées, les crédits ont joué un rôle majeur comme soutien de l'accumulation. La présentation d'un rythme d'investissement suffisamment soutenu était en effet nécessaire pour dégager de nouveaux gains de productivité, intensifier le travail et redresser la part des profits.

TABLEAU 7.4.
La structure d'endettement des entreprises de 1954 à 1973
(Ensemble des entreprises non financières)

%	1954	1969	1973
Dettes totales/ Capital productif + Stocks	16,5	30,2	33,0
Dettes à long terme/ Capital productif	12,5	24,5	25,5
Dettes à court terme/ Dettes totales	49,0	47,2	50,0

Source : H. Goldet, F. Nicolas, M. Seruzier *(op. cit.).*

Dans une large mesure, *ces efforts se sont avérés infructueux* et les blocages que rencontrait le régime d'accumulation intensive n'ont pas pu être surmontés au prix d'un endettement accru. A certains égards *les difficultés se sont même trouvées aggravées.* L'alourdissement des frais financiers, lié à l'accroissement rapide de l'encours d' endettement et à la hausse des taux d'intérêt, a réduit les marges d'autofinancement et accentué les tensions sur la rentabilité du capital. En se plaçant d'un tout autre point de vue, on peut également ajouter, dans le cas de l'économie française, que la logique trop strictement financière qui a prévalu dans de nombreuses restructurations n'a pas permis de doter l'appareil industriel de bases suffisamment solides et nous reviendrons sur cette question par la suite.

1.4.2. Les aides aux entreprises et le « financement public »

Cette question se pose dans l'ensemble des économies dominantes mais apparaît particulièrement controversée en France : d'un côté, les « cadeaux aux monopoles » sont dénoncés par certains ; d'un autre, les entreprises se plaignent des charges sans cesse

croissantes. Au niveau macro-économique, on observe effectivement sur moyenne période en France une poussée des charges sociales compensée en partie par une légère réduction des impôts directs ; au total *l'accroissement des prélèvements obligatoires demeure modéré de 1959 à 1973.*

Une analyse détaillée de la formation du taux de profit en France[174] confirme les résultats précédents. Pour l'ensemble des sociétés privées, le jeu de la fiscalité directe (nette des subventions) ne modifie pas l'évolution de la rentabilité. Des études de même nature réalisées en Grande-Bretagne et aux Etats-Unis[175] montrent en revanche que *la politique fiscale a été utilisée d'une manière plus active pour améliorer la capacité d'autofinancement des entreprises* : ainsi, aux Etats-Unis le taux apparent d'imposition pour l'ensemble des sociétés (impôts/profit brut global) a régulièrement décliné de 1951 à 1977, ce qui a permis d'atténuer le mouvement à la baisse du taux de profit.

Au-delà de ces constatations assez comptables, les « *aides à l'industrie* » sous leurs formes les plus diverses (subventions, bonifications d'intérêt, exonérations fiscales, prêts, marchés publics) ont donné lieu à études spécifiques. Dans l'ensemble des pays industrialisés, ces aides sont importantes et présentent un caractère structurel. Ainsi, en France et en Allemagne, elles représentent, entre 1972 et 1977, environ 25 % de l'investissement productif des entreprises manufacturières, dépenses de recherche et développement comprises.

TABLEAU 7.5.
La montée des prélèvements obligatoires pesant sur les sociétés en France
(ensemble des SQS)

%	1959	1969	1973	1980
Charges sociales/ Valeur ajoutée	12,6	15,3	15,3	18,8
Impôts directs/ Valeur ajoutée	4,3	3,2	3,8	3,7
Charges sociales + impôts directs/ Valeur ajoutée	16,9	18,5	19,1	22,5

Source : **INSEE,** Comptes nationaux.

TABLEAU 7.6.
Aides de l'Etat au secteur manufacturier
(en % de l'effort d'investissement et de recherche et développement)

	1972-1975	1976	1977
France	20,9	25,0	25,0
R.F.A.	27,3	24,4	26,0

Source : Rapport au Parlement sur les aides publiques à l'industrie.

En pratique, *la complexité du système des aides à l'industrie rend leur étude difficile.* Les rapports se sont succédés en France mais sont demeurés confidentiels. Un des derniers en date montrait clairement qu'en 1976, 50 % du total des aides à l'industrie allait à sept grands groupes industriels qui représentaient moins de 10 % de l'emploi et de la valeur ajoutée industriels, les P.M.E. ne recevant quant à elles qu'une fraction très limitée de l'ensemble des aides. Ce résultat rejoignait une thèse défendue par les économistes marxistes qui dénonçaient, depuis de nombreuses années, les « *cadeaux aux monopoles* » Les travaux d'A. Le Pors, réalisés initialement à la Direction de la Prévision, se sont efforcés de saisir les aides aux entreprises sous leurs formes les plus diverses, y compris les avantages résultant des

marchés publics et des transferts liés à la dévalorisation du capital public[176]. Le total ainsi obtenu, 64 Mds F en 1974, 42 Mds F si l'on exclut les effets de dévalorisation du capital public, apparaît important puisqu'il représentait 28 % de l'investissement et 43 % de l'épargne brute des entreprises. En outre, ces aides étaient principalement dirigés vers quelques secteurs (aéronautique, nucléaire, informatique mais aussi sidérurgie et constructions navales).

Quelles que soient les difficultés d'analyses et les incertitudes des résultats, les transferts en faveur des entreprises semblent bien constituer un phénomène massif et structurel qui est venu soutenir le processus d'accumulation bien au-delà des premières estimations que nous avions présentées. Dans leur ensemble, ces transferts ont en outre joué en faveur des entreprises les plus importantes et les plus internationalisées. Un dernier facteur, l'accélération de l'inflation, est enfin intervenu d'une manière active pour préserver la rentabilité du capital.

1.4.3. Tensions sur la répartition des revenus, inflation et régulation monopoliste

L'analyse de l'inflation, de son accélération puis de sa persistance inégale selon les pays, constitue pour l'économiste un véritable défi. La multiplicité des interprétations, leur caractère contradictoire en sont l'illustration la plus claire. Notre approche se situera dans le prolongement des analyses de la régulation. Nous écarterons au préalable une thèse avancée par certains auteurs marxistes tels que M. Aglietta (1976) et E. Mandel[177].

Pour ces derniers, l'accélération de l'inflation qui s'observe à partir de la fin des années 1960 dans l'ensemble des économies dominantes (tableau 7.7.) trouverait son origine dans la croissance rapide des crédits et dans *le caractère instable de la structure d'endettement des entreprises qui en résulterait.* Ces auteurs soulignent en effet la part croissante prise par les dettes à court terme et les risques d'insolvabilité qui apparaissent lorsque, dans un contexte de croissance en volume plus ralentie, les anticipations de vente nourries par le crédit deviennent de plus en plus incompatibles avec les conditions de production et d'échanges. Les structures institutionnelles mises en place (et notamment le système bancaire avec monnaie centrale à cours forcé) empêcheraient que cette situation ne dégénère comme autrefois en crise financière majeure, et la Banque Centrale interviendrait toujours comme prêteur en dernier recours. Face à l'endettement accru, la réalisation des anticipations de vente ne pourrait se faire que par l'accélération de l'inflation. L'apurement de la situation se produirait non plus, comme autrefois, par destruction de capital et anéantissement des créances accompagnés d'un processus cumulatif à la baisse mais par un nouvel enchaînement où l'inflation assurerait, à travers une dévalorisation de l'endettement passé et des grandeurs nominales, une résorption des déséquilibres antérieurs. Cette thèse présente une certaine force, mais l'articulation entre processus inflationniste et endettement croissant ne paraît pas véritablement prouvée.

Plus simplement, l'accélération de l'inflation s'explique, à titre principal, par les tensions croissantes qui sont apparues au niveau du partage des revenus et par l'affirmation progressive d'une nouvelle régulation de type monopoliste. Les travaux de Boyer et Mistral[178] montrent en effet que toute tentative de la part des différents agents économiques (entreprises, banques, salariés, Etat, entrepreneurs individuels) *pour augmenter leur part dans le partage du revenu aboutit à une accélération de l'inflation.*

TABLEAU 7.7.
L'accélération de l'inflation au début des années 1970
(prix de la consommation privée, taux de croissance annuel moyen, %)

	1950-60	1960-70	1970-73	1973-80
France	6,5	4,2	6,0	10,8
Allemagne	2,2	2,8	6,0	4,8
Royaume-Uni	3,5	4,0	7,9	15,7
Italie	2,3	4,0	8,2	17,6
Etats-Unis	2,3	2,5	4,5	7,9
Japon	2,6 (*)	5,8	6,9	9,0

Note : (*) 1952-1960.

Source : OCDE, Comptes nationaux.

Or les années 1960 se caractérisent par *le développement de tensions de plus en plus fortes au niveau du partage des revenus* : relèvement de la part salariale par suite des limites rencontrées par le développement du fordisme et de la résistance des ouvriers ; comportement de défense également des entrepreneurs individuels et des artisans qui, face au laminage qu'ils subissent, s'efforcent de préserver leurs revenus ; hausse des prix agricoles européens à la suite de jeux institutionnels divers ; augmentation des frais financiers en raison de l'endettement croissant des firmes ; défense du taux de marge par les entreprises qui doivent valoriser les importants investissements antérieurement réalisés. Cette recherche d'un taux de rentabilité minimum est rendue d'autant plus difficile que l'efficacité dans la mise en œuvre des conditions de production se dégrade dans l'ensemble des économies dominantes à partir du milieu des années 1960. Seul l'Etat, à travers des dégrèvements fiscaux et des subventions, desserre la contrainte au niveau du partage des revenus et contribue ainsi à atténuer les tensions inflationnistes. Des simulations ont été réalisées par Boyer et Mistral dans le cadre de l'économie française pour rendre compte de l'accélération de l'inflation sur la période 1968-1973. La démonstration devrait, en toute rigueur, être prolongée aux autres économies dominantes.

A ce stade de l'analyse, cette explication ne permet cependant pas de comprendre pourquoi cette contradiction permanente du système capitaliste, le conflit au niveau du partage des revenus, ne se manifeste sous la forme d'une accélération de l'inflation qu'à partir de la fin des années 1960 alors que les phases de déflation étaient fréquentes dans les périodes antérieures. Ceci ne peut être compris que si l'on se souvient qu'à partir des années 1960 *s'affirme une nouvelle forme de régulation qualifiée de monopoliste ou administrée* qui marque une rupture par rapport au mode de régulation concurrentielle prédominant durant les stades antérieurs du capitalisme (voir chapitres II et III). Les prix nominaux ne sont plus guère sensibles à l'apparition de capacités de production excédentaires et dépendent beaucoup plus du *comportement de marge des entreprises.* Les salaires nominaux sont *indexés* sur le niveau général des prix et apparaissent en partie induits par les gains de productivité observés dans certains secteurs moteurs ; la part croissante occupée par *le salaire indirect* contribue également à rendre le revenu salarial relativement *indépendant du* « *marché du travail* ». Enfin, ce sont les besoins d'accumulation qui, dans une large mesure, dictent la *distribution du crédit* sans que la contrainte monétaire puisse s'exercer du fait de l'instauration d'un système monétaire à cours forcé et du rôle de prêteur en dernier recours joué par la Banque Centrale. L'accélération de l'inflation apparaît donc comme le résultat de l'exacerbation des tensions au niveau de la répartition des revenus dans le cadre d'une régulation devenue monopoliste. De ce point de vue, cette poussée inflationniste peut s'interpréter, *en partie,* comme une tentative pour restaurer la rentabilité du capital. Pour terminer cette étude des aspects nationaux de la crise de suraccumulation qui apparaît en germe au début des années 1970, une analyse plus détaillée du cas de l'économie française apparaît utile.

1.5. L'économie française : une situation contrastée au début des années 1970

Un même schéma général a mis en évidence l'apparition de déséquilibres croissants au sein des économies dominantes bien avant le premier choc pétrolier. Des spécificités nationales n'en subsistent pas moins du fait du niveau de développement atteint en début de période, de la spécialisation internationale de chaque pays ou encore de la nature des relations sociales. Dans le cas de la France, nous avons déjà souligné que *l'économie française avait été moins touchée par la crise de rentabilité* que les autres économies dominantes ; au niveau global comme au niveau de l'industrie, le taux de rentabilité, mesuré en terme de profit brut, a augmenté jusqu'en 1969 puis s'est maintenu à un niveau élevé de 1969 à 1973. De même, l'écart de croissance entre la France et ses partenaires commerciaux, positif depuis le début des années 1960, a atteint son maximum entre 1969 et 1973, cet écart étant particulièrement sensible dans l'industrie tant en matière de production que d'investissement. Les symptômes de crise et la fragilité structurelle de l'industrie française à la veille du premier choc pétrolier ne peuvent cependant être ignorés.

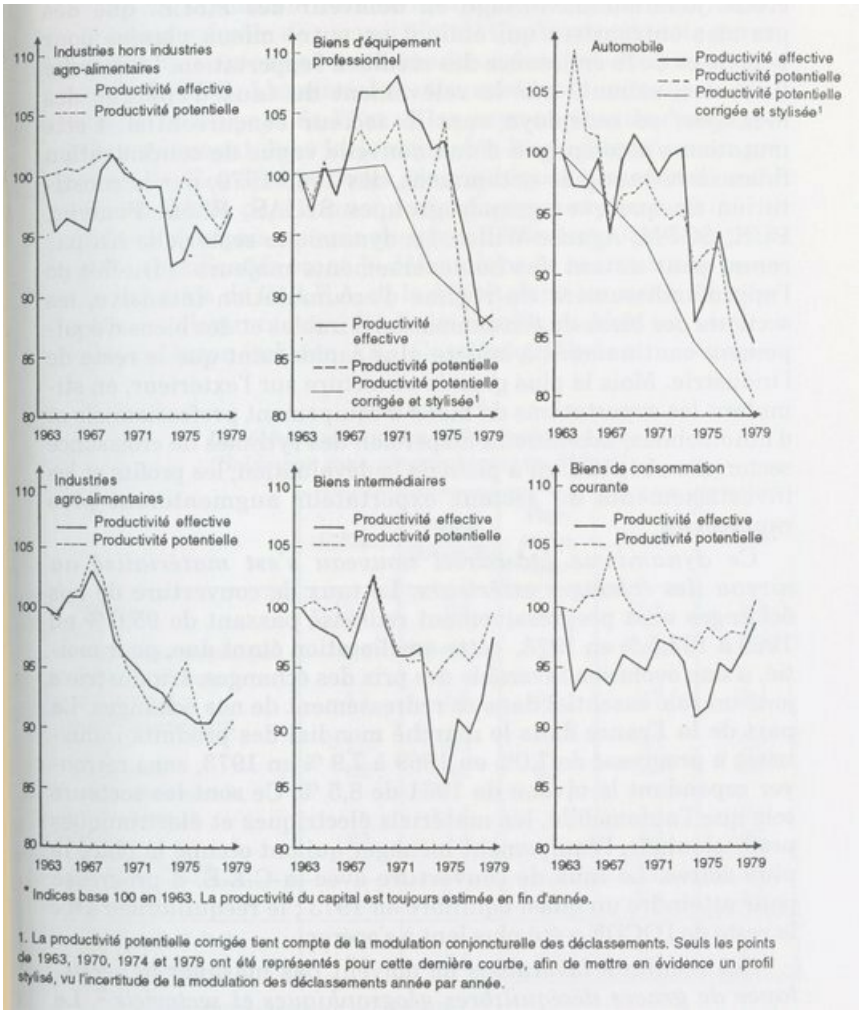
1.5.1. Les signes d'épuisement du mode de croissance d'après-guerre

La montée progressive du chômage à partir de 1965 ne peut pas en tant que telle être considérée comme un signe de crise. Elle a moins résulté d'un déséquilibre entre emplois offerts et population active que de transformations dans le fonctionnement du marché du travail. Pour les besoins d'une accumulation qui est restée forte, des réserves de main-d'œuvre latentes ont été mobilisées, notamment dans les régions encore peu industrialisées[179]. La population active s'en est trouvée accrue, ce qui a entraîné une poussée de chômage. L'accélération de l'inflation, l'endettement croissant des entreprises ou les inflexions qui se sont produites au niveau de la structure de la demande apparaissent plus significatifs des tensions qui se sont développées en France dès la fin des années 1960. Le dynamisme de la croissance a été préservé mais sur des bases profondément renouvelées en faisant jouer un rôle central aux exportations après la dévaluation de 1969. Cette croissance soutenue n'a cependant pas suffi à maintenir l'efficacité des facteurs de production. On retrouve sur ce point une évolution qui, bien que moins marquée, est similaire à celle observée dans les autres économies dominantes. Dans les services, les commerces et le bâtiment et travaux publics, le ratio production sur capital a nettement diminué après 1969, et même dès 1959 dans le bâtiment. Dans l'industrie manufacturière également, une analyse plus précise montre que *l'efficacité du capital s'est retournée à la baisse autour de 1969 et non en* 1974 comme une approche conjoncturelle le laisse penser. Il faut en effet tenir compte du taux d'utilisation des capacités, de la durée d'utilisation du capital (qui dépend du développement du travail posté et de la réduction de la durée du travail) mais aussi de la modulation conjoncturelle des déclassements (qui, dans la pratique, ne sont pas déterminés par une loi de mortalité et une durée de vie des équipements invariables). En intégrant ces corrections, la baisse de l'efficacité potentielle du capital est intervenue dès 1969 dans l'ensemble des branches industrielles[180]. Elle a été particulièrement marquée dans les biens d'équipement professionnels et l'automobile qui étaient les secteurs les plus dynamiques de la période (graphique 7.5.). Cette dégradation de l'efficacité du capital n'a pas été compensée par des gains de productivité du travail plus élevés. Si dans le tertiaire et l'énergie la croissance de la productivité par tête a été préservée de 1969 à 1973, il n'en a pas été de même dans les différentes branches industrielles où *un ralentissement sensible des gains de productivité horaire a été observé après 1969.*

Néanmoins cette moindre efficacité du processus d'accumulation *n'a pas débouché sur de graves problèmes de rentabilité.* Le maintien de la part des profits, le fort taux d'utilisation des capacités lié à la croissance rapide de la production et le recours au travail posté ont

permis, dans les différents secteurs, de conserver jusqu'en 1973 des niveaux élevés de rentabilité calculée à partir des excédents bruts d'exploitation. Les marges d'autofinancement ainsi que le taux de profit retenu, se sont en revanche détériorés dès 1969, surtout en raison de la montée des frais financiers liée à la hausse des taux d'intérêt et à l'endettement croissant des entreprises. Sans prendre la forme d'une baisse généralisée des taux de profit comme dans d'autres économies dominantes, des tensions au niveau de la répartition des revenus et de la rentabilité du capital ont cependant existé en France au début des années 1970 : la montée de la part salariale atténuée par la baisse des impôts indirects, la hausse de la part des frais financiers, la chute du taux d'autofinancement qui est passé de 85,9 % en 1968 à 67,9 % en 1973, la baisse du taux de profit retenu en témoignent. L'accélération de l'inflation et l'endettement accru sont apparus comme des réponses pour faire face à ces tensions et préserver un rythme d'investissement encore élevé jusqu'en 1973. Malgré certains signes d'épuisement et une moindre efficacité de l'accumulation, malgré des tensions au niveau de la répartition des revenus, la croissance est demeurée soutenue et a été accompagnée d'un mouvement d'industrialisation rapide. A bien des égards, l'économie française se trouvait dans une situation spécifique par rapport aux autres économies dominantes au début des années 1970. Cependant, le maintien d'un rythme de croissance élevé ne suffisait pas pour effacer des signes persistants de fragilité de l'industrie française.

GRAPHIQUE 7.5. - ***La productivité apparente du capital ****



* Indices base 100 en 1963. La productivité du capital est toujours estimée en fin d'année.

1. La productivité potentielle corrigée tient compte de la modulation conjoncturelle des déclassements. Seuls les points de 1963, 1970, 1974 et 1979 ont été représentés pour cette dernière courbe, afin de mettre en évidence un profil stylisé, vu l'incertitude de la modulation des déclassements année par année.

1.5.2. Une industrie fragile malgré son dynamisme

L'industrie française s'est trouvée engagée à partir de 1969 dans une *phase de mutation rapide.* La dévaluation, le plan d'accompagnement qui suivit et le contre-coup des accords de Grenelle se sont traduits par des effets très sélectifs en faveur du secteur exportateur comme nous l'avons déjà vu dans les chapitres IV et V : le relèvement des bas salaires toucha en priorité les industries de main-d'œuvre traditionnelles ; les restrictions de crédit jouèrent davantage en défaveur des P.M.E. que des grandes entreprises qui étaient en outre mieux placées pour bénéficier de la croissance des crédits à l'exportation. Le marché financier, stimulé par le relèvement du taux d'épargne des ménages, se redéploya vers le secteur concurrentiel. Cette mutation s'accompagna d'une nouvelle vague de concentration financières marquée notamment, dès 1969-1970, par la constitution de quelques grands groupes SNIAS, Rhône-Poulenc, PUK, SGPM, Agache-Willot. La dynamique sectorielle n'a pas connu pour autant des bouleversements majeurs[181]. Du fait de l'approfondissement du régime d'accumulation intensive, les secteurs des biens de consommation durables et des biens d'équipement continuèrent à croître plus rapidement que le reste de l'industrie. Mais la plus grande ouverture sur l'extérieur, en stimulant les exportations de biens d'équipement professionnels et d'automobiles, accentua la dispersion des rythmes de croissance sectorielle ; bénéficiant à plein de la dévaluation, les profits et les investissements du secteur exportateur augmentèrent plus rapidement.

Ce dynamisme industriel nouveau s'est matérialisé au niveau des échanges extérieurs. Le taux de couverture de nos échanges s'est progressivement redressé passant de 95,6 % en 1969 à 103,5 % en 1973, cette amélioration étant due, pour moitié, à une évolution favorable des prix des échanges. L'industrie a joué un rôle essentiel dans ce redressement de nos échanges. La part de la France dans le marché mondial des produits industriels a progressé de 7,0 % en 1969 à 7,9 % en 1973, sans retrouver cependant le niveau de 1961 de 8,5 %. Ce sont les secteurs tels que l'automobile, les matériels électriques et électroniques professionnels, l'équipement ménager qui ont occupé la place la plus active. Le taux de couverture avec la C.E.E. a progressé pour atteindre un quasi-équilibre en 1973 ; le rééquilibrage avec le reste de l'OCDE a été plus lent à s'opérer.

Ces résultats favorables ne doivent pas masquer *la persistance de graves déséquilibres géographiques et sectoriels*[182]. Le quasi-équilibre avec la C.E.E. en 1973 cachait en fait un déficit important pour les produits industriels, notamment dans la construction mécanique, dans le matériel électrique professionnel, dans l'équipement ménager, dans tous les biens intermédiaires sauf le verre. Les excédents n'ont été réalisés que grâce aux produits agro-alimentaires, au textile-habillement, au cuir et surtout à l'industrie automobile qui apparaissait déjà comme notre principal pôle de compétitivité. Un diagnostic très proche peut être fait en ce qui concerne les échanges avec les autres pays de l'OCDE. L'essentiel de nos excédents industriels était réalisé avec les pays de l'Est et les pays en voie de développement, notamment dans le domaine des biens d'équipement professionnels. Ces déséquilibres géographiques et sectoriels reflétaient en fait la *dépendance technologique et commerciale de l'industrie française vis-vis des pays dominants,* les deux traits les plus significatifs étant le déficit dans la construction mécanique vis-à-vis de la R.F.A. et le déficit dans les matériels électriques et électroniques vis-à-vis des Etats-Unis et, déjà en partie, du Japon (tableau 7.8.). Ces déséquilibres ont été accompagnés *d'une pénétration accrue du marché intérieur,* particulièrement sensible dans l'ensemble des biens d'équipement professionnels et même dans les biens intermédiaires tels que la chimie de base et la sidérurgie. Cette pénétration accrue s'explique moins par une compétitivité-prix insuffisante (celle-ci a tendance à s'améliorer du fait de la dévaluation) que par une croissance intérieure plus rapide qu'à l'étranger et surtout par un mouvement de spécialisation qui a entraîné l'abandon d'un certain nombre d'activités. Ce phénomène s'est trouvé accentué par la forte dépendance technologique pour certains produits : informatique, composants et matériels électroniques

professionnels, machines.

TABLEAU 7.8.
Les échanges extérieurs français en 1973
(Solde par zone géographique, en Mds F)

	C.E.E.	Reste O.C.D.E.	Pays socialistes	P.V.D.	Monde
Industrie	– 13,9	0,2	2,6	18,0	6,9
dont :					
Construction mécanique	– 5,4	– 0,5	1,2	4,5	– 1,1
Matériel électrique professionnel	– 1,1	– 1,8	0,3	2,7	0,1
Biens d'équipement ménager	– 1,8	– 0,2	–	0,3	– 1,7
Automobiles	3,5	2,1	0,3	3,8	9,8
Construction navale, aéronautique	–	– 1,1	–	1,5	0,3
Textiles	2,3	1,4	–	0,6	4,2
Cuir, chaussures	0,6	0,4	–	– 0,2	0,9
Agriculture	8,4	– 1,7	– 0,1	– 5,9	0,6
Total (C.A.F.-F.O.B.) hors armement	– 2,5	– 1,5	1,2	– 4,7	– 7,5

Source : Crise du système productif, INSEE (1981).

De 1959 à 1969, et d'une manière accélérée de 1969 à 1973, l'industrie française a connu une mutation très profonde et a crû à un rythme soutenu ; notre commerce extérieur s'est redéployé dans un sens favorable. Mais ces évolutions ne doivent pas faire oublier les faiblesses structurelles persistantes de notre industrie ainsi que les déséquilibres sectoriels et géographiques de nos échanges extérieurs. Le déclenchement de la crise, après le choc pétrolier, a simultanément accentué les facteurs de crise de l'accumulation, et renforcé le poids de la contrainte extérieure, ce qui nous amène à examiner les aspects internationaux de la crise.

2. INTERNATIONALISATION ET CRISE

Les relations économiques internationales ont joué un rôle important dans la maturation de la crise et sont venues aggraver les facteurs de crise proprement nationaux. Au niveau le plus général, c'est la remise en cause progressive de l'hégémonie américaine qui a entraîné la disparition de l'un des facteurs essentiels de cohésion du système capitaliste mondial. Par ailleurs, le renforcement de la contrainte extérieure a limité la dynamique interne de chaque économie et l'efficacité des politiques économiques nationales ; plus fondamentalement, avec l'internationalisation accrue, c'est toute la logique de croissance antérieure qui s'est trouvée remise en cause. Enfin le relèvement du prix du pétrole a joué un rôle décisif dans le déclenchement de la crise. Tels sont les différents points qui vont être examinés.

2.1. Remise en cause de l'hégémonie américaine et crise du système monétaire international

Le développement sans précédent des échanges internationaux de produits manufacturés à partir des années 1950 a entraîné une accentuation de la concurrence internationale. Dans cette compétition accrue, l'économie américaine a reculé d'une manière sensible et les pertes de parts de marché à l'exportation sont spectaculaires de ce point de vue (tableau 5.8.,

chapitre V). La sanction est venue avec une réduction de l'excédent commercial américain débouchant sur un déséquilibre croissant de la balance des paiements accompagné d'un développement rapide des capitaux flottants. Parallèlement, l'internationalisation de la production n'a cessé de s'accentuer à partir de la fin des années 1960 mais celle-ci n'a plus été seulement le fait des firmes américaines. A travers d'importantes restructurations dans leurs économies d'origine, les firmes européennes et japonaises ont développé de plus en plus leurs activités à l'étranger.

L'ensemble de ces facteurs ont concouru à remettre en cause l'hégémonie de l'économie américaine et du dollar. Le système de Bretton-Woods ne pouvait dès lors qu'entrer en crise, et ceci d'autant plus que les ajustements périodiques de parité, rendus plus fréquents avec la régulation monopoliste des prix, posaient problème dans le cadre d'un régime de changes fixes. La généralisation des changes flexibles qui devient effective à partir de février 1973 prive l'économie capitaliste mondiale d'un véritable système monétaire international, en attribuant au capital financier international une place trop prépondérante. Cependant, c'est essentiellement après le déclenchement de la crise que les effets pervers des changes flottants se manifesteront avec le plus de netteté (voir chapitre IX). Ces derniers n'en constituent pas moins dès 1973 un élément important de déstabilisation.

2.2. Internationalisation, régulation nationale et remise en cause de la logique de croissance antérieure

Le mode de croissance de l'après-guerre dans l'ensemble des économies dominantes s'est constitué sur *deux principes largement contradictoires* : le premier, renvoyant au régime d'accumulation intensive, reposait sur *une base essentiellement nationale* qu'il s'agisse des procédures de régulation à l'œuvre ou des formes institutionnelles sous-jacentes (négociations salariales, modalités d'intervention de l'Etat ou mode de gestion de la monnaie). Le second s'appuyait au contraire sur un choix en faveur du libre-échange des marchandises et de la libre circulation des capitaux qui impliquaient une *internationalisation accrue.* Un tel choix marquait d'ailleurs une rupture par rapport à la pratique dominante du capitalisme qui avait presque toujours opté pour le protectionnisme (sauf pendant les années 1860 et 1870 en ce qui concerne l'Europe de l'Ouest).

Ce choix résultait dans une large mesure des pressions exercées par les firmes dominantes pour qui les marchés nationaux constituaient des espaces trop étroits face aux potentialités des nouvelles méthodes de production.

Durant les années 1950 et 1960, cette contradiction fondamentale entre régulation nationale et logique de l'internationalisation est demeurée latente dans la plupart des pays. Comme l'ont montré les chapitres précédents, le caractère encore assez autocentré de la croissance permettait en effet de préserver la grande cohérence du régime d'accumulation intensive dans des pays comme la France, mais aussi comme les Etats-Unis et le Japon. En revanche, le Royaume-Uni, très ouvert sur l'extérieur dès le début, a dû freiner périodiquement sa croissance du fait du poids de la contrainte extérieure, ce qui a contribué à l'enfermer dans un cercle vicieux bien connu (voir Y. Barou, 1978, *op. cit.).* Seule l'Allemagne a pu s'appuyer sans dommage sur une croissance plus extravertie grâce à l'excellente spécialisation dont elle disposait au départ et qui a été à l'origine de son fameux cercle vertueux (voir B. Keiser, 1980, *op. cit.).*

Cette contradiction s'est très nettement aggravée à partir de la fin des années 1960 du fait de la poursuite du mouvement d'internationalisation. Plusieurs éléments sont intervenus. Tout d'abord, la concurrence internationale s'est renforcée et le poids de la contrainte extérieure a augmenté avec la montée des excédents commerciaux allemands et japonais. La sanction exercée par le marché mondial pour tout écart par rapport aux normes de production en

vigueur est devenue plus stricte. Les exportations de certains pays en voie d'industrialisation rapide et ayant opté pour une stratégie d'extraversion ont également commencé à se développer rapidement. Mais la concurrence de ce type de pays est demeurée assez limitée au début des années 1970 et circonscrite à des produits très banalisés. Enfin d'importantes restructurations industrielles ont été mises en œuvre dès cette époque dans de nombreuses économies, et tout particulièrement en France avec l'« impératif industriel », de manière à mieux insérer ces dernières au sein de la division internationale du travail. Il en a résulté une spécialisation plus poussée des systèmes productifs tendant déjà à remettre en cause la cohérence d'ensemble de certaines filières de production et entraînant simultanément une plus grande dépendance à l'importation et une croissance plus extravertie. Les contradictions sont ainsi devenues plus apparentes entre cette internationalisation plus marquée et le caractère national des procédures de régulation.

Une analyse précise de ces contradictions peut être faite dans le cas de l'économie française *grâce aux données en sections productives* dont nous disposons (voir chapitre IV) mais le raisonnement peut être étendu à la plupart des économies dominantes. Le mode de croissance d'après-guerre repose, on l'a vu, sur une articulation étroite entre sections productives : la section 1 diffuse dans la section 2 des gains de productivité élevés en fournissant des biens de production porteurs de nouvelles normes d'organisation du travail. En sens inverse, la section 2, stimulée par les hausses de salaires réels et le bouleversement des normes de consommation, accroît ses achats à la section 1. L'ensemble permet une croissance rapide et assez régulière.

A partir de la fin des années 1960 ou d'une manière plus précoce dans des pays tels que la R.F.A. ou l'Italie, les échanges internationaux prennent une place grandissante, qui se concrétise en France par le rôle moteur joué par la section exportatrice. La dévaluation de 1969, la politique de soutien des exportations, l'affaiblissement des opportunités d'investissement sur le marché intérieur sont autant d'éléments qui, en France, ont contribué à une telle évolution. On abandonne ainsi progressivement le schéma antérieur de croissance centré sur une logique nationale pour aborder une nouvelle phase. Mais la recherche de nouveaux débouchés à l'étranger ne peut pleinement se substituer au « moteur interne ». La relative faiblesse de la section exportatrice S3 (par rapport à S2), l'exacerbation de la concurrence internationale liée au fait que des évolutions analogues s'observent dans l'ensemble des économies dominantes font que *le « moteur externe » ne peut constituer qu'un palliatif partiel et temporaire.*

Plus fondamentalement, la substitution des marchés extérieurs à la demande intérieure[183], des investissements en capacités de production exportatrices à ceux qui révolutionnaient la production des biens de consommation nationaux, transforme complètement le fonctionnement d'ensemble de l'économie. A la nécessité plus ou moins bien acceptée d'étendre sans cesse les débouchés intérieurs pour augmenter et réaliser la production *succède la fameuse « contrainte extérieure » de compétitivité* qui semble impliquer au contraire une modération permanente de la demande et des coûts salariaux. La cohérence d'ensemble existant entre transformation des conditions de production, gains de productivité, croissance du pouvoir d'achat, extension des débouchés pour les deux sections SI et S2 n'a plus sa place. La solidarité, *de facto et ex post*, des salaires et des profits semble céder le pas, au moins partiellement, à un antagonisme irréductible.

La compression des salaires est favorable à court terme à la compétitivité puisqu'elle permet en principe de comprimer les prix de revient ou d'accroître les profits nécessaires à l'accumulation. La compression de la demande intérieure permet, quant à elle, de dégager à court terme des surplus exportables. Certes à long terme, une autre stratégie de développement davantage basée sur le marché intérieur, sur des emplois plus qualifiés et sur des salaires élevés serait envisageable et pourrait donner des résultats favorables du point de

vue du commerce extérieur ; mais, à court terme, une telle stratégie peut avoir des effets négatifs sur la balance commerciale. C'est l'une des raisons pour lesquelles les gouvernements qui cherchent une amélioration rapide de leur solde extérieur choisissent plutôt le blocage des salaires et la compression de la demande. *Quand une majorité de pays retient cette option, il s'ensuit un blocage progressif de l'accumulation.*

Le nouveau schéma de croissance est contradictoire avec le régime précédent. Il n'appelle pas les mêmes formes institutionnelles qu'il s'agisse de la politique à mettre en œuvre en matière de revenus et de salaires, des modalités de gestion de la monnaie ou des nouvelles formes de travail à mettre en place. Un déséquilibre grandissant apparaît ainsi entre l'état des formes institutionnelles et structurelles et les procédures de régulation qui sont à l'œuvre. *Les conditions d'une « grande crise »* se trouvent réunies par suite des problèmes posés par l'interaction entre régulation nationale et internationalisation, et ceci indépendamment des facteurs nationaux de crise de l'accumulation. Le choc pétrolier apparaît alors comme le catalyseur et le révélateur de la crise.

2.3. Les effets de la hausse des prix du pétrole

La tendance à la détérioration des termes de l'échange des pays en voie de développement qui avait commencé après la guerre de Corée s'inverse à partir de la fin des années 1960. Ce mouvement à la hausse accentue les problèmes de valorisation du capital dans les économies dominantes, mais son ampleur demeure limitée. Il reflète bien une certaine montée politique des pays du Tiers-Monde mais les pays sous-développés producteurs de matières premières n'ont pas eu les moyens de s'organiser pour imposer un véritable retournement de tendance.

La situation des pays producteurs de pétrole apparaît très différente dans la mesure où, indépendamment du rapport de force favorable aux pays de l'OPEP, on est passé, au début des années 1970, d'une période de coûts décroissants à une période de coûts croissants. Le relèvement des prix du pétrole à la fin de 1973 a été sans commune mesure avec celui des autres matières premières (tableau 7.9.). Les effets de ce relèvement donnent lieu à des interprétations très contradictoires. Pour certains, il est la cause unique de toutes les perturbations, pour dautres il ne joue aucun rôle. En fait, son rôle ne peut pas être négligé : l'année 1974 a incontestablement marqué une rupture dans la dynamique de l'économie française et des autres pays capitalistes avancés. Mais le choc pétrolier est intervenu principalement comme un *catalyseur de la crise* dans un système capitaliste soumis depuis le début des années 1970 à d'importants déséquilibres tant au niveau national qu'à l'échelle internationale.

TABLEAU 7.9.
Prix des matières premières et du baril de pétrole brut de référence

	1973	1974	1975	1976	1977	1978
Matières premières 1970 = 100	166	212	174	196	236	226
Taux de croissance annuel (%)	54,9	27,9	– 17,9	12,3	20,5	– 4,2
Pétrole (prix en dollars)	2,7	9,8	10,7	11,5	12,4	12,7
Taux de croissance annuel (%)		261,5	9,8	7,4	7,7	2,4

Source : Statistiques financières internationales FMI, 1979.

Pour mieux apprécier les conséquences de la hausse des prix du pétrole, il convient de distinguer les effets mécaniques et les effets induits. Le premier effet mécanique concerne *l'accélération de l'inflation* liée directement à la hausse des prix des produits pétroliers importés. Les calculs effectués à l'aide d'un tableau d'entrées-sorties[184] montrent que, même en 1974, la hausse de prix du pétrole n'explique mécaniquement qu'une partie limitée de

l'accélération de l'inflation (+ 3,2 % pour une hausse totale du prix de la consommation des ménages de 13,4 %). Nous reviendrons plus en détail dans le chapitre suivant sur l'origine de la différence d'inflation existant d'une économie à l'autre en 1974 et 1975.

L'autre effet mécanique a été *un accroissement de l'excédent des paiements courants de l'OPEP,* leurs importations augmentant moins vite que leurs exportations. Cet excédent qui s'élevait en moyenne à 3,5 milliards de dollars entre 1971 et 1973 est passé à 68 milliards en 1974. Il a diminué jusqu'en 1978, mais il a augmenté fortement en 1979, pour dépasser 100 milliards de dollars en 1980. Par équilibre comptable, l'ensemble des pays hors OPEP a enregistré des déficits équivalents. Ce sont ces excédents de l'OPEP, mais non la hausse du prix du pétrole en tant que telle, qui ont rendu la régulation internationale plus difficile. Un calcul éclairant a été effectué par P. Artus et M. Debonneuil[185], à l'aide du modèle Metric. A partir d'un compte central établi en supposant la stabilité du prix relatif du pétrole, les conséquences d'une hausse du prix relatif du pétrole de 10 % par an ont été calculées. S'il apparaît un excédent extérieur de l'OPEP, la croissance interne est freinée, le déficit extérieur s'accroît et le chômage augmente. En revanche, si les recettes pétrolières supplémentaires sont intégralement dépensées par l'OPEP, la croissance du PIB est nettement accélérée par rapport au compte central. Trois ans plus tard, le nombre de demandeurs d'emplois est de 116 000 *inférieur* au niveau de référence ; mais le solde extérieur se dégrade car la reprise entraîne une poussée de l'ensemble des importations. Ces résultats n'ont finalement rien d'étonnant : une hausse du prix des matières premières intégralement dépensée par les pays exportateurs, aurait sans aucun doute un effet de relance sur les pays capitalistes avancés. *A contrario, l'excédent extérieur de l'OPEP contribue à aggraver la crise,* car il constitue en partie une « fuite de revenu » dans le circuit international.

Au-delà de ces effets mécaniques, le choc pétrolier a eu des effets induits importants en déclenchant un processus récessionniste sur lequel nous reviendrons : l'amputation du pouvoir d'achat interne consécutive au relèvement des prix du pétrole, souvent aggravée par le caractère restrictif des politiques économiques mises en places, a entraîné une contraction de la demande réelle et donc de la production. L'ampleur du mouvement de déstockage qui est alors intervenu a accentué l'enchaînement récessionniste. La hausse des prix des produits pétroliers de la fin 1973 n'est donc pas à l'origine de la crise. Mais elle a bien joué un rôle essentiel *comme facteur de déclenchement,* contribuant à révéler l'ampleur des tensions qui étaient en germe depuis le début des années 1970.

*

La crise qui s'ouvre en 1974 trouve son origine dans la conjonction de deux crises :

- *Une crise de l'accumulation dans les économies nationales* qui renvoie aux limites rencontrées par le mode de croissance de l'après-guerre : détérioration des conditions physiques de la croissance ; remise en cause de l'organisation du travail caractéristique du fordisme ; tensions croissantes au niveau de la répartition des revenus ; relatif épuisement des moteurs de la croissance aussi bien au niveau de la consommation de masse qu'au niveau des transformations des conditions de production. Face à cette évolution, des contre-tendances ont été mises en œuvre pour contrecarrer la dégradation de la rentabilité du capital à travers un endettement accru des entreprises, une politique de transferts publics en leur faveur et surtout une accélération de l'inflation. La poussée inflationniste à partir de la fin des années 1960 a ainsi résulté des tensions accrues autour de la répartition des revenus dans le cadre d'une régulation de type monopoliste.

- *Une crise à l'échelle internationale* qui présente de multiples facettes : la remise en cause de l'hégémonie américaine et la crise du système de Bretton-Woods ont privé l'économie capitaliste mondiale de toute forme structurée et notamment de véritable système monétaire

international. Plus fondamentalement, l'internationalisation accrue des économies à partir de la fin des années 1960 et le poids croissant de la contrainte extérieure ont de plus en plus remis en cause la cohérence du mode de croissance de l'après-guerre et ont contribué à bloquer progressivement l'accumulation. Enfin, le relèvement, à la fin de 1973, du prix des produits pétroliers a servi de catalyseur dans le déclenchement de la crise tandis que l'apparition d'un excédent des paiements courants des pays de l'OPEP aggravait la récession directement à l'échelle mondiale.

Jusque vers 1970, le développement des échanges a favorisé la croissance économique. L'ouverture des frontières accroissait les débouchés à l'exportation et permettait de réaliser des économies d'échelle qui favorisaient les gains de productivité ; en retour, la croissance générait des quantités croissantes d'importations. Le jeu des multiplicateurs de commerce extérieur était un auxiliaire précieux de l'accumulation du capital. Cependant, entre 1969 et 1974, *ce cercle vertueux du libre échange s'est mué en un cercle vicieux de la guerre économique.* Le ralentissement de la croissance dans les économies dominantes lié à la crise du régime d'accumulation intensive a freiné l'expansion de la demande internationale de nombreux produits industriels[186]. L'excédent de l'OPEP a considérablement dégradé le solde extérieur de la plupart des pays. La guerre économique a aggravé la dépression mondiale : face à des déficits extérieurs croissants, les pays les moins compétitifs ont été obligés de freiner leur croissance, ce qui a fini par accroître les difficultés des pays les plus compétitifs, l'Allemagne et le Japon.

Les origines de la crise des années 1970 apparaissent ainsi profondément distinctes de celles des années 1930 : dans le premier cas, on peut parler, pour l'ensemble des économies dominantes, d'une crise du régime d'accumulation intensive amplifiée par une crise à l'échelle internationale. Les crises des années 1930 sont au contraire d'une nature différente d'une économie à l'autre : crise de mise en place de l'accumulation intensive aux Etats-Unis ; crise de l'accumulation extensive en France ; contrainte extérieure et blocage de l'accumulation en Allemagne et en Grande-Bretagne.

Cependant les spécificités propres à chaque économie au début des années 1970 ne doivent pas être sous-estimées : la France a été moins touchée par la crise de rentabilité, mais c'est en France que les effets de l'internationalisation accrue ont le plus directement remis en cause la logique de croissance de l'après-guerre. La contrainte extérieure a joué d'une manière déterminante à partir de 1974. Si la Grande-Bretagne a été moins marquée par le fordisme, elle a été du fait de sa plus grande ouverture soumise très tôt au jeu de la contrainte extérieure. La R.F.A. a également connu une croissance moins autocentrée dès les années 1960 mais a tiré profit de son excellente spécialisation. La dégradation des conditions physiques de la croissance et la crise de rentabilité ont en revanche joué un rôle plus important. Le Japon s'est beaucoup appuyé sur son marché intérieur mais a été plus sensible à des vagues successives de suraccumulation. Le caractère de plus en plus extraverti de sa croissance au début des années 1970 a marqué, comme en France, un tournant essentiel. C'est sans doute aux Etats-Unis, économie peu ouverte et ne subissant guère la contrainte extérieure du fait du rôle du dollar, que la crise du fordisme a été observée à l'état le plus pur avec l'épuisement des gains de productivité et la crise de rentabilité du secteur manufacturier.

Le déroulement et les enjeux des deux grandes crises vont maintenant être examinés en détail. L'étude de la crise des années 1930 permettra de mieux apprécier, malgré les différences essentielles qui ont été soulignées, les enjeux et les possibilités de sortie de crise au début des années 1980.

Chapitre VIII

Les années 1930 : fascisme ou fordisme ?

Durant les années 1930, comme durant les années 1970, la montée du chômage constitue le symptome le plus manifeste de crise. Dans tous les tableaux aujourd'hui classiques de la crise des années 1930 viennent, au premier plan, les 12 millions de chômeurs que comptent les Etats-Unis au début de 1933 ou les 15 millions de l'Europe de l'Ouest. C'est en Allemagne que la montée du chômage a été la plus catastrophique puisqu'à la fin de 1932 le taux de chômage atteignait près de 40 %. Dans ce contexte, la France apparaît relativement préservée[187]. Au cours des années 1970, le nombre de chômeurs s'est également accru dans des proportions considérables mais cependant très inférieures à celles des années 1930.

Au-delà de cette constatation, *les deux grandes crises apparaissent très opposées.* Elles le sont par leurs origines mais aussi par la nature des enchaînements qui sont à l'œuvre : au cours des années 1930, la prédominance de la régulation concurrentielle a amplifié le processus cumulatif à la baisse ; au contraire, la persistance de la régulation monopoliste a contribué à donner aux années 1970 une configuration originale marquée par l'absence d'ajustement par le bas et par l'existence de fortes tensions inflationnistes. Mais, dans les deux cas, il s'agit d'une « grande crise » qui reflète les limites atteintes par le mode de croissance antérieur. Dans la plupart des pays, près de dix ans après le déclenchement de la crise, aucun mouvement de reprise endogène de l'accumulation ne s'est dessiné.

TABLEAU 8.0.
Le taux de chômage durant les deux grandes crises
(en % de la population active)

	1929	1932	1938	1973	1975	1980
France	1,4	3,2	3,8	2,1	4,0	6,4
Allemagne	9,3	30,1	0,1	1,3	4,7	3,9
Etats-Unis	3,2	24,9 *	17,2 *	4,7	8,3	7,0
Royaume-Uni	6,8	15,9	9,2	3,0	3,9	7,4
Japon	4,2	6,6	3,0	1,3	1,9	2,0

Source : GRESP. * 1929-1933-1939.
L'hétérogénéité des sources et la fragilité des statistiques rendent les comparaisons fragiles.

Une analyse, même rapide, du déroulement de la crise des années 1930 montre cependant qu'après une première phase marquée par la déflation et l'effondrement de la production, les différentes économies ont suivi des voies sensiblement divergentes. Nous serons ainsi conduits à examiner comment à travers la gestion de la contrainte extérieure, à travers les politiques monétaires et budgétaires mises en œuvre, à travers les transformations du rapport salarial, des réponses à la crise ont été recherchées d'une manière chaotique et dans des conditions parfois effroyables.

1. LES DEUX PHASES DE LA CRISE

La diversité des origines de la crise de 1929 dans les économies dominantes a été analysée en détail. Nous avons vu comment les relations économiques internationales avaient contribué à généraliser la crise à l'ensemble des économies, la réduction des importations américaines et allemandes jouant dans ce cadre un rôle moteur (voir chapitre VI). Les échanges internationaux ont mis en phase et amplifié les déséquilibres propres à chaque nation. La crise est alors rentrée dans une première phase marquée par la déflation et un processus cumulatif à la baisse, particulièrement prononcé en Allemagne et aux Etats-Unis (tableau 8.1.).

TABLEAU 8.1.
Evolution de la valeur ajoutée brute en volume ; secteur privé (1930-1938)
(taux de croissance annuels moyens %)

	1930	1931	1932	1932-1929	1938-1932	1938 (base 100 en 1929)
France	– 0,7	– 6,7	– 8,0	– 5,2	1,4	92,6
Allemagne (1)	– 7,6	– 12,5	– 11,7	– 10,6	10,4	129,6
Etats-Unis (2)	– 9,6	– 6,3	– 15,2	– 8,8	6,7	103,7
Royaume-Uni	– 2,0	– 4,1	0,1	– 2,0	3,7	117,5
Japon	1,0	0,6	3,9	1,8	6,6	155,4

(1) Valeur ajoutée nette.
(2) 1929-1933 ; 1933-1939.

Source : GRESP.

1.1. Processus cumulatif à la baisse et déflation (1929-1933)

C'est principalement le jeu de la régulation concurrentielle qui explique l'ampleur de la récession. *Les ajustements en matière d'emploi ont été très rapides* (tableau 8.2.), entraînant une forte montée du nombre des chômeurs et une contraction du revenu salarial ; il en a résulté un nouvel affaiblissement de la demande finale qui a contribué à amplifier le phénomène d'ajustement par le bas. Il s'agit là de l'une des différences les plus notables par rapport à la crise actuelle durant les premières années de laquelle un phénomène de rétention de main-d'œuvre et de défense de l'emploi a, au contraire, été observé dans de nombreux pays. Entre 1929 et 1932, c'est en Allemagne et aux Etats-Unis, pays où la crise a été le plus durement ressentie, que les réductions d'emploi ont été les plus prononcées. En France, les diminutions d'effectifs furent plus limitées mais on n'en observe pas moins une forte augmentation de la vitesse d'ajustement de l'emploi par rapport à la période antérieure[188] qui témoigne de l'ampleur des ajustements réalisés, notamment dans l'industrie (tableau 8.3.). Cependant, face à la chute de la production, ces réductions d'effectifs n'ont pas été suffisantes pour préserver la productivité du travail et celle-ci a fléchi fortement en début de crise.

TABLEAU 8.2.
Les ajustements en matière d'emploi et de productivité
(secteur privé - taux de croissance annuels moyens %)

	Emploi		Productivité par tête	
	1929-1932	1932-1938	1929-1932	1932-1938
France	– 2,0	– 0,8	– 3,2	2,2
Allemagne	– 7,7	4,7	– 2,9	5,7
Etats-Unis (*)	– 5,3	2,6	– 3,5	4,1
Royaume-Uni	– 1,4	2,2	– 0,6	1,5

Source : GRESP.
* 1929-1933 ; 1933-1939.

TABLEAU 8.3.
Vitesse d'ajustement de l'emploi en France
(moyenne par période)

	1922-1929	1929-1938
Ensemble de l'économie hors agriculture	0,18	0,59
Industrie	0,28	0,87
Services-commerces	0,08	0,48

Source : GRESP.

L'insuffisance du salaire indirect ne permettait pas d'autre part de compenser la chute du revenu salarial liée à la montée du chômage, même dans les pays où une politique sociale plus précoce avait commencé à être mise en place (Allemagne, Grande-Bretagne). En France, les premiers systèmes d'assurances sociales obligatoires (1930) et le début des allocations familiales (1932) n'ont eu que des effets très limités. Le jeu de la régulation concurrentielle a exercé enfin une influence décisive en matière de prix et de salaires. L'effondrement de la production industrielle et la montée d'un chômage massif ont entraîné en effet, de 1929 à 1939, *une chute importante des prix et des salaires nominaux,* qui, là aussi, contraste fortement avec l'accélération de l'inflation des années 1974-1975. Ce mouvement se retrouve dans l'ensemble des économies dominantes mais a été plus atténué en Grande-Bretagne et surtout en France (tableau 8.4.).

Au total, *le pouvoir d'achat du salaire par tête n'a baissé que légèrement* durant les premières années de crise. Ce maintien du revenu réel des non-chômeurs n'était évidemment pas suffisant pour compenser les effets de la montée du chômage à une époque où les systèmes de protection sociale étaient peu développés pour ne pas dire inexistants. Il n'est dès lors guère surprenant de constater que la consommation des ménages en volume a stagné ou régressé durant la première partie des années 1930 et s'est avérée incapable d'enrayer le processus cumulatif à la baisse (tableau 8.5.).

TABLEAU 8.4.
Taux de croissance des prix à la consommation,
du taux de salaire nominal par tête, et du taux de salaire réel
(secteur privé 1929-1938 - taux de croissance annuels moyens %)

Prix à la consommation	France	Allemagne	Etats-Unis	Royaume-Uni
1930	5,6	0	– 2,6	– 2,8
1931	– 0,2	– 6,9	– 9,0	– 4,4
1932	– 3,6	– 16,7	– 10,2	– 2,6
1933	– 3,1	– 3,5	– 5,3	– 2,1
1933/1929	– 1,2*	– 7,0	– 6,8	– 2,9
1938/1933	12,0*	3,0	1,8	1,3
Taux de salaire nominal				
1930	4,0	– 4,6	– 4,7	– 1,2
1931	– 3,4	– 9,6	– 6,7	– 2,3
1932	– 5,6	– 10,1	– 14,1	– 0,5
1933	0	– 2,0	– 7,1	– 0,5
1933/1929	– 1,7*	– 6,6	– 8,2	– 1,5
1938/1933	14,4*	1,4	4,5	2,4
Taux de salaire réel				
1933/1929	– 0,5*	0,4	– 1,4	– 1,4
1938/1933	2,1*	– 1,6	2,7	1,1

Source : GRESP.
* 1935/1929 ; 1938/1935, hors agriculture.

Les échanges extérieurs, quant à eux, ont contribué à amplifier le mouvement : les importations, surtout allemandes et américaines, se sont fortement réduites du fait de la chute de l'activité. Il en a résulté une contraction de la demande mondiale qui, en retour, a déprimé les exportations des pays dominants (tableau 8.5.). La montée du protectionnisme a accentué ce phénomène mais sans jouer le rôle central qui lui est souvent attribué dans la réduction des échanges internationaux (voir chapitre VI). Qu'il s'agisse des produits manufacturés ou des produits de base, la liaison importations-production manufacturière observée sur le passé a été peu modifiée et la contraction des importations de 1929 à 1932 s'explique, dans une large mesure, par l'effondrement de la production industrielle.

TABLEAU 8.5.
Consommation des ménages
et échanges extérieurs à prix constants, 1929-1938
(taux de croissance annuel moyen, en volume %)

Consommation privée	France*		Allemagne		Etats-Unis		Royaume-Uni	
1930			– 4,2		– 7,2		+ 1,5	
1931			–3,4		– 4,0		+ 1,1	
1932			– 2,2		– 9,4		– 0,6	
1932/1929			– 3,3		– 5,7(**)		0,6	
1938/1932			3,6		4,3(**)		+ 2,3	
Importations (M) Exportations (X)	**France**		**Allemagne**		**Etats-Unis**		**Royaume-Uni**	
	X	**M**	**X**	**M**	**X**	**M**	**X**	**M**
1930	– 10,2	7,5	– 5,9	– 11,0	– 17,5	– 15,1	– 13,9	– 1,4
1931	– 15,1	– 1,4	– 10,3	– 18,7	– 18,6	– 12,4	– 19,4	3,8
1932	– 23,2	– 16,3	– 32,8	– 10,6	– 23,8	– 19,1	– 2,2	– 10,8
1932/1929	– 9,3	– 4,2*	– 17,2	– 13,5	– 15,2	– 9,8**	– 12,1	– 3,0
1938/1932	3,6	3,9*	– 0,3	3,0	8,2	3,6**	2,0	2,0

* 1935/1929 ; 1938/1935.
** 1933/1929 ; 1939/1933.

Source : GRESP.

1.2. Chute de la rentabilité et crise de l'accumulation

La chute des investissements a constitué le dernier élément qui a accentué le mouvement à la baisse. La contraction des débouchés tant internes qu'externes a joué le rôle décisif en contribuant à la fois à bloquer l'accumulation et à faire baisser le taux de profit. Un nouveau cercle vicieux s'est ainsi trouvé enclenché, la réduction des investissements venant accentuer le problème des débouchés (tableau 8.6.).

TABLEAU 8.6.
Taux de croissance annuel de l'investissement en volume et taux de rentabilité.
(secteur privé, 1929-1938, en %)

Investissement en volume	France*	Royaume-Uni	Etats-Unis
1930	9,3	0	– 18,7
1931	– 15,0	– 7,3	– 36,1
1932	– 20,2	– 18,2	– 42,6
1933	0,7	– 9,6	– 6,4
1933/1939	– 6,5*	– 8,9	– 27,3
1938/1933	1,0*	12,2	13,5**
1938-Base 100 en 1929	68,9	122,2	59,6**
Taux de profit brut			
1929	47,3	10,3	11,2
1930	39,7	10,6	7,6
1931	28,2	8,7	4,5
1932	23,9	8,0	1,2
1933	28,2	7,4	1,6
1938	34,3	10,4	7,2**

* 1935/1929 ; 1938/1935.
** 1939/1933 ; 1939/1929.

Allemagne	1928	1929	1930	1931	1932	1933	1938	1938 base 100 en 1928
Investissement net prix 1913, millions marks	4 090	1 780	180	– 2 460	– 1 290	450	7 910	193,4
Taux de profit net (%)	3,5	2,7	1,2	– 0,9	– 6,3	– 1,4	9,5	–

Source : GRESP.

La baisse de la rentabilité s'est par ailleurs trouvée aggravée par la *détérioration du partage salaires-profits.* Malgré les ajustements rapides en matière d'emploi, la productivité du travail a diminué en raison de la chute de la production (tableau 8.2.). La préservation du salaire réel a dès lors entraîné une forte poussée de la part salariale (voir chapitre IV). Cette crise de la rentabilité et de l'accumulation se retrouve dans tous les pays, avec une intensité inégale toutefois. C'est aux Etats-Unis et surtout en Allemagne qu'elle a été la plus prononcée. La crise en Allemagne a atteint des proportions extrêmes puisque le profit net (corrigé de la salarisation croissante) et l'investissement net sont devenus négatifs dès 1931. Là encore, au Royaume-Uni et en France, les mouvements ont été de plus faible amplitude qu'il s'agisse de la baisse de la part des profits ou de la chute des investissements.

1.3. Crises financière et monétaire

L'instabilité monétaire et financière de la fin des années 1920 a largement contribué à *amplifier* la contraction de la demande et de la production mais suivant des modalités différentes aux Etats-Unis, en Europe Centrale et en Grande-Bretagne. *Aux Etats-Unis, la crise boursière d'octobre 1929 a été le détonateur de la crise.* Les canaux par lesquels le krach boursier s'est transmis à l'économie américaine en proie depuis plusieurs années à des contradictions profondes, sont multiples et difficiles à identifier. Trois séries d'effets sont généralement avancés : des effets psychologiques, dans la mesure où l'effondrement de la bourse a pu amplifier le retournement des anticipations des entreprises ; des effets de trésorerie, dans la mesure où la liquidité des institutions financières et des entreprises reposait en partie sur des titres placés en bourse, ce qui a entraîné des faillites en chaîne ; des effets de richesse, dans la mesure où les gains spéculatifs alimentaient les dépenses de luxe.

Les données manquent pour aboutir à des conclusions précises sur l'importance respective de ces différents effets. Tout au plus peut-on, à l'aide de statistiques mensuelles ou trimestrielles, préciser la rapidité avec laquelle ces effets se sont manifestés. Il semble que le processus de déflation se soit déroulé en trois phases aux Etats-Unis. Dès le quatrième trimestre 1929, la récession s'amorce : la production industrielle se contracte fortement, surtout celle de la construction et des biens de production et les effectifs de l'industrie diminuent. Les importations et les prix de gros diminuent. Il faut souligner que les crédits bancaires ne diminuent pas, et que les fermetures de banques se maintiennent à un faible niveau. La crise bancaire ne suit pas immédiatement le krach boursier et elle ne se développe vraiment qu'à la fin de 1930 : son rôle ne doit pas être exagéré au départ, ni celui de la politique monétaire. Le premier semestre de 1930 enregistre des évolutions différentes : les cours de bourse se stabilisant provisoirement, la baisse de la production de biens de production se ralentit, tandis que les crédits bancaires diminuent légèrement ; mais la production de biens de consommation et le chiffre d'affaires des grands magasins fléchissent sensiblement, tandis que les effectifs de l'industrie et le salaire minimal diminuent : la baisse de la consommation semble dominer cette phase de la récession. A partir de la fin de 1930 jusqu'au début de 1932, le nombre de faillites bancaires devient très élevé, tandis que les crédits diminuent fortement. De nouveau, la contraction affecte plus sévèrement les industries de biens de production que celles qui fournissent les biens de consommation. La baisse de la demande et de la production, les crises boursière et bancaire se renforcent mutuellement.

Les mécanismes dominants de la déflation semblent avoir été successivement les suivants aux Etats-Unis : le krach boursier, la contraction de la section des biens de production résultant de l'arrêt des commandes des activités productives, la baisse de la consommation largement liée à la baisse de la masse salariale, la crise bancaire enfin qui révèle la faiblesse du système bancaire américain, atomisé et faiblement organisé - et qui débouche sur la fermeture de toutes les banques en mars 1933.

En Allemagne, la crise monétaire et financière s'est déroulée selon les modalités assez différentes de celles qui avaient prévalu aux Etats-Unis. La bourse a commencé à baisser progressivement à partir de l'été 1927, accompagnant ainsi la médiocre conjoncture des années 1928 et 1929 qui a été analysée dans le chapitre VI. La récession s'amplifie en Allemagne à partir du début de 1930. Comme on l'a souligné plus haut, il est douteux qu'avant 1931, les retraits de capitaux étrangers aient joué un rôle moteur. Certes, ils ont été importants en 1930, mais ils ont été compensés par un important excédent du solde commercial qui résulte d'une chute beaucoup plus rapide des importations que des exportations, si bien que les réserves en or et devises des banques s'accroissent en 1930. Ce n'est que vers la mi-1931 que les sorties de capitaux, auxquelles s'ajoutent des retraits de dépôts par les résidents acculent les banques allemandes à la cessation de paiement. La crise

bancaire de l'Allemagne (et de l'Autriche) met en évidence la dépendance de ces pays vis-à-vis des mouvements de capitaux flottants (qui ne sont pas uniquement américains). Elle découle des circonstances particulières dans lesquelles les systèmes monétaires de l'Europe Centrale ont été reconstitués au début des années 1920. La crise bancaire et financière ne joue en Allemagne un rôle central que dans la dernière phase de la récession.

La crise financière et monétaire en Grande-Bretagne présente elle aussi des caractéristiques particulières. La baisse des titres en bourse ne joue pas un rôle moteur comme aux Etats-Unis ; malgré des difficultés, les banques privées anglaises ne sont pas acculées à la cessation de paiement comme en Allemagne. Les tensions se polarisent sur la parité entre la livre et l'or et s'inscrivent dans une crise générale du système monétaire international. La consolidation du système monétaire international entre 1923 et 1928 restait fragile. D'une part, la concurrence entre les places financières de New York, Londres, et par la suite Paris, est vive ce qui facilite les mouvements rapides de capitaux qui ne manquent pas de se produire en période d'incertitude. D'autre part, il n'y a pas eu d'accord sur un système monétaire unique, certains pays ont choisi l'étalon de change-or et couvrent en partie leur circulation monétaire par des devises-clés, le dollar et la livre. D'autres pays, comme la France à partir de 1928, préfèrent revenir à l'étalon-or. L'Angleterre est elle-même revenue à l'étalon-or, mais elle préconise l'étalon de change-or et l'utilisation de la livre comme monnaie de réserve.

Les balances-sterlings sont beaucoup moins stables dans les années 1920-1930 qu'avant 1913. La première guerre mondiale a entraîné un affaiblissement général de la puissance anglaise. A partir de 1928, la France commence à convertir ses devises en or. La dette à court terme de l'Angleterre est importante. En 1931, un déficit de la balance des paiements courants apparaît, et une crise spéculative contre la livre se développe. La Grande-Bretagne est amenée à laisser flotter la livre en 1931, abandonnant ainsi l'étalon-or. A partir de cette date, le système monétaire international est complètement désorganisé. Les dévaluations se multiplient ; les liquidités internationales se contractent fortement à la suite de la conversion en or des réserves en monnaie-clé. Ces désordres ne font qu'amplifier la réduction du commerce international et conduisent les principales puissances économiques à se replier sur leur espace national ou impérial.

Des différences importantes existent donc d'une économie à l'autre entre 1929 et 1932. C'est en Allemagne, pays où le blocage de l'accumulation a été le plus marqué dès les années 1920, et aux Etats-Unis, où les limites rencontrées par le nouveau régime d'accumulation intensive étaient très profondes, que le processus cumulatif à la baisse a atteint sa plus grande ampleur. C'est au Royaume-Uni et en France que, toute proportion gardée, la crise a été la moins grave.

Mais, au-delà de ces différences, les économies dominantes ont suivi des évolutions de même nature durant la première partie de la crise des années 1930. La crise est alors rentrée dans une deuxième phase au cours de laquelle les mouvements ont été plus contrastés d'une économie à l'autre.

1.4. Des évolutions divergentes à partir de 1933

L'Allemagne et, dans une certaine mesure, le Japon occupent une place à part. Alors que l'Allemagne est l'économie qui a été la plus durement touchée par la crise, elle a connu à partir de 1933 - mais à quel prix ! - un puissant mouvement de reprise de nature principalement extensive : en 1938, la production en volume pour l'ensemble du secteur privé a augmenté de plus de 80 % par rapport à 1933. L'accumulation reprend également en 1933. L'investissement en volume est multiplié par 4 de 1934 à 1938. La reprise s'est effectuée sur une base nationale puisque les exportations ne croissent pas de 1932 à 1938. Le Japon, qui est encore une économie en voie d'industrialisation, a également été marqué par une forte reprise

dans des circonstances se rapprochant, à certains égards, de celles de l'Allemagne mais en s'appuyant beaucoup plus sur les exportations.

Le Royaume-Uni constitue un autre cas de figure : la production et l'accumulation ont progressivement recommencé à croître à partir de 1933 mais à un rythme modéré. En 1939, la production en volume n'avait augmenté que de 17 % par rapport à 1929, le taux de chômage avait baissé mais était de 9,2 %. En partie, grâce à la dévaluation précoce de la livre, les exportations ont recommencé à croître. Dans un contexte de quasi-stabilité des prix, la très faible progression du taux de salaire nominal n'a permis qu'un accroissement modéré du pouvoir d'achat du taux de salaire et la demande salariale n'en a été que faiblement impulsée. Malgré une croissance modérée de la productivité du travail, la part des profits et la rentabilité ont pu être progressivement restaurées retrouvant en 1938 des niveaux voisins de ceux des années 1920. L'investissement a repris et, à prix constant en 1938, il dépassait de 22 % la valeur de 1929. Au total, la crise semble avoir été moins durement ressentie en Grande-Bretagne : moins forte qu'ailleurs au début des années 1930, elle paraissait en voie d'être surmontée à la veille de la guerre.

Il en va autrement aux Etats-Unis et, encore plus, en France. Aux Etats-Unis, le taux de chômage était encore de 17 % en 1938 contre 24 % en 1933. La production a connu une reprise mais d'une manière irrégulière ; la récession de 1930 a été sévère. En 1939, le niveau de production de 1929, à prix constant, pour l'ensemble du secteur privé, était tout juste atteint. Plus grave, l'accumulation n'a recommencé à croître que très modestement et, en 1939, le volume des investissements du secteur privé était inférieur de 40 % à celui de 1929 ! Seuls facteurs favorables : d'une part, les exportations ont connu une forte croissance après 1934 mais n'ont eu qu'un impact limité en raison du faible degré d'ouverture de l'économie américaine ; d'autre part, une certaine reprise des gains de productivité s'est dessinée et cette période a été marquée par d'importantes transformations des conditions de production. Ces nouveaux gains de productivité ont permis d'assurer une croissance plus soutenue du pouvoir d'achat, tout en autorisant une restauration de la part des profits et de la rentabilité. Cette restauration est demeurée cependant partielle malgré la faible progression du stock de capital.

La France se trouve enfin dans une situation paradoxale. La crise y a été moins pressante qu'ailleurs. La faiblesse de la population active, le repli sur la France rurale, le renvoi de près d'un million d'immigrés ont permis de limiter le taux de chômage à 3,2 % en 1932, chiffre très faible lorsqu'on le compare aux autres économies dominantes (tableau 8.0.). En sens inverse, la crise a été plus durable et la reprise n'est pas vraiment apparue, même après 1936. En 1938, le niveau en volume de la production globale était encore inférieur de 7 % à celui de 1929. La croissance de la productivité est demeurée faible en raison de la stagnation de l'activité. La baisse ou la faible progression du taux de salaire réel (à l'exception de 1936) ont cependant permis un redressement limité de la part des profits et de la rentabilité. Mais le blocage de la croissance a interdit toute reprise des investissements qui, en moyenne, ont continué à décroître jusqu'en 1938. A cette date, ils étaient, à prix constants, inférieurs de 30 % au niveau de 1929. Le caractère très tardif de la dévaluation a entraîné une stagnation des exportations. L'économie française s'est trouvée enfermée dans un processus d'ajustement par le bas.

L'approche en sections productives (voir chapitre IV) permet de présenter ces résultats sous une autre forme. L'ampleur de la récession a permis de réduire les déséquilibres apparus entre les deux sections productives et qui avaient marqué les limites de la croissance à la fin des années 1920. La baisse de la section des biens d'équipement a été beaucoup plus prononcée (- 5,0 % en moyenne annuelle entre 1929 et 1938 pour la valeur ajoutée en volume) que celle de la section des biens de consommation qui est demeurée stagnante (— 0,5 % en moyenne par an). Cette résorption des déséquilibres initiaux n'a pas créé pour autant les conditions suffisantes pour une reprise de la croissance et de l'accumulation, en

raison des facteurs de blocage plus profonds sur lesquels nous allons revenir.

Cette analyse rapide des années de crise met en évidence les différences importantes d'une économie à l'autre. Elle nous invite à étudier d'une manière plus précise la nature des enjeux propres à chacun des pays et les types de politique économique mis en œuvre. A l'évidence, l'état des structures productives, le mode d'insertion dans l'environnement international, le contexte politique et social, la spécificité des institutions ont donné à chaque économie une marge de manœuvre plus ou moins grande pour gérer la crise et tenter de la surmonter.

2. TROIS ENJEUX DANS LA CRISE

Trois enjeux essentiels se dégagent dans la crise des années 1930 : l'attitude face à la contrainte extérieure ; l'intervention de l'Etat au niveau budgétaire et en matière de financement ; la transformation du rapport salarial.

2.1. L'attitude face à la contrainte extérieure : politique de change et repli sur les zones d'influence

La contrainte extérieure apparaît, à plus d'un titre, comme l'un des enjeux importants de la crise des années 1930. Les échanges commerciaux ont joué, on l'a vu, un rôle d'amplificateur dans le déroulement de la crise. La chute des importations liée à la contraction de l'activité dans les économies dominantes a contribué à déclencher une crise majeure des échanges internationaux. Un processus de report de pays en pays à travers une réduction des exportations s'en est suivi, ceci d'autant plus que les mesures protectionnistes se multipliaient et que les pays exportateurs de produits de base, voyant leurs débouchés chuter fortement, ont dû eux-mêmes réduire leurs achats de produits manufacturés. Dans plusieurs pays, de fortes contraintes sont nées par suite de déséquilibres de la balance commerciale et ont poussé à des changements de parité.

Mais des contraintes tout aussi importantes sont également nées des mouvements de capitaux. Les réserves de change sont loin d'avoir évolué comme la balance commerciale : de 1929 à 1932, la France a eu un déficit commercial important mais a bénéficié de fortes rentrées de capitaux. A l'inverse, l'Allemagne était excédentaire mais subissait des sorties de capitaux massives. Le retour de nombreux pays aux systèmes de l'étalon-or ou du change or après les crises de l'après-guerre a eu pour conséquence de lier plus directement contrainte extérieure et politique monétaire, du fait de la relation qui s'établissait entre les réserves de la banque centrale et la circulation monétaire interne. Certes cette liaison, dans la pratique, était loin d'être toujours observée, mais en cas de mouvements de capitaux flottants massifs, la politique monétaire interne subissait de fortes contraintes qui ne pouvaient être levées qu'en suspendant la convertibilité de la monnaie ou en la dévaluant. Au total, les manipulations monétaires pratiquées par les principales économies dominantes au cours des années 1930 s'expliquent dans des proportions variables soit par des déséquilibres commerciaux trop marqués, soit par des mouvements de capitaux et par le jeu de la contrainte monétaire. Chaque économie s'est en fait trouvée dans une situation originale.

2.1.1. La France, le prix d'une dévaluation trop tardive

La France a connu de 1929 à 1938 un véritable effondrement de ses positions internationales : ses parts de marché en volume pour les produits manufacturés ont été divisées par deux, passant de 11,6 % en 1929 à 5,8 % en 1937 (voir chapitre V, tableau 5.8.). Les pertes les plus sévères ont été enregistrées dans les produits traditionnels (alcool, tabac, textiles) mais aussi dans les biens d'équipement professionnels où les positions de la France

étaient déjà très faibles. Les exportations à destination des colonies ont beaucoup moins diminué que celles à destination de l'étranger et l'on a assisté à un repli sur l'empire colonial. Parallèlement, les importations ont baissé du fait de la récession mais dans une moindre proportion, si bien que le déficit commercial s'est creusé, malgré l'évolution favorable des termes de l'échange liée à une baisse plus rapide des prix des produits de base importés.

La surévaluation du franc explique dans une large mesure ces résultats. Depuis 1928, la stratégie a consisté à défendre le franc fort et le rattachement à l'or, ce qui, dès avant la crise, avait freiné la dynamique des exportations. De 1929 à 1932, les mauvaises performances des exportations françaises peuvent être rapprochées de l'appréciation du franc (tableau 8.7.). A partir de 1933, alors qu'une légère reprise se faisait sentir dans les pays qui avaient dévalué, la France a continué à perdre des parts de marché et s'est trouvée exclue, ainsi que les autres pays du bloc-or, du circuit qui s'était en quelque sorte créé au sein de l'économie mondiale entre les pays dévaluateurs[189]. La reprise de 1936 a entraîné une nouvelle aggravation du déficit extérieur français et des pertes d'or accrues (15 MdsF d'anciens francs en 1935, 21 MdsF en 1936), notamment du fait de sorties de capitaux[190], conduisant ainsi à une première dévaluation de 29 %. Les importations se poursuivirent à un rythme rapide en raison de la légère relance et des achats spéculatifs ; le déficit commercial s'aggrava entraînant deux nouvelles dévaluations. Au total, de 1936 à 1938, le franc perdit 36 % de sa valeur ; les réajustements monétaires permirent de regagner quelques parts du marché mondial mais intervinrent trop tard. Il est probable que la surévaluation du franc jusqu'en 1936 explique une large part de l'effondrement du commerce extérieur français et a contribué à rendre la crise plus durable.

2.1.2. La Grande-Bretagne, une dévaluation forcée qui s'est avérée salutaire

La Grande-Bretagne a adopté, sous la contrainte, une stratégie en matière de change qui s'est avérée plus favorable. Elle se trouvait à la veille de la crise avec des échanges commerciaux déficitaires et mis à mal par la politique de réévaluation de la livre sterling qui avait marqué les années 1920 ; la balance des paiements n'était équilibrée que grâce aux entrées de capitaux liées au rôle financier de la place de Londres. Or en 1930 et 1931, les retraits de capitaux placés à Londres ont été très importants : les agents privés et les banques centrales liquidaient leurs avoirs en sterling soit pour payer leurs dettes, soit pour acheter de l'or. Ces liquidations ont entraîné des pertes considérables pour la banque d'Angleterre. Simultanément, le déficit commercial s'est accru dans des proportions alarmantes (tableau 8.7.). En septembre 1931, la Grande-Bretagne opta pour la voie de la dépréciation de la livre et des changes flexibles. La livre connut rapidement une dévaluation de 28 % qui fut suivie par celle des monnaies des pays du Commonwealth. La Grande-Bretagne compléta son dispositif en instituant en mars 1932 un tarif général de protection avec des taux compris entre 10 % et 33 % en dehors des zones de préférence impériales. Ces mesures marquèrent une rupture profonde par rapport à la tradition libre échangiste anglaise : bientôt 75 % des importations britanniques furent taxées et un tiers d'entre elles à plus de 20 %.

TABLEAU 8.7.
Le solde commercial (exportations-importations en % de la production à prix courants) dans les économies dominantes 1929-1938

	France	Royaume-Uni	Allemagne	Etats-Unis
1929	– 2,0	– 4,5	0,2	0,6
1930	– 2,5	– 5,7	3,0	0,4
1931	– 3,5	– 8,5	6,7	0,9
1932	– 3,5	– 5,5	4,6	2,0
1933	– 3,4	– 5,0	2,1	1,7
1934	– 1,9	– 5,4	– 0,7	1,4
1935	– 2,1	– 4,2	0,2	0,5
1936	– 3,4	– 5,7	1,0	0,4
1937	– 4,8	– 6,0	0,7	0,3
1938	– 3,6	– 5,5	– 0,3	0,7

Source : GRESP-France = PIB marchand ; Allemagne = valeur ajoutée nette aux coûts des facteurs ; Etats-Unis et Royaume-Uni : valeur brute aux côuts des facteurs.

Le mouvement de réduction des exportations fut interrompu et laissa place à une légère reprise à partir de 1933. La Grande-Bretagne parvint à préserver ses parts de marché mondial qui, pour les produits manufacturés et à prix constants, passèrent de 21,7 % en 1929 à 20,3 % en 1937 (tableau 5.8.). Mais les exportations furent, encore plus que par le passé, tournées vers l'empire britannique. Cette reprise modérée des exportations fut un des facteurs qui évita à l'Angleterre de s'enfoncer dans un processus d'ajustement par le bas, ceci d'autant plus que la dévaluation de la livre permit de pratiquer une politique monétaire plus expansionniste ; le taux d'escompte officiel étant ramené, au début de 1932, de 6 % à 2 %. Face à la reprise simultanée des importations, la relance modérée des exportations ne fut cependant pas suffisante pour résorber le déficit commercial, malgré une évolution favorable des termes de l'échange.

2.1.3. Les Etats- Unis : contrainte monétaire et repli sur l'espace américain

Les Etats-Unis, moins sensibles aux échanges extérieurs du fait de leur faible ouverture, accentuèrent leur repli sur l'espace américain. Le protectionnisme fut renforcé dès 1930 avec le tarif Smooth-Hawley. A la différence de la France et de la Grande-Bretagne, la balance commerciale demeura excédentaire et son excédent s'accrut même de 1929 à 1932 : la contraction des importations fut plus marquée en raison du caractère plus profond de la crise, ce qui, avec l'évolution favorable des termes de l'échange, fut suffisant pour compenser la baisse des exportations. Bien que la balance des opérations courantes demeurât excédentaire et les réserves de change suffisantes, la contrainte extérieure se manifesta avec force sous la forme de la contrainte monétaire et c'est elle qui fut à l'origine de la dévaluation du dollar. D'importantes sorties de capitaux entraînèrent en effet une détérioration de la balance des paiements. La réduction des avoirs sur l'étranger qui en résulta fut accentuée par le règlement de dettes à court terme. Elle provoqua, en plein mouvement à la baisse, une contraction de la masse monétaire qui ne pouvait être compensée, dans le système monétaire de l'époque, par une politique plus expansionniste de la Banque Centrale. Cette contraction monétaire aggrava la crise financière aux Etats-Unis et l'ensemble du système bancaire américain se trouva menacé. Après l'élection de F. Roosevelt, des mesures d'urgence et une réforme en profondeur sur lesquelles nous reviendrons furent mises en œuvre en ce qui concerne les banques. L'étalon-or fut abandonné en mai 1933 ; la dévaluation du dollar intervint en janvier 1934 et atteignit 41 %, ce qui permit d'inverser les mouvements de capitaux avec l'étranger et de relever la valeur de l'encaisse-or en monnaie nationale, donnant ainsi une marge de manœuvre plus grande à la conduite de la politique monétaire.

Bien que la politique de relance de Roosevelt fut axée sur le marché intérieur, la dévaluation du dollar ne fut pas sans conséquence sur les exportations américaines qui connurent une nette reprise permettant aux Etats-Unis de préserver leur part du marché

mondial (autour de 21 %). En termes de balance commerciale, les évolutions furent moins favorables, bien que celle-ci demeurât excédentaire, en raison à la fois de la reprise des importations et de la légère dégradation des termes de l'échange consécutive à la dévaluation.

2.1.4. L'Allemagne : de la crise monétaire au dirigisme du national-socialisme

Face à une crise d'une exceptionnelle gravité, la politique globalement très déflationniste du chancelier Bruning (1930-1932) se caractérisa en matière d'échanges extérieurs par un relèvement des droits de douane et par une défense de la valeur du mark par crainte d'un mouvement de dépréciation analogue à celui de 1922-1923. L'effondrement des importations et l'évolution favorable des termes de l'échange permirent à la balance commerciale de demeurer largement excédentaire de 1930 à 1932 malgré la très forte contraction des exportations. Mais l'économie allemande fut soumise à des sorties massives de capitaux, notamment par suite du rapatriement des capitaux américains. La défense du mark fut d'un coût exorbitant : la Banque Centrale perdit l'essentiel de ses réserves de change malgré les excédents du commerce extérieur ; le système bancaire allemand fut étranglé à la suite de la faillite du Kreditanstalt de Vienne dès 1931 ; devant le refus d'une aide financière internationale, la crise bancaire s'aggrava avec notamment la faillite de la Danat, une des principales banques allemandes.

A partir de 1933, le régime nazi mit en place un ensemble complexe et dirigiste. Un système de changes multiples fut institué pour financer les achats à l'étranger : celui-ci reposait d'une part sur des accords bilatéraux dans lesquels le cours du mark était fixé cas par cas grâce à une caisse de conversion[191] ; d'autre part sur un système de marks dont le cours variait en fonction de l'offre et de la demande. Les importations furent contingentées et fixées en fonction des possibilités d'exportations. Les accords de « clearing » avec des pays du sud-est européen se multiplièrent : accords de troc sans paiement en devises avec compensation entre importation et exportation. Enfin une caisse générale de compensation pour les exportations fut créée en 1935 pour subventionner les exportateurs. Malgré une forte reprise de la croissance, la balance commerciale demeura légèrement excédentaire mais l'Allemagne connut un léger retrait de ses parts de marché mondial en volume (de 20 % à 16,3 % entre 1929 et 1937).

2.1.5.En conclusion

les réactions face à la contrainte extérieure ont constitué un des enjeux importants de la crise des années 1930[192]. Le caractère principalement vertical de la division internationale du travail donnait à chaque économie une plus grande autonomie, même si le degré d'ouverture était élevé au début des années 1930 en Grande-Bretagne, en Allemagne et même en France. Avec le renforcement du protectionnisme, l'éclatement de l'espace mondial en plusieurs zones s'est accentué. La Grande-Bretagne et la France se sont repliées sur leurs empires coloniaux qui sont devenus des régions plus favorisées pour les exportations de capitaux[193] : la répartition des échanges extérieurs a fortement varié et le degré d'ouverture des économies s'est réduit (voir tableau 8.8.). Le caractère continental et autosuffisant de l'économie américaine s'est renforcé. L'Allemagne a mis en œuvre une politique d'inspiration assez autarcique.

La montée du protectionnisme n'a pas constitué le facteur décisif de l'effondrement des échanges internationaux puisque celui-ci a été plus directement lié au processus cumulatif à la baisse qui a caractérisé les premières années de crise. Par contre, par la suite, le recentrage autour du marché intérieur ou des empires coloniaux a frappé de plein fouet les exportations de pays périphériques n'appartenant pas aux zones d'influence. Les processus de substitution aux importations ont freiné la reprise des échanges internationaux à partir de 1933, surtout en

ce qui concerne les produits de base.

TABLEAU 8.8.
L'ouverture aux échanges extérieurs des économies dominantes
(1929-1938, prix courants)

	%	France	Royaume-Uni	Allemagne	Etats-Unis
Exportations / Production	1929	12,5	28,5	21,6	5,7
	1938	7,1	17,0	7,5	4,3
Importations / Production	1929	14,6	33,0	21,4	4,8
	1938	10,7	22,5	7,8	3,1

Note : Voir tableau 8.7.

Source : GRESP.

Enfin les choix effectués en matière de politique de change ont exercé une influence déterminante sur les relations internationales mais aussi sur la dynamique interne des économies. Les dévaluations en chaîne des années 1930 ont permis d'accroître le montant des paiements internationaux. Entre 1930 et 1933, les réserves en monnaies-clés avaient été converties en or, ce qui avait entraîné un mouvement général de contraction des liquidités internationales. Avec les dévaluations, la valeur des encaisses-or en monnaies nationales a été relevée, si bien que les réserves ont été globalement suffisantes pour financer les échanges internationaux et faire face aux mouvements de capitaux flottants[194]. Au niveau interne, les dévaluations ont favorisé des politiques plus expansionnistes à partir de 1933. Au sein de l'économie mondiale, une zone de relance s'est créée avec les pays dévaluateurs qui se sont entraînés mutuellement. Les pays du bloc-or se sont trouvés exclus de cette zone. La dévaluation trop tardive du franc explique pour une bonne part l'effondrement du commerce extérieur français et a contribué à enfoncer la France ainsi que les pays du bloc-or dans la crise. *A contrario*, la dévaluation plus précoce de la livre a constitué un facteur favorable pour l'industrie britannique.

2.2. Politique budgétaire et système de financement dans la crise

Les interventions de l'Etat dans les domaines budgétaire et financier ont été très différenciées d'une économie à l'autre, surtout dans la deuxième phase de la crise. Durant le début des années 1930, les solutions libérales ont prévalu et ont été mises en œuvre avec plus ou moins de fermeté, enfonçant davantage les économies dans la crise. Assez vite toutefois, d'une manière empirique et en fonction des forces économiques et sociales en présence, de nouvelles politiques furent essayées et contribuèrent à engager les économies sur des sentiers très divergents.

De tous les pays, c'est la France qui persévéra le plus longtemps dans l'impasse libérale. Au Royaume-Uni on aurait pu attendre de la patrie de Keynes qu'elle impulsât avec plus de clairvoyance une nouvelle politique économique en conformité avec ce qui allait devenir la doctrine keynésienne. Nous verrons qu'il n'en fut rien. C'est aux Etats-Unis, après l'élection de F. Roosevelt, que la recherche d'une nouvelle politique allait être la plus active et la plus explicite mais avec des résultats, en définitive, modestes. C'est en Allemagne, et dans une moindre mesure au Japon et en Italie, que l'interventionnisme étatique prit le plus d'ampleur, mais dans un contexte de répression politique impitoyable. Ce panorama serait exagérément pessimiste si l'on n'abordait pas le cas de la Suède où l'expérience social-démocrate a été clairement tentée dès les années 1930.

2.2.1. Une politique libérale prolongée en France

Le refus de dévaluer, le maintien dans le bloc-or facilité au départ par l'importance des réserves monétaires, conduisirent jusqu'en 1935 les gouvernements successifs à utiliser la déflation pour faire face à la contrainte extérieure. L'orthodoxie budgétaire prévalait et les budgets étaient présentés en équilibre ou avec des déficits très réduits. Ex post, les budgets d'exécution faisaient apparaître des déficits plus importants, surtout de 1933 à 1935 en raison de la contraction mécanique des recettes liée à la poursuite de la crise. Assez paradoxalement les ordres de grandeur atteints (3 à 4 % de la valeur ajoutée brute) sont assez comparables à ceux observés dans la période récente pour bien des pays. Des auteurs[195] ont ainsi été conduits à relativiser la thèse selon laquelle l'absence d'intervention de l'Etat aurait aggravé la crise. L'argument est juste au niveau quantitatif et des exemples de dépenses publiques nouvelles peuvent être relevées au début des années 1930 : plan Tardieu d'outillage national en 1931 ; premier système d'assurances sociales obligatoires en 1931 ; début des allocations familiales en 1932.

Il n'en demeure pas moins que la politique budgétaire est dans l'ensemble toujours intervenue dans le sens déflationniste en cherchant à réduire les dépenses publiques. L'importance du plan Tardieu ne doit pas être surestimée puisque le budget de l'Etat demeura faiblement déficitaire. Ce plan fut d'ailleurs soumis à de vives critiques ; par deux fois, la Banque de France proposa des plans déflationnistes qui furent mis en œuvre partiellement par Daladier en 1932 et, d'une manière plus systématique, par Laval en 1935 : baisse autoritaire des prix, des traitements des fonctionnaires, des aides sociales. La politique monétaire continua à être restrictive (« la politique de l'argent cher »).

C'est probablement la moindre acuité de la crise en France, tout au moins par comparaison avec les autres pays, qui peut expliquer que de telles politiques aient été mises en œuvre avec autant de persévérance. Jusqu'en 1935, en effet, la contrainte extérieure, symbolisée par l'ampleur du déficit commercial et l'effondrement des positions de nos exportations, joua à plein pour justifier la politique déflationniste. « Une énergique contraction des dépenses devait suffire, rapporte C. Rist, à provoquer une baisse intérieure des prix ramenant le niveau français au niveau des prix étrangers ». Refusant les « facilités de la dévaluation », il s'agissait d'obtenir une réduction des prix par une réduction des coûts. Sous la contrainte, l'Etat dut cependant intervenir dans certains cas ponctuels pour secourir d'importantes sociétés en difficulté ou pour renflouer la trésorerie de certaines banques (Banque Nationale du Crédit en 1931). Des prises de participations se développèrent (dans la Compagnie Générale Transatlantique et dans Air France en 1932). Enfin l'Etat incita à la constitution d'ententes mais sans disposer d'une grande capacité d'intervention face aux organisations professionnelles.

Au total, les quelques mesures prises concernant notre appareil productif, qu'il s'agisse de l'agriculture et surtout de l'industrie, furent principalement défensives. Les secteurs traditionnels (biens de consommation, bâtiment, services, commerces) davantage tournés vers le monde rural furent moins touchés par la crise. La fraction de l'industrie, au demeurant limitée, qui avait été la plus dynamique depuis le début du siècle, fut plus durement atteinte mais se replia, comme les autres secteurs, derrière les barrières douanières. La chute de l'investissement industriel ne pouvait qu'entraîner un vieillissement de l'appareil productif et les structures industrielles restèrent figées. La crise des années 1930 renforça le dualisme de l'appareil productif avec une orientation plus marquée des activités de petite production et des secteurs traditionnels vers le monde rural. Le retard en matière de développement industriel s'accentua par rapport à nos principaux partenaires.

Le gouvernement du Front Populaire ne dura pas suffisamment pour que l'on puisse valablement juger de ses effets. Une importante politique sociale, sur laquelle nous reviendrons, fut engagée avec, notamment, l'extension du système d'assurances sociales et

d'allocations familiales. L'Etat intervint également en nationalisant les chemins de fer et l'industrie aéronautique. Le déficit budgétaire augmenta sensiblement après 1936. La France dut faire face à d'importantes sorties de capitaux. Une première dévaluation eut lieu en septembre 1936 mais trop tardivement pour desserrer la contrainte extérieure d'une manière efficace.

La dévaluation, la forte poussée du salaire par tête, les tensions nées d'une application trop brutale de la loi des 40 heures, la dégradation persistante de la situation des entreprises créèrent un climat inflationniste et entraînèrent un retournement à la hausse des prix, plus tardif mais beaucoup plus marqué que dans les autres pays. Le mouvement de reprise, né des mesures de relance du Front Populaire, ne fut que de courte durée.

Les gouvernements suivants marquèrent un retour à une plus grande orthodoxie : réduction du déficit budgétaire malgré l'accroissement des dépenses d'armement, assouplissement de la loi de 40 heures, mesures d'incitation à l'investissement. A la veille de la guerre, aucune reprise économique n'était amorcée en France.

2.2.2. Un keynésianisme tempéré dans les pays anglo-saxons

Aux Etats-Unis, après avoir subi de plein fouet jusqu'en 1933 les effets de la politique libérale, l'attentisme du président Hoover fit place à une volonté interventionniste clairement affirmée. Trois ans avant la publication de la *Théorie générale,* le New-Deal tenta de mettre en place une politique de soutien de la demande effective. De grands travaux publics furent impulsés dès mai 1933 (Tennessee Valley Authority). Le déficit budgétaire augmenta rapidement de 1933 à 1936 pour dépasser 5 % de la valeur ajoutée brute. Le budget servit aussi à soutenir les prix dans l'agriculture tandis que le gouvernement tentait d'y orienter les productions (tableau 8.9.).

TABLEAU 8.9.
Soldes budgétaires de l'état en niveau et en % de la valeur ajoutée brute

	France			Etats-Unis		Royaume-Uni	
	Solde d'éxécution en Mds anciens	Solde en % valeur ajoutée brute	Solde en % des dépenses	Solde en Mds dollars	Solde en % valeur ajoutée	Solde en M livres	Solde en % valeur ajoutée
1929	3,9	1,0	8,3	1,2	1,3	33	0,8
1930	– 3,9	– 1,0	– 8,8	0,2	0,3	44	1,2
1931	– 4,4	– 1,3	– 10,3	– 2,2	– 3,4	32	0,9
1932	– 6,2	– 2,1	– 11,4	– 1,5	– 3,2	– 6	– 0,2
1933	– 11,5	– 4,0	– 20,9	– 1,3	– 3,0	39	1,2
1934	– 8,8	– 3,2	– 17,7	– 2,9	– 5,6	20	0,6
1935	– 10,4	– 4,1	– 20,8	– 2,5	– 4,3	16	0,4
1936	– 16,9	– 5,8	– 30,3	– 3,5	– 5,3	8	0,2
1937	– 28,3	– 7,4	– 38,9	– 0,2	– 0,3	40	0,9
1938	– 27,7	– 6,5	– 33,6	– 2,0	– 3,0	0	0
1939	–	–	–	–	–	– 269	–

Source : France : Annuaire statistique de la France, INSEE ; Etats-Unis, Royaume-Uni : valeur ajoutée brute, secteur privé, GRESP ; pour Etats-Unis, aux coûts des facteurs.

Cette politique était accompagnée de deux volets essentiels concernant, l'un, la politique sociale sur laquelle nous reviendrons plus longuement (voir 2.3.), l'autre, la politique monétaire et bancaire destinée à faire face à la crise financière qui sévissait avec une ampleur particulière[196] : contraction du crédit, effondrement des actifs bancaires et vagues de faillites bancaires, fuite de capitaux étrangers. La fermeture de toutes les banques fut ordonnée en mars 1933. La confiance envers le système bancaire américain ne fut restaurée que progressivement à partir de juin 1933, notamment avec l'instauration d'une assurance obligatoire des dépôts pour toutes les banques membres du système de réserve fédérale. La circulation financière fut réglementée par le « Securities Exchange Act » de 1934 ; les pouvoirs du système de Réserve Fédérale furent accrus en 1935 par le « Banking Act » qui

donna à celui-ci les instruments nécessaires à la conduite de la politique monétaire.

Cet interventionnisme ne se développa pas sans de multiples critiques contre l'immixtion de l'Etat dans les affaires économiques et sociales, ce qui peut en partie expliquer la lenteur de sa mise en place et ses effets, somme toute, modestes sur la relance. L'expérience du New Deal montre clairement que, malgré l'ampleur des moyens mobilisés et des changements institutionnels, la sortie d'une « grande crise » est une affaire de longue haleine.

La Grande-Bretagne constitue un cas sensiblement différent. L'interventionnisme budgétaire n'a été accepté qu'avec prudence et n'a jamais atteint l'importance qu'il a eu, à la même époque, aux Etats-Unis. L' « Economic advisory council » fut mis en place sous la direction de Keynes. Mais le budget demeura équilibré jusqu'en 1938 (tableau 8.9.) ; il ne fut pas véritablement fait appel aux grands travaux. Par contre, des grandes entreprises publiques de transport furent créées ; des aides aux régions sinistrées et au logement furent instituées ; des prix garantis pour le blé fixés. Il est probable qu'indépendamment des facteurs de fidélité à l'orthodoxie budgétaire, le caractère moins aigu qu'ailleurs de la crise a, au Royaume-Uni aussi, limité la volonté d'interventionnisme. Durant la deuxième moitié des années 1930, un lent mouvement de reprise s'est dessiné, en partie stimulé par les exportations dont la croissance, grâce à la dévaluation, resta plus soutenue qu'ailleurs.

Le cas anglais illustre aussi, à partir de l'exemple de Keynes, l'influence en définitive limitée des « révolutions théoriques » sur le processus concret de prise de décision. C'est dans les pays tombés sous le joug du fascisme ou du national-socialisme que les politiques les plus volontaristes ont été mises en œuvre.

2.2.3. L'alternative fasciste

Parmi les trois pays où des régimes fascistes prirent le pouvoir au cours des années 1930, c'est en Allemagne que les solutions les plus radicales furent mises en œuvre. De 1930 à 1932, par crainte d'un effondrement monétaire analogue à celui de 1922, le chancelier Bruning avait multiplié les mesures déflationnistes : accroissement de la pression fiscale, baisse des salaires et des prestations sociales, réduction des programmes de travaux publics. Cette politique aggrava la crise qui atteignit une ampleur sans précédent. En 1931-1932, l'Etat dut prendre des participations majoritaires dans la plupart des grandes banques pour les sauver de la faillite C'est dans ce contexte que le régime national-socialiste prit le pouvoir.

Une relance très forte par les dépenses publiques, *en fait par les dépenses militaires, se produisit à partir de 1933* ; la part de ces dernières passa de 0,5 % du produit national net en 1932 à 17,9 % en 1938 (voir tableau 8.10.). Ces dépenses publiques furent en partie financées par des traites spéciales tirées sur l'Etat par les entreprises bénéficiaires de commandes publiques ; ces traites étaient escomptables auprès des banques (politique du docteur Schacht). Ces dernières trouvèrent les ressources nécessaires de trois manières : grâce aux remboursements des entreprises qui réalisaient, avec la forte reprise de la croissance, des profits importants ; grâce à la déthésaurisation ; et grâce au réescompte auprès de la Reichsbank. L'émission de billets resta modérée jusqu'à la fin de 1937. Par ailleurs, l'Etat bénéficia d'une forte croissance des recettes fiscales, également par le biais de la forte reprise ; au total, l'endettement de l'Etat demeura limité jusqu'en 1937.

Si le caractère capitaliste de l'économie ne fut pas modifié, *une organisation très dirigiste fut mise en place*[197]. A l'exception de quelques entreprises publiques qui furent créées, le secteur public ne connut pas d'augmentation importante ; le système bancaire fut reprivatisé, l'Etat revendant les participations acquises en 1931 et 1932. Le caractère monopoliste de l'économie fut renforcé : des cartels obligatoires furent institués dans certaines branches ; les cartels, dominés par les grandes entreprises, partageaient les marchés, contrôlaient les investissements et répartissaient les matières premières.

Des groupes économiques furent également créés, chaque entreprise étant obligatoirement

membre d'un groupe ; les dirigeants de chaque groupe étaient nommés par le ministre de l'Economie mais contrôlés par des assemblées. De fait, les groupes étaient dominés par les grandes entreprises. Ces groupes avaient pour mission de favoriser la rationalisation de la gestion et d'accroître la productivité : établissement de méthodes comptables, normalisation des produits et des méthodes de production.

Le caractère dirigiste de l'économie s'exprima également dans la législation bancaire : un office de contrôle des banques, composé de dirigeants de la Reichsbank et de ministres, fut créé. Cet office surveillait l'ouverture des guichets, définissait des ratios de liquidités et contrôlait les crédits accordés par le système financier. Les matières premières étaient réparties en collaboration entre les cartels et l'administration. Dans l'agriculture aussi où la propriété familiale fut préservée, un contrôle étroit des prix et des quantités fut réalisé. Les prix industriels furent réglementés de manière à lutter contre la hausse des prix : les prix des produits cartellisés étaient établis à la suite de négociations entre les cartels et l'administration ; le prix des produits non cartellisés étaient fixés autoritairement. En 1936, un plan de quatre ans fut élaboré ; il touchait principalement les secteurs prioritaires, c'est-à-dire ceux concernés par les commandes publiques.

Cette politique se traduisit par une reprise rapide de la croissance et par une restauration très marquée des profits ; les industries de l'armement jouèrent un rôle moteur dans ce mouvement. Mais une des composantes essentielles de cette politique était, comme nous le verrons, l'écrasement des salariés et l'autoritarisme politique.

Certains traits assez voisins se retrouvent en Italie et au Japon malgré le caractère beaucoup moins développé et industrialisé de ces pays. En Italie, l'interventionnisme étatique a été plus marqué au niveau industriel avec le rôle de l'Institut de Reconstruction Industrielle dans la remise à flot des entreprises privées. Au Japon, la crise était plus ancienne et remontait aux années 1920 ; dès 1933, une nette reprise se dessinait : la priorité a été donnée à la construction d'une industrie lourde produisant des biens d'équipement et des armements. Les interventions de l'Etat se sont faites en liaison étroite avec les milieux d'affaires ; les concentrations massives autour des zaïbatsus ont été encouragées ; le commerce d'exportation a été concentré dans un organisme unique. En raison de la contraction du marché mondial et malgré les progés spectaculaires en terme de parts de marchés étrangers, le Japon fut conduit, du fait d'une stratégie de croissance trop extravertie, à rechercher de nouveaux débouchés extérieurs : conquête de la Mandchourie d'abord, puis guerre avec la Chine à partir de 1937.

TABLEAU 8.10.
Dépenses publiques en biens et services en Allemagne 1931-1938
(millions de marks aux prix de 1913)

	Produit National Net (Y)	Investissements publics nets (I)	Consommation publique civile	Consommation militaire (M)	Total Dépenses publiques (D)	D/Y (%)	M/Y (%)
1931	45 232	321	2 872	269	3 462	7,7	0,6
1932	44 082	194	2 922	240	3 356	7,6	0,5
1933	49 829	560	2 923	1 620	5 103	10,2	3,2
1934	54 581	1 288	2 904	3 592	7 784	14,3	6,6
1935	60 552	1 729	2 970	5 896	10 595	17,5	9,7
1936	66 226	1 942	3 029	8 981	13 952	21,1	13,6
1937	73 167	2 121	3 181	9 227	14 529	19,9	12,6
1938	81 335	2 221	3 437	14 594	20 252	24,9	17,9

(1) Bâtiments publics, infrastructures, chemins de fer.

Source : Hoffmann *(op. cit).*

C'est une toute autre perspective stratégique que nous offre la Suède après l'arrivée au pouvoir des sociaux-démocrates en 1932.

2.2.4. La voie social-démocrate

La Suède avait été d'autant plus touchée par la crise que, jusqu'à la fin des années 1920, c'étaient les industries exportatrices qui jouaient un rôle moteur dans sa croissance (minerais de fer, acier, bois) et qu'elles avaient vu leurs débouchés s'effondrer. Le taux de chômage était passé de 10,7 % en 1929 à 22,8 % en 1932[198]. A partir de cette date le gouvernement social-démocrate mit en œuvre une politique active de relance par la demande : le déficit budgétaire passa de 99,7 M de couronnes en 1932 à 275, 4 M en 1934. D'importants programmes de travaux publics furent mis en chantier. Pour rationaliser ces interventions publiques, on dressa en 1937 un inventaire de tous les travaux que l'Etat ou les collectivités locales devaient effectuer dans les cinq ans à venir.

Surtout la croissance fut réorientée vers le marché intérieur et la dépendance vis-à-vis de l'extérieur fut réduite. Un effort particulier fut réalisé dans le domaine de la construction dont la production en volume augmenta de près de 90 % entre 1933 et 1935. Cette construction de logements structura toute une demande nouvelle de la part des ménages. Grâce à une politique exemplaire à bien des égards, la Suède sortit de la crise plus rapidement que la plupart des autres économies. En Suède comme ailleurs, cette politique fut complétée par un indispensable volet salarial.

2.3. A la recherche d'un nouveau rapport salarial : fordisme ou fascisme

La transformation du rapport salarial a en effet constitué un enjeu central de la crise des années 1930. Une opposition radicale apparaît entre les pays où l'on a abouti à une certaine codification de la lutte des classes à travers d'importantes réformes sociales et ceux où le mouvement ouvrier fut écrasé.

2.3.1. L'apparition d'un nouveau type de salarié

Le mouvement se développa dans de nombreux pays mais prit une forme très symbolique aux Etats-Unis dans la mesure où c'est dans ce pays que le problème du blocage de l'accumulation intensive se trouvait posé avec le plus d'acuité, faute d'un rapport salarial adapté. Un double mouvement de fond se dessina aux Etats-Unis[199] : d'une part, des luttes ouvrières importantes aboutirent à la constitution en 1936 du Congress for industrial organization (CIO) de tendance plus radicale que l'ancien syndicat corporatiste, l'American Fédération of Labor (AFL) ; une syndicalisation massive regroupant, pour la première fois, les ouvriers peu qualifiés se développa dans les branches motrices telles que la sidérurgie ou l'automobile. D'autre part, la tendance réformiste devint majoritaire au sein de la bourgeoisie, notamment dans les états industrialisés : l'élection de Roosevelt et le lancement du New Deal en furent la traduction. Les syndicats furent reconnus avec des pouvoirs étendus en matière de négociation dans le cadre du « Wagner Act » de 1935. Le « Fair Labor Standard Act », promulgué au niveau national en 1938, fixa un salaire minimum, établit la semaine de travail à 44 heures avec une clause de passage à 40 heures, interdit le travail des enfants de moins de 16 ans.

La baisse du salaire nominal fut stoppée de manière à préserver la formation de la demande salariale. Mais le développement du système d'assurances sociales resta limité, en partie en raison de l'emprise très profonde de l'individualisme aux Etats-Unis. Malgré l'insuffisance, face à la dépression, des fonds d'assurance privée mis en place depuis le début du siècle, le plan de sécurité sociale demeura très modeste et n'était destiné qu'à assurer un minimum de ressources aux retraités. Au total, les prestations sociales augmentèrent cependant de 1,5 % du PNB en 1929 à 7 % en 1939. Ce n'est qu'au début des années 1970 que le Congrès fut contraint de relever les prestations minimales, d'établir une clause d'indexation et d'accroître le taux de prélèvement. Durant toute cette période, les retraités durent compléter leurs

revenus par des systèmes privés d'assurance qui constituent une des composantes originales du mode de protection sociale américain. Ils ne garantissent aux salariés qu'une prestation de retraite limitée (environ 25 % du salaire terminal) mais alimente en fonds l'accumulation du capital d'une manière permanente.

En Grande-Bretagne, l'aide aux chômeurs fut accrue dès 1930 grâce à l'« Unemployment Assurance Act » mais les hésitations subsistèrent en début de crise sur les moyens à mettre en œuvre : Keynes et les économistes du « Council » s'opposèrent aux conservateurs sur la question des hausses de salaires, des services et des logements sociaux, de la place à reconnaître aux syndicats. La transition fut lente puisque le plan Beveridge n'apparut qu'à la faveur de la guerre (1942) et déboucha sur un système complet de protection sociale pour tous les risques en 1945-1946.

En France, les années 1930 furent marquées *par des hésitations et des contradictions* encore plus importantes. En début de crise, la politique sociale n'en était qu'à ses débuts et fut l'objet d'une intense controverse : les prises de position de J. Rueff contre l'assurance chômage sont restées célèbres[200] ; le salaire nominal chuta, entraînant une baisse du salaire réel modérée mais plus durable que dans les autres pays (- 0, 5 % en moyenne par an de 1929 à 1935, voir tableau 8.4.) ; la pratique des conventions collectives, timidement amorcée au début des années 1920, régressa et l'on observa un retour en force de la régulation concurrentielle. Dans d'autres domaines, certains progrès furent enregistrés et comblèrent le retard par rapport à d'autres pays : assurances sociales obligatoires en 1930 pour la maladie, l'invalidité et la vieillesse ; début des allocations familiales en 1932 qui généralisèrent la formule du « sursalaire » familial ; renforcement du financement public du logement entre 1929 et 1932.

Les mesures prises par le Front Populaire en 1936 marquèrent un tournant important : reconnaissance mutuelle entre syndicats d'employeurs et syndicats de salariés ; instauration des congés payés ; loi sur les 40 heures ; relèvement des salaires réels à la suite des accords de Matignon. La part des salaires indirects passa de moins de 2 % du salaire total en 1929 à 5 % en 1937. Un certain retour en arrière s'observa par la suite, notamment en ce qui concerne la réduction de la durée du travail dont l'application trop rigide avait été cause de blocages importants. C'est surtout à la Libération que les nouvelles relations salariales trouvèrent leur pleine expression : instauration de la Sécurité Sociale en 1945 ; loi sur les conventions collectives en 1950. La part des salaires indirects dans le salaire total atteignit 20 % dès 1952.

La Suède social-démocrate fit preuve enfin d'une plus grande clairvoyance dans la gestion du rapport salarial. En arrêtant le mouvement à la baisse du salaire nominal[201], et en mettant en place un important système de couverture sociale, elle contribua à freiner le processus déflationniste. Après une période de luttes intenses et de négociations difficiles, le gouvernement suédois parvint à conclure, en 1939, le très important accord de Saltsjobaden qui fut le point de départ du consensus social qui allait marquer la Suède pour plusieurs décennies.

2.3.2. L'écrasement du mouvement ouvrier

C'est dans une toute autre direction que se sont engagés l'Allemagne mais aussi l'Italie et le Japon. Les syndicats ouvriers furent dissous dès le début du régime national-socialiste et remplacés par le Front du Travail, entièrement soumis au régime. Un livret ouvrier fut institué en 1935 de manière à permettre un contrôle plus étroit. Les salaires étaient en principe fixés sur la base de contrats individuels ; en pratique, ils étaient également contrôlés par l'Etat au niveau des branches. Les hausses salariales furent freinées à la fin des années 1930 lorsque le plein emploi fut progressivement rétabli : au total le pouvoir d'achat du salaire par tête baissa de - 1,6 % en moyenne annuelle, de 1933 à 1938. L'embauche et le

licenciement demeurèrent du ressort exclusif des chefs d'entreprise. Cette politique permit une restauration sans précédent de la part du profit.

Le régime fasciste italien brisa également les organisations ouvrières tout en développant un discours populiste et corporatiste. Au Japon, marqué par une structure sociale originale et encore très rurale, on assista à une militarisation progressive de l'économie. Dans ces trois pays, en résumé, la devise semble avoir été « *des canons, des territoires et pas de beurre ». C'est l'opposé du fordisme et le blocage du développement d'une nouvelle norme de consommation.* Une telle stratégie privilégiait le mode d'accumulation extensive en faisant jouer à l'industrie lourde et aux industries de l'armement un rôle moteur. Faute de s'appuyer suffisamment sur les débouchés intérieurs et sur la consommation, elle conduisait logiquement à la recherche de débouchés extérieurs et à la guerre.

La transformation du rapport salarial, dont on a trouvé les traces extrêmes en Allemagne et en Suède, a donc bien constitué un enjeu décisif de la crise.

*

Au terme de cette analyse du déroulement de la crise des années 1930, l'inégale capacité des différentes économies à surmonter cette « grande crise » est clairement apparue. En raison de la relative faiblesse de la cohésion internationale, du caractère essentiellement vertical de la division internationale du travail et des possibilités de repli sur les zones d'influence de chaque grande nation, ces dernières ont disposé d'une assez grande marge de manœuvre et ont suivi, surtout après 1933, des voies très divergentes. Il serait abusif de dire qu'à la veille de la guerre l'ensemble des économies capitalistes étaient encore enfermées dans la crise.

Cela est vrai indiscutablement pour la France. La crise y a été plus tardive, moins violente mais plus durable qu'ailleurs. La France n'a fait preuve ni d'une grande énergie, ni d'une grande clairvoyance dans la recherche des nouvelles formes structurelles et des nouvelles procédures de régulation propres à assurer une sortie de crise. Une politique libérale et orthodoxe aggravant la déflation a longtemps prédominé. Les réformes sociales sont intervenues tardivement et sans disposer d'une base politique suffisante pour pouvoir être menées à bien ; d'où sans doute une application trop brutale et trop brève avec le Front Populaire. Les quelques mesures prises concernant notre appareil productif sont demeurées essentiellement défensives. La France est restée un pays à dominante rurale avec des structures productives protégées et marquées par un profond dualisme.

Le cas des Etats-Unis est plus ambigu. C'est sans doute dans ce pays, avec le New Deal, que la recherche d'un nouveau mode de croissance a été la plus explicite et la plus consciente. Mais les résultats étaient, pour le moins, incertains à la veille de la guerre malgré les changements profonds intervenus dans le rapport salarial et dans les modalités de financement, malgré la modernisation des méthodes de production. Ceci ne fait que souligner que la sortie d'une « grande crise » n'a rien d'automatique, même lorsqu'un effort considérable est réalisé pour renouveler les structures économiques et sociales.

La Grande-Bretagne s'est trouvée dans une situation assez paradoxale : sans connaître de mutation fondamentale, en mettant en œuvre des politiques budgétaire et sociale modérées mais en dévaluant précocement et en se repliant sur son empire, elle a connu à partir de 1933 environ un lent mais régulier mouvement de reprise. Les années 1950-1960 ont cependant montré rétrospectivement les limites du mode de croissance anglais. C'est peut-être en Suède, en définitive, que le keynésianisme et le fordisme ont trouvé, avant la lettre, leur expression la plus claire. Etant parvenue à échapper à la guerre, la Suède s'est trouvée dans les années 1950 et 1960 dans une situation privilégiée.

L'alternative fordiste - que l'histoire a validée après coup - a donc été recherchée avec une

lucidité et une fermeté très inégale. En revanche, l'alternative fasciste a été, de par sa nature même, menée avec beaucoup plus de détermination... Le fascisme et le national-socialisme étaient politiquement insupportables pour des raisons suffisamment évidentes pour qu'il ne soit pas utile d'insister. Leur efficacité à court terme pour relancer l'accumulation sur une base extensive autour des industries lourdes et des industries de l'armement a pu faire illusion, tout particulièrement dans le cas allemand. Cette alternative n'était cependant pas viable à terme. Faute de s'appuyer sur un développement suffisant de la section des biens de consommation, elle conduisait inéluctablement soit à une crise de suraccumulation par suite d'une disproportion entre les deux sections, soit à la conquête de débouchés extérieurs et à la guerre.

En reprenant une grille d'analyse analogue, comment peut-on interprêter le déroulement des années 1970 et l'aggravation de la crise au début des années 1980 ?

Chapitre IX

Les années 1970 : rupture de la croissance et permanence des modes de régulation

Les années 1970 ont vu les économies dominantes entrer dans une grande crise : la montée du chômage, la stagnation de l'investissement, la crise industrielle, l'exacerbation de la guerre économique et le développement de l'endettement interne et externe en sont les symptômes les plus évidents. Si les évolutions en volume sont finalement demeurées assez proches d'une économie à l'autre, les mouvements des prix et des échanges extérieurs ont été profondément contrastés. La contrainte extérieure a pesé d'un poids très différent selon les pays et dans la guerre économique les industries nationales sont apparues d'une force inégale. Assez paradoxalement, les années 1970 apparaissent presque fastes vues avec un certain recul : le mode de croissance de l'après-guerre a bien été brisé mais, après le premier choc pétrolier, un rythme de croissance en volume de l'ordre de 2-3 % a été maintenu dans la plupart des grands pays industrialisés.

L'année 1980 marque un tournant. Depuis lors, dans l'ensemble des pays, tous les indicateurs se sont infléchis à la baisse. Le deuxième choc pétrolier a entraîné une nouvelle cassure, mais surtout le renforcement presque général des politiques déflationnistes, la montée du dollar et des taux d'intérêt réels et la remise en cause des modes de régulation antérieurs n'ont fait qu'approfondir la crise. Celle-ci est entrée dans une deuxième phase plus inquiétante que la précédente.

1. LA CROISSANCE BRISÉE

Le premier choc pétrolier a joué le rôle de catalyseur pour déclencher une crise en germe depuis le début des années 1970. L'amputation du pouvoir d'achat interne lié au prélèvement pétrolier, aggravé par les politiques restrictives mises en place et par le jeu de la contrainte extérieure dans de nombreux pays a entraîné une diminution de la demande réelle et enclenché un mouvement récessionniste. Mais celui-ci n'a pas dégénéré en un processus cumulatif à la baisse et dès 1976 une reprise modérée est intervenue dans la plupart des économies.

1.1. Blocage de l'accumulation et crise de rentabilité

Les deux moteurs qui avaient constitué les fondements de la croissance des années antérieures, l'essor de la consommation de masse et la poursuite d'un rythme d'accumulation soutenu, se sont trouvés bloqués à partir de 1974 (tableau 9.1.). *La croissance de la consommation privée en volume s'est ralentie* (elle est même devenue négative au Royaume-Uni), principalement sous l'effet du fléchissement de la croissance des revenus réels, mais sans s'effondrer et sans que la structure de la consommation soit vraiment altérée[202]. *Ce sont surtout les investissements qui ont fortement chuté en 1974-1975* et ils n'ont connu qu'une reprise modérée par la suite. Cette chute s'inscrit en fait dans un mouvement de baisse sensible dès 1970 dans de nombreux pays. Le choc pétrolier n'a fait qu'accentuer la crise du régime d'accumulation. Face à des anticipations devenant plus défavorables en matière de

rentabilité et de débouchés, les entreprises ont restreint leurs programmes d'investissement.

Ce constat sur l'investissement doit cependant être relativisé de deux façons : *une analyse en terme de taux d'investissement* montre en effet que, si celui-ci n'a pas retrouvé en moyenne sur la période 1976-1980 les niveaux du début des années 1970, la baisse est demeurée limitée. C'est sans doute au Japon qu'elle a été la plus sensible mais les taux d'investissement japonais sont demeurés à des niveaux nettement supérieurs à ceux des autres économies dominantes. Plus que de chute de l'investissement, on peut donc parler d'adaptation à un régime de croissance ralentie[203].

L'évolution de l'investissement a par ailleurs été très contrastée d'une branche à l'autre. La baisse de l'investissement a été beaucoup plus sensible dans l'industrie que dans le tertiaire où la croissance de celui-ci a été davantage préservée. De même, l'investissement public a souvent joué un rôle de soutien à travers un ensemble de grands programmes d'équipement, comme cela a été le cas en France avec le nucléaire, les télécommunications ou les transports. *Au sein même de l'industrie, les évolutions ont également été très différenciées* et un vaste mouvement de redéploiement s'est produit avec une intensité inégale d'un pays à l'autre : des désengagements ou des investissements de modernisation selon les cas ont été réalisés dans les secteurs lourds et dans les biens de consommation traditionnels ; les biens d'équipement professionnels ont, d'une manière générale, connu une croissance plus soutenue de leurs investissements avec un engagement progressif dans les secteurs à technologie nouvelle.

TABLEAU 9.1.
Croissance en volume dans les économies dominantes (1973-1980)

	France		Etats-Unis		Japon		R.F.A.		Royaume-Uni	
	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2
PIB	1,7	3,3	– 0,7	3,6	0,6	5,0	– 0,6	3,6	– 0,8	1,6
Cons. privée	3,1	3,7	0,4	3,7	1,7	3,7	1,7	3,2	– 1,2	2,6
Inv. productif	– 3,5	5,6	– 6,0	4,7	– 8,6	8,3	– 4,9	7,0	– 2,6	5,1

Source : OCDE, Comptes Nationaux.
1 = 1973-1975,2 = 1975-1980.

A la suite du premier choc pétrolier, d'importants efforts ont été réalisés dans la plupart des économies dominantes *pour rétablir l'équilibre extérieur* en freinant la croissance pour réduire les importations, en lançant des programmes visant à économiser l'énergie mais aussi en développant les exportations et en optant pour une stratégie de redéploiement. Les exportations sont demeurées assez soutenues grâce à l'apparition de nouveaux marchés dans les pays de l'OPEP et dans les pays en voie de développement et grâce au développement de l'endettement international. *Le caractère extraverti de la croissance s'est renforcé.* Mais l'aptitude à soutenir la croissance par une amélioration du solde extérieur en volume a été très variable selon les pays (tableau 9.2.). Le Japon a été le pays qui a le plus utilisé l'amélioration du solde extérieur en volume pour soutenir la croissance et ce mécanisme s'est renforcé au cours du temps. La dynamique de l'Allemagne a été différente puisqu'elle a beaucoup plus joué sur l'amélioration des termes de l'échange. Quant à la France, le redressement du solde extérieur en volume est demeuré limité si l'on excepte l'année 1975 qui marque le creux de la récession. Au total, les balances commerciales ont été rééquilibrées d'une manière inégale selon les pays. *La contrainte extérieure s'est manifestée avec plus ou moins de force* mais a constitué, dans la plupart des cas, un élément important de généralisation de la crise au sein de chaque économie nationale ; nous reviendrons plus en détail sur cette question.

TABLEAU 9.2.
L'évolution des échanges extérieurs en volume (1973-1980)

Taux de croissance annuels moyens 1973-1980	France	Etats-Unis	Japon	R.F.A.	Royaume-Uni
Exportations de Biens et services	6,4	5,5	11,2	5,2	3,4
Importations de Biens et services	6,3	2,7	2,6	6,5	1,3

Source : OCDE, Comptes Nationaux.

Le fléchissement de la croissance est allé de pair depuis 1973 avec *un ralentissement très marqué des gains de productivité qui a été général,* même si son amplitude a été variable d'une économie à l'autre (tableau 7.1.). Les origines de ce ralentissement ont donné lieu à de multiples controverses. A court terme, cette décélération a surtout été due à une inertie dans les ajustements qui ont été plus ou moins rapides selon la nature des relations sociales propres à chaque pays. A moyen terme une explication plus structurelle est nécessaire pour rendre compte du ralentissement durable de la productivité du travail.

Plusieurs facteurs explicatifs doivent d'abord être écartés. L'affaiblissement de la productivité ne peut s'expliquer par une baisse de l'intensité capitalistique puisque l'on observe au contraire après 1973 une accélération de la croissance du capital par tête dans l'industrie du fait des compressions d'effectifs réalisées ; même dans les services, cette croissance du capital par tête a, dans l'ensemble, été préservée. Le fléchissement de la productivité ne peut pas non plus s'expliquer par le jeu des transferts intersectoriels de main-d'œuvre de l'industrie vers le tertiaire où les niveaux de productivité sont plus faibles : nous avons déjà vu que ce phénomène ne jouait qu'un rôle secondaire dans l'ensemble des pays industrialisés (voir chapitre VII). Enfin, si un épuisement du progrès technique incorporé dans les équipements ou des progrès dans l'organisation du travail permet bien d'expliquer un ralentissement progressif de la productivité, il ne peut rendre compte d'un fléchissement brutal et généralisé de l'ordre de 2 ou 3 % par an. On observe d'ailleurs des évolutions contradictoires. Si dans de nombreuses branches industrielles l'organisation taylorienne du travail a bien buté sur des limites importantes, dans d'autres secteurs, c'est au contraire l'approfondissement du fordisme qui a autorisé de nouveaux gains de productivité[204]. On ne peut ignorer d'autre part qu'une mutation technologique majeure est en germe depuis le milieu des années 1970 avec le développement de l'automatisation et des application de la microélectronique et se trouve porteuse de gains de productivité potentiels.

En définitive, le fléchissement de la productivité du travail observé depuis 1973 *semble être surtout une conséquence du ralentissement de la croissance* qui est intervenu depuis cette époque. Nous retrouvons ici la problématique des relations de Kaldor-Verdoorn (voir chapitre I). Celles-ci peuvent s'interpréter comme une équation réduite d'un modèle structurel plus complexe décrivant les modalités de genèse et de diffusion du progrès technique[205] : le dynamisme de la demande apparaît comme un facteur important générateur de gains de productivité tout comme le relèvement du taux d'investissement ou de l'effort de recherche et développement. Ces résultats ne sont pas incompatibles avec ceux obtenus à partir des fonctions à générations de capital pour lesquelles le ralentissement de la productivité est en grande partie lié à un effet de génération et au vieillissement des équipements installés qui, de ce fait, sont moins performants[206].

Le blocage de l'accumulation s'explique par deux facteurs principaux, les perspectives peu favorables en matière de débouchés et la dégradation de la rentabilité du capital[207]. Dans la plupart des pays, sauf aux Etats-Unis, *la part des salaires* (corrigée de la salarisation

croissante) *s'est fortement accrue de 1973 à 1975* car les salaires réels ont continué à progresser alors que la productivité du travail stagnait du fait de la récession et du phénomène de rétention de main-d'œuvre. Avec la lente reprise de 1976 à 1979, *les évolutions ont été plus divergentes* (graphique 7.3. et tableau 9.3.). En R.F.A., la part des salaires a été ramenée à son niveau de 1970 grâce à la maîtrise de la progression des salaires réels et à la relative préservation des gains de productivité alors qu'en France et au Japon elle restait à un niveau élevé. En Grande-Bretagne la part des profits s'est également redressée, malgré une productivité stagnante, mais au prix d'un processus d'ajustement par le bas.

TABLEAU 9.3.
Part des salaires dans la valeur ajoutée
(corrigée de la salarisation croissante et y compris charges sociales)

	1970	1973	1975	1979
E.U.	68,0	67,1	66,9	67,9
R.F.A.	63,6	65,6	66,7	63,6
Japon	66,1	70,9	78,7	77,5
France	61,4	61,1	65,3	64,7

Source : INSEE, Comptes de la Nation 1980.

Dans l'ensemble des pays, la détérioration de la situation financière des entreprises a été aggravée par deux autres phénomènes : d'une part *la montée des charges sociales,* destinées à, financer des budgets sociaux de plus en plus déséquilibrés, surtout du fait de la progression du chômage, a fortement grevé les comptes des entreprises. C'est en France que les charges sociales se sont le plus accrues et apparaissent (compte tenu de leur assiette) comme étant les plus lourdes ; ainsi la hausse de la part des cotisations sociales employeurs dans la valeur ajoutée entre 1973 et 1980 a été équivalente à près de 75 % de la hausse du total des charges salariales. D'autre part, *la montée des frais financiers,* consécutive à l'endettement des entreprises, est allée dans le même sens mais est demeurée d'une ampleur limitée jusqu'à la fin des années 1970 ; c'est en Allemagne et au Japon que la charge des intérêts est la plus lourde, ce qui s'explique, pour partie, par les liaisons plus étroites existant dans ces pays entre banques et entreprises.

TABLEAU 9.4.
La montée des charges sociales et des frais financiers (1973-1980)

En % du PIB marchand	France	Etats-Unis	Japon	R.F.A.	Royaume-Uni	Italie
Cotisations sociales employeurs						
1973	12,0	4,4	2,7	7,7	3,6	10,6
1980	15,7	5,1	4,2	8,8	5,1	11,2
Intérêts versés par les sociétés SQS						
1973	4,6	4,1	10,2	7,0	9,5 (1)	3,5
1980	5,3	4,7	11,7	7,8	9,9 (1)	6,1

(1) Y compris dividendes.

Source : OCDE, Comptes Nationaux.

Cette détérioration de la part des profits s'est combinée avec une baisse marquée de

l'efficacité du capital liée à la fois à l'insuffisance des débouchés et à la faiblesse des gains de productivité (graphiques 7.2. et 7.6.). Il en a résulté *une chute très prononcée de la rentabilité du capital* qui, d'une manière générale, a touché beaucoup plus durement l'industrie manufacturière[208]. Bien qu'une légère reprise se soit amorcée de 1976 à 1979, cette chute de la rentabilité est demeurée durable et n'a été suivie d'aucune véritable restauration (graphique 7.5.). Cependant, malgré l'ensemble de ces facteurs — moindre dynamisme de la consommation, blocage de l'accumulation, jeu de la contrainte extérieure et crise de la rentabilité - la récession entamée en 1974-1975 n'a pas dégénéré en processus cumulatif à la baisse.

1.2. Une absence de processus cumulatif à la baisse

Dès 1976, la plupart des pays industrialisés ont connu une reprise d'une ampleur limitée grâce à trois séries de facteurs : la préservation du revenu salarial liée à la défense de l'emploi et à la croissance du salaire indirect (avec certaines exceptions) ; le développement d'une économie d'endettement au niveau national et surtout international ; les effets des politiques budgétaires qui ont été mises en œuvre mais sont intervenues d'une manière plus contradictoire.

1.2.1. La préservation du revenu disponible des ménages

Quoique ralentie par rapport à la période 1960-1973, la progression des revenus réels des ménages s'est poursuivie pendant la crise et a été plus rapide que celle de l'activité. Ce phénomène a été très net après le premier choc pétrolier, mais nettement moins après le second.

TABLEAU 9.5.
L'évolution du revenu disponible des ménages (1973-1980)

	Revenu disponible réel (taux de croissance annuel moyen %)			Revenu disponible des ménages /PIB (en %)	
	1973-1975	1975-1979	1979-1981	1973	1980
E.U.	1,1	3,8	1,8	67,2	67,6
R.F.A.	2,7	3,0	0,7	62,3	63,7
Japon	2,8	3,5	1,6 (1)	67,1	71,7
France	3,9	3,3	1,3	72,3	73,8
Royaume-Uni	– 1,0	3,2	1,2 (1)	67,7	68,1

(1) 1979-1980.

Source : OCDE, Comptes Nationaux.

Plusieurs éléments ont contribué à la progression du revenu réel des ménages.

- Malgré l'accélération de l'inflation et l'accroissement du chômage, *les salaires réels ont continué à progresser pendant la crise* sauf aux Etats-Unis, pays dans lequel l'indexation est moins généralisée. On peut noter, dès à présent, que les évolutions ont été beaucoup moins favorables aux salariés après le deuxième choc pétrolier (tableau 9.6.).

- Le ralentissement de la croissance de la production s'est surtout accompagné d'une décélération des gains de productivité du travail, très inégale selon les pays. Dans la plupart des cas, il est possible de mettre en évidence une assez grande stabilité des équations de Brechling[209] qui décrivent les modalités d'ajustement de l'emploi aux fluctuations de la production. Dans les pays où la vitesse d'ajustement a été la plus lente (Japon, Italie,

Royaume-Uni, France) *la réduction des effectifs a été freinée,* ce qui a contribué à préserver la masse des salaires réels.

- Enfin *la progression des prestations sociales* (dépenses de santé et surtout allocations-chômage) s'est accélérée dans la plupart des pays avec la crise, ce qui explique une grande partie de la progression des ressources des ménages. Par contre, la progression des ressources des organismes sociaux a été freinée par suite du ralentissement de l'activité, si bien que le déficit des budgets sociaux est devenu une préoccupation croissante des gouvernements.

La progression du salaire réel dans la plupart des pays, surtout au début de la crise, le rôle décisif des prestations sociales et la lenteur des ajustements d'emploi dans certains pays sont des caractéristiques essentielles de la régulation monopoliste qui, en permettant de préserver le revenu et la demande des ménages[210], ont fortement influencé le déroulement de la crise, du moins jusqu'en 1979. Ces facteurs étaient absents ou beaucoup plus faibles pendant la crise des années 1930, ce qui explique largement les différences entre les deux : effondrement en 1929, récession beaucoup moins forte entre 1973 et 1975, puis lente reprise.

TABLEAU 9.6.
Evolution du taux de salaire réel
(taux de croissance annuels moyens %)

	1973-1975	1975-1979	1979-1981
E.U. Gains horaires	– 1,4	0,3	– 2,1
R.F.A. Gains horaires	2,9	2,3	– 0,1
Japon Gains mensuels	0,7	2,3	0,6
France Taux horaires	5,5	3,4	1,2
Royaume-Uni Gains hebdomadaires	1,5	1,2	0,6

Source : OCDE, Etudes par pays.

TABLEAU 9.7.
Evolution des prestations sociales
(en % du total du revenu brut des ménages)

	France	Etats-Unis	Japon	R.F.A.	Royaume-Uni
1973	20,0	9,7	6,6	15,1	12,9
1980	23,9	11,7	11,7	29,8	17,8

Source : OCDE, Comptes Nationaux.

1.2.2. Le développement d'une économie d'endettement

Le développement de l'endettement comme amortisseur de la crise a joué un rôle important tant à l'intérieur de chaque économie que dans les échanges internationaux. Dans les pays capitalistes avancés, il semble cependant que jusqu'en 1979, l'endettement des entreprises se soit moins accru qu'on ne le dit généralement. La structure de bilan (voir tableau 9.8.) s'est améliorée à partir de 1973-1974 aux Etats-Unis et en R.F.A., à partir de 1975 en France et au Japon. Le besoin de financement des entreprises en % du PNB a diminué à partir de 1974-1975 dans les principaux pays. Ce résultat a été obtenu surtout grâce à la stagnation des investissements. La crise, en accentuant les problèmes de rentabilité et en

accroissant les incertitudes, a découragé l'accumulation du capital, ce qui a réduit d'autant les besoins financiers des firmes. De plus, les entreprises ont utilisé leurs ressources internes plus pour consolider leur structure de bilan et se désendetter que pour investir. En ce qui concerne les ménages, nous ne disposons pas de séries comparables mais la diminution du nombre de logements mis en chantier dans la plupart des pays incite à penser que l'endettement des ménages n'a pas été excessif. En revanche, l'endettement du secteur public s'est fortement accru au cours de la crise.

TABLEAU 9.8.
La structure de bilan des entreprises
(encours de dettes/fonds propres)

	1970	1973	1975	1979
E.U. Sociétés non financières	0,83	0,90	0,69	0,72
R.F.A. Entreprises non financières	1,46	1,57	1,44	1,92 (1)
Japon Sociétés non financières	–	6,36	6,54	5,32
France Sociétés non financières	1,91	2,27	2,59	2,43

(1) 1978.

Source : OCDE, Statistiques financières.

C'est surtout *au niveau international que les phénomènes d'endettement ont été le plus marqués.* Avec le premier choc pétrolier, le développement des financements internationaux par le marché des eurodevises a été fortement accéléré. L'apparition d'importants excédents dans les pays de l'OPEP, liés à une croissance insuffisante de leurs importations, impliquait une intermédiation financière internationale massive pour éviter que l'ajustement ne se fasse uniquement par une baisse profonde de la production dans les pays consommateurs. Après 1974, les principaux pays industrialisés ont réussi, plus ou moins rapidement selon les cas, à réduire leur déficit extérieur, ce qui ne les a pas empêchés de recourir à des emprunts internationaux sur le marché des eurodollars pour faciliter le financement de leur balance des paiements (le cas des grandes entreprises nationales en France a été très significatif). Mais ce furent surtout plusieurs pays industrialisés, les pays en voie de développement non producteurs de pétrole et les pays de l'Est qui, en raison d'un important déficit commercial, *firent le plus appel à l'endettement international.* Ces évolutions ont reflété une modification sensible de la structure de la demande mondiale. Alors qu'avant 1973, les échanges entre pays capitalistes avancés constituaient une part croissante des échanges de produits manufacturés, ce mouvement s'est inversé de 1973 à 1979 (voir tableau 9.9.) : les pays en voie de développement et les pays de l'Est ont augmenté leur part dans les achats de produits manufacturés en provenance des pays capitalistes avancés.

TABLEAU 9.9.
Répartition des exportations de produits manufacturés des pays industrialisés selon la destination %

	1973	1979
Pays industrialisés	73,7	68,4
P.V.D. exportateurs de pétrole	4,6	8,4

Autres P.V.D.	14,1	15,7
Pays de l'Est	4,4	5,0

Source : G.A.T.T.

Cet endettement extérieur accru d'un grand nombre de pays leur a permis de financer leurs importations de produits manufacturés malgré leur déficit pétrolier. On a assisté, en quelque sorte, dès les années 1970, *à un keynésianisme à l'échelle planétaire* qui a contribué à soutenir la croissance dans les pays industrialisés. Mais le développement d'une économie d'endettement international dans laquelle les emprunts internationaux sont totalement banalisés et servent à financer des déficits chroniques et l'accroissement des réserves de change, a accru la dépendance des échanges internationaux vis-à-vis du dollar et de la conjoncture américaine. *Le dollar, malgré bien des vicissitudes, est demeuré le pivot central du système financier international.* Au cours des années 1970, la part du dollar s'est notablement accrue dans le règlement des transactions internationales, qu'elles soient commerciales ou financières. Bien que la circulation des dollars ait eu lieu, pour une large part, en dehors des Etats-Unis, elle n'en est pas moins demeurée dépendante de l'économie américaine par la manière dont les circuits financiers internationaux étaient alimentés en dollars. Cette économie d'endettement et cette dépendance vis-à-vis des Etats-Unis se sont avérées, comme nous le verrons, lourdes de conséquences.

Le rôle ambigu des politiques budgétaires

Avec le déclenchement de la crise, *les déficits publics se sont creusés d'une manière importante :* le ralentissement de la croissance a freiné la progression des recettes fiscales et des cotisations sociales tandis que les transferts sociaux connaissaient une forte poussée du fait de la montée du chômage, mais aussi du fait d'une croissance rapide des dépenses de santé (la seule exception notable étant les E.U. où la part des transferts sociaux dans le PIB a légèrement diminué entre 1973 et 1979). A ces déficits involontaires sont venus s'ajouter, dans certains pays, des déficits volontaires, surtout en 1975 et 1976 où des politiques de relance d'une ampleur plus ou moins grande ont été tentées. Dans l'ensemble, ces tentatives n'ont pas été durables et c'est *essentiellement par le biais des déficits automatiques et des transferts sociaux que les politiques budgétaires ont joué un rôle de soutien.*

TABLEAU 9.10.
L'évolution des finances publiques dans les principaux pays
Les dépenses publiques en France et à l'étranger en % du PIB

	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980
France	35,8	36,9	40,6	41,0	41,2	42,0	42,3	43,2
R.F.A.	38,2	41,0	44,6	43,9	44,0	44,1	43,9	44,3
Royaume-Uni	39,0	43,1	44,9	43,9	42,0	41,6	41,7	44,2
Italie	38,8	38,6	42,9	41,9	42,2	45,8	45,2	45,2
Etats-Unis	30,2	31,7	34,1	33,2	32,3	32,0	31,8	33,8
Japon	21,9	24,0	26,8	27,3	28,6	30,2	31,3	32,9

Source : données OCDE.

Prélèvements obligatoires en France et à l'étranger en % du PIB

	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980
France	35,7	36,3	37,4	39,4	39,4	39,5	41,2	42,6
R.F.A.	36,3	36,3	35,7	36,7	38,0	37,6	37,3	37,4
Royaume-Uni	31,9	35,4	36,1	35,7	35,5	34,0	34,0	35,8
Italie	26,3	28,3	29,0	30,3	30,9	31,3	30,1	31,7
Etats-Unis	29,7	30,2	30,2	29,3	30,3	30,2	31,3	31,5
Japon	22,5	23,0	21,1	22,0	22,5	24,3	24,8	26,1

Source : OCDE sauf pour la France (Comptes nationaux).

Besoins (-) et capacités (+) de financement des administrations publiques en France et à l'étranger en % du PIB

	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980
France	1,2	0,6	– 2,2	– 0,7	– 0,8	– 1,7	– 0,6	0,1
R.F.A.	1,2	– 1,4	– 5,8	– 3,6	– 2,4	– 2,7	– 3,0	– 3,4
Royaume-Uni	– 3,5	– 3,8	– 4,9	– 5,0	– 3,4	– 4,3	– 3,3	– 3,5
Italie	– 8,5	– 8,1	– 11,7	– 9,0	– 8,0	– 9,8	– 9,5	– 7,8
Etats-Unis	1,0	0,5	– 3,5	– 1,5	– 0,3	0,6	0,5	– 1,2
Japon	0,7	0,4	– 2,8	– 2,9	– 3,8	– 5,9	– 4,3	– 4,2

Source : OCDE sauf pour la France.

Pour tenter de limiter l'ampleur du déficit public, les taux d'imposition et surtout les taux de cotisations sociales ont été relevés dans la plupart des pays mais *cette hausse des prélèvements obligatoires a exercé en retour un effet dépressif* si bien qu'*ex post* la réduction du déficit public a été plus faible qu'ex *ante*. Dans l'ensemble, *la crise fiscale s'est généralisée* mais on ne peut ignorer les disparités importantes qui existent d'une économie à l'autre. Des écarts significatifs apparaissent en effet avec netteté malgré la fragilité des comparaisons internationales (tableau 9.10.). Certains pays ont tenu à limiter le déficit public (France, Etats-Unis), fût-ce au prix d'un alourdissement très important des prélèvements obligatoires comme ce fut le cas en France. D'autres ont accepté des déficits importants (Royaume-Uni, Allemagne, Japon en fin de période). L'Italie se distingue nettement par l'ampleur considérable du besoin de financement de ses administrations publiques. Au total les grands pays de la Communauté Européenne ont tous connu une augmentation comparable de la part des dépenses publiques dans le PIB avec un palier à partir de 1976[211]. La part des dépenses publiques est demeurée plus limitée au Japon où le niveau de départ en 1973 était faible et aux Etats-Unis en raison d'une progression de l'activité en moyenne plus soutenue.

Un ensemble de facteurs a donc permis, au cours de la deuxième moitié des années 1970, de préserver un rythme de croissance ralentie et d'éviter l'enclenchement d'un processus cumulatif à la baisse ainsi qu'une crise financière majeure comme cela avait été le cas lors des années 1930. Ces facteurs ont traduit *la persistance de la régulation monopoliste* avec le maintien d'une certaine progression du salaire réel, la défense de l'emploi, la croissance du salaire indirect et la poursuite de l'endettement au niveau national et international. Il s'agissait aussi de la persistance, voire de l'extension, de formes institutionnelles précédemment constituées avec la capacité d'adaptation des systèmes bancaires, la nature des relations salariales ou le rôle de soutien du financement public. Si au niveau des grandeurs réelles, une certaine similitude est apparue dans l'évolution des différents pays, des

divergences importantes se sont manifestées dans les grandeurs nominales, au niveau du taux de change et de l'adaptation à la contrainte extérieure. Enfin, d'une manière plus structurelle, les économies dominantes ont été inégalement atteintes par le mouvement de désindustrialisation.

2. DE FORTES DISPARITÉS EN MATIÈRE D'INFLATION

La dispersion croissante des taux d'inflation au sein des grands pays industrialisés est une des caractéristiques majeures de la deuxième moitié des années 1970. C'est un des traits permanents de toute période de change flottant et on l'avait déjà observé durant les années 1920. Pour autant cette évolution ne peut être expliquée, à titre principal, par celle des taux de change. Les diverses évaluations de l'inflation importée montrent que celle-ci est, la plupart du temps, nettement moins importante que l'inflation d'origine interne[212]. Si on laisse de côté les petits pays très largement ouverts sur l'extérieur, *l'inflation interne constitue, de loin, la composante la plus importante et, en général, la plus stable* ; c'est elle que nous étudierons en priorité dans ce paragraphe. La divergence des taux de change a bien souvent été la sanction des dynamiques différenciées des revenus, des prix et du secteur exposé. L'évolution des taux de change est alors intervenue pour amplifier ces mouvements comme ce fut le cas en Allemagne où l'on a observé un cercle vertueux réévaluation du deutschmark - désinflation ou au contraire en Italie et au Royaume-Uni qui ont été marqués par une spirale dépréciation - accélération de l'inflation. Nous reviendrons plus loin sur cette question.

L'inflation d'origine interne peut être étudiée dans le prolongement des analyses développées au cours du chapitre VII pour rendre compte de l'accélération de l'inflation à partir de la fin des années 1960. Les années 1974-1980 apparaissent profondément marquées par la détérioration de la situation financière des entreprises et par la baisse du taux de profit qui, à des degrés divers, touchent l'ensemble des économies dominantes. Une analyse complète supposerait que l'on intègre dans un modèle macro-économique les différentes modalités d'ajustement interne permettant de rendre compte de la répartition des revenus : ajustement en matière d'emploi et évolution de la productivité du travail, formation des salaires, montée des charges sociales et des frais financiers, évolution des revenus des travailleurs indépendants. Nous nous limitons dans le cadre de cet ouvrage à une approche non formalisée et nous nous intéressons au *différentiel d'inflation existant à moyen terme entre les économies dominantes*[213]. Il est possible de dégager trois déterminants principaux qui reflètent les formes spécifiques prises par la régulation monopoliste au cours des années 1970 dans chacun de ces pays : les modalités de formation du taux de salaire nominal et le mode de gestion de la main-d'œuvre, le ralentissement de la productivité du travail à moyen terme et le comportement de marge des entreprises.

2.1. Des modalités de formation du salaire nominal très contrastées

D'innombrables travaux économétriques ont été consacrés à la formation du taux de salaire nominal. Dans l'ensemble, ces travaux se caractérisent par une certaine instabilité des paramètres-clés (élasticité des salaires par rapport aux prix, sensibilité au taux de chômage ou à l'évolution de la productivité du travail) selon les spécifications retenues, selon les périodes d'estimation ou encore selon le caractère annuel ou trimestriel des données utilisées. Malgré ces incertitudes, plusieurs résultats importants peuvent être dégagés et rapprochés des modalités institutionnelles propres à chaque pays.

2.1.1. Aucune relation simple ne peut être établie entre le degré d'indexation et le caractère

plus ou moins inflationniste d'une économie

Si, selon certains travaux[214], l'Allemagne et les Etats-Unis sont moins indexés que la France sur moyenne période et sont parvenus à mieux maîtriser leur inflation, l'Angleterre a connu une forte poussée inflationniste alors que l'indexation paraît moins marquée qu'en France. De même, les salaires sont très indexés, au moins dans une partie de l'économie, au Japon ce qui n'a pas empêché ce pays d'enrayer très efficacement son inflation à la suite du premier choc pétrolier. On sait, en outre, qu'une indexation très poussée peut parfaitement favoriser un processus désinflationniste à partir du moment où celui-ci est amorcé. En sens inverse, de très fortes tensions inflationnistes se sont développées en Italie alors que l'indexation ne semble y être que partielle (voir tableau 9.11.).

TABLEAU 9.11.
Comparaison de différentes estimations d'élasticités salaires-prix

	France	Etats-Unis	Japon	R.F.A.	Royaume-Uni	Italie
P. Artus 1965-1980	0,96	0,87	1,32	0,72	0,57	
Prévision 1962-1978	0,95	0,63	1,11 (1)	1,04	0,94	0,72 (2)
GRESP-Rennes 1970-1979	1,0			0,7	0,9	0,6

Source : Voir note 1 ci-dessous.
(1) 1967-1978. (2) 1968-1978.

Source : Voir note 1 ci-dessous.

Cette hiérarchie des degrés d'indexation, telle qu'elle résulte des travaux économétriques, *ne recouvre qu'imparfaitement le cadre institutionnel régissant les procédures d'indexation.* Si en Allemagne la faible élasticité-prix peut bien être reliée à l'interdiction légale de l'indexation et si aux Etats-Unis le caractère pluriannuel des conventions salariales est à rapprocher de la modération apparente et, surtout, de la lenteur de l'indexation, à l'opposé, l'absence de toute procédure explicite d'indexation au Japon n'est pas contradictoire avec une élasticité salaires-prix supérieure à 1. En Italie, l'indexation partielle de la relation économétrique recouvre une indexation stricte et légale mais ne portant que sur une « prime de vie chère » représentant environ 50 % du salaire moyen.

Au-delà de ces résultats, *l'absence de liaison entre ralentissernent de l'inflation et limitation de la croissance du pouvoir d'achat du taux de salaire doit être soulignée* (tableau 9.12.) : le Royaume-Uni qui a connu une baisse du taux de salaire réel et une forte inflation en moyenne de 1976 à 1979 s'oppose à l'Allemagne où une progression modérée du pouvoir d'achat s'est accompagnée d'une grande maîtrise de l'inflation. Cette absence de relation simple entre inflation et salaire réel est vraie non seulement en statique sur moyenne période, mais aussi en dynamique dans les enchaînements pluriannuels.

TABLEAU 9.12.
Salaire réel et inflation
(taux de croissance annuels moyens %)

	France	Etats-Unis (3)	Japon (4)	R.F.A.	Royaume-Uni	Italie
Taux de salaire horaire réel dans l'industrie						
(1)	3,4	1,6	2,4	1,9	– 3,1	4,2
(2)	3,8	0,6	1,9	2,3	1,4	3,9
Prix à la consommation						
(1)	9,4	6,8	6,0	3,7	13,1	16,0
(2)	10,7	7,9	9,1	4,7	15,6	17,6

Source : OCDE, Comptes Nationaux.
(1) 1975-1979. (2) 1973-1980.
(3) E.U. : gains horaires. (4) Japon : gains mensuels.

Source : OCDE, Comptes Nationaux.

2.1.2. Une opposition plus significative apparaît en revanche entre les différentes économies en ce qui concerne la sensibilité du taux de salaire nominal au déséquilibre du marché du travail et (ou) à l'évolution de la productivité du travail[215]

Il est frappant de constater combien celle-ci recouvre une inégale maîtrise du processus inflationniste. Dans un premier groupe de pays (Allemagne, Japon, Etats-Unis, Belgique, Pays-Bas), une modération dans l'évolution du taux de salaire nominal a pu être obtenue *grâce à l'acceptation d'une certaine « mobilité »* de la part de catégories sociales telles que les femmes ou les immigrés en Allemagne, les minorités raciales et les jeunes aux Etats-Unis, les salariés des entreprises sous-traitantes au Japon[216]. La sensibilité aux déséquilibres du marché du travail a eu tendance à se renforcer aux Etats-Unis et en Allemagne. La dépendance du salaire nominal vis-à-vis des gains de productivité s'est confirmée, autorisant ainsi, grâce à la relative préservation de ces derniers, la poursuite d'une certaine croissance du salaire réel. Cette plus grande maîtrise du taux de salaire nominal est allée de pair avec des taux d'inflation plus modérés.

Dans un deuxième groupe de pays (Italie, France, Royaume-Uni), *une pression salariale s'est exercée plus nettement* sous des formes variées selon les cas : pouvoir de contrôle et de blocage des syndicats britanniques, résistance des salariés et faible mobilité en France et en Italie. Face à cette pression salariale, un mouvement de précarisation des emplois s'est développé et le *dualisme de l'économie* a pris des formes diverses : développement des double emplois et rôle de secteur refuge joué par le tertiaire en Grande-Bretagne, travail clandestin et éclatement des unités de production en Italie, travail précaire en France. Globalement, cela s'est traduit par une assez grande indépendance du salaire nominal par rapport à l'état du marché du travail[217] : cette pression salariale plus marquée, qui peut d'ailleurs ne pas être en contradiction avec une dégradation sensible du salaire réel comme en Grande-Bretagne, s'est accompagnée, dans ces trois pays, d'une forte hausse des prix. Un rapprochement peut ainsi être fait entre maîtrise du processus inflationniste et sensibilité du taux de salaire nominal aux modalités de gestion de la force de travail et à l'état du marché de l'emploi. Mais un lien plus direct existe entre inflation et gains de productivité.

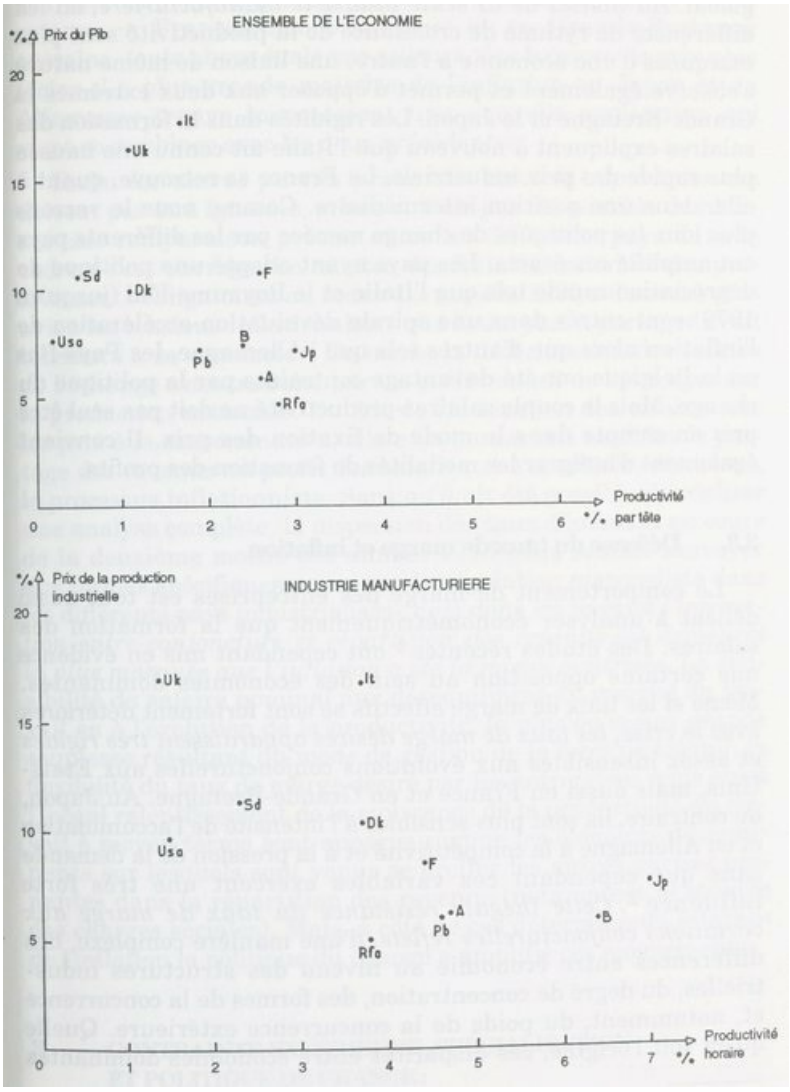
2.2. Les conséquences inflationnistes du ralentissement de la productivité du travail à moyen terme

La liaison existant à court terme entre vitesse d'ajustement de l'emploi et taux d'inflation a déjà été soulignée pour les années 1974-1975. De même, à moyen terme, le ralentissement de la productivité du travail, a eu des conséquences inflationnistes certaines dans la mesure *où il*

a exacerbé les luttes pour un partage du revenu qui, globalement, croissait moins vite. Les pratiques institutionnelles qui sous-tendent les comportements des entreprises et des salariés ont été forgées durant la période de forte croissance des années 1950 et 1960. Pour la plupart, elles incorporent implicitement l'existence de forts gains de productivité, qu'il s'agisse de négociations en vue de la fixation des salaires ou du comportement de marge des entreprises. Dès lors le ralentissement des gains de productivité a entraîné des réajustements qui, pour partie, se sont traduits par la persistance de taux d'inflation élevés.

Cette problématique se trouve vérifiée en première approximation, *au niveau de l'ensemble de l'économie* pour la plupart des pays de l'OCDE et apparaît complémentaire des observations faites précédemment (graphique 9.1.). En moyenne, sur la période 1973-1980, c'est dans les pays où les gains de productivité ont été les plus faibles et où la détermination du salaire nominal est apparue comme étant la plus rigide (Italie, Grande-Bretagne) que le taux de croissance du prix du PIB a été le plus élevé. Les Etats-Unis où une plus grande flexibilité dans la formation des salaires a pu être introduite sont au contraire parvenus à relativement mieux maîtriser leur inflation malgré la stagnation de la productivité. A l'opposé, des pays comme l'Allemagne, le Japon et l'Autriche, où le rythme de croissance de la productivité a été davantage préservé, ont pu réduire d'une manière substantielle et durable leur taux d'inflation. La France se situe, de ce point de vue, dans une situation intermédiaire et s'est trouvée handicapée par la rigidité existant en matière de fixation du salaire nominal. En particulier, les forts gains de productivité existant dans certains secteurs moteurs semblent avoir été rétrocédés aux salariés de ces secteurs, entraînant, par contagion, des hausses salariales dans les secteurs moins productifs. Une hausse de prix plus rapide a ainsi été engendrée dans ces secteurs, ce qui a contribué à majorer le taux d'inflation global. *Au niveau de la seule industrie manufacturière*, où les différences de rythme de croissance de la productivité sont plus marquées d'une économie à l'autre, une liaison de même nature s'observe également et permet d'opposer aux deux extrêmes la Grande-Bretagne et le Japon. Les rigidités dans la formation des salaires expliquent à nouveau que l'Italie ait connu une hausse plus rapide des prix industriels. La France se retrouve, quant à elle, dans une position intermédiaire. Comme nous le verrons plus loin, les politiques de change menées par les différents pays ont amplifié ces écarts. Les pays ayant adopté une politique de dépréciation rapide tels que l'Italie et le Royaume-Uni (jusqu'en 1979) sont entrés dans une spirale dévaluation-accélération de l'inflation alors que d'autres tels que l'Allemagne, les Pays-Bas ou la Belgique ont été davantage contraints par la politique du change. Mais le couple salaires-productivité ne doit pas seul être pris en compte dans le mode de fixation des prix. Il convient également d'intégrer les modalités de formation des profits.

GRAPHIQUE 9.1. - ***La liaison inflation-productivité*** *(1973-1980)*



2.3. Défense du taux de marge et inflation

Le comportement de marge des entreprises est tout aussi délicat à analyser économétriquement que la formation des salaires. Des études récentes[218] ont cependant mis en évidence une certaine opposition au sein des économies dominantes. Même si les taux de marge effectifs se sont fortement détériorés avec la crise, *les taux de marge désirés apparaissent très rigides* et assez insensibles aux évolutions conjoncturelles aux Etats-Unis, mais aussi en France et en Grande-Bretagne. Au Japon, au contraire, ils sont plus sensibles à l'intensité de l'accumulation et en Allemagne à la compétitivité et à la pression de la demande sans que cependant ces variables exercent une très forte influence[219]. *Cette inégale résistance du taux de marge aux variations conjoncturelles reflète,* d'une manière complexe, des différences entre économie au niveau des structures industrielles, du degré de concentration, des formes de la concurrence et, notamment, du poids de la concurrence extérieure. Quelle qu'en soit l'origine, ces disparités entre économies dominantes ont eu des conséquences importantes en matière de formation des prix : une plus grande rigidité du taux de marge désiré comme en France, aux Etats-Unis et en Grande-Bretagne entraîne, toute chose égale par ailleurs, des hausses de prix plus fortes. La plus grande maîtrise de l'inflation au Japon et en Allemagne trouve inversement une nouvelle explication qui vient se combiner avec les deux précédentes.

Enfin *les autres parties prenantes dans la répartition* ne doivent pas être ignorées, même si

il n'a pas été possible de réaliser une comparaison précise entre les différents pays dans le cadre de cet ouvrage. La montée des frais financiers et des prélèvements obligatoires au cours des années 1970 a d'autant plus avivé les tensions inflationnistes que le surplus à partager avait tendance à se contracter. De même la détérioration des termes de l'échange s'est traduite par un prélèvement de l'étranger sur la production nationale. Du fait de l'indexation des salaires sur les prix à la consommation, elle a eu tendance à modifier le partage des revenus au profit des salariés et à accélérer, en retour, le processus inflationniste. Sans qu'il ait été possible de réaliser une analyse complète, la dispersion des taux d'inflation au cours de la deuxième moitié des années 1970 nous semble renvoyer aux formes spécifiques prises par la régulation monopoliste dans les différents pays industrialisés : c'est dans les pays *où l'interaction entre conjoncture et répartition des revenus est demeurée la plus marquée que l'inflation a été la mieux maîtrisée.* La sensibilité du salaire nominal aux déséquilibres du marché du travail ou à l'évolution de la productivité, la plus ou moins grande souplesse résultant du mode de gestion de la force de travail, la flexibilité du taux de marge désiré par les entreprises mais aussi l'inégal ralentissement de la croissance de la productivité du travail à moyen terme sont apparus comme les éléments déterminants sur lesquels sont venus se greffer les autres parties prenantes dans la répartition des revenus (notamment la montée des charges sociales). Mais, à côté de ces déterminants internes de l'inflation la politique du change a amplifié ces mouvements.

3. CONTRAINTE EXTÉRIEURE, SPÉCIALISATION ET POLITIQUE DE CHANGE : DES ADAPTATIONS DIFFÉRENCIÉES

A partir du début des années 1970 plusieurs phénomènes sont venus renforcer le poids de la contrainte extérieure. L'*internationalisation croissante des économies* et l'accentuation du caractère horizontal de la division internationale du travail se sont traduits, surtout dans les économies européennes, *par une plus grande ouverture sur l'extérieur* à la fois en terme de pénétration du marché intérieur et en terme de croissance plus extravertie. Pour un pays donné, cette ouverture croissante a d'autant plus renforcé le poids de la contrainte extérieure que la qualité de la spécialisation de ce pays était médiocre : ainsi l'Allemagne de 1960 à 1970, tout en ayant une croissance extravertie, a été moins sensible à la contrainte extérieure du fait de sa position dominante dans la division internationale du travail. A l'inverse, l'économie française, ne pouvant s'appuyer que sur une spécialisation « moyenne » et connaissant une pénétration rapide du marché intérieur, a subi une plus forte contrainte extérieure au cours des années 1970.

Les mouvements de capitaux internationaux et les changes flottants ont amplifié le jeu de cette contrainte. Les changes flottants ont exercé des effets très déstabilisants en accroissant d'une manière considérable les incertitudes et en rendant, pour la plupart des investisseurs, plus aléatoire toute décision en matière d'investissement ou d'échange international. Mais surtout ils ont très *fortement accru les pressions sur les balances de paiement* à travers les mouvements de capitaux à court terme qu'ils ont entraînés[220]. Qu'un pays pratique une politique de relance en abaissant son taux d'intérêt et en prenant le risque d'une dégradation du solde extérieur, les capitaux flottants fuient et font baisser le change ; même l'Allemagne, dont la compétitivité extérieure est pourtant assurée, en a fait l'expérience en 1980, quand le gouvernement a appliqué une politique budgétaire expansionniste qui a amené le mark à son cours plancher dans le système monétaire européen. A l'inverse, qu'un gouvernement pratique une politique fortement restrictive quitte à mettre en péril des pans entiers de son industrie, et les capitaux extérieurs affluent : ainsi, en 1980, la Grande-Bretagne a connu une profonde récession de son activité et a perdu des parts considérables de marchés extérieurs.

Mais elle a pu bénéficier d'entrées de capitaux grâce à la politique de taux d'intérêt élevés pratiquée par le gouvernement conservateur et le cours de la livre s'est maintenu à un haut niveau. Ces mécanismes tendent à aligner les différents pays sur celui qui pratique la politique la plus restrictive et à freiner la croissance générale.

Enfin, *le relèvement des prix du pétrole* a entraîné, du moins à court terme, d'importants déficits extérieurs dans de nombreux pays. La plupart d'entre eux ont cherché à diminuer ces déséquilibres extérieurs en s'efforçant de conquérir de nouvelles parts du marché mondial et, surtout dans le cas des pays les moins compétitifs, en freinant leur croissance ce qui, en retour, a aggravé la dépression mondiale. *De ce fait, la guerre économique s'est renforcée et a accentué la contrainte extérieure* pesant sur chaque pays. Celle-ci a donc joué un rôle important dans la généralisation et l'aggravation de la crise au niveau mondial. Si dans l'ensemble les pays industrialisés ont financé par des excédents de produits industriels élaborés leurs déficits énergétiques, *les réactions des différents pays* face à cette contrainte extérieure *ont été divergentes* et *d'une inégale inefficacité,* comme en témoignent les évolutions très contrastées des soldes des paiements courants (tableau 9.13.). De multiples facteurs expliquent le caractère divergent de ces évolutions qu'il s'agisse des modalités de la régulation macro-économique, de la politique de change, de la qualité de la spécialisation industrielle, des stratégies de redéploiement adoptées, de la dépendance énergétique et des politiques d'économie d'énergie mises en œuvre. Sans sous-estimer l'importance des autres facteurs, ce sont les problèmes de spécialisation et de change qui seront privilégiés.

TABLEAU 9.13.
Solde de la balance commerciale 1974-1980
(exportations-importations de biens et services en % du PIB, en moyenne annuelle)

	France	Etats-Unis	Japon	R.F.A.	Roy.-Uni	Italie	Belgique	Pays-Bas	Dank.	Suède
1974-1975	– 0,4	– 0,5	– 0,6	3,5	– 3,3	– 2,2	0,6	3,2	– 1,9	– 0,5
1976-4979	– 0,1	– 1,1	0,8	1,9	0	1,0	– 1,3	1,1	– 3,3	– 0,8
1980	– 1,7	– 1,0	– 0,9	– 0,4	2,5	– 2,8	– 3,7	– 0,3	– 1,1	– 1,8

Source : OCDE, Comptes Nationaux.

3.1. Spécialisation et contrainte extérieure

C'est au Japon, en s'appuyant sur un modèle d'organisation sociale et industrielle très spécifique, que la stratégie industrielle la plus vigoureuse a été menée. Cette stratégie reposait sur *la recherche systématique de la production de masse* et des économies d'échelle qui permettaient de dégager des gains de productivité considérables et d'irriguer toutes les activités situées en amont le long de la filière[221]. Au cours des années 1970, le Japon a pu ainsi développer et (ou) renforcer d'importants pôles de compétitivité dans l'électronique, l'automobile, les machines et la sidérurgie. Grâce à ces positions dominantes, grâce aussi au protectionnisme structurel qui laisse à l'écart des échanges internationaux un grand nombre de secteurs d'activité et qui assure ainsi une grande maîtrise du marché intérieur, le Japon a pu rééquilibrer ses échanges extérieurs, puis dégager d'importants excédents commerciaux.

A côté des performances spectaculaires du Japon, *la position américaine apparaît plutôt déclinante* même si les Etats-Unis ont conservé de puissants pôles de compétitivité et retrouvé un grand dynamisme dans les machines et l'équipement industriel, dans les industries de pointe et dans la chimie (sans oublier les revenus tirés des investissements à l'étranger et des ventes d'ingéniérie, ni l'importance des excédents agricoles). Les positions américaines se sont en revanche fortement dégradées dans des secteurs où s'est affirmée la

domination japonaise (automobiles, électronique grand public, matériel de précision, matériel électrique). Malgré la montée d'un protectionnisme de plus en plus défensif, le marché américain a connu une pénétration non négligeable. Cependant, grâce à la position centrale du dollar et au caractère continental de l'économie américaine, les Etats-Unis ont pu repousser la contrainte de l'ajustement et sont le seul pays où, d'une manière modeste, l'emploi et l'investissement industriels ont progressé de 1974 à 1980.

Les économies européennes sont apparues en position de relative faiblesse dans le mouvement d'internationalisation. Plus ouvertes et moins protégées que les industries américaines et japonaises, elles ont été plus durement touchées et ont subi de plein fouet les effets de la guerre économique. Le retard croissant par rapport aux Etats-Unis et au Japon dans la filière électronique apparaît notamment lourd de conséquences pour l'avenir. *L'industrie allemande n'a pas totalement échappé à ce phénomène.* Elle a certes conservé d'importants pôles de compétitivité dans la sidérurgie, la chimie, les machines et l'automobile, pôles qui structurent l'ensemble de son tissu industriel et qui ont contribué à équilibrer sa balance commerciale d'une manière constante. Mais elle n'en est pas moins apparue en recul face à la poussée japonaise dans de nombreux secteurs (automobiles, électronique, matériel électrique et matériel de précision). Globalement, l'Allemagne a maintenu des positions sans progresser. L'industrie mécanique allemande elle-même a éprouvé certaines difficultés à prendre le tournant de la mutation électronique[222].

Malgré la mise en exploitation du pétrole de la mer du Nord, *le Royaurne-Uni a très fortement subi la contrainte extérieure* et a continué à s'enfermer dans les cercles vicieux du stop and go et du blocage de l'accumulation. Ses points forts traditionnels, les machines, les articles métalliques et surtout l'automobile, se sont affaiblis dans des proportions considérables[223]. Seule la chimie fine a mieux résisté et les revenus des services sont apparus comme le poste le plus excédentaire de la balance courante. Le Royaume-Uni apparaît comme une économie bénéficiant d'une rente pétrolière, où subsistent d'importantes activités de services et quelques firmes multinationales compétitives, mais qui est de plus en plus touchées par la crise industrielle.

L'Italie a connu des résultats inégaux, reflet de son profond dualisme au plan économique et social. La situation très défavorable des secteurs lourds contraste avec les bonnes performances, qui sont souvent le fait de PME, dans les biens de consommation courants (textiles, cuir, meuble, électroménager) mais aussi dans les machines. L'importance du tourisme comme poste excédentaire de la balance commerciale est également à noter. Globalement, le dynamisme de l'industrie italienne est important. Il a permis de dégager des excédents commerciaux parfois élevés, même si ceux-ci apparaissent fragiles. Ils reposent en effet sur une spécialisation plaçant souvent l'Italie en position de concurrence directe avec les pays en voie d'industrialisation.

Au sein de l'Europe, *l'industrie française apparaît, à bien des égards, en position difficile* : le déficit de nos échanges industriels vis-à-vis de la C.E.E. et des autres pays de l'OCDE a été croissant au cours des années 1970. Seul le Royaume-Uni, parmi les grandes économies européennes, a connu une évolution aussi défavorable. Ce déficit vis-à-vis des pays dominants n'a été compensé que par des excédents sur les nouveaux marchés extérieurs (pays de l'Est et surtout pays en voie de développement) (tableau 9.14.). Cette situation reflète dans une large mesure l'évolution de notre spécialisation industrielle au cours des années 1970.

TABLEAU 9.14.
Solde des échanges de la France par produits et par pays
(milliards F, CAF-FOB)

	1973	1979	1980	1981
Biens d'équipement professionnel [1]				
R.F.A.	– 6,4	– 7,5	– 10,5	– 13,4
E.U.	– 5,0	– 10,1	– 14,5	– 16,7
Japon	– 0,6	– 2,6	– 3,5	– 4,6
O.C.D.E.	– 11,3	– 8,9	– 13,1	– 14,9
O.P.E.P.	+ 3,1	+ 11,9	+ 12,3	+ 16,7
P.V.D. hors O.P.E.P.	+ 5,9	+ 19,9	+ 21,5	+ 26,9
Total	– 1,1	+ 17,9	+ 9,7	+ 15,4
Matériel de transport terrestre				
R.F.A.	– 1,5	– 0,8	– 4,4	– 7,7
E.U.	0,4	1,7	2,0	2,5
Japon	0	– 1,5	– 2,0	– 2,0
O.C.D.E.	+ 5,6	17,4	12,6	6,2
O.P.E.P.	+ 1,3	4,8	7,3	10,6
P.V.D. hors O.P.E.P.	+ 2,7	7,3	7,5	9,4
Total	+ 9,8	+ 30,3	+ 28,0	+ 27,1
Biens de consommation et équipement ménager	4,2	– 8,9	– 12,6	– 12,0
Biens intermédiaires	– 7,1	– 4,6	– 8,2	1,7
Total : Industrie manufacturière[2]	8,4	45,7	34,2	54,0
Energie	– 17,9	– 83,8	– 132,9	– 162,0
Agro-alimentaire	2,6	3,2	11,7	21,5
Ensemble des branches[2]	– 4,9	– 31,4	– 84,8	– 83,8

(1) Hors matériel militaire.
(2) Y compris matériel militaire.

Source : Douanes.

De 1969 à 1973, l'industrie française avait déjà connu une mutation rapide qui cependant ne pouvait effacer de graves déséquilibres sectoriels et géographiques dans nos échanges extérieurs ainsi qu'une situation de dépendance technologique et commerciale vis-à-vis des pays dominants (voir chapitre VII et tableau 7.7.). La stratégie de redéploiement industriel mise en œuvre à partir de 1974 a amplifié les tendances antérieures et s'est traduite par une insertion accrue dans la division internationale du travail. L'industrie française s'est désengagée de productions et de technologies relativement banalisées et (ou) fortement concurrencées dans les biens de consommation traditionnels (qui représentaient une part importante de notre excédent avant 1973) et dans les industries lourdes des biens intermédiaires qui ont été durement touchées avec l'apparition d'importantes surcapacités et ont connu un vieillissement de leur appareil productif.

Parallèlement, nos positions se sont améliorées dans des secteurs à meilleur contenu technologique comme les industries de pointe ou les biens d'équipement professionnels. De ce point de vue, certains auteurs[224] ont pu dire que les performances dynamiques du redéploiement du commerce extérieur français avaient été bonnes sur la période 1974-1980 et se situaient, certes loin derrière le Japon, mais légèrement avant la R.F.A. et nettement avant les Etats-Unis et la Grande-Bretagne.

Ces résultats doivent être relativisés de plusieurs façons. D'une part, on ne peut oublier qu'en 1973 l'industrie française partait, en quelque sorte, d'assez bas et présentait des faiblesses importantes se reflétant, notamment, dans la structure de son commerce extérieur. D'autre part, l'internationalisation rapide de l'économie s'est traduite par une croissance plus

extravertie et par une forte pénétration du marché intérieur liée, en particulier, au fait qu'un vaste ensemble de branches traditionnelles, ont été laissées à l'abandon sans moderniser leur appareil productif (tableau 9.15.).

Dans l'ensemble des grands pays industrialisés, c'est la France qui, de 1974 à 1980, s'est la plus ouverte sur l'extérieur[225]. Cette évolution a eu une double conséquence.

TABLEAU 9.15.
Taux de pénétration du marché intérieur (%) France

	1970	1973	1978	1979	1980	1981
Biens intermédiaires	21,3	23,1	25,8	27,2	27,8	28,6
Biens d'équipement professionnel	25,3	27,7	30,5	32,6	34,5	37,5
Biens d'équipement ménager	28,4	33,6	41,2	43,1	44,6	50,0
Automobile	17,5	20,6	24,7	25,8	26,0	28,4
Biens de consommation courante	11,2	13,6	18,9	21,1	21,9	21,7

Source : Compte de l'industrie 1981.

L'industrie française a réalisé des performances souvent remarquables dans certains créneaux (aéronautique, électronique militaire, télécommunications, électronucléaire) qui étaient les secteurs privilégiés par la politique des années 1970. Mais sa spécialisation s'est située à un niveau fin, souvent intrabranche plus qu'interbranche. *La porosité du tissu industriel s'est accentuée.* A l'exception de l'automobile (dont la compétitivité structurelle demeure d'ailleurs insuffisante), *elle ne s'est pas appuyée sur de véritables pôles de compétitivité* comme en Allemagne, aux Etats-Unis et surtout au Japon. Ainsi, en 1980, les cinq premiers excédents sectoriels assuraient au Japon un solde positif représentant 52 % de ses échanges non énergétiques ; les mêmes cinq premiers excédents représentaient 24 % des échanges des Etats-Unis, 22 % pour la R.F.A. et seulement 11,5 % pour la France. Grande exportatrice, la France est aussi, souvent pour les mêmes produits, grande importatrice. *Une telle spécialisation a été un facteur de faiblesse* : elle a impliqué une forte sensibilité des résultats du commerce extérieur aux conditions de la concurrence internationale. Elle a empêché l'industrie française de tirer parti des effets de synergie qui résultent d'un tissu industriel plus dense et des effets structurants qu'exercent les pôles de compétitivité. En outre peu de choses ont été faites pour palier les faiblesses structurelles de l'industrie française dans des domaines aussi stratégiques que les biens d'équipement industriels, les machines outils ou certains segments de la filière électronique. Dès lors, ne pouvant s'appuyer que sur une spécialisation de « qualité moyenne » et *s'ouvrant trop rapidement sur l'extérieur sans disposer de bases d'appui suffisantes* pour compenser la pénétration accrue du marché intérieur dans de très nombreux secteurs, *l'économie française ne pouvait que subir une contrainte extérieure renforcée.* Cette contrainte a été atténuée de 1974 à 1979 en raison à la fois de la politique de stabilisation globale mise en œuvre, de la dépréciation modérée du franc jusqu'en 1977 et des excédents industriels qui ont pu être réalisés sur les nouveaux marchés extérieurs. Ces excédents étaient cependant fragiles car ils ne reposaient pas sur une compétitivité structurelle comme cela s'est clairement manifesté après 1980. La stratégie du « franc fort » adoptée après 1978 n'a fait qu'accroître le poids de cette contrainte.

3.2. Taux de change et contrainte extérieure

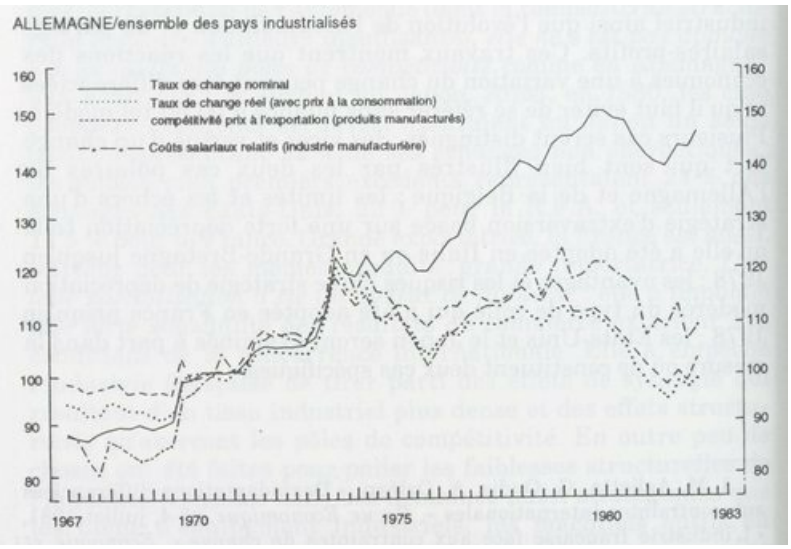
La politique du change n'est pas en effet sans rapport avec l'état des structures

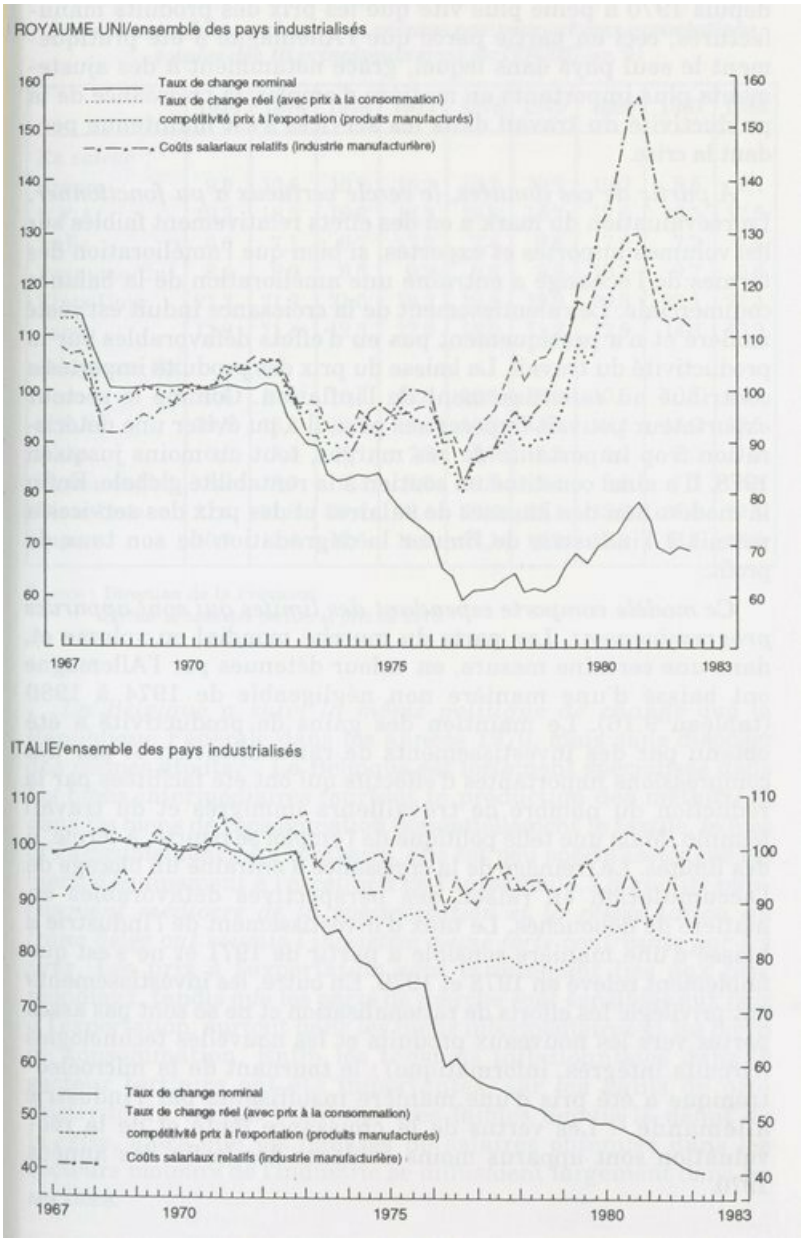
industrielles : à moyen terme elle a un impact sensible sur la spécialisation ; à l'inverse la qualité de celle-ci donne une marge de manœuvre plus ou moins grande dans la gestion du change. Reprenant une problématique développée par M. Aglietta, G. Oudiz et A. Orléan[226], l'analyse du change sera intégrée dans un schéma d'ensemble où sont pris en compte au-delà des élasticités-prix, la dynamique du secteur industriel ainsi que l'évolution de l'accumulation et du partage salaires-profits. Ces travaux montrent que les réactions des économies à une variation du change peuvent être différenciées et qu'il faut éviter de se référer sans nuance à tel ou tel modèle. Plusieurs cas seront distingués : les vices et vertus d'un change fort qui sont bien illustrés par les deux cas polaires de l'Allemagne et de la Belgique ; les limites et les échecs d'une stratégie d'extraversion basée sur une forte dépréciation telle qu'elle a été adoptée en Italie ou en Grande-Bretagne jusqu'en 1978 ; les avantages et les risques d'une stratégie de dépréciation modérée du type de celle qui a été adoptée en France jusqu'en 1978 ; les Etats-Unis et le Japon seront examinés à part dans la mesure où ils constituent deux cas spécifiques.

3.2.1. Vices et vertus d'un change fort

Le cercle vertueux de la réévaluation du mark (graphique 9.2.) tient à *trois caractéristiques particulières du système productif allemand.* La première est la bonne qualité de la spécialisation acquise qui se traduit d'abord par une position de « faiseur de prix », si bien que l'industrie exportatrice peut relever ses prix à l'exportation par rapport aux prix mondiaux. Elle se traduit aussi par une faible élasticité des volumes exportés aux prix à l'exportation. La seconde caractéristique réside dans la faible sensibilité des gains de productivité dans l'industrie à la croissance de la production. Différents tests économétriques de la loi de Kaldor-Verdoorn sur les principales économies industrialisées montrent la position très particulière de la République Fédérale Allemande, caractérisée par une très faible élasticité par rapport au rythme de croissance de la production en volume[227]. La troisième caractéristique tient à la modération des tensions inflationnistes internes telles que nous les avons analysées plus haut ; en outre les prix des services ont augmenté depuis 1970 à peine plus vite que les prix des produits manufacturés, ceci en partie parce que l'Allemagne a été pratiquement le seul pays dans lequel, grâce notamment à des ajustements plus importants en matière d'emploi, la croissance de la productivité du travail dans les services s'est maintenue pendant la crise.

GRAPHIQUE 9.2. - ***Taux de change et compétivité-prix dans les économies européennes*** *(base 100 : 1970)*





Source : **OCDE.**

A partir de ces données, le cercle vertueux a pu fonctionner. La réévaluation du mark a eu des effets relativement faibles sur les volumes importés et exportés, si bien que l'amélioration des termes de l'échange a entraîné une amélioration de la balance commerciale. Le ralentissement de la croissance induit est resté modéré et n'a pratiquement pas eu d'effets défavorables sur la productivité du travail. La baisse du prix des produits importés a contribué au ralentissement de l'inflation. Comme le secteur exportateur pouvait imposer ses prix, il a pu éviter une détérioration trop importante de ses marges, tout au moins jusqu'en 1978. Il a ainsi constitué un soutien à la rentabilité globale. Enfin la modération des hausses de salaires et des prix des services a permis à l'industrie de limiter la dégradation de son taux de profit.

Ce modèle comporte cependant des limites qui sont apparues progressivement. Les parts du marché mondial en volume et, dans une certaine mesure, en valeur détenues par l'Allemagne ont baissé d'une manière non négligeable de 1974 à 1980 (tableau 9.16). Le maintien des gains de productivité a été obtenu par des investissements de rationalisation et

par des compressions importantes d'effectifs qui ont été facilitées par la réduction du nombre de travailleurs immigrés et du travail féminin. Mais une telle politique de l'emploi se heurte, à terme, à des limites. Le freinage de la croissance a entraîné un blocage de l'accumulation en raison des perspectives défavorables en matière de débouchés. Le taux d'investissement de l'industrie a baissé d'une manière sensible à partir de 1971 et ne s'est que faiblement relevé en 1978 et 1979. En outre, les investissements ont privilégié les efforts de rationalisation et ne se sont pas assez portés vers les nouveaux produits et les nouvelles technologies (circuits intégrés, informatique) : le tournant de la microélectronique a été pris d'une manière insuffisante par l'industrie allemande[228]. Les vertus de la croissance lente et de la réévaluation sont apparus moins évidents dès la fin des années 1970.

TABLEAU 9.16.
Parts de marché en valeur et en volume par rapport aux exportations totales des 10 principaux pays de l'OCDE (en %)

	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982
En valeur									
France	9,9	10,6	10,2	10,2	10,2	10,7	10,3	9,6	9,1
R.F.A.	19,3	18,3	18,6	18,9	18,9	18,7	17,8	16,5	17,5
Italie	6,5	7,1	6,7	7,2	7,4	7,8	7,2	7,2	7,4
Royaume-Uni	8,4	8,9	8,5	9,2	9,6	9,9	10,7	9,7	9,6
Etats-Unis	21,3	21,9	21,0	19,3	19,1	19,8	20,5	22,1	21,4
Japon	11,9	11,4	12,3	12,9	13,0	11,2	12,0	14,3	13,9
En volume (1)									
France	10,6	10,6	10,4	10,6	10,6	11,0	10,6	10,7	10,4
R.F.A.	19,5	18,3	18,7	18,6	18,2	18,2	18,1	18,6	19,5
Italie	6,6	7,1	7,1	7,3	7,7	7,8	6,9	7,0	7,4
Royaume-Uni	8,7	8,9	8,7	8,9	8,8	8,6	8,5	7,9	8,1
Etats-Unis	21,4	21,9	20,4	19,4	20,4	21,1	22,2	21,0	19,5
Japon	10,7	11,4	12,6	12,9	12,1	11,3	12,7	13,7	13,6

(1) Sur la base des parités et prix de 1975.

Source : Direction de la Prévision.

La Belgique a suivi la même politique de change que la République Fédérale dans les années 1970, mais sans disposer des mêmes atouts[229]. La Belgique est fortement spécialisée dans les biens intermédiaires (surtout la production des métaux) et dans les biens de consommation (essentiellement le textile, le bois et l'ameublement). Au contraire, elle est peu spécialisée dans les biens d'équipement à l'exception de l'automobile. *La qualité relativement médiocre de la spécialisation et la réévaluation du franc belge ont soumis l'industrie à une forte contrainte par les prix.* Les prix à l'exportation sont étroitement liés aux prix mondiaux, tandis que les parts de marché sont sensibles aux prix à l'exportation, surtout dans les biens intermédiaires et les biens de consommation. Enfin les tensions inflationnistes dans le secteur tertiaire ont été importantes, car les gains de productivité du travail y ont été très faibles depuis le début de la crise, alors que les hausses de salaires obtenues dans les secteurs moteurs de l'industrie se diffusaient largement dans les services.

Ces particularités ont abouti à un cercle vicieux de la réévaluation. La hausse du cours du franc belge a entraîné de fortes pertes sur les marchés à l'exportation et une progression de la pénétration étrangère sur le marché intérieur. La baisse relative des prix des produits manufacturés importés a contraint l'industrie à comprimer ses marges sur les marchés intérieurs, alors que le prix des services augmentait rapidement. Le ciseau s'est refermé et les profits de l'industrie se sont effondrés. Les entreprises ont réagi par des compressions

massives de personnels afin d'obtenir des gains de productivité élevés, ce qui a probablement entretenu le cercle vicieux, car ces gains ont favorisé des hausses de salaires dans tous les secteurs. Une comparaison avec les autres pays de la C.E.E. montre que, depuis 1973, c'est la Belgique qui a enregistré les plus forts gains de productivité du travail dans l'industrie ; mais elle a aussi réalisé les plus fortes compressions de personnels, et la plus forte baisse de la part de l'industrie dans les effectifs totaux. C'est en Belgique que la part des profits dans la valeur ajoutée de l'industrie a le plus reculé de 1973 à 1978 (- 13 %) alors que le recul est de 5,7 % en France, et qu'il est nul en R.F.A., en Italie et au Royaume-Uni. C'est en Belgique et en Italie que l'investissement industriel a le plus diminué pendant la crise. Avec la R.F.A., la Belgique est le pays dont les exportations en volume de produits manufacturés ont le moins progressé pendant la crise.

La réévaluation du change appliquée à un pays dont la spécialisation internationale est médiocre risque ainsi d'accélérer sa désindustrialisation. Le Royaume-Uni depuis 1979 fournit, si cela était nécessaire, un dernier exemple particulièrement frappant : la réévaluation réelle de la livre a été de près de 37 % entre 1979 et 1981 ; elle a frappé de plein fouet l'industrie britannique entraînant l'effondrement des secteurs entiers d'activité et une montée spectaculaire du chômage. La politique du « franc fort » menée en France à partir de 1978, d'une manière plus modeste, est allée dans le même sens, comme nous le verrons plus loin. A l'inverse, une politique de dépréciation trop rapide comporte des risques évidents.

3.2.2. Les risques d'une dévaluation trop rapide

Le Royaume-Uni jusqu'en 1978 et l'Italie ont pratiqué des politiques de dépréciation monétaire mais avec des résultats inégaux (voir graphique 9.2.). De 1972 à 1977, la livre a connu un mouvement de dépréciation monétaire continu (environ — 38 %) avec deux périodes de dévaluation en termes réels assez marquées en 1973 et en 1976. Dans ce contexte, l'industrie anglaise a eu tendance à adopter un comportement de rentabilité et a utilisé la dépréciation pour restaurer ses marges de profit à l'exportation. La croissance des exportations en volume est demeurée assez lente et *la dévaluation n'a pas été utilisée pour renforcer les positions extérieures.* Cependant, de 1974 à 1977, la hausse du prix relatif des produits industriels et l'accroissement des marges à l'exportation, associés à une politique drastique de compression des salaires réels, ont autorisé une restauration « par le bas » de la part des profits. La dépréciation a joué son rôle redistributif des revenus mais elle a enclenché une spirale dévaluation-accélération de l'inflation qui a accentué les pressions inflationnistes déjà fortes au plan interne (voir 2.). En outre, en raison de la stagnation de la demande intérieure et du faible dynamisme des exportations, aucune reprise durable de l'investissement n'a pu être obtenue.

La dépréciation de la lire a été beaucoup plus forte et plus durable que celle de la livre : — 50 % en terme nominal de 1972 à 1980 avec, là aussi, deux phases de dévaluation réelle en 1973-1974 et en 1976. Les résultats obtenus en matière de commerce extérieur ont été plus favorables qu'au Royaume-Uni, sans doute en raison de la spécialisation de l'industrie italienne dans des produits à plus forte élasticité-prix. *L'Italie a été le pays européen dont les exportations de produits manufacturés en volume ont le plus progressé pendant la crise* (tableau 9.16.) et dans lequel les taux de pénétration ont le moins augmenté. Les bonnes performances à l'exportation ont permis de compenser la faiblesse de la demande intérieure. La croissance des profits du secteur exportateur, le relèvement (grâce à la dévaluation) des prix des produits manufacturés sur le marché intérieur se sont combinés avec la reprise des gains de productivité et ont contribué à restaurer la part des profits dans l'industrie[230].

Cette stratégie d'extraversion et de dépréciation monétaire n'a cependant pas été *sans présenter certains inconvénients majeurs.* L'ampleur de la dépréciation de la lire a favorisé le

développement d'une spirale cumulative dépréciation-inflation, renforçant ainsi des tendances inflationnistes déjà fortes (voir 2.). Plus grave peut-être, si la dévaluation a conforté le dynamisme de l'industrie italienne, elle a fait jouer un rôle accru aux industries des biens de consommation (textiles, cuir, ameublement) qui constituaient, dès le début des années 1970, les secteurs les plus dynamiques. L'accentuation d'une telle spécialisation (tempérée par de bonnes performances dans d'autres secteurs tels que les machines) peut être une cause de faiblesse face à une concurrence internationale renforcée, ceci d'autant plus qu'en l'absence de reprise de l'investissement industriel la recherche de compétitivité repose largement sur une accentuation du dualisme et sur des avantages-prix nés de la dépréciation. Il est significatif que les parts de marche à l'exportation se soient stabilisés puis aient légèrement fléchi après 1979, date à laquelle la parité réelle de la lire a commencé à se redresser.

3.2.3. Avantages et limites d'une politique de dépréciation modérée : le cas de la France de 1969 à 1977

La France a de fait adopté une politique de dépréciation modérée du franc de 1969 à 1977 (voir graphique 9.3.) qui lui a permis de maintenir à peu près constante la parité réelle et la compétitivité-prix à l'exportation. Les effets d'une dévaluation du franc ont fait l'objet de plusieurs analyses à l'aide des modèles DMS, Metric et Propage[231]. Les simulations réalisées avec ces modèles redonnent *une classique « courbe en J »* liée aux délais de réaction dans l'évolution des prix (la détérioration des termes de l'échange est plus forte au départ) et des volumes : les importations complémentaires (pétrole et matières premières notamment) introduisent un facteur de rigidité tandis que les gains à l'exportation sont plus longs à obtenir. Dans tous les cas, *on aboutit à moyen terme à une amélioration en valeur de la balance commerciale.* La dévaluation apparaît ainsi comme un moyen d'atténuer la contrainte extérieure mais seulement à court-moyen terme. En contrepartie, les effets sur les prix intérieurs sont assez importants : au bout de cinq ans, pour une dévaluation de 10 %, le niveau des prix à la consommation est supérieur d'environ 4 % au niveau de référence ; l'accélération de l'inflation est *en moyenne un peu inférieure à un point par an.* Ceci résulte à la fois de la hausse du prix des produits importés, du relèvement des prix des produits manufacturés qui est rendu possible par l'atténuation de la concurrence des produits étrangers et des effets induits par la boucle prix-salaires.

Au total, *la marge de compétitivité donnée par la dévaluation disparaît* en grande partie au bout de cinq ans mais ce délai peut varier selon la rapidité des réactions de l'ensemble des prix et des salaires à la hausse initiale. Une dévaluation réussie est celle qui s'accompagne des mesures correctrices adéquates pour allonger ces délais.

Dans les deux modèles, la dévaluation entraîne une accélération de la croissance du PIB en volume, de l'ordre de 1 % par rapport au niveau de référence. L'augmentation des effectifs est importante : dans Metric, au bout de trois ans, ils sont supérieurs d'environ 120 000 personnes au niveau de référence.

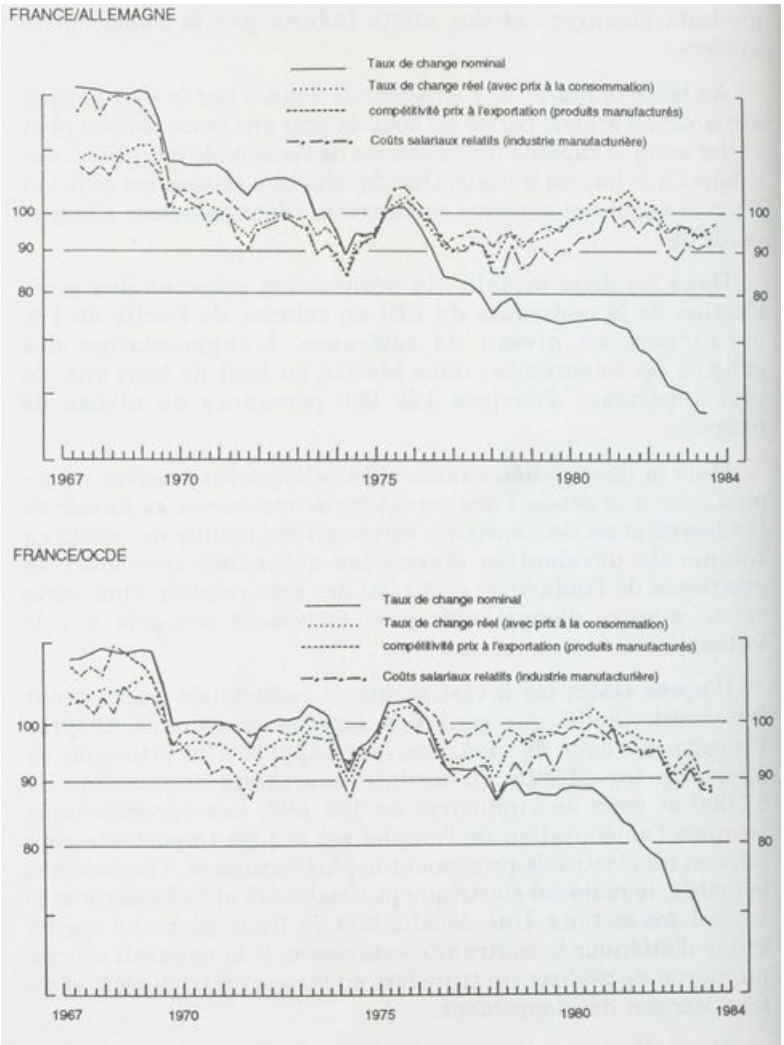
Mais la dévaluation exerce aussi *d'importants effets structurels car il se produit des transferts de ressources en faveur de l'industrie et au détriment des services.* Ceci résulte des effets en volume (la dévaluation élargit les débouchés intérieurs et extérieurs de l'industrie) et du jeu des prix relatifs (l'industrie est en mesure d'augmenter plus fortement ses prix que le tertiaire).

D'après DMS, les investissements industriels augmentent fortement, tandis que ceux des services diminuent. D'après Propage, au bout de cinq ans, par rapport à la situation de référence, les effectifs du tertiaire marchand augmentent de 51 000 et ceux de l'industrie de 167 000. Les secteurs dans lesquels l'amélioration de l'emploi est la plus importante sont ceux où les élasticités-prix jouent le plus fortement, l'automobile, le textile, le matériel

électrique professionnel et la fonderie et le travail des métaux. Une dévaluation du franc permet à moyen terme d'atténuer la contrainte extérieure. Elle apparaît comme un moyen de réaliser un transfert en faveur de l'industrie et de favoriser son développement.

Mais elle comporte des effets pervers si aucune politique correctrice n'est mise en place : elle est coûteuse à court terme ; elle accroît les tensions inflationnistes ; elle tend à spécialiser l'industrie dans les secteurs les plus sensibles à la compétitivité-prix, au détriment des secteurs s'appuyant sur une « compétitivité structurelle » (qualité des produits, efficacité des réseaux de commercialisation, domination technologique).

GRAPHIQUE 9.3. - *Taux de change et compétitivité-prix en France*
(Base 100 : moyenne 1963-1982)



Source : **OCDE.**

L'évolution de l'économie française de 1973 à 1977 confirme dans ces grandes lignes ces résultats. De 1969 à 1977, c'est une politique de dépréciation modérée du franc qui a été suivie : commencée dès 1969 avec la dévaluation du franc, *cette politique a permis de donner un « ballon d'oxygène » à l'industrie française* grâce au transfert réalisé en faveur du secteur exportateur à travers la dépréciation du franc. Ce transfert a aidé une industrie, dont les faiblesses structurelles étaient importantes, à se redéployer face à une concurrence internationale renforcée. La dévaluation modérée du franc a contribué à préserver un certain dynamisme des exportations en volume (tableau 9.16.). Les profits du secteur exportateur ont

été soutenus mais sans que cela ait été suffisant pour redresser le taux de marge de l'ensemble des entreprises (tableau 9.3.). La dépréciation monétaire a renforcé les tensions inflationnistes mais les facteurs internes de hausse de prix sont demeurés largement prédominants.

Au niveau des structures productives, les effets spontanés de cette politique ont été de spécialiser l'industrie française dans des produits relativement banalisés. Un des handicaps structurels de notre industrie s'est ainsi trouvé renforcé. L'exemple des biens d'équipement professionnels dont nous avons déjà parlé, est, de ce point de vue, très significatif : pour ces produits, un important excédent commercial a pu être dégagé vis-à-vis des pays de l'OPEP et des autres pays en voie de développement (le très fort accroissement des aides à l'exportation a également joué dans ce sens). Mais cet excédent reposait essentiellement sur des produits relativement banalisés (grands équipements industriels) tandis que le déficit en matière de biens d'équipement professionnels s'accroissait vis-à-vis des trois pays technologiquement dominants (Etats-Unis, Allemagne, Japon). Ce qui doit être critiqué, ce n'est donc pas tant la politique de change en elle-même qui était adaptée à l'état des structures industrielles françaises mais *l'absence de politique industrielle volontariste permettant* de limiter les tendances à l'extraversion et de compenser les effets spontanés d'une politique de dépréciation en terme de spécialisation internationale (effets dont l'industrie italienne donne un exemple frappant).

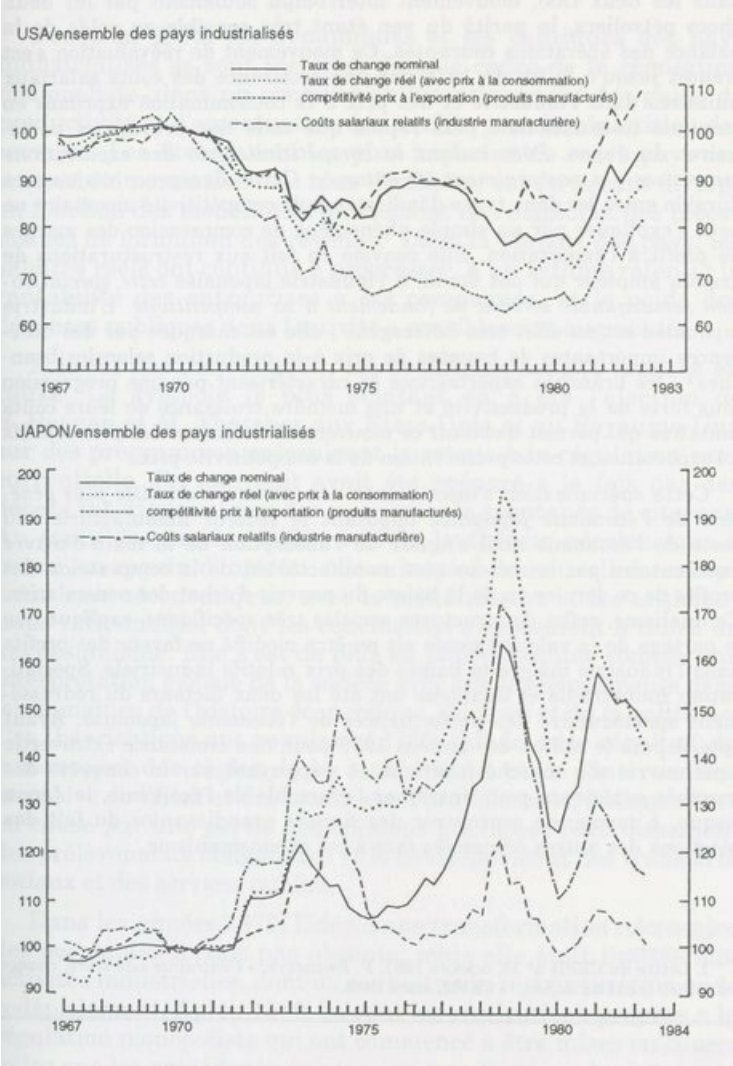
L'arrivée de R. Barre au gouvernement a marqué un changement en matière de politique de change d'abord progressif en 1977 puis beaucoup plus net à partir de 1978. En optant pour un franc surévalué, la politique de R. Barre visait en effet à contrecarrer les effets pervers de la politique de dépréciation et à contraindre les entreprises les plus compétitives à s'orienter vers des activités à plus fort contenu technologique. Mais en soumettant l'industrie française à une contrainte de change que, dans son ensemble, celle-ci n'était pas en mesure de supporter, cette politique a entraîné de 1978 à 1981 la disparition des maillons les plus faibles de l'appareil productif, l'aggravation de la destructuration de ce dernier et la pénétration accrue du marché intérieur. Cette pénétration a été d'autant plus importante que les entreprises ont compensé la compression de leurs marges à l'exportation par une plus forte hausse des prix intérieurs, entraînant ainsi une dégradation de la compétitivité-prix sur le marché intérieur.

Deux cas à part : les Etats-Unis et le Japon

Les Etats-Unis et le Japon constituent, du point de vue de la politique du change, deux cas à part, le premier en raison de la faible ouverture de leur économie et du statut de monnaie internationale du dollar qui permet aux Etats-Unis d'échapper à la contrainte monétaire, le second en raison de l'ampleur de la stratégie industrielle mise en œuvre qui a constitué le moyen privilégié de desserrement de la contrainte extérieure (graphique 9.4.).

Aux Etats-Unis, *la dépréciation massive du dollar* qui est intervenue à partir de 1971 (- 12 % en terme nominal et - 17 % en terme réel de 1971 à 1974) et qui s'est poursuivie d'une manière plus modérée jusqu'en 1979 (- 9 % en terme nominal et - 10 % en terme réel de 1974 à 1979), a été principalement *la sanction de l'érosion progressive des positions de l'industrie américaine* au cours des années 1960 et de la remise en cause de son hégémonie. Les comparaisons internationales de niveaux de prix[232] confirment, malgré leur difficulté, que l'on était passé d'une situation de surévaluation du dollar à un régime de sous-évaluation par rapport aux autres grandes monnaies qui s'est traduite par une baisse très marquée des coûts salariaux relatifs dans l'industrie manufacturière. Malgré la faible ouverture de l'économie américaine, cette dépréciation continue du dollar a eu des effets structurels importants. Elle a permis *une stabilisation des positions extérieures de l'industrie américaine* (tableau 9.16.) sans entraîner pour autant un rétablissement de l'équilibre de la balance commerciale. Mais elle a surtout autorisé une restauration des profits de l'industrie américaine[233] qui était la condition nécessaire à toute reprise de l'accumulation dans ce secteur. Nous avons déjà souligné que les Etats-Unis étaient le seul grand pays industrialisé où l'investissement manufacturier avait connu une certaine reprise de la croissance en volume de 1973 à 1980 (+ 5 % en taux annuel moyen au lieu d'une stagnation dans les autres pays).

GRAPHIQUE 9.4. - ***Taux de change et compétitivité-prix aux Etats-Unis et au Japon*** *(base 100 : 1970)*



Source : OCDE.

Au Japon, *le yen a connu à partir de 1971 un mouvement tendanciel de réévaluation* en termes nominal et réel (+ 55 % environ de 1971 à 1981 dans les deux cas), mouvement interrompu seulement par les deux chocs pétroliers, la parité du yen étant très sensible au solde de la balance des opérations courantes. Ce mouvement de réévaluation s'est traduit jusqu'à la fin de 1978 par une croissance des coûts salariaux unitaires dans l'industrie et des prix à la consommation exprimés en monnaie internationale plus rapide que celle des principaux partenaires du Japon. *Pour autant la compétitivité-prix des exportations japonaises n'a pas vraiment été entamée.* Cette divergence majeure et durable entre les deux types d'indicateurs de compétitivité monétaire ne peut s'expliquer par un simple phénomène de compression des marges de profit à l'exportation. Elle renvoie en fait aux restructurations de grande ampleur qui ont donné à l'industrie japonaise *cette spécialisation remarquable servant de fondement à sa compétitivité.* L'industrie japonaise est en effet très hétérogène ; elle est marquée par des différences importantes de hausses de prix à la production selon les branches[234] : les branches exportatrices se caractérisent par une progression plus forte de la productivité et une moindre croissance de leurs coûts unitaires qui permet d'obtenir ce mouvement de baisse des prix relatifs à l'exportation et cette préservation de la compétitivité-prix.

Cette spécialisation s'inscrit dans une *structure dualiste plus générale de l'économie japonaise* opposant le secteur manufacturier au reste de l'économie qu'il s'agisse de l'absorption de la main-d'œuvre excédentaire par le secteur non manufacturier, de la compression des profits de ce dernier ou de la baisse du pouvoir d'achat des non-salariés. Ce dualisme, reflet de structures sociales très spécifiques, explique que le partage de la valeur ajoutée ait pu être modifié en faveur des profits dans l'industrie malgré la baisse des prix relatifs industriels. Spécialisation industrielle et dualisme ont été les deux facteurs du redressement spectaculaire des performances de l'économie japonaise. Ayant opté depuis le milieu des années 1970 pour une croissance extravertie sans ouvrir son marché intérieur et s'appuyant sur la conquête des marchés extérieurs pour entraîner l'ensemble de l'économie, le Japon risque, à terme, de rencontrer des limites grandissantes du fait des réactions des autres économies face à cet expansionnisme.

*

Jusqu'en 1979, les dynamiques et les politiques des pays industrialisés se sont inscrites dans le cadre de la régulation monopoliste, dans un contexte de ralentissement des gains de productivité et d'accentuation des conflits pour la répartition des revenus. Les divergences les plus importantes entre pays ont surtout été nominales : les taux d'inflation ont fortement divergé en fonction des modalités d'ajustement de l'emploi et des mécanismes de formation des revenus. Dans la plupart des pays, les salaires réels ont continué a progresser, à un rythme ralenti ; la rentabilité des entreprises a été comprimée, et le poids des dépenses publiques dans l'activité a sensiblement augmenté.

A la fin des années 1970, ces évolutions ont été remises en cause. Le symbole le plus éclatant en a été l'élection de R. Reagan et M. Thatcher aux Etats-Unis et au Royaume-Uni, sur des programmes préconisant le retour à la régulation concurrentielle. Ce tournant avait été préparé a la fois par des débats théoriques et par des mouvements spontanés de citoyens. Au cours des années 1960 et 1970, la théorie néoclassique a connu un regain d'intérêt : elle a inspiré de nouvelles conceptions macroéconomiques, avec le monétarisme et les anticipations rationnelles, dont les conclusions s'opposaient a celles du keynésianisme. Elle s'est de plus en plus présentée comme une interprétation globale de la société avec ses développements dans les domaines de l'histoire économique, du droit et de la politique. Ces théorisations ont popularisé l'idée que la crise résultait du non-respect des règles de la concurrence, et de l'intervention excessive de l'Etat et des syndicats. Parallèlement, étaient mises en cause par une partie des opinions publiques l'accroissement des prélèvements obligatoires et le développement des transferts sociaux et des services publics.

Dans les années 1970, l'idée d'une transformation nécessaire des économies n'était pas absente, mais elle était limitée aux activités industrielles, dont on souhaitait la restructuration ou le redéploiement. Après 1980, ce sont les institutions propres a la régulation monopoliste qui ont commencé à être mises en cause, telles que les procédures de négociation collectives, les interventions de l'Etat dans la vie économique ou la validation de l'inflation par la politique monétaire. Ce changement des politiques économiques a constitué un tournant important de la crise.

Chapitre X

Des années 1970 aux années 1980 : des modèles nationaux contrastés

Les années 1970 ont été celles de l'approfondissement de la régulation monopoliste dans un contexte d'affaiblissement de l'accumulation intensive et de profondes perturbations des relations économiques internationales. Beaucoup de pays ont réagi au départ à la crise comme si elle devait être de courte durée, sans percevoir la nécessité de réaliser de profonds ajustements. La persistance d'une croissance ralentie, et l'aggravation des tensions consécutive au deuxième choc pétrolier ont convaincu les autorités et l'opinion que des transformations profondes devaient être mises en œuvre. En réaction contre le développement de la régulation monopoliste des décennies précédentes, la doctrine libérale a acquis une influence croissante, et est devenue la référence obligée des institutions internationales et de presque tous les gouvernements. Mais cette quasi-unanimité est en partie artificielle. Entre les références doctrinales et les actes, il peut exister des écarts plus ou moins importants selon les pays ; le mot d'ordre du « moins d'Etat » ne suffit pas à définir à lui seul une politique, notamment en matière de taux de change ou de déséquilibre tolérable de balance des paiements. Les Etats-Unis et le Royaume-Uni ont appliqué de façon persévérante et sans concession le programme libéral, en acceptant, comme prix à payer pour le bouleversement des institutions, de profonds déséquilibres macroéconomiques : déficits budgétaire et extérieur massifs pour le premier pays ; pour le second, croissance rapide du crédit et surchauffe, qui aboutissent à une forte récession en 1990 et 1991. Dans d'autres pays européens, le souci de stabilité a conduit les autorités à modérer le rythme de changement. Enfin, un même ensemble de transformations institutionnelles ne donne pas les même résultats quand il est appliqué à des pays ayant des structures productives différentes. Derrière la façade de l'unanimité libérale, ont en fait émergé des modèles contrastés de réponse à la crise, dont l'analyse sera présentée dans ce chapitre, en retenant comme exemples le Japon, les pays libéraux (au sens économique), Etats-Unis et Royaume-Uni, les modèles de l'économie sociale de marché et social-démocrates, R.F.A., Suède et Autriche, et enfin le social-libéralisme à la française.

Quelques données permettent une première comparaison des résultats obtenus par ces six pays (voir tableau 10.1). Pendant la première phase de la crise, entre 1973 et 1979, *l'économie japonaise* ne réalise pas des performances nettement supérieures à celles des autres pays : l'inflation est forte, la croissance de l'investissement faible, et les gains de productivité du travail équivalents à ceux de la France et de la R.F.A. C'est à partir de la fin des années 1970 que le modèle japonais affirme sa force : il n'est pratiquement pas touché par le deuxième choc pétrolier, comme le montrent les données relatives à la période 1979-1983, et au cours des années 1980, l'accumulation montre une grande vigueur, tandis que les hausses de prix sont les plus faibles de l'OCDE. Au contraire, la dynamique macroéconomique des Etats-Unis ne semble pas avoir été substantiellement modifiée entre les années 1970 et les années 1980, à l'exception du ralentissement de l'inflation. Le rythme de croissance de la production, de l'investissement et de l'emploi est resté presque le même à moyen terme, malgré des fluctuations conjoncturelles accusées. Le taux de chômage est, en

1989, proche de son niveau de 1973.

Dans les pays européens, l'accumulation du capital a été plus soutenue au cours des années 1980 que pendant la première phase de la crise ; mais par bien d'autres traits leurs expériences divergent. Un premier cas est présenté par *l'économie anglaise,* qui enregistre une accélération globale de sa croissance au cours des années 1980 ; mais cette expansion, mal maîtrisée, s'accompagne d'une reprise de l'inflation et surtout d'une forte dégradation du solde extérieur, ce qui oblige les autorités à pratiquer une politique monétaire très restrictive, et entraîne un fort recul de l'activité en 1990-1991. *La Suède* réalise pendant toute la durée de la crise, une médiocre performance en termes de croissance, mais elle obtient d'excellents résultats pour l'emploi. *La R.F.A.* et *la France* connaissent un nouveau ralentissement de leur croissance au cours des années 1980, malgré l'accélération de l'investissement et le ralentissement de l'inflation. La détérioration est très sensible en France pour la croissance et l'emploi ; comme la productivité du travail augmente plus rapidement que dans la moyenne de l'OCDE, l'emploi stagne, et la France *devient,* au cours des années 1980, l'un des pays de l'OCDE qui a le taux de chômage le plus élevé.

TABLEAU 10.1.
Performances de 6 pays

Taux de croissance annuels moyens	E.U.	Japon	R.F.A.	France	Roy.-Uni	Suède
Produit intérieur brut						
73-79	2,6	3,6	2,4	3,1	1,4	1,8
79-83	0,7	3,9	0,5	1,1	0,4	1,2
83-89	3,9	4,6	2,7	2,7	3,4	2,6
79-89	2,6	4,3	1,8	2	2,2	2
Investissement privé hors logement						
73-79	3,5	0,9	1,8	– 0,2	3	– 0,7
79-83	– 1,9	3,6	– 0,2	– 0,7	– 0,8	1,5
83-86	5,8	10,8	7,2	8,3	11,4	7,6
79-89	2,7	7,9	2,7	3	6,3	5,2
Productivité du travail (ensemble de l'économie)						
73-79	0,5	2,9	3	2,9	1,2	0,5
79-83	0,2	2,8	1,3	1,4	2	0,9
83-89	1,4	3,5	1,9	2,5	0,7	1,7
79-89	1,1	3,2	1,6	2	1,6	1,3
Emploi total						
73-79	2,5	0,7	– 0,6	0,2	0,2	1,3
79-83	0,5	1,1	– 0,8	– 0,3	– 1,6	0,3
83-89	2,5	1,1	0,8	0,2	2,1	0,9
79-89	1,7	1,1	0,2	0	0,6	0,7
Prix à la consommation						
73-79	7,5	9,4	4,7	10,4	15,6	10,4
79-83	7,2	4	4,9	11,7	10,2	11,1
83-89	3,7	1,2	1,5	4,2	4,9	6,3
79-89	5,1	2,3	2,9	7,2	7	8,2
Taux de chômage						
1973	4,8	1,3	0,8	2,7	3	2,5
1979	5,8	2,1	3,2	5,9	5	2,1
1983	9,5	2,6	7,7	8,3	12,4	3,5
1989	5,4	2,3	5,6	9,4	7,1	1,4

Source : **OCDE.**

1. LE JAPON : révolution technologique, exportations de marchandises et investissements extérieurs

Le Japon est le seul grand pays industrialisé dans lequel l'industrie manufacturière a continué à accroître sa part dans le PIB au cours de la crise. Au début des années 1970, il a subi un fort ralentissement de l'activité. Mais après le premier choc pétrolier, il est parvenu à stabiliser les conditions macroéconomiques de sa croissance ; de plus, sa part de marché mondial a recommencé à augmenter rapidement au cours des années 1980, grâce à la modernisation à marches forcées de son industrie. Ces succès ont été obtenus sans que soient mises en cause de façon radicale les régulations des années antérieures. Ces trois caractéristiques seront présentées et analysées successivement.

1.1. Le retour à une bonne configuration macroéconomique

Au début des années 1970, le Japon a connu un ralentissement de la croissance et une forte accélération de l'inflation. La productivité du capital, la part des profits dans la valeur ajoutée et le taux d'investissement, qui avaient augmenté au cours des années 1960, commencent à se dégrader en 1969 ; mais entre 1975 et 1979, ils enregistrent une stabilisation.

Au début des années 1970 *la crise du fordisme a durement touché l'économie japonaise.* Elle a été amplifiée par plusieurs particularités : la rareté des sols, qui limite la construction et amplifie les problèmes de nuisance, la réévaluation du yen entre 1971 et 1973, et *la spécialisation de l'industrie japonaise dans les biens de consommation de masse.* Le redressement s'amorce à partir de 1975, avec un ralentissement très prononcé de la croissance des salaires nominaux et des prix ; il se confirme avec la remontée du taux d'investissement à partir de 1978-1979. Le second choc pétrolier a été surmonté aisément, et une accélération de la croissance a été enregistrée ; elle a été favorisée par la dépréciation momentanée du yen en 1978-1979, l'appréciation du dollar au début des années 1980, et *renforcée par une politique budgétaire active,* qui porte, en 1978, le déficit de l'Etat à 6 % du PIB.

TABLEAU 10.2.
Japon, données sur la croissance
(taux annuels moyens, branches marchandes)

	60-68	68-73	73-79	79-86
PIB	11,1	10,3	3,6	4,5
Stock de capital	10,8	13,1	6,8	7,5
Capital par tête	9,0	12,0	6,0	6,9
Productivité du capital	0,3	– 2,8	– 3,2	– 3,0
Salaire réel	6,5	8,7	2,0	1,6
Productivité du travail (industrie)	9,0	10,4	5,0	6,3
Productivité du travail (services)	7.5	4,4	2,2	1,3

Source : OCDE, Comptes Nationaux.

La stabilisation s'est traduite d'abord par le ralentissement de l'inflation.

En 1975, il peut être rapproché de la politique restrictive mise en place en 1974, avec notamment un sévère encadrement du crédit ; mais entre 1975 et 1978, les politiques ont été expansives, avec une croissance soutenue de la monnaie et du crédit, un taux d'intérêt réel négatif et *des déficits budgétaires délibérément croissants ;* ce sont en fait les salaires qui expliquent la modération des hausses de prix.

TABLEAU 10.3.

L'inflation au Japon
(taux de croissance)

	1974	1975	1976	1977	1978
Prix du PIB	20,8	7,7	7,2	5,8	4,8
Salaire nominal	25,2	14,8	10,6	10,3	8,9
Encaisses nominales	9,5	14,5	13,8	10,7	12,2
Taux d'intérêt nominal	6,8	6,3	5,7	4,8	3,5
Déficit public en % du PIB	0,3	– 2,8	– 3,8	– 3,9	– 5,9
Prix du PIB des pays de l'OCDE	11,5	10,5	7,8	7,5	7,6

Source : OCDE.

Au Japon, l'évolution des salaires est traditionnellement sensible à la conjoncture, comme l'indiquent les ajustements suivants qui expliquent le taux de croissance du salaire nominal (W) par le taux de chômage (TCHO) et le taux de croissance des prix à la consommation (Pc), pour l'ensemble des branches marchandes :

1956 –1986 W = – 5,1 TCHO + 0,72 Pc + 15,8 R2 = 0,87 DW = 1,17
(– 6,7) (7,6) (9,5)

1956 –1974 W = – 4,2 TCHO + 0,73 Pc + 14,4 R2 = 0,87 DW = 1,19
(– 3,1) (7,4) (6,1)

1970 –1986 W = – 6,6 TCHO + 0,59 Pc + 19,5 R2 = 0,91 DW = 1,19
(– 5,3) (5,9) (6,3)

L'élasticité très élevée du salaire au taux de chômage est attestée par de nombreux autres travaux, notamment ceux de l'OCDE, qui insiste beaucoup sur la flexibilité des salaires japonais. Mais cette relation doit être interprétée avec précaution : elle n'est qu'une équation réduite qui traduit à la fois les particularités de la formation des salaires et celles des mécanismes d'ajustement du marché du travail. Une part importante des rémunérations est constituée de primes et d'heures supplémentaires, si bien qu'elles sont sensibles à l'évolution de l'activité ; ceci introduit un facteur de flexibilité au sein d'un système dans lequel les grandes entreprises assurent un emploi à vie à leur personnel. D'autre part les fluctuations de la production n'entraînent que des variations limitées du taux de chômage, car les grandes entreprises ne licencient jamais, et surtout parce que les taux d'activité des femmes, qui travaillent dans une forte proportion à temps partiel, s'ajustent à la demande de main-d'œuvre des entreprises. Une part importante de la modération salariale après le premier choc pétrolier s'explique par le ralentissement de l'activité et la dégradation des profits, à partir des régulations antérieures. Mais il est probable que l'équation de salaires a subi un déplacement au cours de la crise, avec notamment une diminution de l'indexation des salaires sur les prix, si bien que le deuxième choc pétrolier n'a pas entraîné d'accélération de l'inflation.

La croissance est restée intensive, puisque la progression du stock de capital et le rythme de substitution du capital au travail sont restés relativement élevés. Mais *les résultats ont été très différenciés* selon les secteurs : dans l'industrie, la progression de la productivité du travail est restée soutenue, et *la productivité du capital s'est redressée*, phénomène que l'on observe moins dans les autres pays de l'OCDE. Mais dans les services, l'efficacité de l'accumulation s'est fortement dégradée : la faiblesse des gains de productivité du travail laisse penser que, comme aux Etats-Unis, *ils ont joué un rôle de refuge sur le marché du travail.*

Cependant, au moins jusqu'en 1985 ; le Japon s'est écarté de la logique du fordisme, puisque la croissance a été principalement liée à la demande extérieure, alors qu'avant la

crise, la demande intérieure jouait un rôle crucial. *Mais avec l'appréciation de 40 % de la parité effective du yen entre 1985 et 1987, cette dynamique extravertie a été partiellement remise en cause.* Le Japon a relancé sa demande intérieure par une politique budgétaire expansive, et a profité de l'appréciation du yen pour accroître ses investissements directs extérieurs.

TABLEAU 10.4.
Les composantes *de la* ***demande***
(taux de croissance annuels moyens)

	60-68	68-73	73-79	79-84	84-88
Consommation privée	9,0	8,2	3,9	2,5	3,7
Investissements totaux	14,8	12,3	1,5	1,7	8,6
Exportations	14,7	12,3	8,9	11,3	2,4
Importations	13,8	14,8	3,5	0,1	7,8

Source : OCDE.

1.2. Les succès du secteur exportateur

La mutation de l'industrie japonaise a été rapide et elle a permis d'améliorer sa spécialisation internationale. Les capacités de production des secteurs qui étaient condamnés (métallurgie lourde, chimie de base, chantiers navals, textile), notamment à cause du coût de l'énergie ou de la concurrence des NPI, ont continué à progresser dans les premières années de la crise, ce qui a nécessité la mise en place d'une politique d'ajustement. La Diète a voté en 1977 et 1978 *des lois prévoyant la mise en place de cartels de récession,* que le ministère du commerce extérieur et de la technologie (MITI) était chargé de mettre en place en négociant avec les entreprises concernées et les syndicats de salariés. Les réductions de capacité ont été programmées branche par branche, réparties entre les entreprises, et accompagnées d'aides financières. Ce dispositif a donné amplement satisfaction, et a été reconduit en 1983 par la Diète dans sa nouvelle loi « d'amélioration des structures sectorielles ».

Le développement des industries électroniques au cours de la crise a pu être réalisé à partir des positions acquises dans les produits grands publics : au cours des années 1950 et 1960, la production japonaise de radios et de téléviseurs avait pu croître rapidement grâce à l'imitation des technologies étrangères et à la protection du marché intérieur par des tarifs prohibitifs et des contingents. Avec le ralentissement de la consommation de masse, ces industries sont entrées en crise et ont dû diversifier leur production vers l'amont. Comme dans les autres pays industrialisés, les autorités ont accordé des aides importantes pour la recherche et le développement des nouvelles technologies, et ont réservé les commandes publiques aux entreprises nationales. Mais les entreprises japonaises ont également su partager entre elles les efforts de recherche, tout en maintenant la concurrence pour la production et la commercialisation. De plus, les autorités ont pris rapidement conscience des mutations nécessaires, et ont su coordonner les différents moyens d'intervention dont elles disposaient.

Mais les succès de l'industrie japonaise ne peuvent pas être expliqués uniquement par l'aptitude à s'adapter aux tendance de la demande, à l'efficacité des régulations étatiques et à l'aptitude à organiser la concurrence, comme le montrent les résultats obtenus par l'automobile : dans ce secteur, le Japon ne dispose pas de véritables avantages naturels ou historiques, puisque la rareté du sol limite le marché intérieur. Les entreprises ont cependant été capables d'améliorer l'efficacité de l'organisation du travail, y compris dans les dernières années, alors que dans beaucoup d'autres pays, ce secteur connaissait des difficultés importantes d'organisation du travail. D'une part, un effort massif de rationalisation a été

réalisé, *en utilisant les progrès réalisés par le secteur de l'électronique.* D'autre part, *les entreprises japonaises ont mis en œuvre de nouvelles formes de mobilisation et de gestion de la main-d'œuvre, à partir de principes différents de ceux qui étaient à la base du taylorisme.* L'expérience réalisée par la General Motors, confrontée sur le marché américain à la concurrence japonaise, est instructive : elle a décidé d'une part de construire une usine entièrement automatisée dans le Michigan, et d'autre part de confier à Toyota la modernisation d'une usine californienne ; l'usine conjointe avec Toyota s'est avérée être plus performante que l'établissement automatisé[235]. Les principales économies résultaient du contrôle de la qualité, des approvisionnement, et du faible taux d'absentéisme.

Le taylorisme impliquait une hiérarchie stricte et la séparation complète des tâches de conception et d'exécution. Selon les principes du « toyotisme », l'ensemble du personnel est recruté avec un niveau de formation générale relativement élevé. Les emplois ne sont pas définis de façon rigide, et les personnels sont amenés à changer assez fréquemment de fonctions, ce qui facilite la circulation des informations. Les processus de production sont gérés selon une procédure de coordination horizontale[236], par transmission directe des informations et des commandes entre ateliers. La rigidité de l'emploi à vie est compensée par une grande flexibilité interne à l'entreprise (et par les relations avec les sous-traitants), et par un avancement de grades différencié. Le système des stocks zéro implique que les cadences de production s'adaptent instantanément à l'état de la demande, et que les horaires de travail journaliers ou hebdomadaires soient modulés en fonction des besoins de l'entreprise. Les processus de production ne sont plus programmés de façon rigide, et les équipes de travail doivent faire un effort d'adaptation perpétuel, ce qui implique qu'elles disposent d'une marge d'autonomie. Ce système, qui tire parti des compétences et de l'initiative des personnels, peut fonctionner sans contradictions insurmontables parce que les travailleurs, notamment grâce à l'emploi à vie, se sentent intégrés à l'entreprise. Il a pour contrepartie que l'intensité et la durée du travail sont élevées. Il est plus performant que le fordisme quand la demande est instable et diversifiée. Ce nouveau système de production, mis au point par les usines Toyota vers la fin des années 1960, s'est avéré plus performant que le fordisme au cours de la crise, quand la stabilité de la croissance et l'homogénéité de la demande ont été mises en cause.

Bien qu'en niveau, la productivité de l'industrie japonaise ait rattrapé celles des Etats-Unis dans les branches les plus modernes, elle a continué à enregistrer une croissance élevée : ce paradoxe ne peut s'expliquer que par la transformation rapide des processus de production grâce aux progrès réalisés dans l'informatique et l'électronique et à la mise en œuvre de nouvelles formes d'organisation du travail.

1.3. La stabilité des procédures de régulation publiques et salariales

La rapidité des mutations technologiques et industrielles forme un contraste avec la stabilité des institutions et des procédures de régulation. Il n'y a pas eu de véritables révolution libérale au Japon, ni même de débat important sur l'organisation de l'économie, et une partie de ses succès sont liés à l'organisation de cartels et à l'intervention de l'Etat dans les choix industriels.

Sur le marché du travail, les procédures n'ont été que faiblement infléchies : le ralentissement de la progression des salaires a été obtenu par une moindre indexation des salaires sur les prix et les gains de productivité. Il s'inscrit dans la tradition de flexibilité des rémunérations, qui est le pendant de la rigidité des emplois ; de plus ces inflexions ne sont peut-être que transitoires, et liées à la dégradation des termes de l'échange consécutive aux deux chocs pétroliers. D'autre part, le système de l'emploi à vie n'a pas été remis en cause ; du fait de la baisse de la part de l'industrie manufacturière dans l'emploi total, sont importance s'est légèrement réduite. Mais il reste l'un des principaux fondements de

l'activité des grandes entreprises.

La remise en cause des interventions de l'Etat est restée limitée. Alors que les réglementations sont nombreuses, les seules qui ont été profondément modifiées sont celles qui cloisonnaient les marchés des transports aériens et des télécommunications. Trois entreprises seulement ont été privatisées : Japan Air Lines, qui est l'une des trois compagnies aériennes, la compagnie des téléphones (mais l'Etat conserve une minorité de blocage), et la société des tabacs et du sel (!), qui est la plus petite des entreprises publiques. Les évolutions ont été beaucoup plus modérées qu'aux Etats-Unis et qu'au Royaume-Uni.

Le domaine qui a connu le plus d'ajustements structurels est le secteur financier. Les évolutions ont été la conséquence des modifications du régime de croissance, et surtout du rôle joué par le Japon dans l'économie mondiale, plus que de la volonté délibérée de réaliser une révolution financière. Jusqu'en 1973, le système financier japonais était à la fois très cloisonné et fortement réglementé. Les trois principaux circuits étaient celui des banques de crédit, souvent intégrées aux grandes entreprises, celui des 12 principales banques de dépôt d'envergure nationale, spécialisées dans les crédits à court et moyen terme, et celui des intermédiaires financiers publics, qui transformaient l'épargne postale des ménages, très abondante. Ce système était étroitement contrôlé par la Banque Centrale, à l'aide d'un dispositif d'encadrement du crédit et d'une régulation quantitative des refinancements. Il était renforcé par le contrôle des changes qui limitait les placements à l'étranger, afin d'assurer le financement de la croissance interne, et qui décourageait les entrées de capitaux étrangers, afin de préserver l'autonomie du système productif. Les marchés monétaires et financiers jouaient un rôle marginal. Ce système avait permis d'assurer un financement prioritaire et à faible coût des entreprises industrielles.

Avec la crise, le taux d'investissement des entreprises a diminué, si bien qu'elles ont pu procéder à un désendettement massif ; en revanche, le taux d'épargne des ménages a légèrement augmenté. Les banques ont été conduites à chercher de nouveaux débouchés, et ont obtenu un assouplissement des réglementations, qui leur ont permis de développer les opérations sur titres, et les crédits internationaux.

D'autre part, le rapide développement de la dette publique dans les années 1970, a permis de créer un véritable marché secondaire des obligations. Progressivement, le rôle des marchés monétaires et financiers s'est accru. Cependant, les taux sont restés assez largement contrôlés par la Banque Centrale, par le biais de la réglementation de la rémunération des dépôts. *L'accroissement de la puissance internationale du Japon a remis en cause l'isolement du système financier.* Au cours des années 1980, le contrôle des changes a été assoupli, et les autorités ont renoncé à l'utiliser systématiquement pour influencer le cours du yen. Sous la pression des Etats-Unis, les investissements extérieurs ont été libéralisés, ce qui a conduit à un développement rapide du marché de l'euro-yen. Les autorités japonaises ont fait, dans le domaine de la circulation des capitaux, de larges concessions afin de limiter les réactions protectionnistes des autres pays. Mais cette évolution correspondait aussi à la dynamique de l'économie japonaise : même si globalement, le taux d'exportation japonais n'est pas très élevé, plusieurs branches industrielles décisives dépendent largement des débouchés extérieurs, ce qui, dans un contexte de croissance mondiale ralentie, implique des exportations croissantes de capitaux, pour que les pays clients puissent compenser leur déficit extérieur.

Ces dernières années, le Japon ne s'est pas contenté de placer à l'extérieur ses excédents courants, comme l'indique le tableau 10.5. En 1987, les entrées de capitaux à court terme ont représenté une ressource équivalente au solde courant. Ce mouvement ne résultait pas seulement de mouvements spéculatifs favorables au yen, mais aussi de la volonté des agents financiers de se couvrir contre les risques de change, et de l'expansion rapide, à l'échelle internationale, des activités de transformation des banques japonaises. Celles-ci ont

aujourd'hui un stock de créances internationales qui dépasse largement celui des banques américaines. La montée de la compétitivité industrielle implique celle de la puissance financière internationale : le modèle japonais présente des analogies avec le modèle anglais du XIXe siècle.

TABLEAU 10.5.
Balance des paiements
(milliards de DTS)

	1981	1983	1987
Solde courant	4,3	34,3	67,2
dont revenus des investissements	– 0,6	4,1	12,9
Capitaux à long terme	– 5,6	– 49	– 103,8
dont investissements de portefeuille	6,4	– 23,6	– 70,8
investissements directs	– 4	– 5,8	– 14,1
Capitaux privés à court terme	4	13,1	68,7

Source : FMI.

Ce type de croissance extravertie a pour limite l'aggravation des déséquilibres internationaux, puisque les excédents courants du Japon ont pour contrepartie les déficits des autres pays, surtout des Etats-Unis, qui disposent de moyens de pression importants. A la demande de ce dernier, les Banques Centrales sont parvenues à inverser, en 1985, la tendance à la hausse du dollar. De plus, les autorités japonaises ont cherché récemment à réduire l'excédent extérieur, en adoptant un plan de relance budgétaire, et en ouvrant leur marché intérieur, ce qui a profité essentiellement aux NPI d'Asie. L'appréciation considérable du yen entre 1985 et 1987 a freiné sensiblement le volume des exportations de marchandises, tandis que le volume des importations connaissait une forte accélération. L'expansion de la demande intérieure japonaise a contribué à réduire les déséquilibres internationaux.

Parmi les pays industrialisés, le Japon est certainement celui qui a su trouver les réponses les plus efficaces à la crise. Cependant, sa dynamique entraine des tensions croissantes[237]. La hausse du yen, conséquence des excédents extérieurs, a conduit les entreprises à exiger des gains de productivité considérables pour préserver leur compétitivité, et a suscité un mécontentement croissant des salariés. La croissance bute aussi sur le manque de main-d'œuvre : l'accroissement de la population active est limitée par la faiblesse de l'immigration et le rôle traditionnel de la femme ; le suremploi peut inciter les salariés qualifiés à changer d'entreprises, ce qui remettrait en cause le principe de l'emploi à vie. D'une manière générale, la montée de l'individualisme, qui est perceptible aussi au Japon, pourrait mettre en cause la cohésion de son modèle. Enfin, les réformes du système financier ont entrainé une vague de spéculations financée par le crédit ; à plus long terme, elles pourraient affaiblir les liens entre la finance et l'industrie.

Le Japon exerce une forte pression concurrentielle sur les autres pays, si bien que ces derniers cherchent à imiter ses méthodes pour rester compétitifs. Mais une imitation partielle reste inopérante : il ne suffit pas de recruter des ouvriers qualifiés, d'adopter la méthode des « stocks zéro », ou de créer des cercles de qualité pour obtenir des résultats équivalents. L'industrie japonaise parvient à mobiliser son personnel en lui offrant des contreparties : emploi à vie, avancement selon l'ancienneté, systèmes de décisions décentralisés.

2. LES EXPÉRIENCES LIBÉRALES : ETATS-UNIS ET ROYAUME-UNI

2.1. Les Etats-Unis : vers un nouveau régime de croissance ?

Les Etats-Unis ont été le premier grand pays à être touché par la crise du fordisme, dès la deuxième moitié des années 1960. Les difficultés se sont poursuivies au cours des années 1970 ; mais après 1982, ils ont obtenu des résultats contrastés : reprise d'une longueur exceptionnelle, ralentissement notable de l'inflation, retour au plein emploi, dans lesquels la montée de la dette de l'Etat et l'apparition d'un déficit commercial considérable ont joué un rôle important. Au-delà des péripéties conjoncturelles, il convient d'examiner si les Etats-Unis sont parvenus à mettre en place un nouveau régime de croissance, en faisant le bilan des évolutions à long terme, des transformations institutionnelles et des politiques économiques.

2.1.1. Une nouvelle forme de croissance extensive

Le fait le plus saillant est que la croissance de la production repose plus sur celle de l'emploi que sur celle de la productivité du travail. Le ralentissement des gains de productivité a été transitoire dans l'industrie. Le facteur principal du passage à la croissance extensive a été *la quasi-disparition des gains de productivité dans les services.* Ce phénomène se manifeste dans la plupart des autres pays de l'OCDE, mais de façon moins importante et seulement depuis 1980. Les services représentent aux Etats-Unis plus des deux tiers de la production et de l'emploi, et la croissance de leur valeur ajoutée a été un peu plus forte que celle de l'industrie depuis 1973.

La dynamique des services est moins liée à celle de l'industrie manufacturière que ne le suggèrent les auteurs qui analysent l'expansion du tertiaire comme résultant de l'externalisation d'une partie des activités des entreprises manufacturières : l'analyse des tableaux d'échanges intersectoriels montre que ce ne sont pas les secteurs manufacturiers qui sont les plus grands consommateurs de services, mais les activités tertiaires elles-mêmes, banques, assurances, administrations publiques, et le secteur des services aux entreprises. De plus, les produits industriels sont en grande partie composés de biens d'équipement pour les entreprises et les ménages, dont la demande est sensible à la conjoncture, et qui ont été très touchés par la crise du fordisme. Au contraire, une partie des services a continué à bénéficier d'une demande ascendante : la complexification des relations contractuelles, le bouleversement des normes de gestion et l'internationalisation de la production et des échanges suscitent des besoins croissants d'informations et d'expertises. De plus, le secteur tertiaire a un potentiel d'innovations qu'il ne faut pas sous-estimer.

TABLEAU 10.6.
Production et productivité du travail
(taux de croissance annuels moyens)

	1960-1968	1968-1973	1973-1979	1979-1986
PIB	4,5	3,2	2,4	2,4
Productivité par tête	2,6	1,0	0,2	0,9
Capital par tête	2,4	2,5	1,3	1,9
Salaire réel	2,3	2,1	0,5	0,7
Productivité par tête				
industrie	3,2	3,5	0,9	3,3
services	2,3	0,6	0,0	0,4

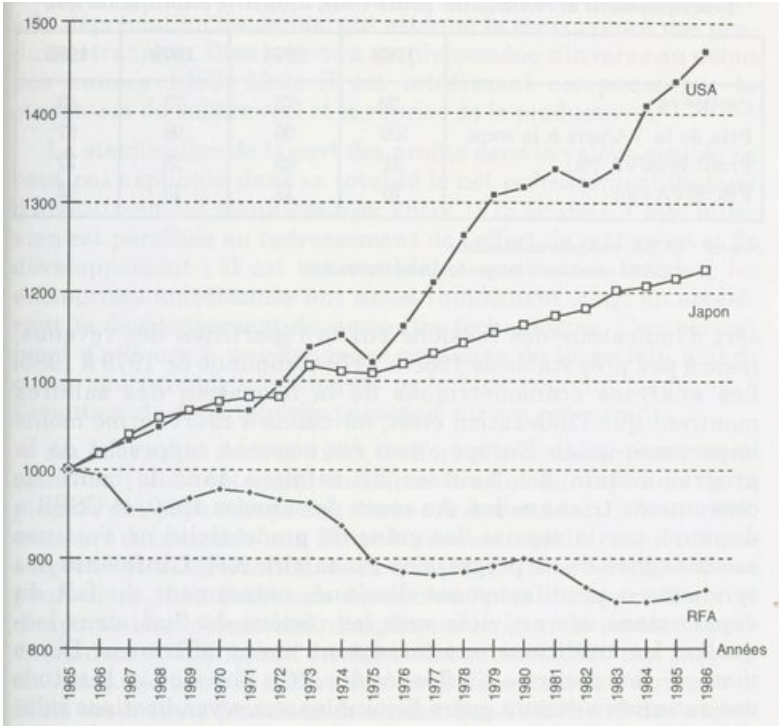
La croissance de l'emploi a bénéficié de l'expansion de la valeur ajoutée, mais surtout de la faiblesse des gains de productivité. Ceux-ci sont très variables, avec des écarts considérables entre par exemple les transports et les commerces. Mais pour l'ensemble du tertiaire, ils restent limités, malgré la diffusion rapide des processus informatiques. Quoique

moins accentuée, la faiblesse des gains de productivité du tertiaire s'observe aussi dans les autres pays. Une partie des activités consiste en travaux à façon, qu'il est difficile de standardiser. Beaucoup ne sont soumis qu'à une concurrence locale, et utilisent des équipements peu spécialisés[238] : l'incitation à économiser le travail est plus limitée que dans l'industrie. *Les services sont moins soumis à des normes techniques et économiques contraignantes pour l'utilisation de la main-d'œuvre,* si bien que l'on peut observer pour une même activité des niveaux de productivité différenciés selon le type d'entreprise et la localisation. Cette souplesse suggère que l'emploi tertiaire est assez sensible aux conditions locales du marché du travail.

Les comparaisons internationales montrent que le tertiaire américain a une plus grande propension à utiliser de la main-d'œuvre que le tertiaire européen, même si on tient compte des incertitudes statistiques sur le volume des services. Aux Etats-Unis, même pendant l'essor du fordisme, il existait une opposition entre les grandes entreprises, surtout industrielles, dans lesquelles dominait une régulation monopoliste des salaires, alors que cette régulation était restée concurrentielle dans les petites entreprises de services, dont la main-d'œuvre était peu syndiquée. A partir des années 1970, la montée du chômage et de l'inflation ont accru les écarts de salaires réels entre secteurs. *La baisse du coût réel de la main-d'œuvre à contribué à l'expansion de l'emploi tertiaire,* comme le suggèrent l'estimation des équations d'emploi, notamment celles de A. Galibert et J. Le Dem[239]. Dans les pays européens, les salaires ont pris, au cours des années 1970, une avance sur le rythme tendanciel de productivité, si bien que les entreprises ont cherché à maintenir un rythme élevé de substitution du capital au travail ; les trends de l'emploi ont fortement divergé des deux côtés de l'Atlantique (voir graphique 10.1.). Par ailleurs, les écarts de salaires se sont accrus aux Etats-Unis, si bien que le coût réel de la main-d'œuvre non qualifiée a sensiblement diminué : le tertiaire a largement joué un rôle d'éponge dans la crise. De plus, la forte hausse des taux d'activité féminins a accru la demande de services rendus aux ménages, par substitution au travail domestique.

La qualité des emplois créés a fait l'objet de nombreuses discussions ; elle est difficile à évaluer directement. D'après l'OCDE[240], les professions libérales, ingénieurs et cadres ont représenté près de 50 % des créations d'emplois entre 1972 et 1982. Les données sectorielles montrent qu'en valeur absolue, ce sont les commerces qui ont été le plus créateurs d'emplois, mais qu'en taux de croissance, ce sont les services financiers et les services rendus aux entreprises. Il est probable que la part des emplois qualifiés a augmenté aux Etats-Unis comme en Europe. Mais aux Etats-Unis, le nombre d'emplois non qualifiés a progressé, alors qu'il régressait en Europe. Aux Etats-Unis, la persistance d'une immigration importante et les défaillances du système éducatif pour la formation de personnels intermédiaires ont entraîné une progression soutenue du potentiel de main-d'œuvre non qualifiée, qui a été absorbé assez largement par le tertiaire, grâce à la baisse des salaires réels.

GRAPHIQUE 10.1. - *Emploi (hors administrations)* *1000 en 1965*



2.1.2. Les paradoxes de l'industrie américaine

Par rapport aux conceptions les plus courantes de la dynamique industrielle, l'industrie américaine a connu deux évolutions surprenantes : d'une part, malgré l'érosion de la rentabilité, le taux d'accumulation a augmenté à partir de 1975, si bien qu'il est aussi élevé au cours des années 1980 qu'au cours des années 1960 ; d'autre part, bien que le taux d'investissement industriel ait chuté dans les autres pays de l'OCDE, les Etats-Unis ont continué à perdre des parts de marché mondial.

La chute de la rentabilité commence au milieu des années 1960, mais elle s'interrompt en 1974, du moins en termes de part des profits dans la valeur ajoutée (voir tableau 10.7.). La dégradation n'est pas imputable à une poussée des salaires, mais à la baisse du prix relatif des produits manufacturés. En revanche, le rapport du salaire réel à la productivité (CSSR), qui sert d'indicateur des tensions sur la répartition des revenus, reste à peu près stable de 1968 à 1979 et diminue de 1979 à 1985. Les analyses économétriques de la formation des salaires montrent que l'indexation était, au moins à court terme moins importante qu'en Europe ; ceci est souvent rapproché de la programmation des hausses de salaires dans le cadre de conventions triannuelles. Au cours des années 1980, le CSSR a diminué, car la reprise des gains de productivité ne s'est pas accompagnée d'une progression du salaire réel. L'influence des syndicats a manifestement diminué, notamment du fait du déplacement des activités vers les régions du Sud, dans lesquelles les traditions ouvrières sont moins affirmées. D'une manière plus générale, l'influence des idées libérales, et l'attitude des autorités n'étaient guère favorables aux revendications salariales. Même dans les entreprises où ils étaient restés influents, les syndicats ont dû consentir d'importantes concessions. Cependant, les tests économétriques restent ambigus : ils indiquent bien qu'il y a eu un ralentissement des hausses de salaires par rapport aux tendances passées, mais sans permettre de dire avec certitude si elle résulte d'un affaiblissement momentané des trends exogènes, ou d'une modification des paramètres d'élasticité au chômage et aux prix[241].

TABLEAU 10.7.
Investissement et rentabilité Etats-Unis, industrie manufacturière

	1968	1974	1979	1985
CSSR* (%)	74	73	73	63
Prix de la VA/prix à la cons.	106	96	98	87
Profit brut/VA (%)	31	25	25	27
FBCF/VA (%)	10	11	13	12

* CSSR = salaire réel/productivité du travail.

Source : OCDE, comptes nationaux.

L'évolution du prix relatif de la valeur ajoutée industrielle par rapport aux prix à la consommation a joué un rôle important dans l'évolution de la rentabilité. Au début des années 1970, il diminue, d'abord à cause de la poussée des coûts et des prix dans les services, puis sous l'effet des violentes hausses des prix des produits de base ; mais entre 1974 et 1980, il se stabilise grâce à la dépréciation du dollar, qui atténue la concurrence des produits étrangers. Bien entendu, ce phénomène s'inverse au début des années 1980. Mais il est totalement compensé par la stagnation du salaire réel et la reprise de la productivité.

La stabilisation de la part des profits dans la valeur ajoutée ne peut pas expliquer dans sa totalité le net redressement du taux d'investissement manufacturier entre 1975 et 1981. Cette inflexion est parallèle au redressement de l'effort de recherche et de développement ; il est vraisemblable que face à la crise, les entreprises américaines ont assez rapidement réagi en accélérant le développement de nouvelles technologies. Ceci correspond d'ailleurs à une tendance ancienne de la société américaine, qui privilégie le progrès technique pour lui-même, et à l'avantage de départ qu'elle possédait sur ses concurrents.

Au cours des années 1960, l'effort d'investissement américain avait été nettement inférieur à celui du Japon et de la plupart des pays européens. Au cours des années 1970 et 1980, cet écart défavorable aux Etats-Unis s'est réduit, ce qui n'a pas empêché la détérioration de la compétitivité américaine de se poursuivre. Les fonctions économétriques d'importations et d'exportations permettent d'expliquer en grande partie l'apparition d'un déficit massif au début des années 1980 par l'appréciation du dollar et le différentiel de croissance avec l'étranger[242]. Mais ces mêmes fonctions montrent que l'élasticité des exportations par rapport au revenu étranger est faible et inférieure à celle de la plupart des autres pays industrialisés, alors que l'élasticité des importations par rapport au revenu intérieur est élevée ; ces caractéristiques se sont avérées être stables depuis les années 1950. *Ceci implique que l'équilibre extérieur ne peut se maintenir que si la croissance américaine est inférieure à celle de ses partenaires commerciaux, ou quand le dollar se déprécie de façon tendancielle.* Avant la crise, la première condition a été réalisée, car le niveau de développement des Etats-Unis était beaucoup plus élevé que celui de l'Europe et du Japon, qui ont connu un processus de rattrapage et une croissance plus forte. La baisse de la part de marché américaine peut être considérée comme ayant contribué au processus de rééquilibrage de l'économie mondiale. Mais depuis, les niveaux de développement et les taux de croissance se sont rapprochés, sans qu'il soit mis fin au processus de dégradation de la position américaine, qui a surtout affecté les produits manufacturés à contenu faible ou moyen en technologie.

L'industrie américaine a bénéficié dans les années récentes de conditions macroéconomiques relativement favorables, avec une demande interne un peu plus soutenue que dans les autres pays, et des salaires réels en stagnation. De plus, bien que les Etats-Unis se réfèrent constamment aux principales du libéralisme, leur industrie n'en a pas moins bénéficié d'un soutien important des finances publiques, grâce aux commandes militaires et aux aides à la recherche[243]. Dans les années 1950 et 1960, le développement des investissements américains à l'étranger avait pu contribuer à affaiblir la compétitivité des

unités implantées sur le territoire national. Mais à partir de 1970 environ, l'investissement étranger aux Etats-Unis a progressé rapidement, si bien qu'au cours des années 1980, les Etats-Unis ont bénéficié d'entrées nettes au titre des investissements directs.

Des facteurs géographiques ont sans doute contribué au déclin, puisque le déficit américain résulte surtout des échanges avec les pays du Pacifique. Le Japon et les NPI d'Asie sont plus proches du marché américain que du marché européen ; de plus, les Etats-Unis constituent un grand marché qui permet d'économiser les efforts d'implantation ; les pays européens, avec la diversité de leurs langues, de leurs habitudes de consommation et de leurs normes, ont constitué jusqu'ici des marchés partiellement cloisonnés, qu'il était plus coûteux de pénétrer. A l'inverse, le Japon et les NPI d'Asie pratiquent un protectionnisme discret, mais efficace. Ce sont surtout les biens de consommation qui ont souffert de la pénétration du marché intérieur par des produits en provenance d'Asie, ce qui peut être rapproché des différences de coûts salariaux. Mais l'érosion des positions américaines dans des produits de haute technologie comme les composants électroniques, et le maintien des positions japonaises malgré l'appréciation du yen, montrent les limites de ces explications.

Opposée au modèle industriel japonais, l'industrie américaine s'est révélée beaucoup moins performante. Parmi les nombreuses différences entre ces deux types d'organisation, plusieurs méritent d'être soulignées. Dans les grandes entreprises, la gestion de la main-d'œuvre procède de principes opposés. Aux Etats-Unis, les entreprises ne parviennent pas à mobiliser suffisamment leur personnel : la rotation du personnel est élevée ; la rémunération réelle stagne depuis la fin des années 1960 ; la qualification des ouvriers reste faible. La pression des marchés financiers sur le secteur manufacturier, qui se traduit par l'instabilité potentielle ou réelle des directions, limite l'horizon de leurs décisions. Le goût de la performance technologique pour elle-même conduit les entreprises à se concentrer sur les petites séries de haut de gamme, et à négliger les économies qui pourraient être réalisées en fournissant des produits plus simples sur grande échelle.

Ces constats montrent les limites du régime de croissance extensive et tertiaire qu'ont adopté les Etats-Unis, car son émergence s'est faite en partie au détriment du secteur manufacturier, surtout des branches qui étaient liées à l'essor de la consommation de masse, dont les produits constituent encore une part importante des échanges internationaux. Les secteurs de la « high tech » et des finances ont attiré les personnels les plus qualifiés. L'accroissement des écarts de revenu a limité la progression de la consommation de masse. Les branches manufacturières traditionnelles ont été socialement dévalorisées avec l'émergence d'un nouveau régime de croissance. La progression des services et des activités à haute technologie à entretenu la croissance interne, mais elle n'a pas compensé, en ce qui concerne les échanges extérieurs, les pertes enregistrées sur les biens intermédiaires et les biens de consommation.

2.1.3. Le redéploiement de l'intervention étatique

Les politiques économiques de R. Reagan et M. Thatcher ont été des laboratoires du libéralisme. Mais au moins dans le cas américain, le terme de « libéral » ne doit pas être pris au pied de la lettre : le poids des dépenses publiques dans le PIB a continué à progresser, et le déficit budgétaire a joué un rôle essentiel dans le réamorçage de la croissance ; de plus, l'intervention de la Banque Centrale, en octobre 1987, a probablement évité le cataclysme qu'aurait pu déclencher la multiplication des innovations financières et la spéculation boursière. La régulation étatique a continué de jouer un rôle important, mais elle a subi des inflexions notables, qui ont participé à l'émergence d'un nouveau régime de croissance.

La politique budgétaire était la pièce maîtresse de la « reaganomics ». Le projet initial était de réduire les impôts tout en maintenant l'équilibre. Les origines de la dérive sont retracées dans le tableau 10.8. Dans les deux premières années, ce sont en fait les effets automatiques

qui l'ont emporté : d'une part, le ralentissement de l'inflation et la récession ont limité les recettes automatiques (les tranches d'imposition n'étaient pas indexées sur les prix) ; d'autre part, les dépenses automatiques ont fortement progressé à cause des taux d'intérêt et des engagements pris antérieurement. La politique de l'offre a été mise en œuvre dans un contexte initial défavorable. En 1984 et 1985, le déficit a surtout résulté des décisions des autorités. Les réductions d'impôts ont été le facteur le plus important ; de 1981 à 1985, le déficit a surtout résulté des décisions des autorités. Les réductions d'impôts ont été le facteur le plus important ; de 1981 à 1985, elles ont bénéficié aux entreprises, avec les allégements destinés à encourager les investissements, et aux ménages les plus aisés, qui ont profité le plus de la réduction des taux de prélèvement. Les dépenses de Welfare ont été sensiblement réduites, notamment par la diminution des droits aux prestations de santé, aux allocations de chômage, à l'aide alimentaire et à l'aide à la construction de logements. Mais la dérive des coûts de la santé et l'impossibilité de réduire fortement les retraites ont assez rapidement imposé une limite à la réduction des dépenses sociales. *La politique budgétaire a été cohérente avec la réorientation de la croissance* : la remise en cause des dépenses sociales amplifiait les pressions sur le revenu salarial, et participait à la remise en cause de la consommation de masse ; l'accroissement des dépenses militaires favorisait les secteurs à haute technologie. Cependant, les difficultés rencontrées illustrent l'inertie des mécanismes budgétaires, puisque la restructuration des grandes masses a finalement été faible, et a entraîné un déficit important en niveau, mais plus modéré en proportion du PNB.

TABLEAU 10.8.
Les origines du déficit budgétaire
(en milliards de dollars)

	1982	1983	1984	1985
Variations délibérées				
Recettes fiscales	– 41	– 73	– 92	– 106
Dépenses militaires	3	16	23	35
Autres dépenses	– 40	– 48	– 50	– 38
Charges additionnelles de la dette		3	10	21
Effets délibérés totaux	– 4	– 44	– 75	– 124
Variations automatiques				
Recettes fiscales	26	5	14	40
Dépenses	70	92	45	48
Effets automatiques totaux	– 44	– 87	– 31	– 8
Variation totale	– 48	– 131	– 106	– 132

Source : OCDE, Etudes par pays, Etats-Unis, 1985.

La réforme fiscale de 1986 s'est inspirée des mêmes principes que les baisses décidées en 1981, puisque les taux marginaux ont été réduits. Mais elle en a corrigé aussi les excès[244], car il semble que les ménages à faible revenu en bénéficient plus : les seuils d'exonération ont été fortement relevés. Pour les revenus élevés, la baisse des taux marginaux est globalement compensée par la suppression de nombreuses possibilités de déductions. La fiscalité sur les gains en capital est sensiblement alourdie : l'abattement de 60 % sur les plus-values est supprimé, tandis que le taux est relevé. Les impôts versés par l'ensemble des ménages diminuent, alors que ceux des sociétés augmentent. Pour celles-ci, la baisse du taux de l'impôt sur les bénéfices, qui est ramené de 46 % à 34 % est plus que compensée par l'accroissement de la base, obtenu par la suppression ou la réduction des dispositifs d'aide à l'investissement. Ces dispositions sont cohérentes avec le retour à une croissance extensive, puisque l'accumulation du capital est moins encouragée.

Dans le processus de réorientation de la croissance, la politique monétaire a eu un rôle non

négligeable. La hausse du taux d'intérêt et l'appréciation du dollar ont mis fin au processus d'inflation, et aux conflits ouverts pour la répartition. Les entreprises, soumises à de fortes pressions, ont procédé à des licenciements massifs et ont imposé des concessions aux salariés. La hausse des taux a largement contribué à la baisse des prix des produits de base. Elle a conduit les entreprises à exiger une rentabilité plus élevée. Elle a favorisé l'essor du système financier, tandis que l'appréciation du dollar affaiblissait les secteurs produisant des biens de consommation, qui sont sensibles à la concurrence par les prix.

La déréglementation a complété les effets des politiques budgétaires et monétaires. Elle a porté essentiellement sur des activités tertiaires (banques, transports, télécommunications). Les effets ont été d'importance très variable selon le secteur, mais dans l'ensemble, au moins pendant une période transitoire, la concurrence s'est accrue. Dans le secteur financier, les premières innovations sont apparues avant la mise en œuvre de la déréglementation : au cours des années 1970, la faiblesse des taux d'intérêt réels et la montée des incertitudes avaient conduit les intermédiaires financiers non bancaires à offrir de nouveaux produits ; l'assouplissement de la législation a permis aux banques de les concurrencer dans ces activités. Dans les transports, la modification des règles du jeu a entraîné la création et la destruction de nombreuses entreprises ; l'exacerbation de la concurrence a conduit à des rationalisations massives, à la remise en cause des statuts des personnels, et à la baisse des salaires réels.

Les tendances spontanées de l'économie américaine et les mesures de politique interne constituent un ensemble relativement cohérent du point de vue interne, qui pourrait conduire à l'émergence d'un nouveau régime d'accumulation. Celui-ci repose plus sur l'innovation de produits et la diversification, que sur la standardisation et les économies d'échelle. Il est surtout tiré par la consommation de luxe, telle que celle des matériels électroniques et des produits financiers pour les ménages, et celle d'armement pour les administrations. Sa mise en place s'est accompagnée d'écarts croissants de revenus, car les nouveaux secteurs moteurs emploient une main-d'œuvre hautement qualifiée et fortement rémunérée, alors que les excédents de main-d'œuvre non qualifiée ont été absorbés grâce à la baisse des salaires réels. Les gains de productivité et la consommation de masse ne constituent plus le moteur essentiel de la croissance ; les mécanismes de la régulation salariale ont été infléchis. Mais la régulation étatique reste importante, tandis que le développement du crédit et le rôle de prêteur en dernier ressort des autorités monétaires ont joué un rôle crucial : *le retour à la croissance extensive a été suivi d'un infléchissement de la régulation salariale dans un sens concurrentiel, mais la régulation monétaire est restée de type monopoliste.* Après une quinzaine d'années de perturbations, l'économie américaine a connu une longue phase d'expansion, avec des pressions inflationnistes modérées et le retour à un quasi-plein emploi. Cependant, des questions subsistent sur la viabilité à long terme de ce « modèle ».

L'efficacité du processus d'accumulation n'a pas été renforcée, comme le montrent S. Bowles, D.M. Gordon, et T.E. Weisskopf[245] ; la croissance a été stabilisée par la pression exercée sur les salariés, surtout sur ceux qui n'ont pas de qualification ; pour stimuler la demande, l'accroissement rapide de l'endettement a pris le relais des hausses de salaires.

La montée de l'endettement extérieur a provoqué des commentaires apocalyptiques. Mais il est en totalité libellé en monnaie nationale, si bien que le service de la dette sera toujours assuré en termes nominaux ; son financement est de surcroît automatique, tant que le dollar servira de monnaie clé ; une analyse plus précise en est faite dans le chapitre XI. En revanche, l'endettement intérieur risque de peser sur la croissance. L'Etat Fédéral, les ménages, et les entreprises qui ont procédé à des opérations de fusion se sont endettés massivement, si bien que le moindre ralentissement de l'activité peut les conduire à comprimer durablement leurs dépenses ; les banques, dont les actifs sont pour partie composés de créances douteuses, pratiquent des marges élevées, si bien que les taux d'intérêt

appliqués sur les crédits sont nettement supérieurs aux taux d'intérêt sur le marché monétaire. Les autorités ont acquis une telle expérience de la gestion des crises financières, qu'il est douteux que le surendettement entraine un véritable effondrement ; mais en l'absence d'inflation, il peut étouffer la croissance pendant de longues années.

Le nouveau modèle américain est nettement moins efficace que le modèle japonais. Dans les activités manufacturières, les pertes de parts de marché de l'industrie américaine ont été considérables. Mais dans la division internationale du travail, les Etats-Unis conservent une place à part, puisqu'ils sont *spécialisés dans des fonctions régaliennes* : l'émission de monnaie internationale d'une part, et le maintien d'un ordre international diplomatique et militaire d'autre part. Le maintien de la prééminence du dollar est étudiée dans le chapitre XI. La fonction « d'ordre public » a été renforcée par l'effondrement de l'Union soviétique, qui permet aux Etats-Unis d'être la seule superpuissance capable d'intervenir en n'importe quel lieu du globe.

2.2. Le Royaume-Uni : une tentative de bifurcation libérale

L'économie du Royaume-Uni a été pilotée entre 1979 et 1990 par un gouvernement conservateur dirigé par Mme Thatcher qui déclarait vouloir aller à contre-courant des orientations et stratégies antérieures. Avec un mixage de discours, de menaces et d'actions, le but affiché était de restaurer un plus haut niveau d'accumulation interne de capital, donc de faire triompher le capitalisme britannique. Les moyens recherchés ont été la libération ou *libéralisation des marchés*, la suppression des réglementations anti-concurentielles, la mise au pas des Trade Unions. Il fallait exposer davantage les entreprises et leurs salariés (leurs modes de pensée et d'organisation) au « vent du libéralisme »[246].

Lorsqu'on tente de faire le bilan des dix années, la tentative Thatchérienne apparaît d'abord comme un mélange de *réformes structurelles* et d'à-coups conjoncturels. Des politiques vont certes trancher avec les routines antérieures et effectivement faire de la décennie des années 1980 une décennie d'exception. Mais, malgré l'embellie réelle de 1985-1988, l'économie britannique n'est pas encore véritablement sortie de sa trajectoire traditionnelle : croissance lente, inflation à tendance forte et difficilement contenue, tassement des parts de marché à l'étranger et difficile maîtrise des parts du marché intérieur.

La modernisation partielle de l'industrie ne peut en effet cacher de nombreux abandons et elle débouche sur des dualismes sectoriels et régionaux. Les chantiers majeurs de l'emploi, de la formation et de l'éducation sont restés trop longtemps en jachère. L'économie ne se remet donc pas à niveau en termes de productivité et de compétitivité. Au contraire, le Royaume-Uni est une économie structurellement rentière dont la conjoncture est dépendante de l'environnement international. L'entrée dans le mécanisme du S.M.E. contraindra donc davantage au freinage intérieur pour tenter de juguler l'inflation salariale mais ceci ne réussira sans doute pas (à cause de la faible croissance de la productivité) à améliorer une compétitivité-prix déjà handicapée par la volonté de maintenir une parité réelle élevée pour la livre sterling. Les défis à venir sont au moins aussi nombreux pour le Royaume-Uni que pour les Etats-Unis, même si l'échelle est différente.

2.2.1. Dualismes sectoriels et régionaux

Malgré l'existence du pétrole de la mer du Nord, l'économie du Royaume-Uni a, grosso modo, subi les mêmes évolutions conjoncturelles que la moyenne des grands pays de l'OCDE. *La récession* y a été particulièrement sévère à nouveau à partir de 1980 et la reprise ne s'est dessinée qu'en 1983. Elle s'est renforcée au moment du contre-choc pétrolier mais s'est transformée en une récession assez prononcée en 1990 (deux trimestres consécutifs de croissance négative). En dehors de l'année 1982 et de 1987-1988, l'indicateur de climat des

affaires collecté par l'OCDE reste donc spontanément pessimiste[247] et sur plus longue période, 1960-1991, le Royaume-Uni reste toujours parmi les pays de l'OCDE qui ont la croissance la plus lente du PIB en volume.

Au plan de l'investissement, malgré l'augmentation de 1989 et 1990, il n'est pas certain, selon l'OCDE, que le stock effectif de capital ait augmenté au cours des années 1980. Cette faible accumulation est d'autant plus problématique que de forts contrastes sont observés entre 1979 et 1987, entre des secteurs dynamiques au plan de la FBCF comme l'énergie et le gaz (sauf au moment du contre-choc pétrolier en 1986-1987), des secteurs assez dynamiques dans les services (banques et assurances) et le reste de l'économie : le taux annuel moyen de croissance de la FBCF réelle a ainsi été négatif dans l'agriculture, nul dans la construction et *faible dans le secteur manufacturier* stricto sensu[248]. La FBCF totale, en pourcentage du PIB, régresse à nouveau après 1990. Cette faiblesse du dynamisme manufacturier cache elle-même de grandes disparités de comportement d'investissement au sein d'une industrie pourtant globalement peu spécialisée : les biens intermédiaires sont particulièrement récessifs. Les infrastructures publiques et le logement social servent, par ailleurs, de variables d'ajustement budgétaire.

Le tableau n'est cependant pas complètement noir. Le relèvement du taux d'investissement des entreprises en 1986-1988 a montré que des gains importants de productivité du travail pouvaient être obtenus et que le redressement corrélatif du taux de rendement du capital était possible au Royaume-Uni. Mais l'évolution des coûts salariaux unitaires (sauf en 1983-1984 et en 1987-1988 où il y a freinage) semble bloquer toute reprise durable de l'accumulation intérieure et le taux de rendement du capital reste spécialement faible (9,55 % en moyenne dans le secteur des entreprises pour 1980-1990, c'est-à-dire le taux le plus faible et de loin pour les grands pays industriels de l'OCDE). La croissance de la productivité a, en outre, peu de chances d'être durable. Elle est à nouveau négative, pour l'ensemble de l'économie, en 1989 et 1990, avec la nouvelle récession.

La faiblesse de la croissance en longue période est particulièrement nette pour la production manufacturière. Celle-ci ne retrouve qu'en 1988 son niveau de l'année 1974. Sur la période 1979-1989, la production manufacturière croît seulement de 20 %, contre 72 % dans les pays de l'OCDE. L'économie du Royaume-Uni entre donc définitivement dans *le camp des économies de service.* Les banques, assurances, sociétés de service aux entreprises sont de loin les plus dynamiques, précédant les secteurs des communications et des services divers.

On notera cependant que quelques sous-secteurs industriels, souvent dominés par des implantations étrangères, sortent un peu de ce cadre tendanciel. Il s'agit de l'automobile, de *l'électronique et des machines de bureau qui ont introduit de nouvelles technologies et ont cherché* l'intensification du travail pour obtenir des gains réels de productivité du travail ou de productivité globale supérieurs à la moyenne.

La modernisation existe donc partiellement mais on note immédiatement qu'elle provient de l'investissement direct étranger particulièrement important au Royaume-Uni. (En 1986-1989, les investissements directs étrangers représentent 1,8 % du PIB contre 1 % au Etats-Unis, 0,6 % en France, 0,1 % en R.F.A. et encore moins au Japon). Il faut rappeler à ce sujet qu'à l'inverse, les sorties de capitaux britanniques au titre de l'investissement direct à l'étranger sont plus de deux fois plus élevées que les entrées : ainsi en 1988, le Royaume-Uni est devenu le leader mondial du ratio des acquisitions étrangères par rapport à la formation *interne* brute de capital fixe (34 % contre 6 % pour la France et 1,3 % pour les Etats-Unis et le Japon). Ceci fait du Royaume-Uni une plate-forme ou une plaque tournante du capital industriel international, sans qu'il puisse relancer son accumulation interne de manière autonome. A titre indicatif, rappelons que les indices de formation brute de capital fixe par tête (en utilisant les P.P.A. courantes) sont pour 1979-1990 de 100 pour l'OCDE ; de 144 au

Japon ; de 110 aux Etats-Unis ; de 92 en Allemagne ; de 90 en France ; de 85 en Italie et au Royaume-Uni.

La désindustrialisation interne a pris la forme de *grands déséquilibres régionaux* conduisant pendant les années 1980, à une véritable division « Nord-Sud » en « deux nations ». Le Nord, d'industrialisation plus ancienne, a été particulièrement victime des restructurations rapides. Ainsi ses effectifs salariés dans l'industrie ont-ils baissé de 29,7 % entre 1979 et 1988, soit une destruction de plus de 2,1 millions d'emplois dans le secteur manufacturier. Au Nord (Scotland, North-West, Northern, Wales, West-Midlands, Yorkshire-Humerside, Norther Ireland) près d'1,4 million d'emplois industriels ont disparu dans le même temps, les records étant établis pour l'Ecosse (- 34,8 %), le Northern (- 36,3 %), le North-West (- 38,2 %) et le Yorkshire-Humberside (- 37,3 %).

Cette désindustrialisation atteint son point culminant au début des années quatre-vingt en raison de la récession mondiale et des politiques brutales de Mme Thatcher : taux d'intérêt et taux de change élevés provoquant l'asphyxie ; blocage des aides et subventions de politiques industrielle ; faibles politiques compensatoires d'aménagement du territoire (sauf pour les implantations étrangères). Le charbon, l'acier, la construction navale, les chemins de fer, les autres moyens de transport... sont particulièrement touchés.

Cette désindustrialisation semble irréversible en 1990. Lorsque les créations d'emplois sont revenues, après 1984, elles ont concerné d'abord les services et le sud-sud-est (South-East, East Anglia, South-West et East-Midlands). L'emploi dans les services croît de 3,1 % par an en moyenne après 1984. En 1988, les services occupent 68 % de la population civile, contre 23,6 % pour l'industrie. 451 000 emplois de services sont bien créés dans le nord, mais le sud engrange 1,16 million de créations dans les services privés. A titre de comparaison, entre 1971 et 1979, le nord avait bénéficié de 859 000 emplois et le sud de 1 million (tableau 10.9.). Pire, une véritable relation inverse s'établit entre la désindustrialisation et la croissance de l'emploi dans les services traduisant la naissance de véritables poches de pauvreté.

TABLEAU 10.9.
Comparaison des évolutions de l'emploi dans deux secteurs et dans deux grandes régions

		Région Nord	Région Sud	Total
Période 1971-79	Services	+ 859 000	+ 1 023 000	+ 1 882 000
	Industrie manufacturière	– 493 000	– 299 000	– 792 000
Période 1979-88	Services	+ 451 000	+ 1 160 000	+ 1 611 000
	Industrie manufacturière	– 1 386 000	– 726 000	– 2 112 000

Source : Department of Employment.

La restructuration de l'emploi a fait des victimes en Ecosse, au Pays de Galles et au nord, tandis que Londres, le sud-est et East Anglia deviennent les grandes pôles du ressaut thatchérien. Le « miracle » concerne en fait les régions au départ les plus riches, ce qui accentue les inégalités (tableau 10.10.). Les régions les plus proches de l'Europe - avant même le percement du tunnel - sont favorisées.

TABLEAU 10.10.
Inégalités régionales de revenu par tête et évolution récente

	Ecarts de revenu par tête	Taux de croissance du

	par rapport à la moyenne de 100 pour le Royaume-Uni : année 1979	revenu par tête en % : 1983-1987
Royaume-Uni	100,0	20,7
Nord	90,6	17,3
dont Ecosse	94,5	14,4
Pays de Galles	82,0	14,9
Sud	110,4	23,7
dont Grand Londres	129,4	25,3
Sud-Est	118,5	23,7
East-Anglia	99,8	30,6

Source : CSO, Economie Trends Calculs[249].

2.2.2. Privatisations et déréglementations à l'œuvre

Un des éléments de la « nouvelle donne » thatchérienne a porté sur les droits de propriété des moyens de production et l'extension de la concurrence. Le leitmotiv de la libéralisation de l'économie britannique consiste à dynamiser le secteur privé, à améliorer sa rentabilité aux dépens de la sphère des services publics réputés peu productifs et trop inertes.

Les privatisations ont concerné des dizaines d'entreprises depuis 1979, les plus connues d'entre elles étant British Telecom, Rolls Royce, ou British Airways. Les domaines de base des transports, de l'eau et de l'énergie sont affectés[250]. La campagne de privatisations s'inscrit dans la période ascendante du cycle jusqu'en 1988 de sorte que ses effets à moyen terme sur la productivité, réels dans certains cas, demanderont à être testés. L'actionnariat de masse a pu être développé ainsi que de fructueuses opérations de courtage. Cependant, la position de monopole de certaines entreprises n'a pas toujours été démantelée, contrairement aux annonces gouvernementales.

La déréglementation des marchés devait aussi permettre d'étendre le champ de la concurrence aux dépens de pratiques corporatives ou d'ententes dans différentes professions. La « Monopolies and Mergers commission » a réalisé un gros travail pour mettre en place de nouvelle pratiques concurrentielles dans un contexte officel de désengagement. La déréglementation a concerné parallèlement le marché du travail avec une attaque frontale contre les syndicats et les pratiques de « closedshop » et avec le développement de diverses formes de flexibilité (temps partiel, précarité...). Ces différentes mesures de « marchéisation » n'ont pas suffi, au-delà de la phase d'expansion du cycle de 1983 à 1988, à conjurer les déséquilibres structurels et institutionnels et à enrayer les tendances à l'inflation.

2.2.3. Restructuration de l'emploi, problèmes de formation, problèmes sociaux : des chantiers délaissés

Les nouveaux emplois dans les services concernent les activités de haute technologie, la Recherche-Développement et surtout les services aux entreprises et les services financiers. Au sud-est se développe une « nouvelle Angleterre » avec des PME innovatrices, une vision optimiste de l'entreprise et une « demande » ou une acceptation *d'actionnariat salarial ou populaire*. Ce développement, contrairement à ce qui a été souvent dit, a lieu cependant dans des villes ou des zones où l'intervention publique locale ou centrale reste assez forte. Cette intervention continue de s'appliquer, malgré les critiques et les « remises en ordre »

thatchériennes, dans le secteur de la formation. Les années 1980 ne connaissent cependant en ce domaine que des progrès insuffisants. *La tradition élitiste est conservée.* En 1984, seulement 27 % d'une classe d'âge suit des études « postsecondaires »[251]. Malgré les rapports déclarant l'urgence des réformes, la formation générale et les formations professionnelles dans des spécialisations nouvelles progressent trop faiblement. La politique thatchérienne commence par des à-coups : de 1979 à 1981, des coupes sombres frappent les budgets des « Manpower Services Commissions » (créées en 1973). Mme Thatcher abolit 16 des 23 « Industrial Training Boards » (créés en 1964) et réduit le nombre des « Skill Centers » (centre de reconversions progressionnelles). Au point le plus fort de la récession, de nouveaux programmes de stages sont heureusement mis en place (« New Training Initiative »), en particulier pour les jeunes peu qualifiés (« Youth Training Scheme ») et en 1988 les chômeurs de longue durée (« Employment Training Scheme »). *Mais l'insuffisance des efforts concernant la formation post-secondaire et l'insertion à des niveaux moyens ou supérieurs de qualification professionnelle reste notable* en dépit de nouvelles initiatives : « Information and Technology Centers » créés à la fin de l'années 1984 ; « National Council for Vocational Qualifications » créé en 1986 pour la réinsertion en cours de carrière : programme de stage offert pour les chômeurs de longue durée en 1988. *La privatisation de la formation professionnelle,* à la fin de l'année 1990, fait des « Training and Enterprise Councils » les clés de voûte locales *d'une refonte tardive.* Le patronat obtient la responsabilité de la gestion de fonds publics pour se « déployer » davantage, en particulier en direction de la main-d'œuvre généralement considérée comme faiblement « employable ». Celle-ci est encore très importante : 53 % des jeunes britanniques quittent l'école après 16 ans sans aucune qualification.

Cette *déployabilité du patronat* britannique reste cependant encore à prouver, en particulier dans les zones les moins dynamiques. Le désengagement de l'Etat, à la veille des échéances de 1992, n'est peut-être pas le meilleur moyen d'intégrer l'entreprise dans la société et d'améliorer l'image de celle-ci auprès des jeunes générations, en particulier des moins diplômés.

Plus généralement, au plan social, la stratégie thatchérienne a bien consisté à chercher la transformation des institutions et des mentalités *jugées trop résistantes* à la diffusion des nouvelles technologies et des nouvelles formes d'organisation et de mise au travail manuel. Elle a pris la forme d'attaques verbales ou réelles, souvent frontales, contre les syndicats, les compromis sociaux, les transferts et politiques redistributives. Il s'agissait de développer de *nouvelles incitations* favorables à l'esprit d'entreprise, à la liberté sur tous les marchés et tout particulièrement sur le marché du travail et la ligne directrice a été illustrée par la résistance de la « dame de fer » aux grèves des mineurs en 1984-1985. On connaît la « réforme » des droits syndicaux qui s'en est suivie, la désyndicalisation (8,7 millions de cotisants aux Trade Unions en 1988 contre 12,2 millions en 1979), les mesures contre le « closed chop », la création de véritables « zones franches » pour attirer les multinationales (avec réglementations plus faibles pour le droit du travail) et, plus généralement la diffusion d'une idéologie du *libéralisme ultra* et de la « libre-entreprise régénérée ».

Les résultats de cette stratégie peuvent être considérés comme inégaux. *Les salaires nominaux* ont, en fait, continué de grimper confortablement et les entreprises ont répercuté les hausses consenties dans les prix. *La spéculation* foncière et immobilière au sud et les taux d'intérêt élevés ont entretenu des tensions supplémentaires : *l'inflation moyenne* entre 1979 et 1988 est restée à 1,6 point au-dessus de la moyenne des grands pays de l'OCDE.

La flexibilité obtenue sur le marché du travail britannique a reposé d'abord sur les licenciements et sur le développement du travail à temps partiel (en particulier dans les services et pour les femmes) et sur l'emploi plus précaire après l'embauche (période de contrat à durée déterminée sans utilisation de toutes les qualifications de la main-d'œuvre).

Cette flexibilité, contrairement à ce qu'ont prétendu certains discours, n'était pas un facteur nécessairement favorables à l'amélioration de la productivité du travail à court et à moyen terme.

Une conséquence en a résulté. On a noté *davantage d'inégalités salariales* et celles-ci se sont ajoutées aux inégalités régionales[252] et sectorielles. Les activités de services privés aux entreprises et de finances ont consenti des hausses de salaires importantes et cet « effet-salaires » s'est ajouté aux effets structurels et aux différences dues au temps de travail.

La contagion des hausses de salaires a partir des secteurs à forts gains de productivité peut expliquer le maintien d'une « inflation salariale » importante et qui n'a guère faibli au point culminant du taux de chômage (1983-1986). Le NAIRU[253] aurait même augmenté, selon diverses estimations, dans les années 1980 et l'inflation est encore de 7,8 % en 1989 (pour le prix de détail et de 9,5 % en 1990). Au total la fin du « corporatisme » recherchée par la politique thatchérienne ne débouche donc guère sur l'absence de tensions de répartition : les coûts salariaux unitaires comparés avec ceux des autres pays du système monétaire européen augmentent encore de près de 9 % par an entre fin 1988 et 1990. Les normes d'augmentation conventionnelles des salaires poussent encore ceux-ci vers le haut, presque indépendamment de la croissance et de l'emploi.

Cette politique a comporté entre autres des allégements fiscaux visant à encourager les systèmes de rémunération liés aux bénéfices et les plans d'actionnariat des salariés ; la réduction du domaine d'action des « Wages Councils » pour une plus grande liberté de fixation des salaires ; la réforme des salaires minima ; l'assouplissement des conditions dans lesquelles les employeurs peuvent licencier des travailleurs sans risquer de se voir intenter une action en justice (après 6 mois dans l'emploi en 1978, après 1 an en 1980, après 18 mois en 1985)... toutes mesures allant dans le sens du renforcement des inégalités. Il est vrai que le chômage des hommes a considérablement régressé entre 1987 (2,023 millions) et 1989 (1,257 million) et que la première cause est la reprise conjoncturelle de l'emploi dans le secteur des services. Ceci a contribué, au moins provisoirement, à la réduction des inégalité.

Mais, par contre, la « gestion » des chômeurs s'est aussi renforcé : les mesures « actives » ont représenté environ le même coût qu'en France et les garanties de revenu ne font plus qu' 1 % du PIB (contre 2 % en France). Plus généralement, les grands problèmes de la croissance et de l'emploi restent à résoudre. La croissance est ralentie en 1990-1991 et le taux de chômage tend à nouveau vers les 8 % de la population active.

2.2.4. Une économie très ouverte et rentière mais insuffisamment compétitive

Le Royaume-Uni est sans doute l'un des grands pays de l'OCDE qui s'est le plus ouvert dans les années 1980. Aux prix et taux de change de 1985, la part des importations dans le PIB augmente de 8 points entre 1978 et 1988 pour passer à 32 % (contre 11,4 % pour les Etats-Unis, 13,6 % pour le Japon, 26,4 % pour l'Italie, 26,7 % pour la France, 30,3 % pour l'Allemagne, 37,4 % pour le Danemark par exemple). Cette ouverture a des conséquences en termes d'autonomie des politiques économiques. La croissance lente à long terme et cette ouverture aussi nette conduisent à faire tendre le modèle britannique vers le modèle dit du « petit pays » même si son PIB total place encore l'économie à un niveau légèrement supérieur à celui de l'Italie et à égalité avec celui de la France.

Cette ouverture croissante est, en outre, d'autant plus remarquable qu'elle est constatée alors même que les importations en provenance de l'OPEP, en % du total des importations, sont très faibles (2,1 points en 1990 contre 4 pour la France et 16,8 pour le Japon). Les importations croissantes proviennent, en réalité, principalement des pays industrialisés de l'OCDE. Elles conduisent depuis 1981-1982 d'un déficit croissant de produits manufacturés, déficit de moins en moins compensé par les excédents de produits alimentaires (« food, drink, tobacco ») ou de pétrole (le développement massif de l'extraction pétrolière intervenant à

partir de 1983). Le taux de couverture de la dépense en produits manufacturés passe de 1,12 en 1973 à 1 en 1980 et à 0,95 en 1990. Pour l'ensemble des biens et services, il devient inférieur à 1 à partir de 1987. Les exportations de produits manufacturés ont bien repris après 1984 mais cette croissance est insuffisante.

En conséquence, la balance commerciale devient négative dès 1984. Comme les exportations nettes d'invisibles, à prix constants, restent, malgré les révisions statistiques en dessous des niveaux atteints dans les années soixante-dix et déclinent après 1986, le solde des opérations courantes du Royaume-Uni devient lui aussi négatif après 1987 (- 2,4 % du PIB en 1988) même si la récession de 1990, en ralentissant la demande intérieure, l'a réduit.

Par contre, le Royaume-Uni bénéficie de sa stratégie d'accumulation extérieure. En liaison avec le développement de l'investissement direct ou en portefeuille à l'étranger, le poste « intérêts, profits et dividendes plus transferts nets » de la balance des paiements s'améliore (+ 0,7 % du PIB en 1988). Ceci incline à penser que le capitalisme britannique reste dans la tradition impériale : *orienté vers l'extérieur lorsqu'il est dynamique et bénéficiant d'une double rente* : celle, nouvelle du pétrole, et celle des revenus gagnés à l'étranger. La « City » reste au centre de l'économie. Rajeunie par le « Big Bang », elle constitue le plus gros marché des actions de la communauté (à titre indicatif, 40 % des ventes d'actions de compagnies françaises se font à Londres), le premier marché des changes du monde avec un tiers du chiffre d'affaires mondial et, de loin, le premier centre d'émission des euromonnaies. Ses marchés de capitaux sont sans doute parmi les moins réglementés des pays de l'OCDE[254].

Les autres marchés, marché du travail et marchés des produits, ont été aussi déréglementés mais les gains en termes de compétitivité se sont fait attendre. Le coût unitaire de la main-d'œuvre, après avoir connu une évolution en ralentissement, continue de croître à un rythme annuel de 10 % en 1989 et 1990 alors que le taux de chômage standardisé est toujours de 7 % et que les gains de productivité, accélérés depuis 1982, laissent l'économie du Royaume-Uni en dessous des standards des grandes économies (lorsque ceux-ci sont mesurés à la parité des pouvoirs d'achats, en 1985). La compétitivité-coût, encore insuffisante va de pair avec un taux de profit et des conditions intérieures de rentabilité qui restent, en moyenne, encore les moins bonnes parmi les grands pays de l'OCDE. L'inflation intérieure reste élevée sur la période même si elle n'atteint plus les sommets des années soixante-dix. On observe son ralentissement en 1987 (6,6 %) et en 1988 (6,6 %), mais la hausse des prix s'est à nouveau accélérée entre 1988 et 1990.

Le thatchérisme a été un choix en faveur des taux de change flottants. Après une forte réévaluation de la Livre en début de période, le taux de change effectif de la Livre est en baisse d'environ 20 % sur la décennie. Le rôle international de la place financière de Londres a rendu nécessaire le maintien de taux d'intérêt élevés. Cette politique avait été initiée dans le cadre d'une stratégie monétaire pour lutter contre l'inflation intérieure en début de période.

Les taux d'intérêt ne sont pas corrélés aux déficits publics puisque ceux-ci ont été réduits après 1984 et même annulés à partir de 1988 sous l'effet combiné de la montée des redevances pétrolières et des privatisations[255]. La stratégie financière à moyen terme a permis quelques dégrèvement fiscaux, une réduction de besoin d'emprunt du secteur public et du stock de dette publique, mais elle n'a pas desserré la contrainte des taux d'intérêt (à court et à long terme : par exemple, 14,8 % en 1990 pour le court terme et 11,4 % pour le long terme).

Les taux nominaux élevés ont servi la cause de la Livre alors que la balance des opérations courantes du Royaume-Uni était durablement déficitaire (de 3,2 % du PIB en moyenne pour la période 1988-1990) et que l'épargne nette des ménages diminue de 9 points (en pourcentage de leur revenu disponible) entre 1980 et 1987.

Le rattachement au système monétaire européen fait de la Livre sterling l'un des satellites du deutsche mark et réduit sensiblement les marges d'action de la politique économique

britannique. On peut voir dans ce rattachement *le signe d'une rupture par rapport à une tradition d'autonomie pluriséculaire.* Cette évolution sanctionne l'échec de la politique thatchérienne. Les solutions de déréglementations, de privatisations, et de recherches de flexibilité n'ont pu venir à bout de tous les facteurs technologiques et institutionnels de blocage de l'économie et de la société britannique.

3. ÉCONOMIE SOCIALE DE MARCHÉ ET SOCIAL-DÉMOCRATIE : UNE RÉGULATION ORDONNÉE

3.1. La R.F.A. : croissance lente, stabilité des institutions, compromis salarial

Au cours de la crise, les divergences entre la R.F.A. et les Etats-Unis ont été évidentes. La plus importante est peut-être l'opposition entre les créations massives d'emplois en Amérique du Nord, et la contraction observée en Allemagne jusqu'au milieu des années 1980 ; il faut ajouter que la puissance de l'industrie manufacturière reste l'un des principaux piliers du modèle allemand, et assure des excédents du commerce extérieur, alors qu'aux Etats-Unis, le déclin industriel est la cause principale des déficits extérieurs. L'opposition est moins forte avec le modèle japonais ; mais le Japon enregistre la croissance la plus rapide des pays de l'OCDE, alors que celle de l'Allemagne est l'une des plus faibles jusqu'à sa réunification ; les technologies et les méthodes d'organisation du travail ont évolué beaucoup plus vite au Japon qu'en Allemagne.

Avant la crise, l'économie allemande possédait déjà un ensemble de spécificités, dont les plus importantes étaient sans doute le poids de banques dans les conseils d'administration des entreprises, et l'importance des exportations dans la croissance des débouchés. Mais « l'économie sociale de marché », qui combinait l'initiative des entreprises privées, les dépenses publiques à caractère social et la recherche du compromis entre organisations patronales et syndicales, était manifestement une version allemande du fordisme. Les fondateurs de l'économie sociale de marché n'adhéraient pas à la théorie de Keynes, et considéraient que le respect des grands équilibres et l'encouragement à l'épargne étaient des conditions de la croissance ; mais en 1967, la reconnaissance officielle du rôle de la politique budgétaire dans la gestion de la demande globale avait rapproché les méthodes de régulation allemandes de celles qui étaient pratiquées aux Etats-Unis.

Au cours des années 1970, la spécificité du modèle allemand a commencé à s'affirmer ouvertement. Alors que beaucoup de pays pratiquaient une politique accomodante vis-à-vis de l'inflation, la stabilité des prix devenait en R.F.A. l'objectif le plus important, ce qui conduisait la Bundesbank à cesser de stabiliser le dollar à partir de 1973. Les responsables politiques allemands lançaient le concept de « Modell Deutschland » qui implicitement, commençait à s'opposer au modèle américain. Cependant, les nécessités de la coopération internationale et la montée du chômage ont conduit les autorités en 1979 à prendre des mesures de relance, alors que l'appréciation du mark avait affaibli les positions à l'exportation, et que le second choc pétrolier accélérait l'inflation. A partir de 1981, l'objectif de stabilité l'emportait sur tous les autres, tandis que certains aspects du modèle allemand se généralisaient à d'autres pays européens. Les principales caractéristiques de la dynamique allemande sont une croissance très ralentie, la permanence des excédents extérieurs et la stabilité du cadre institutionnel.

3.1.1. La dégradation des conditions de l'offre

L'évolution des facteurs de production en R.F.A. peut être mise en lumière à l'aide d'une comparaison avec la moyenne des pays de l'OCDE. La croissance allemande est plus

intensive, avec des gains de productivité du travail plus élevés. Avant 1973, le différentiel de croissance au détriment de l'Allemagne résulte surtout de *la baisse de la productivité du capital,* probablement liée à l'intensité de la substitution du capital au travail, destinée à pallier le manque de main-d'œuvre. Mais à partir de 1971-1972 *la diminution du rythme d'accumulation du capital joue un rôle dominant. Ce tournant affecte essentiellement l'industrie manufacturière* : alors que le stock de capital dans les services progresse au taux de croissance annuel moyen de 5,5 % entre 1971 et 1979, et de 4,6 % entre 1979 et 1986, celui de l'industrie progresse de 2,5 % et de 1,1 % pendant les mêmes périodes, alors qu'il augmentait de 6 % par an entre 1964 et 1971.

TABLEAU 10.11.
La croissance** de la **R.F.A. comparée à celle de l'ensemble de l'OCDE
(taux de croissance annuels moyens, secteur des entreprises)

	1960-1973	1973-1979	1979-1986
R.F.A.			
Produit	4,6	2,4	1,6
Stock de capital	5,6	3,5	2,9
Capital par tête	5,9	4,5	3,3
Productivité du capital	– 1,0	– 0,9	– 1,3
Productivité du travail	4,9	3,4	2,0
OCDE			
Produit	5,2	2,9	2,3
Stock de capital	5,6	4,4	3,6
Capital par tête	4,5	3,1	2,5
Productivité du capital	– 0,4	– 1,1	– 1,3
Productivité du travail	4,1	2,6	1,4

Source : OCDE.

En R.F.A., l'investissement industriel est très lié à la rentabilité, avec un décalage de 1 ou 2 ans, comme l'illustrent les ajustements suivants :

$$I/K = \underset{(9,2)}{0,21\,\pi_{-1}} + \underset{(7,8)}{2,6} \quad R^2 = 0,76 \quad DW = 0,7$$

et

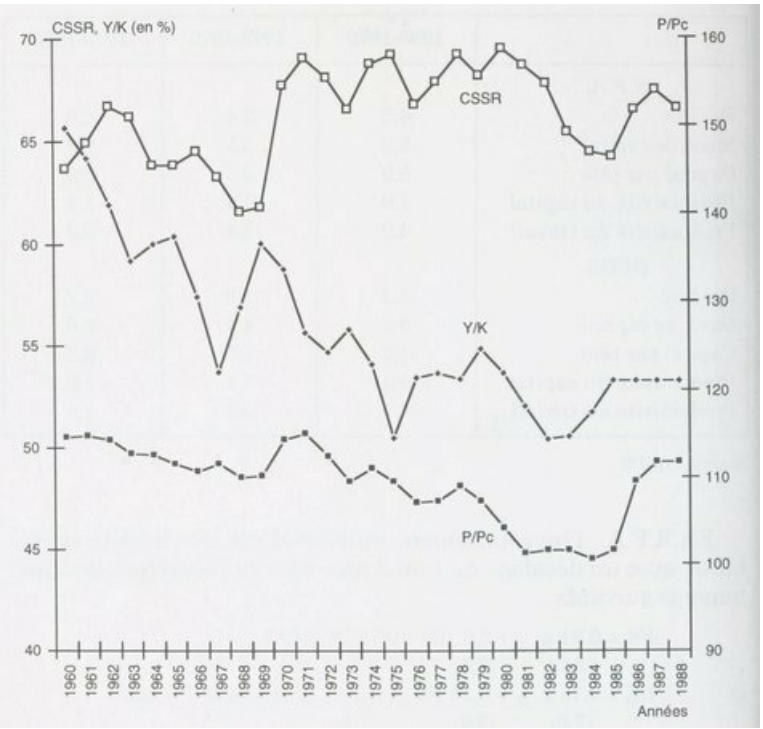
$$I/K = \underset{(7,0)}{0,15\,\pi_{-2}} + \underset{(3,9)}{0,15\,GV_{-1}} + \underset{(7,3)}{3,3} \quad R^2 = 0,84 \quad DW = 1,13$$

π désigne le taux de profit et GV le taux de croissance de la valeur ajouté. Une simple analyse graphique indique que la tendance à long terme du taux d'accumulation est parallèle à celle du taux de profit décalé d'un ou deux ans, alors que les fluctuations à court terme s'expliquent dans le cadre de l'accélérateur. Ces résultats recoupent ceux qui ont été obtenus par le CEPII (projet Sachem Ouest, 1983).

En utilisant une décomposition classique du taux de profit, la baisse de la rentabilité s'explique par plusieurs facteurs (voir graphique 10.2). Le premier est la baisse du rapport production sur capital (productivité du capital) : celle-ci commence dans les années 1950 et se poursuit au moins jusqu'à la fin des années 1970. Elle débute plus tôt en R.F.A. qu'aux Etats-Unis et au Japon. La baisse de la part des profits dans la valeur ajoutée a elle aussi contribué à la dégradation de la rentabilité. A très long terme, le CSSR (c'est-à-dire le rapport

du salaire réel à la productivité) n'a pas progressé : tout s'est passé comme si les gains de productivité du travail avaient été intégralement absorbés par l'accroissement des salaires réels. Mais le prix relatif (rapport du prix de la valeur ajoutée aux prix à la consommation) s'est dégradé pendant longtemps. A court terme, son évolution dépend surtout des prix des produits de base : le redressement de 1986 est lié à la chute du prix du pétrole. A long terme, il résulte de la hausse des prix relatifs des services ; ce phénomène n'est pas propre à la R.F.A. ; mais aux Etats-Unis et au Japon, il a été, pendant certaines périodes, compensé par la baisse du CSSR.

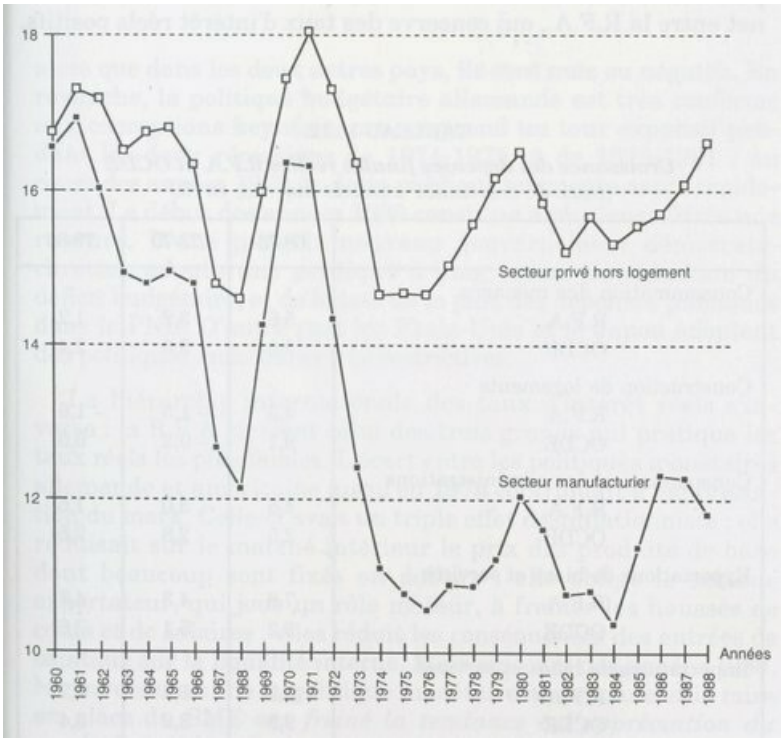
GRAPHIQUE 10.2. - ***R.F.A., secteur manufacturier : coût social salarial réel, prix relatif et productivité du capital 1960-1988***



Cette analyse très globale doit être nuancée par un découpage chronologique moins grossier. La chute de la rentabilité a été particulièrement prononcée entre 1969 et 1972, du fait de la hausse rapide du salaire réel ; elle a eu des conséquences considérables sur le taux d'accumulation. Au cours des années 1980, le recul des salaires réels a permis un relèvement de la rentabilité qui a entraîné une légère amélioration du taux d'accumulation. L'industrie allemande a bénéficié d'un ensemble de circonstances favorables : l'appréciation du dollar par rapport au mark, la reprise américaine, la modération salariale, puis, en 1986, la baisse du prix du pétrole. Mais la progression des investissements du secteur manufacturier est restée modérée jusqu'en 1988, alors que ceux du tertiaire connaissaient une accélération sensible (voir graphique 10.3).

GRAPHIQUE 10.3. - ***R.F.A., taux d'investissement en volume 1960-1988***

(en %)



3.1.2. Le ralentissement de la demande

Sauf au cours des années 1980, la consommation des ménages a contribué au soutien de l'activité. Au cours des années 1960 et 1970, les salaires et les revenus ont progressé de façon soutenue, et entre 1975 et 1985, le taux d'épargne des ménages a diminué. En revanche, depuis 1960, la construction de logements progresse lentement, et constitue un facteur de ralentissement de la demande. Après la guerre, l'effort de construction a été considérable, si bien que le parc de logements est relativement récent ; comme la part de l'agriculture dans l'emploi était faible au départ, la croissance urbaine est restée plus limitée que dans d'autres pays européens ; depuis 1975, *la baisse de la population totale a accentué ces facteurs.*

La demande intérieure a été également influencée par la politique macroéconomique. Les indicateurs calculés par l'OCDE permettent de comparer les évolutions des trois grandes puissances (voir tableau 10.13). Jusqu'en 1981, le contraste est net entre la R.F.A., qui conserve des taux d'intérêt réels positifs, alors que dans les deux autres pays, ils sont nuls ou négatifs. En revanche, la politique budgétaire allemande est très conforme aux conceptions keynésiennes, et prend un tour expansif pendant les deux récessions de 1974-1975 et de 1979-1981 ; au cours des années 1970, la dette publique augmente assez rapidement. Le début des années 1980 constitue à plusieurs titres une rupture. D'une part, le nouveau gouvernement démocrate-chrétien adopte une politique à long terme de réduction du déficit budgétaire, et de baisse de la part des dépenses publiques dans le PNB. D'autre part les Etats-Unis et le Japon adoptent des politiques monétaires très restrictives.

TABLEAU 10.12.
Croissance des dépenses finales réelles R.F.A. et OCDE
(taux de croissance annuels moyens, en %)

	68-73	73-79	79-86
Consommation des ménages			
R.F.A.	5,6	3,2	1,2
OCDE	5,0	3,0	2,4
Construction de logements			
R.F.A.	4,3	– 1,5	– 1,6
OCDE	6,1	– 0,2	0,0
Consommation des administrations			
R.F.A.	4,6	3,0	1,5
OCDE	2,5	2,8	2,5
Exportations de biens et services			
R.F.A.	7,8	4,3	4,3
OCDE	9,2	5,1	3,8
Importations de biens et services			
R.F.A.	10,3	5,2	2,2
OCDE	9,9	3,9	3,4

Source : OCDE.

TABLEAU 10.13.
Indicateurs de politique économique
(moyenne annuelle)

	71-73	74-75	76-78	79-81	82-86
Solde budgétaire délibéré (en % du PIB)					
E.U.	0	– 0,5	+ 0,6	+ 0,3	– 0,5
Japon	– 0,5	– 1,1	– 0,7	+ 0,5	+ 0,7
R.F.A.	+ 0,3	– 1,3	+ 0,6	– 0,2	+ 0,5
Taux d'intérêt réel					
E.U.	0	– 1,9	– 0,5	+ 2,5	+ 4,5
Japon	– 2,2	– 6,4	– 0,8	+ 2,1	+ 3,3
R.F.A.	+ 1,7	+ 1,1	+ 0,3	+ 5,5	+ 2,2

Source : OCDE.

La hiérarchie internationale des taux d'intérêt réels s'inverse : la R.F.A. devient celui des trois grands qui pratique les taux réels les plus faibles. L'écart entre les politiques monétaires allemande et américaine jusqu'en 1979 contribuait à l'appréciation du mark. Celle-ci avait un triple effet désinflationniste : elle réduisait sur le marché intérieur le prix des produits de base dont beaucoup sont fixés en dollars ; elle oblige le secteur exportateur, qui joue un rôle moteur, à freiner les hausses de coûts et de salaires ; elles réduit les conséquences des entrées de capitaux sur la liquidité interne. Mais au cours des années 1980, le renversement de la politique monétaire américaine et la mise en place du SME *ont freiné la tendance à l'appréciation du mark* ; la politique budgétaire a joué un rôle plus important dans la lutte contre l'inflation.

Cette nouvelle combinaison des politiques économiques de la R.F.A. a été moins favorable aux autres pays européens. Au cours des années 1970, la forte appréciation du mark avait dégradé la compétitivité-prix des produits allemands, ce qui compensait en partie les effets de la croissance lente : les importations allemandes ont augmenté plus vite que celle de la moyenne des pays de l'OCDE. Mais au cours des années 1980, elles ont augmenté plus lentement (voir tableau 10.14.).

TABLEAU 10.14.

R.F.A., Evolution du taux de couverture du commerce extérieur 1971-1987

	1971	1973	1980	1985	1987
Px X RFA/Pm M RFA	100	109	91	103	114
X RFA/M RFA	100	108	109	126	117
Px RFA/Pm RFA	100	100	83	81	97
X RFA/X OCDE	100	99	93	100	98
M RFA/ M OCDE	100	91	97	90	88
Px RFA/Px RFA	100	106	104	90	109
X OCDE/M OCDE	100	99	113	113	106

Source : FMI.
X, volume des exportations. M, volume des importations. Px, prix des exportations. Pm, prix des importations. OCDE pays industrialisés.

3.1.3. Les relations extérieures et l'accumulation interne

Au cours de la crise, le commerce extérieur allemand a connu des évolutions contrastées, avec une dégradation sensible du solde entre 1974 et 1980, et une forte amélioration de 1980 à 1988. Elles ont suscité des interprétations contradictoires : pour les uns, la R.F.A. est l'illustration d'un modèle vertueux dans lequel une forte compétitivité permet de dégager des excédents extérieurs, qui suscitent une appréciation du mark, source de désinflation ; pour les autres, la croissance lente et la dégradation de la compétitivité-prix sont à l'origine d'une désindustrialisation, dangereuse à long terme.

Une première approche, de type comptable, permet de cerner l'importance des volumes et des termes de l'échange dans l'évolution du taux de couverture du commerce extérieur. La première ligne donne le taux de couverture en valeur, qui est le produit du taux de couverture en volume (2° ligne) et des termes de l'échange (3° ligne). Le taux de couverture en volume peut être décomposé :

$$\text{X RFA / M RFA} = \frac{\text{X RFA / X OCDE}}{\text{M RFA / M OCDE}} . \text{X OCDE / M OCDE}$$

il est égal à la part de marché en volume de la R.F.A. multipliée par le taux de couverture en volume des pays industrialisés et divisé par la part de la R.F.A. dans les importations des pays industrialisés. Le taux de couverture en volume des pays industrialisés dépend surtout du prix relatif des produits de base par rapport aux produits manufacturés : par exemple, une hausse du prix réel du pétrole réduit le revenu réel et la demande interne des pays industrialisés, tandis qu'elle stimule les importations des pays producteurs, si bien que les volumes s'ajustent au moins en partie aux prix. Quant à la part des importations de la R.F.A., elle dépend surtout des écarts de croissance avec les autres pays industrialisés.

La dégradation du taux de couverture en valeur de 17 % entre 1973 et 1980 s'explique par le fait que le taux de couverture en volume de la R.F.A. ne s'est pratiquement pas ajusté à la dégradation des termes de l'échange : *la part de marché en volume s'est sensiblement effritée, alors que la part dans les importations a augmenté.* La surévaluation du mark, acquise dès 1973, a fini par avoir des effets négatifs ; de plus, la politique de relance mise en œuvre à la demande des Etats-Unis à la fin des années 1970 a stimulé les importations à la veille du second choc pétrolier. De 1980 à 1985, le taux de couverture en valeur s'améliore de 13 %, ce qui résulte d'une progression de 16 % du taux en volume et d'une baisse de 3 % des termes de l'échange. L'amélioration des volumes résulte en *parts égales,* de la

progression des volumes exportés et de la régression des volumes importés, relativement aux autres pays industrialisés. Le premier facteur doit surtout être imputé à la dépréciation du mark par rapport au dollar, et le second, aux politiques d'austérité prolongées. De 1985 à 1987, l'amélioration du taux de couverture en valeur de 11 % résulte d'une amélioration des termes de l'échange de 19 %, partiellement compensée par la baisse du taux en volume ; mais celle-ci s'observe pour l'ensemble des pays industrialisés, et résulte surtout de la baisse des prix du pétrole et du recul des importations des pays lourdement endettés ; la baisse de la part de marché en volume de la R.F.A. reste très limitée, et elle est compensée par une nouvelle érosion de la part dans les importations. Sur l'ensemble de la période 1971-1987, *l'amélioration du taux de couverture en valeur de 14 % résulte surtout du recul de 12 % de la part des importations allemandes dans celle de l'OCDE* ; la part dans les exportations en volume est restée pratiquement la même, malgré la détérioration de la compétitivité-prix. La faible élasticité-prix des échanges de la R.F.A. s'explique au moins en partie par sa spécialisation internationale, dans laquelle les biens d'équipement productifs jouent un rôle décisif.

Au cours de la crise, la répartition géographique des excédents du commerce extérieur a sensiblement évolué (voir tableau 10.15.). Au départ, les principaux excédents étaient réalisés grâce aux pays de l'AELE, qui sont de petits voisins de l'Allemagne ; le solde avec les Etats-Unis est pratiquement équilibré. Les transformations les plus importantes ont lieu au cours des années 1980. La hausse du dollar et la relance américaine permettent d'accroître l'excédent sur les Etats-Unis ; les excédents sur les pays du SME s'accroissent fortement, car leur compétitivité-prix se dégrade ; mais les excédents sur les pays européens hors SME continuent aussi à progresser, car ceux-ci profitent de leur marge de manœuvre pour bénéficier d'une sensible accélération de la croissance à partir de 1982.

D'après G. Lafay et C. Herzog[256], la spécialisation traditionnelle de la R.F.A. s'est renforcée au cours de la crise : les excédents relatifs en véhicules et en machines spécialisées se sont accrus, alors que les déficits de l'habillement s'accroissaient. Mais la R.F.A. a vu sa position s'affaiblir sur les marchés des matériels informatiques et de l'électronique grand public. Elle est devenue le premier exportateur mondial à la faveur du recul américain, mais elle est largement surclassée par la dynamique japonaise.

TABLEAU 10.15.
Les excédents de la R.F.A par régions
(moyennes mensuelles aux prix de 1975)

	1965-1973	1973-1979	1980-1988
Pays du SME	96	258	803
Pays européens hors SME	990	1 331	1 674
E.U.	17	5	546
PVD et pays de l'Est	19	302	310

Source : OCDE.
SME : France, Italie, Belgique, Pays-Bas.

Les excédents commerciaux dégagent un surplus qui correspond à l'accroissement des créances sur l'étranger. Les exportations de capitaux de la R.F.A. obéissent en général à une logique sensiblement différente de celle du Japon. Ce dernier emprunte à court terme pour financer ses investissements extérieures à long terme, dont une part importante est dirigée vers les Etats-Unis. L'excédent courant de la R.F.A. n'est que dans une faible proportion placé à long terme (sauf en 1988, année pendant laquelle les projets de réforme fiscale ont bouleversé les investissements de portefeuille) ; l'essentiel se traduit en exportations de

capitaux à court terme, dont la plus grande partie est vraisemblablement placée aux Etats-Unis, alors que les excédents commerciaux sont surtout réalisés dans les échanges intraeuropéens.

3.1.4. La stabilité du cadre institutionnel :persistance du libéralisme ordonné

Le désir de stabilité constitue le fondement des réactions de la R.F.A. à la crise. La principale raison en est certainement historique. Entre 1918 et 1945, la population allemande a connu successivement la fin d'un régime monarchique, l'hyperinflation, une déflation exceptionnellement sévère, la chute d'une république, la montée puis l'effondrement d'une dictature, accompagnée de destructions massives et de la partition du territoire national. Sur le plan économique, elle éprouve une sorte de phobie vis-à-vis des hausses de prix et du déficit extérieur ; il est moins sûr qu'elle privilégie absolument l'appréciation du mark, car celle-ci peut à long terme affaiblir l'industrie manufacturière, qui est une des bases essentielles de la société allemande, et qui est à l'origine des excédents extérieurs. Sur le plan institutionnel, *elle reste hostile aux ruptures ou aux mutations trop brutales, aux conflits sociaux et politiques poussés à l'extrême.* Au cours des années 1980, elle ne s'est pas engagée dans une véritable révolution libérale comme les Etats-Unis ou l'Angleterre, comme le montre l'évolution des interventions de l'Etat, du secteur financier, et de la législation du travail.

Entre 1982 et 1986, le déficit budgétaire a été sensiblement réduit. L'effort d'économies a porté surtout sur les salaires et l'embauche des fonctionnaires, les constructions d'équipements universitaires et culturels, et les prestations sociales. En revanche, *les subventions aux entreprises n'ont pas été affectées,* elles ont continué à représenter 2 % du PNB, d'après les évaluations de l'OCDE ; dans les années récentes, elles ont été surtout utilisées pour favoriser les créations d'emplois dans les régions en crise, et pour stimuler le développement des secteurs à haute technologie. La part des dépenses publiques dans le PIB est passée de 49,4 à 46,6 %, ce qui représente l'une des diminutions les plus fortes dans les pays de l'OCDE. Dans un premier temps, le courage fiscal n'a pas manqué, puisque les impôts sur les ménages ont été relevés, alors que des allègements étaient accordés pour les investissements. Mais par la suite, la réduction de la progressivité de l'impôt sur le revenu et l'accroissement des abattements accordés pour les enfants à charge ont permis de stabiliser le taux de prélèvement obligatoire. Mais ces changements sont restés limités, et le système fiscal n'a pas été bouleversé. La politique a surtout été déterminée par le souci de réduire les déficits, plus que par celui de remettre en cause les interventions de l'Etat dans la vie des entreprises.

Le nombre des secteurs réglementés est en R.F.A. équivalent à celui des autres pays européens. Ce sont principalement l'agriculture et la sidérurgie (dans le cadre de la Communauté européenne), l'énergie, les transports, les télécommunications, le logement, les services de santé. Le gouvernement n'a pas que très partiellement mis en œuvre son programme de libéralisation. La politique dans les télécommunications en est un exemple : alors qu'au Royaume-Uni et au Japon, ce secteur a été profondément transformé par les politiques de privatisation, en R.F.A., la Bundespost a été scindée en trois entreprises publiques spécialisées respectivement dans les services du courrier, les services bancaires et les télécommunications, qui conservent le monopole des réseaux terrestres ; seuls les services (banques de données, télétexte...) ont commencé à être ouverts à la concurrence. Dans le domaine des transports routiers, l'ensemble des règlementations a été maintenu, notamment le système des licences et la fixation des tarifs par l'administration, alors qu'aux Etats-Unis, au Royaume-Uni, et même en France, des mesures de dérèglementation importantes ont été prises.

A la fin des années 1970, le système financier allemand était plus libéral que celui des

autres pays de l'OCDE, puisque dès les années 1960, les taux d'intérêt avaient été déréglementés, tandis que les contrôles sur les échanges de capitaux avec l'étranger avaient été en principe supprimés (à l'exception de dispositifs freinant les entrées spéculatives de capitaux). Au cours des années 1980, ce système a peu évolué, *si bien que ceux de la France et du Royaume-Uni paraissent être aujourd'hui plus libéraux.* Le marché monétaire est, dans la pratique, resté un marché interbancaire sur lequel les agents non financiers interviennent peu ; les modalités d'intervention de la Bundesbank ont peu varié, en sorte que les plafonds de réescompte assurent encore une grande part du refinancement des banques. *Le marché des actions est resté marginal* : le nombre d'entreprises cotées en bourse est réduit ; de plus, les grandes sociétés pratiquent souvent l'autocontrôle, et entretiennent des liens étroits avec leurs banques, si bien que les restructurations sont décidées par les dirigeants, qui subissent peu le risque d'être mis en cause par des OPA inamicales : elles ont été très rares à Francfort. Enfin, les banques ont relativement peu développé leurs opérations hors-bilan, et ont notamment limité leurs garanties aux émissions de titres courts par les entreprises. La lenteur des évolutions résulte de l'attitude prudente de la Bundesbank, qui souhaite garder la maîtrise de la politique monétaire, et qui craint les effets destabilisateurs des innovations, et des banques, qui s'efforcent de préserver l'influence qu'elles exercent sur les entreprises industrielles. Il y a aujourd'hui une opposition entre le système financier allemand, totalement contrôlé par les banques, et les systèmes anglais et américains, dans lesquels la « marchéisation » a multiplié le nombre et la diversité des agents financiers.

La gestion de la main-d'œuvre par les entreprises est soumise à une législation stricte, et dépend beaucoup des accords passés avec les syndicats. Dans le cadre de la codécision au sein de l'entreprise, le comité d'entreprise dispose en fait d'un droit de véto sur les décisions de la direction relative à de nombreux aspects de la gestion de la main-d'œuvre, ce qui oblige celle-ci et le syndicat à passer des compromis pour assurer la bonne marche de l'entreprise. De plus, la loi limite les possibilités de licenciement, pour les personnes sous contrat à durée indéterminée[257] ; elle restreint fortement la flexibilité des horaires. Les salaires sont définis par des conventions collectives négociées au niveau de la branche et de la région, avec les fédérations d'une organisation syndicale unique qui est restée puissante. Contrairement aux Etats-Unis ou au Royaume-Uni, les autorités n'ont pas eu pour objectif explicite d'affaiblir les syndicats. La R.F.A. est resté l'un des pays dans lesquels les écarts intersectoriels de salaires sont les plus faibles[258], et le taux de syndicalisation les plus élevés. Au cours des années 1980, ces caractéristiques, proches de celles de la Suède, ont subi quelques infléchissements. Comme dans beaucoup d'autres pays, les salaires ont connu un ralentissement qui ne peut pas être totalement expliqué par les dynamiques antérieures. *La segmentation du marché du travail a augmenté* : une loi de 1985 a accru les possibilités de recourir aux contrats de travail à durée indéterminée, et le nombre de personnes travaillant à temps partiel sans bénéficier de l'affiliation à la Sécurité sociale (parce que leur rémunération n'atteint pas les seuils définis par la loi) a augmenté.

Mais l'évolution la plus importante est celle de la durée du travail. En exerçant une forte pression revendicative, le DGB (principale centrale syndicale) a obtenu une réduction du travail en trois étapes : la durée hebdomadaire de travail a été fixée à 38H30 en 1985, à 37H en 1989, et à 35H en 1995 ; en contrepartie, la flexibilité des horaires a été accrue. *La R.F.A. est aujourd'hui le pays de l'OCDE dans lequel la durée du travail est la plus courte.* Combinée avec la stagnation de la population active, la réduction de la durée du travail pourrait permettre de revenir au plein emploi, tandis que la croissance lente contribue à la lutte contre l'inflation et à la persistance d'excédents extérieurs. Elle pourrait permettre de surcroît de mieux préserver les équilibres naturels. En rupture avec la stimulation permanente de la demande propre à l'accumulation intensive, *le modèle allemand esquisse un nouveau compromis, en combinant la priorité accordée aux grands équilibres, la négociation entre le*

patronat et un syndicalisme puissant, et la baisse de la durée du travail en contrepartie des gains de productivité.

3.1.5. Vers une remise en cause du modèle de croissance lente ?

L'accélération de la croissance enregistrée en 1988 ne modifie pas vraiment notre analyse : la consommation s'est accrue de 2,5 % et l'investissement de 5,8 % en R.F.A., contre respectivement 3,5 % et 8,2 % dans l'ensemble de l'OCDE ; la R.F.A. a bénéficié de la reprise qui s'est d'abord manifesté dans les pays qui sont, pour des raisons différentes, aux marges de l'Europe : Royaume-Uni, Espagne, Portugal.

La réunification constitue un choc de grande ampleur puisque la R.F.A. accroît instantanément son territoire et sa population d'environ 25 %. Les institutions de la nouvelle Allemagne sont celles de la R.F.A., mais sa dynamique est sensiblement modifiée. La population augmentera à un rythme soutenu : plusieurs millions d'habitants des autres pays de l'Est sont d'origine allemande, ce qui leur donne le droit de s'installer en R.F.A. ; les difficultés en Europe de l'Est alimenteront un fort courant d'immigration de main-d'œuvre. En Allemagne même, les déplacements de population seront importants : dans l'immédiat, le chômage incite les habitants de l'ex-RDA à s'installer dans les régions de l'Ouest ; à plus long terme, le changement de capitale entraînera de nouvelles migrations. Les besoins d'investissement en logements et en infrastructure urbaine seront considérables. Les salariés de l'ancienne RDA, qui semble-t-il, ont été nombreux à adhérer au DGB, souhaitent en priorité accroître leur salaires et participer pleinement à la norme de consommation du fordisme. Enfin, les besoins de rénovation industrielle dans les régions de l'Est sont immenses. Les pressions en faveur de la croissance seront beaucoup plus importantes qu'auparavant. Avec des gains de productivité modérés, ceci implique peut-être que la réduction de la durée du travail soit différée.

La réunification implique aussi un accroissement des dépenses publiques, puisque qu'une grande partie des besoins d'investissement consiste en infrastructure urbaines, qui sont largement financées par des fonds publics. De surcroît, l'intégration des populations de l'Est implique des dépenses de transfert et de formation. Il est logique qu'un tel investissement à long terme soit financé au moins en partie par des emprunts. Les politiques budgétaires seront sûrement expansives, accompagnées d'une hausse des taux d'intérêt pour attirer les capitaux étrangers et stabiliser le cours du mark. La pression de la demande intérieure limitera les excédents du commerce extérieur. La réunification remet donc en cause, au moins pour une période transitoire, la modèle allemand de croissance lente qui s'était développé au cours de la crise.

3.2. La Suède : la social-démocratie à l'épreuve

L'Allemagne n'est pas le seul exemple d'une régulation ordonnée de type social-démocrate. La Suède est aussi un bon exemple historique des compromis qui peuvent être passés pour maintenir l'accumulation interne ou jouer l'extraversion en période de crise. La Suède avait franchi le cap du premier choc pétrolier plus facilement que d'autres pays. L'investissement des entreprises, en pourcentage du PIB, s'était accru jusqu'en 1976 et le taux de chômage était resté pratiquement inférieur à 2 % de 1973 à 1979. La balance des opérations courantes avait commencé cependant à se détériorer en 1974, amorçant un mouvement qui ne se renverse ensuite que brièvement entre 1983 et 1986.

Le second choc pétrolier a été abordé en pleine période de *crise des coûts* : inflation intérieure importante en 1976-1978 (alors qu'elle diminue dans les autres pays de l'OCDE), déficit des administrations publiques après 1979, coûts salariaux unitaires dans le secteur abrité en forte hausse en 1975-1978... D'importantes transformations structurelles sont alors

nécessaires pour éviter le chômage et la régression de certains secteurs comme la construction navale ou la sidérurgie. Mais les formes institutionnelles du marché du travail et le partage privé-public n'ont guère eu besoin d'être altérés jusqu'en 1991.

3.2.1. Le rétablissement de 1982-1986 permet de prolonger les compromis antérieurs

De 1979 à 1982, la croissance économique suédoise est lente, le taux d'inflation encore élevé et instable ; le déficit budgétaire va croissant. La stagflation s'accompagne de « mini-crises » répétées de la balance des paiements. Celles-ci, loins d'être subies, vont conduire à la *dévaluation de 16 % en 1982 et à une stratégie offensive* pour développer l'exportation, freiner la demande intérieure, et tenter de compenser le désavantage structurel alors lié à la variation de la composition de la demande internationale (variation en faveur des biens de consommation).

L'important, par rapport à la tradition historique et pour la paix sociale est que, de manière originale, cette stratégie offensive n'utilisera pas « l'arme » du chômage pour contenir les coûts et les tensions inflationnistes. En moyenne, sur la période 1980-1989, le taux de chômage ne représentera pas plus de 2,2 % de la population active (soit l'un des plus faibles taux observés dans les pays de l'OCDE). L'emploi croît encore de 0,7 % en moyenne par an. L'emploi dans les industries minières ou manufacturières se maintient à un haut niveau (32,9 % en 1989) avec seulement une faible régression sur la décennie (— 1,5 point) et des secteurs toujours dynamiques comme le bois, la chimie ou la mécanique. La spécificité de cette trajectoire sur 1982-1988 s'explique par plusieurs raisons.

La première raison concerne le fonctionnement du marché du travail. Celui-ci est « organisé » et « efficient ». Des alliances de type « social-démocrate » entre syndicats et employeurs - loin de favoriser la main-d'œuvre déjà installée - ont pu aller de pair avec un consensus en faveur du développement prioritaire de l'emploi (pas de front des « insiders » contre les « outsiders »). Ceci est vrai depuis 1945 et n'a pas été véritablement remis en question avec les chocs pétroliers et la stagflation. Par ailleurs, les industries minières et manufacturières ont accepté une baisse de 10 % des heures travaillées de 1980 à 1989 et enregistré ainsi des gains de productivité horaire de près de 3 % par an en moyenne. Sur la question des salaires, une politique de modération a été inaugurée après la dévaluation (les pensions de retraite, en outre, ont été partiellement désindexées). Pour faire accepter la modération salariale, un nouveau système de participation salariale aux bénéfices a été introduit et le gouvernement, loin de laisser libre cours aux lois du marché, a eu recours à des blocages de prix au printemps 1984. Pour ce qui est de la « gestion » du chômage, le recours à des mesures « actives » plutôt que « passives » a été prédominant pour juguler les maxima atteints en 1982-1983 (2,6 % et 2,9 % de taux de chômage).

Au total, le modèle suédois de relations du travail a donc été, sur la question de l'emploi et des licenciements, caractérisé par une flexibilité quantitative faible et une flexibilité fonctionnelle forte[259]. Les entreprises jouent le jeu de la « codétermination » et ne peuvent guère externaliser la main-d'œuvre. D'autres variables d'ajustement sont utilisées en compensation : veille technologique permanente, anticipation, formation permanente pour préparer les adaptations. L'union nationale permet de jouer le jeu de l'extraversion de la croissance, comme en Allemagne.

La deuxième raison tient à la politique budgétaire suivie. Loin d'être neutre, elle a consisté à soutenir — au moins passive-ment - l'activité économique de 1980 à 1986 par le déficit budgétaire. En 1987, la part de l'emploi public reste très importante : 40,5 % du total et le poids des entreprises publiques est l'un des plus élevés de l'OCDE (8,4 % de l'emploi total en 1987 et 12,3 % de l'investissement total). L'aide publique (défensive ou offensive) aux industries manufacturières représente, pour 1984-1987, 3,1 % du PIB suédois (contre 1,8 % dans l'ensemble des pays de l'OCDE). Les secteurs de la construction et de l'agriculture sont

restés protégés (les subventions à l'agriculture en pourcentage de la valeur de la production, représentent 47 % de celle-ci en fin de période). La réussite à court-moyen terme de cette action publique est incontestable même si elle a conduit - nous allons le vois ci-dessous - à des effets moins désirables à terme. La stimulation publique de l'économie privée n'a même pas ouvert les voies aux déficits publics jusqu'en 1986-1987 en raison de la bonne conjoncture qui a suivi la dévaluation offensive (gonflement automatique des recettes fiscales), de la stabilisation des charges d'intérêt sur la dette publique et de la réduction de certaines dépenses publiques (administration générale en raison du développement du contrôle des performances du secteur administratif ; subvention décroissante aux entreprises publiques contraintes de se restructurer ou de faire appel à des capitaux privés ; réduction de certains investissements d'infrastructure routière ou de télécommunications...).

Les autres raisons tiennent à des spécificités du système productif suédois : électricité relativement bon marché au moment des chocs pétroliers et jusqu'au milieu des années quatre-vingt ; baisse du prix du pétrole importé captée par les entreprises en 1986 ; *grande indépendance technologique vis-à-vis de l'étranger* (la Suède est devenue, au début des années quatre-vingt, un des rares exportateurs nets de technologie dans la zone OCDE) ; priorité accordée aux dépenses de Recherche-Développement (2,3 % du PIB en 1983, contre 2 % aux Etats-Unis ou 1,6 % au Japon, soit 10 % de la valeur ajoutée industrielle et, par exemple, 18 % de la valeur ajoutée dans l'industrie électronique et 36 % dans l'indutrie pharmaceutique) et accélération de l'introduction de la production assistée par ordinateur ou par robot ; développement de produits de qualité à fort contenu technologique ; restructurations et réforme des réglementations ; stratégie offensive à l'exportation pour les automobiles, les machines et appareils non électriques, l'électronique et les matériels de communication, les robots industriels (la Suède est le troisième producteur après les Etats-Unis et le Japon) ; aides sous formes de marchés publics ; aides à l'enseignement technique de haut niveau, création des fonds spéciaux de placements industriels (avec fiscalité favorable) ou des fonds spéciaux pour le réinvestissement en actifs réels des bénéfices (remplacés en 1986 par la fonds de modernisations)...

Le keynésianisme intérieur, couplé à l'esprit de modernisation, a permis à la Suède de traverser, mieux que d'autres pays, les années 1980.

3.2.2. Les grands choix de société pour les années 1990

Si les choix combinés du « national » et de l'extraversion (croissance tirée par les exportations, investissements directs massifs à l'étranger) ont pu, avec les mesures politiques précédemment énoncées, infléchir favorablement la trajectoire de l'accumulation et de l'emploi jusqu'en 1986-1987, ensuite, l'accentuation de la compétition mondiale crée une situation où « la globalisation » entre en conflit au moins partiel avec les spécificités du modèle socio-économique suédois.

Cette spécificité concernait d'abord la *répartition des revenus* : l'égalisation était forte pour une économie ouverte, en partie à cause d'une fiscalité extrêmement redistributive (impôts sur le revenu progressifs et surtout transferts en direction des retraités) et plaçait la Suède en tête des comparaisons internationales[260]. L'ouverture internationale, la libre circulation des capitaux, la déréglementation des marchés financiers, la réduction du soutien à l'agriculture vont créer une situation nouvelle en conduisant à *une réforme fiscale* importante en 1990-1991 concernant aussi bien les revenus des ménages que la fiscalité des entreprises et, plus généralement, l'imposition des revenus du capital[261]. Cette réforme fiscale ira dans le sens de l'atténuation de la redistribution verticale des revenus mais ne semble pas remettre en cause l'objectif initial de justice sociale.

L'inflation ne pourra plus jouer son rôle dans le cas du rattachement du taux de change au mécanisme de change du système monétaire européen. Ceci supposera de nouvelles

flexibilités tant du côté des entreprises des secteurs abrités que du côté salarial où règne encore un morcellement important du système de négociations salariales (négociations centrales, de branche ou locales). Sur ce point, rien n'est encore joué. *Les anticipations inflationnistes* restent encore fortes. La Suède a des salaires relatifs (en monnaie nationale) et des prix à la consommation relatifs (en monnaie nationale) qui ont augmenté de plus de 20 % par rapport aux pays concurrents dans les années quatre-vingt malgré les politiques de revenus précitées. En fin de période, *la pénurie de main-d'œuvre* s'est, en outre, accrue, entraînant à nouveau l'accélération des salaires en 1988 et 1989, ainsi que celle des coûts salariaux unitaires et donc une érosion *de la compétitivité-coûts* sans compensation du côté du taux de change. Il faudra donc compter sur une plus grande unité nationale pour passer les compromis favorables à l'accumulation.

L'Etat n'aura peut-être plus les mêmes degrés de liberté. Les dépenses publiques, après avoir atteint leur maximum historique en 1982 (65 % du PIB) sont en régression (58 % du PIB en 1989) grâce à un effort important de décentralisation de la gestion publique et aux restructurations des entreprises publiques (impératif de rationalisation ou même de rentabilité). Le blocage des taux d'imposition locale en 1981 et 1992, la réforme des assurances sociales jouent dans le même sens mais on est loin d'entrevoir une forte déréglementation. Si la Suède tend à se rapprocher du « modèle » d'un petit pays de la CEE (8,4 millions d'habitants, soit un peut moins que la Belgique ou les Pays-Bas, mais plus que le Danemark), elle n'en conserve pas moins des spécificités importantes.

3.3. La gestion autrichienne : pacte social et internationalisation

L'Autriche, comme la Suède à certains points de vue, a hérité d'une tradition social-démocrate. Avec la crise, la régulation en place a été confrontée à la nécessité d'ajustements structurels. Mais pour engager les réformes, elle a choisi plutôt la pression de la compétitivité internationale que l'abandon direct de la régulation ordonnée. Ainsi, l'Autriche a continué, depuis 1979, de pratiquer une politique budgétaire de soutien de l'emploi et, par l'intermédiaire d'un large secteur public marchand, a pu pratiquer certaines formes de rétention de main-d'œuvre qui expliquent le taux de chômage relativement faible (3,7 % en 1987) qui la caractérise. Mais cet interventionnisme économique n'éclaire pas entièrement la configuration macroéconomique autrichienne.

Entre 1982 et 1984, la croissance est plus forte en Autriche que dans la zone européenne de l'OCDE. Le taux d'inflation est plus faible. Les gains de productivité obtenus dans le secteur manufacturier sont plus élevés depuis 1960 (rattrapage, économie d'échelles, croissance relative) et l'explication de ces performances économiques repose d'une part, sur un véritable *pacte social* et d'autre part, sur le jeu du secteur public.

Le pacte social lie les syndicats (86 % des salariés) aux employeurs et plus généralement à l'entreprise. En 1983-1984, par exemple, les syndicats ont accepté une baisse des salaires réels, en s'abstenant de revendiquer la compensation des effets inflationnistes de mesures d'assainissement (hausse de 2 points de la TVA). L'accord sur l'objectif d'une *monnaie forte* est aussi réalisé avec les syndicats. Le maintien de taux d'intérêts réels forts (supérieurs à ceux de l'Allemagne) a d'ailleurs conduit à des réorientations structurelles accompagnées par d'importantes *aides publiques* (sidérurgie) qui ont permis de mieux gérer les licenciements.

Grâce au *secteur public*, depuis les nationalisations d'après-guerre, une imbrication étroite existe entre l'Etat, les banques, et les entreprises. L'Etat possède un important holding de participations (öIAG). Le financement est donc adapté aux nouvelles reconversions envisagées pour développer la compétitivité de l'offre dans les secteurs exposés.

L'adaptation de la régulation ordonnée est cependant devenue nécessaire lorsqu'on a constaté la relative détérioration tendancielle des performances macro-économiques de l'Autriche depuis 1979, et la détérioration des termes de l'échange à partir de 1986. Ces deux

tendances ont conduit à une nouvelle politique économique caractérisée par : - une plus grande souplesse donnée au secteur public ; — le renforcement des PME ; - l'accélération des programmes d'innovation technique ; - une réforme fiscale tendant à simplifier l'impôt et à réduire les distorsions ; - une politique encore plus active du marché du travail et de la main-d'œuvre.

Ce faisant, l'Autriche, comme la Suède, tente de se rapprocher d'une norme de gestion de type CEE. La réunification de l'Allemagne, le bouleversement à l'Est transforment le « couloir autrichien » en une vaste zone centrale de développement des échanges agricoles, industriels et de services. La performance économique de 1990 est remarquable sauf peut-être sur le front du chômage (3,3 % de la population active en 1990). La croissance a été forte, tirée par les exportations et, à un moindre degré, par l'investissement. L'industrie minière et manufacturière a joué un rôle important dans le soutien de l'activité. Jusqu'en 1990, les coûts salariaux unitaires ont pu être contenus mais les tensions s'aggravent ensuite. L'épargne et l'investissement restent à des niveaux macroéconomiques élevés grâce à des mesures budgétaires coûteuses consistant en politiques fiscales et en mesures de promotion directe des investissements.

Des problèmes structurels persistent au début des années quatre-vingt-dix : ralentissement de moyen terme de la croissance de la productivité globale des facteurs ; problèmes sociaux d'une immigration accélérée ; tensions salariales persistantes... Problèmes dont la force va aller croissant avec l'insertion internationale de l'économie autrichienne. L'entrée recherchée dans le marché unique européen va rendre nécessaire la déréglementation sur les marchés de capitaux, les réformes fiscales et les réformes des aides publiques.

4. LA FRANCE : LE SOCIAL-LIBÉRALISME

Au cours des années 1980, les performances macroéconomiques de l'économie française ont été inégales. La politique de relance menée d'une manière isolée en 1981-1982 a limité l'ampleur de la récession mais, par la suite, la croissance a été freinée d'une manière durable sous l'effet de la contrainte extérieure. Au cours de la deuxième moitié des années 1980, la reprise a été plus tardive et d'une moindre ampleur que dans la moyenne des pays de l'OCDE. Cette faiblesse de la croissance française explique, pour une large part, l'envolée du chômage de 1983 à 1985, puis son maintien aux environs de 2 500 000 chômeurs jusqu'en 1990. A partir de cette date la nouvelle dégradation de la situation économique entraîne une poussée supplémentaire du chômage. La maîtrise du processus inflationniste et le redressement de la part des profits constituent les résultats les plus connus de la politique économique menée depuis 1983. Le redressement de l'investissement productif est davantage ignoré. Sensible dès 1984 dans l'industrie manufacturière, il s'est généralisé au secteur tertiaire en 1985. Après une pause, il s'est réaffirmé à la fin des années 1980. Mais l'apparition d'un déséquilibre croissant des échanges industriels à partir de 1987 montra que les faiblesses structurelles n'étaient pas surmontées.

En matière de politique économique les années 1980 ont été marquées par l'expérience socialiste, l'intermède 1986-1988 n'ayant entraîné que des inflexions relativement secondaires. La politique mise en œuvre fut dans les faits bien éloignée de celle initialement envisagée. Quatre questions seront examinées : le déclin des politiques structurelles et les difficultés rencontrées dans la tentative de réhabilitation du vieux concept d'économie mixte ; l'évolution du rapport salarial marquée par la recherche d'une flexibilité externe accrue et par une plus grande inégalité dans la répartition des revenus ; l'impulsion donnée par les pouvoirs publics à la déréglementation financière et la mise en œuvre d'une politique monétaire orthodoxe ; la dégradation de la compétitivité industrielle.

4.1. Le déclin des politiques structurelles

Les nationalisations, le renouvellement de la politique industrielle et de la planification constituaient des symboles de la politique économique de la gauche. Les nationalisations furent menées à bien avec rapidité. Le secteur public élargi, qui représentait 30 % d'exportations totales et 30 % de l'investissement manufacturier, devenait susceptible de jouer un rôle actif pour promouvoir une offre compétitive.

Mais la réflexion stratégique sur la manière d'utiliser le fameux « fer de lance de la politique industrielle » demeura étonnamment embryonnaire. Au-delà d'une brève tentative de définition de la politique industrielle à la fin de 1982, le pragmatisme fut la règle. Tout un ensemble de plans sectoriels furent lancés en début de période, non sans une certaine improvisation.

A partir de 1983, une conception plus restrictive l'emporta. La plupart des programmes qui avaient été définis perdirent de leur importance ou ne virent pas le jour. Le plan « filière électronique », trop ambitieux et pas assez ciblé, eut tendance à se diluer. Le plan productique qui devait jouer un rôle central dans l'automatisation des industries de transformation ne fut pas mis en œuvre. Des restructurations coûteuses sur le plan social furent réalisées dans les secteurs en crise (charbon, sidérurgie, construction navale, automobile, matériel téléphonique) sans un processus de concertation suffisamment approfondi et avec une mobilisation trop limitée des nouveaux investisseurs. Les nationalisations furent mises à profit pour opérer d'importants redécoupages de frontières entre groupes et permirent de préserver certains d'entre eux qui étaient dans une situation critique en 1981-1982. Le secteur nationalisé joua également un rôle moteur dans la reprise de l'investissement industriel en 1984.

La montée en régime du Fonds Industriel de Modernisation, créé en 1983, fut une réussite. Celui-ci mit à la disposition des entreprises industrielles procédant à des investissements de modernisation des ressources d'épargne à faible coût collectées dans le cadre des CODEVI. Mais à partir de 1982, le gouvernement s'écarta des interventions sélectives et orienta son action vers l'amélioration de l'environnement des entreprises et le développement de nouveaux moyens de financement en faveur de celles-ci (aides à l'innovation, crédit-impôt recherche, renforcement des fonds propres, billets de trésorerie). Ces évolutions élargirent les moyens de financement mais accentuèrent le dualisme entre grandes et petites entreprises, ces dernières continuant à être pénalisées par des taux d'intérêt plus élevés sans avoir accès à l'ensemble des nouveaux instruments financiers.

En matière de recherche la loi de programmation élaborée avec efficacité dès 1981 permit un redressement de l'effort de recherche qui avait décliné au cours des années 1970 alors qu'il s'était accru chez nos principaux concurrents. Malgré la volonté de diversifier et d'orienter davantage les dépenses de recherche en direction des PME, les grands programmes (aéronautique, spatial, télécommunications, armement) conservèrent une place prépondérante. La recherche demeura davantage financée sur fonds publics qu'à l'étranger et la liaison entre la recherche privée et la recherche publique resta insuffisante. Un bilan de l'ensemble des aides à l'industrie montre que la France n'a pas plus aidé son industrie que ses partenaires et qu'elle l'a plutôt mal aidée. A côté des trois grands domaines (aides à l'exportation, aides aux secteurs en reconversion, aides aux grandes programmes technologiques), les aides plus actives, tournées vers l'ensemble de l'appareil productif (aides à l'investissement et à la R & D, aides au développement régional) ne représentaient qu'environ 10 milliards de francs sur un total compris entre 80 et 90 milliards. La réforme des aides, toujours annoncée, ne fut jamais mise en œuvre.

TABLEAU 10.16.
Bilan comparé des aides à l'industrie en 1985

(en % du PIB)

	France	R.F.A. hors lander	Italie	Royaume -Uni	Etats-Unis
Aides	1,6	1,3	3	1,7	2,7
dont aides R & D civil	0,12	0,75	–	0,18	0,24

Source : Bucaille, Costa de Beauregard, Economica, 1988.

La période 1986-1988 fut marquée par l'abandon de toute politique industrielle, avec une réduction des aides, y compris celles du Fonds Industriel de Modernisation qui fut supprimé. Les allègements fiscaux en faveur des entreprises, d'un montant non négligeable (17 milliards de francs par an) étaient censés, conformément à la logique libérale, compenser la moindre intervention de l'Etat. Cette compensation n'était en fait que très partielle car ces allègements concernaient l'ensemble des entreprises et ne touchaient l'industrie que d'une manière plus limitée. Les opérations de privatisation furent hautement symboliques mais n'eurent qu'un impact modeste compte tenu de l'autonomie très large dont jouissaient déjà les groupes avant leur privatisation.

Après 1988 il n'y eut pas de profonde inflexion. L'idée de politique industrielle ne fut guère restaurée et le pragmatisme continua à prévaloir. Les aides furent, à juste titre, davantage réorientées vers l'amont (R & D, formation, diffusion des nouvelles technologies, rôle accru de l'ANVAR) en s'efforçant de mieux irriguer le tissu des PME. Une plus grande attention fut accordée aux stratégies de groupes. Enfin la tendance de plus en plus marquée à la délocalisation des activités productives n'est pas sans poser problème.

L'échec dans le domaine du renouvellement de la planification fut également patent. Dès le départ les orientations furent mauvaises. La création d'un ministère autonome plaçait le Plan en porte à faux vis-à-vis des autres ministères et ceux-ci ne furent pas incités à prendre en main leurs propres travaux de planification. La « réforme » de la planification déboucha sur une organisation lourde et ingérable. Si, dans l'ensemble, les travaux techniques furent de bonne qualité et permirent de bien poser certains problèmes de fonds, le Plan ne constitua jamais un document de référence pour l'action du gouvernement.

Les efforts de programmation les plus poussés dans le domaine de la recherche et du militaire furent élaborés en dehors du Plan. Les contrats de plan Etat-entreprises publiques ne dépassèrent pas le stade de l'échange d'informations. Les contrats Etat-Région furent plus novateurs mais l'accent fut au départ trop mis sur les infrastructures et la procédure souffrit de l'absence de... Plan. La caricature fut complète en 1988 lorsque les contrats de plan Etat-Région furent préparés sans qu'un nouveau plan ait été mis en chantier au niveau national. Les programmes prioritaires d'exécution, qui constituaient le noyau dur du Plan, se heurtèrent à l'opposition de la Direction du Budget qui n'acceptait pas de voir ses choix prédéterminés à moyen terme, même d'une manière marginale. Pour la même raison, elle s'opposa aux projections triennales glissantes des Finances Publiques qui constituaient pourtant une pratique courante dans de nombreux pays étrangers.

Dans deux domaines l'absence d'effort de programmation fut particulièrement préjudiciable. En matière d'emploi l'ampleur de l'effort nécessaire pour créer un véritable service public de l'emploi fut largement sous-estimée et la politique de l'emploi se limita à un traitement social du chômage. En matière d'éducation, après bien des errements jusqu'en 1984, les efforts de rénovation se heurtèrent aux contraintes de la rigueur budgétaire qui limitèrent considérablement les possibilités d'action.

L'évolution de la politique budgétaire fut révélatrice de la logique économique adoptée. Après une relance d'une ampleur modérée mais prise à contre-pied dans un environnement

international très défavorable, la politique de rigueur fut marquée au niveau budgétaire par le ralentissement de la croissance des dépenses publiques pour freiner la demande intérieure et par la volonté de limiter le déficit de l'Etat à 3 % du PIB. Cet objectif se justifiait en partie afin d'éviter l'enclenchement d'un cercle vicieux au niveau du service de la dette, le taux d'intérêt réel étant devenu supérieur au taux de croissance du PIB en volume. Il fut cependant respecté d'une manière trop stricte. Une marge de manœuvre limitée et temporaire existait en raison de la relative faiblesse de l'endettement de l'Etat et du service de la dette mais cette marge de manœuvre ne devait être utilisée qu'au profit d'une politique de renforcement de l'offre compétitive.

TABLEAU 10.17.
Solde budgétaire et dette brute de l'Etat au 31 décembre
(en % du PIB)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Soldes avant intérêts	– 1,2	– 1,4	– 1,5	– 1,4	– 1,5	– 1,0	– 0,5	– 0,3	0,3	0,7
Intérêts	1,4	1,3	1,7	1,9	1,8	1,8	1,8	1,7	1,9	2,1
Solde budgétaire	– 2,6	– 2,7	– 3,2	– 3,3	– 3,3	– 2,8	– 2,3	– 2,0	– 1,6	– 1,4
Dette brute	15,8	17,1	19,5	21,0	22,7	23,6	24,1	25,8	26,4	27,4

Source : INSEE, Rapport sur les comptes de la Nation.

Un nouveau tournant fut franchi à partir de 1985 avec l'affichage de l'objectif supplémentaire de baisse de 1 % du taux des prélèvements obligatoires. Ce deuxième objectif était beaucoup plus critiquable. La notion de taux de prélèvement obligatoires est en effet très contestable d'un point de vue économique. On raisonne en termes de prélèvements bruts sans tenir compte des opérations de transferts ou de redistribution qui se sont beaucoup accrues depuis les années 1970 avec la montée des allocations-chômage, des retraites et des prestations de santé. Alors que le taux de prélèvement brut connaissait une croissance régulière depuis 1973, le taux de prélèvements nets consolidés était resté stable en longue période, malgré les ruptures existant dans les séries statistiques, (voir tableau 10.18.). Ce qui avait crû ce n'était donc pas la part des impôts de l'Etat, mais celle des cotisations sociales et, plus modestement, celles des administrations locales.

TABLEAU 10.18.
Les taux de prélèvements obligatoires
(en % du PIB)

	1973	1980	1981	1984	1986	1987	1988	1990
Prélèvements bruts	35,7	41,7	41,9	44,6	44,0	44,5	43,9	43,8
dont impôts de l'Etat	17,8	17,9		17,7	17,4	17,3	16,8	16,4
cotisations sociales	13,4	17,8	17,8	19,2	18,8	19,1	19,0	19,4
impôts Adm. Locales	3,9	4,6		5,6	5,8	5,9	5,9	6,0
Prélèvements nets consolidés	12,5	14,5	13,2	13,0				
		18,1	16,7	17,3	16,9	17,7	17,2	17,6

Source : INSEE, Rapports sur les comptes de la Nation.

La question posée était, pour une large part, celle du niveau de protection sociale, celle du choix entre plus ou moins de solidarité. Le débat ne fut nullement posé en ces termes. Pour faire baisser de 1 % le taux de prélèvement, le moyen retenu fut une baisse des impôts conformément à l'adage : « trop d'impôt, pas d'impôt ». Ce choix politique ne fut qu'une

concession à l'idéologie libérale et au discours anti-étatiste de plus en plus dominant. Les interventions structurelles de l'Etat souffrirent de cette politique restrictive et un malaise latent s'installa dans la fonction publique d'Etat.

La politique budgétaire menée de 1986 à 1988 s'inscrivit dans la même logique. La réduction des prélèvements obligatoires profita davantage aux entreprises, compte tenu de la contribution des ménages au rééquilibrage de la sécurité sociale. La compression des dépenses publiques résulta principalement de la poursuite de la rigueur salariale. L'élément nouveau fut l'évolution très favorable des recettes à partir de 1987 grâce à l'amélioration de la conjoncture. Les allégements d'impôts décidés *ex ante* furent compensés par les bonnes rentrées fiscales constatées *ex post,* ce qui permit de ramener le déficit budgétaire à 2 % du PIB en 1988.

4.2. Un rapport salarial plus inégalitaire et marqué par la recherche de la flexibilité externe

Les mesures redistributrices prises au départ (relèvement du SMIC et du minimum vieillesse) ainsi que celles visant à améliorer les relations de travail (lois Auroux sur le droit à l'expression des salariés, ordonnances sur le travail temporaire et les contrats à durée déterminée) ne résistèrent guère aux contraintes de la rigueur.

A partir de 1983 le pouvoir d'achat des taux de salaire a stagné, surtout en termes nets du fait des relèvements successifs des taux de cotisations sociales mais le coût en termes de perte de pouvoir d'achat n'a en définitive pas été plus élevé que dans bien d'autres pays. La « désindexation » des salaires sur les prix est invoquée, souvent d'une manière excessive car l'indexation continua à jouer mais autrement. De nouvelles règles portant sur la programmation des hausses de salaires furent en effet expérimentées dans le secteur public et proposées aux partenaires sociaux en vue de l'établissement de contrats négociés. Les deux éléments principaux étaient :

- la fixation *a priori* de hausse de salaires pour l'année à venir en accord avec les objectifs de prix (au lieu des révisions, souvent trimestrielles, appliquées antérieurement en fonction des prix constatés) ;
- l'ajustement en fin de période, sans caractère automatique, en fonction des résultats constatés (au niveau national ou au niveau de l'entreprise).

Cette procédure, associée au blocage des prix mis en œuvre en 1982, joua un rôle important dans le processus de désinflation de 1982 à 1984 avant que la désinflation importée n'amplifiât le mouvement à partir de 1985. Ceci explique que l'année 1986 ait été la plus favorable en termes de croissance du pouvoir d'achat, le taux d'inflation ayant été plus faible *ex post* qu'il n'avait été initialement prévu. Mais, en aucune manière, cette période ne fut utilisée pour mettre en place en France des formules nouvelles de concertation générale. La négociation d'entreprise se développa, mais la faiblesse syndicale et l'inertie patronale ne permirent pas de mettre en place les premiers fondements d'un véritable compromis social-démocrate.

TABLEAU 10.19.
Evolution du pouvoir d'achat du taux de salaire
(taux de croissance annuel moyen en %)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Taux de salaire horaire								
brut	1,5	0,2	0,1	1,5	0,2	0,7	0,4	1,5
net	– 0,7	– 2,2	– 0,1	0,9				
Salaire net annuel par tête	0,4	– 0,6	0,5	1,5	0	0,7	– 0,1	1,9

Source : INSEE.

L'examen de la répartition des revenus est plus instructif car plusieurs indices montrent que les inégalités de revenus et de patrimoine se sont renforcées depuis 1983. Selon le rapport du CERC ce furent les revenus de la propriété, et plus particulièrement ceux de la propriété mobilière, qui ont le plus contribué de 1982 à 1988 à la croissance du revenu réel des ménages. L'accroissement de la part des valeurs mobilières dans le patrimoine des ménages a principalement profité aux très grosses fortunes. L'éventail des salaires s'est à nouveau ouvert à partir de 1984 et le rôle du SMIC s'est atténué en raison de revalorisations moins fréquentes. Les formes individualisées de rémunérations se sont développées ainsi que les primes distribuées au titre de l'intéressement. Le seul élément redistributif fut l'amélioration très sensible de la situation des personnes âgées, obtenue de 1979 à 1984 et qui subsista par la suite. L'étude de l'INSEE sur les « budgets des familles » montre, qu'en termes de consommation, les disparités se sont également accrues. De 1979 à 1989 le quart des ménages les plus aisés a pu augmenter ses dépenses de 20 % en francs constants tandis que celles des ménages les plus modestes (chômeurs, retraites, familles nombreuses, jeunes) stagnaient. En 1989 les premiers consommaient 3,1 fois plus que les seconds par unité de consommation.

Ces évolutions ne doivent pas surprendre. Le marché du travail ne pouvait s'appuyer, ni sur une flexibilité interne (formation-reconversion au sein de l'entreprise, adaptation négociée aux nouvelles technologies), ni sur une flexibilité institutionnelle fondée, comme en Suède, sur un Service Public de l'Emploi puissant et efficace. Contrairement à une idée reçue, le Service Public de l'Emploi (principalement l'ANPE et l'UNEDIC) demeurait en France d'une taille limitée par rapport à des pays comme la Suède et même l'Allemagne[262]. Pour un salarié des Services de l'Emploi, on comptait 93 chômeurs en France, 33 en Allemagne et 8 en Suède ! Si l'effort budgétaire en faveur de l'emploi apparaissait relativement soutenu en France (3 % du PIB contre 2,3 % en Allemagne et 2,7 % en Suède), la part des « mesures actives » était en revanche très faible (moins de 0,8 % du PIB contre 1 % en Allemagne et 1,8 % en Suède) au profit des « mesures passives » de maintien du revenu, sous forme d'allocation chômage. Le service de l'Emploi n'était dès lors pas à même de faire face à l'ampleur des déséquilibres existant sur le marché du travail et d'offrir des prestations d'une finesse et d'une qualité suffisantes : suivi individualisé des chômeurs avec évaluation de leurs potentialités et de leurs besoins en formation, connaissance précise du bassin d'emploi et des besoins des entreprises grâce à des contacts directs avec ces dernières, mise en place de programmes de formation adaptés...

Une prise de conscience progressive de ces problèmes se produisit au cours des années 1985-1986 mais la gestion demeura dominée par le poids du court terme. Le recours à différentes formes de flexibilité externe et à un traitement social du chômage apparaissait comme une nécessité même si certaines mesures allèrent dans le bon sens (efforts en faveur de la formation et de la réinsertion).

A partir de 1986 l'accent fut beaucoup plus explicitement mis sur la flexibilité externe avec la suppression de l'autorisation administrative de licenciement, avec l'assouplissement du recours aux contrats à durée déterminée, au travail à temps partiel et à l'intérim, enfin avec la

loi sur l'aménagement du temps de travail. L'exonération de cotisations sociales pour l'embauche de jeunes de moins de 26 ans, combinée avec les diverses formules de stages ou de TUC, contribua à enfermer de plus en plus les jeunes dans des emplois à faible rémunération. Ces mesures augmentèrent inutilement le nombre de licenciements en 1986-1987, accélérèrent la croissance des formes particulières d'emploi et entraînèrent des effets de substitution entre jeunes et chômeurs adultes. Ce furent en définitive la reprise de la croissance et les créations d'emplois qui en résultèrent à partir de mars 1987 qui permirent au chômage de diminuer pour se stabiliser autour de 2 500 000 chômeurs en 1988.

Sans remettre en cause les tendances de fond, le nouveau gouvernement prit après 1988 plusieurs mesures pour atténuer certains effets pervers et combattre les situations les plus critiques : revalorisation du statut des TUC, institution du Revenu Minimum d'Insertion et meilleure protection des salariés en cas de licenciement. Le retournement conjoncturel à partir de 1990 contribua à la remontée du chômage qui demeure en France un des problèmes structurels majeurs.

4.3. Orthodoxie monétaire et déréglementation financière

S'il est un domaine dans lequel le bilan de la gauche parait être une réussite, c'est bien celui de la finance. Les grands équilibres ont été rétablis, l'encadrement du crédit supprimé, l'épargne n'a jamais été aussi bien rémunérée, la bourse aussi florissante, le franc aussi fort. Les satisfecits du monde des affaires, tant national qu'international, ont d'ailleurs été nombreux. Ces résultats ont cependant été acquis au prix fort. Les pouvoirs publics ont joué un rôle actif dans la mutation financière qui a débouché sur une financiarisation sans doute excessive de l'économie française.

4.3.1. Des résultats acquis au prix fort

Une des caractéristiques de la politique financière de la gauche a été de vouloir à tout prix gagner la confiance de la finance internationale. En mai 1981 le gouvernement a choisi de ne pas dévaluer le franc et cela très largement pour rassurer ses partenaires européens en restant dans le SME. Pourtant la dévaluation était nécessaire en raison de la dégradation de la compétitivité-prix. S'affranchir de la contrainte du SME (et non de l'Europe) aurait été un atout important pour mener à bien une politique de restructuration et de modernisation industrielles. Comme le stock de devises était important, il aurait été possible de gérer le flottement du franc pour éviter une baisse trop brutale, surtout si le contrôle des changes avait été rétabli dès le 11 mai et non le 20 mai 1981.

L'option retenue était discutable. Elle a d'ailleurs été fortement discutée. Quoiqu'il en soit, le gouvernement avait donné d'importants gages de bonne volonté et de « sérieux ». Ces gages ont été renouvelés en mars 1983 sans que cette bonne conduite ait été compensée par une adaptation du mode de fonctionnement du SME qui aurait permis de dédramatiser les ajustements monétaires. Après une troisième dévaluation d'une ampleur trop limitée, tout a été fait pour défendre la parité du franc malgré une évolution des facteurs réels qui n'était guère favorable. Les avantages-coûts dont disposait l'industrie française et qui lui permettait de partiellement compenser ses divers handicaps hors-coûts ont diminué de 1983 à 1986. La hausse des prix et des coûts demeurait plus rapide qu'à l'étranger malgré la maîtrise progressive du processus inflationniste. Cette dégradation de la compétitivité-coût fut, en partie, à l'origine de l'effritement des échanges industriels sensible dès 1986. Pourtant la parité du franc ne fut pas attaquée. Des capitaux étrangers furent attirés par les niveaux élevés des taux d'intérêt réels et. rassurés par la fermeté du discours officiel dans ce domaine. D'une manière durable l'économie et, plus particulièrement, l'industrie ont été sacrifiés à la monnaie. Cet état de fait prévalut après 1986 en dépit de deux ajustements monétaires trop

réduits en 1986 et 1987.

Ce choix fondamental ayant été fait, le gouvernement aurait pu prendre des mesures pour atténuer certains des effets pervers de la défense du franc sur l'économie. Il n'en fut rien. En début de période le coût de l'argent à court terme atteignit 16 % ou 17 % et écrasa les entreprises de frais financiers (plus de 10 % de leur valeur ajoutée) en raison du poids de leur endettement. De tels taux ont largement contribué à réduire les investissements et incité les entreprises à se désendetter, quitte à réduire leurs capacités de production pour se concentrer sur les plus rentables. Il aurait fallu que certains équipements puissent échapper à la hausse des taux d'intérêt. Ce n'est qu'en 1983 et 1984 que des mesures furent prises dans ce sens.

De même l'Etat s'endetta à long terme à des taux fixes de 16 à 17 % alors qu'il se disait résolu à combattre l'inflation. Il en résulta une rapide poussée des frais financiers qui limitèrent sa marge de manœuvre. Il aurait pourtant été possible de favoriser l'accès de l'Etat à des ressources moins coûteuses dès 1981. Il fallut attendre 1983-1984 pour que l'Etat s'engageât dans une politique plus habile de gestion de sa dette, d'abord en lançant des emprunts à taux variables, puis en initiant des innovations financières.

4.3.2. Le rôle actifdes pouvoirs publics dans la mutation financière

La mutation financière en France a été largement impulsée par les pouvoirs publics à la différence de ce qui s'est passé dans d'autres pays (création des certificats de dépôts, du MATIF, des options négociables ; assouplissement puis suppression de l'encadrement du crédit). Cette mutation a été en partie voulue, en partie subie :

- en partie voulue parce qu'elle facilitait le financement non monétaire du déficit public, parce qu'elle aidait Paris à redevenir une place financière à l'échelle de l'Europe continentale, parce qu'elle permettait d'introduire davantage de concurrence dans un secteur trop protégé, celui des banques ;
- en partie subie parce que la course à l'épargne internationale obligeait les Etats à offrir des placements qui agréaient aux investisseurs des années 1980 ; parce que l'ouverture croissante de l'économie, notamment dans une perspective européenne, rendait nécessaire une modernisation et une libéralisation du système financier français.

Cette mutation financière s'est accompagnée de profonds changements dans le comportement des agents. Les entreprises ont recherché une meilleure rentabilité financière. Elles ont eu tendance à se désendetter, à moins recourir au crédit bancaire, à gérer au mieux leur trésorerie et leur dette en utilisant tous les produits financiers. Elles ont fait davantage appel au marché. La structure des financements a été bouleversée, la part des crédits dans le total des financements passant de 78 % en 1981 à 48 % en 1987. Simultanément on a assisté à une explosion des placements financiers qui ont été multipliés par 6 de 1982 à 1985, explosion qui contrastait avec la faible progression des investissements (+ 17,5 % en valeur sur la même période).

De leur côté, les ménages ont très sensiblement modifé la structure de leurs placements au détriment des dépôts non rémunérés et de l'épargne investie dans l'immobilier et au profit des placements en valeurs mobilières. La part de celles-ci dans le patrimoine des ménages est passée de 19 % en 1981 à plus de 33 % en 1986. Toutefois, comme l'a souligné le rapport du CERC (1989), cette évolution a surtout été marquée pour les détenteurs de très grosses fortunes, ce qui a rendu encore plus inégalitaire la répartition des revenus.

Face au bouleversement de leur environnement les banques ont réagi à leur tour par un ensemble d'innovations technologiques et financières. Elles ont diversifié leurs activités, particulièrement en direction des marchés financiers, développé de nouveaux produits. Les coûts d'intermédiation ont été réduits en s'appuyant sur les nouvelles technologies

(informatique et monétique). Différentes innovations financières ont enfin cherché à limiter les risques bancaires, la plus significative étant la « titrisation », c'est-à-dire la transformation en titres négociables de créances représentatives de crédits. Les risques assumés jusqu'ici par les banques ont ainsi été redistribués au niveau de l'ensemble de la communauté financière.

4.3.3. Une financiarisation sans doute excessive

En théorie, l'accès plus direct au marché de capitaux et le développement de la concurrence devaient se traduire par une diminution du coût de financement des entreprises. L'existence d'un marché unifié devait également permettre une orientation de l'épargne vers les entreprises les plus performantes. Cette vision idyllique est à nuancer de plusieurs façons. Seules les grandes entreprises ont accès au marché des capitaux, ce qui accentue les inégalités entre entreprises. Le transfert des capitaux disponibles vers le marché financier au détriment des autres formes de placement n'est pas, en soi, une bonne chose (problèmes du financement des collectivités locales ou des caisses d'HLM par exemple). On assiste à une sorte d'hypertrophie de la sphère financière. De 1982 à 1986 les transactions sur le marché boursier ont plus que décuplé tandis que les besoins et les capacités de financement des agents tendaient à se réduire. Jusqu'à une date récente la stagnation de la production industrielle, la faiblesse de l'investissement productif et la dégradation des échanges industriels contrastaient avec la progression très rapide des placements financiers et avec la santé de la Bourse.

Cette évolution avait des fondements objectifs : un rattrapage nécessaire pour combler le retard de la Bourse de Paris par rapport aux autres pays industrialisés ; le redressement spectaculaire des profits des entreprises ; enfin la baisse des taux d'intérêt qui poussait à la hausse le cours des obligations.

Le gonflement de la sphère financière n'en pose pas moins des problèmes de stabilité pour plusieurs raisons. Les marchés financiers ont tendance à surréagir par rapport aux perturbations de l'environnement et les prix des actifs financiers sont, par nature, très volatils. Une autre conséquence de la mutation financière a concerné le traitement des risques. Dans une économie d'endettement une des fonctions des banques était de mutualiser et de prendre à leur charge les risques. La désintermédiation et la « mobiliérisation » du financement ont entraîné une démutualisation et une extériorisation des risques. Une partie de ceux-ci est dès lors assumée par les détenteurs finaux des titres, ce qui, en cas de crise financière, peut rendre le système plus fragile. Par ailleurs les plus mauvais risques se sont concentrés sur les banques, les clients les plus solides ayant recours à la finance directe. Pour limiter leurs engagements, les banques ont été amenées à accorder des garanties aux entreprises. Elles ont néanmoins été exposées à de nouveaux risques. Enfin, les différentes techniques pour couvrir les risques (marchés à terme ou optionnels) sont efficaces pour la gestion microéconomique. Elles le sont moins au plan macroéconomique.

La mutation financière a transformé les conditions de la régulation monétaire. Les innovations financières et les changements de comportement ont modifié les frontières traditionnelles entre la monnaie et les actifs financiers non monétaires. La notion de masse monétaire est devenue plus ambiguë et une plus grande substituabilité est apparue entre les différents actifs monétaires et financiers. Le contrôle de plus en plus indirect de la création monétaire par le canal des taux d'intérêt est devenu plus délicat. Des instruments, comme le contrôle des changes ou l'encadrement du crédit, qui jouaient auparavant un rôle central et utile en cas de crise monétaire, ont été supprimés. Par bien des aspects le processus de déréglementation et de financiarisation de l'économie française depuis 1983 a été trop rapide et, sans doute, excessif au regard des risques qu'il fait courir.

4.4. La dégradation de la compétitivité industrielle

L'effondrement du solde commercial en produits industriels a été brutal de 1985 à 1989 puisque les excédents de 90-100 milliards de francs enregistrés en 1984-1985 se sont transformés en déficit de l'ordre de - 50 milliards en 1989-1990. Cette dégradation a surtout concerné les biens intermédiaires, les biens d'équipement civils et, dans une moindre mesure, les biens de consommation courants.

Les facteurs explicatifs traditionnels permettent de rendre, en partie, compte de cette évolution. La forte dégradation de la compétitivité-prix de 1985 à 1987, entraînée, malgré une stricte maîtrise des coûts salariaux, par la dépréciation du dollar et le gonflement des marges à l'exportation, a joué un rôle important dans l'érosion des performances à l'exportation. Le décalage conjoncturel au niveau de la croissance de la demande inérieure défavorable de 1985 à 1990 contribue à expliquer la baisse du taux de couverture en volume en 1985 et 1986 mais rend mal compte de la détérioration croissante de 1986 à 1989. La demande mondiale adressée à la France a été en moyenne moins dynamique que pour les principaux pays industrialisés sauf en fin de période où la croissance des importations allemandes a profité à la France.

TABLEAU 10.20.
Solde commercial de produits manufacturés
(milliards de francs)

	1980	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Produits manufacturés	19	103	89	35	– 8	– 38	– 52	– 54
Biens intermédiaires	– 10	8	6	– 10	– 17	– 22	– 39	– 40
Biens d'équipement civils	10	36	26	8	– 3	– 25	– 19	– 24
Matériel militaire		32	30	34	26	25	27	28
Automobiles et matériel de transport	28	33	33	29	23	24	17	25
Biens d'équipement des ménages	– 5	– 8	– 9	– 12	– 15	– 17	– 16	– 14
Biens de consommationa	– 4	– 3	– 3	– 16	– 25	– 27	– 27	– 32

Source : Douanes.

Deux interprétations peuvent, en fait, être données de ces évolutions. Pour certains il s'agirait d'« un déficit sain » dont l'ampleur aurait été accrue par des importations exceptionnelles de biens d'équipement en raison du boom de l'investissement. L'importance de ce déficit industriel devrait, en tout état de cause, être relativisée par les excédents dans l'agriculture et les services. Pour d'autres l'évolution du solde industriel reflèterait des faiblesses structurelles anciennes qui avaient, en partie, été masquées durant les années 1970 (avec la politique des grands contrats et les débouchés dans les pays en voie de développement) et durant les années 1983-1984 (du fait du freinage de la demande lié au plan de rigueur). A côté des facteurs explicatifs traditionnels, la dégradation tendancielle du taux de couverture industriel reflèterait l'accentuation des désavantages hors-coûts de l'industrie française[263].

Ces faiblesses structurelles ont été analysées de longue date. La France n'a, ni pôles de compétitivité comme en Allemagne ou au Japon où quelques ensembles cohérents d'activités réalisent à eux seuls 60 à 70 % des exportations, ni spécialisation fine sous forme de créneaux avec des réseaux de PME performantes comme en Italie. En dehors de quelques domaines spécifiques (industrie de luxe, agro-alimentaire, automobile), les positions les plus solides sont liées à des activités où l'intervention publique est importante (marché publics et grands programmes de recherche dans l'aérospatial, les télécommunications, l'électronique

professionnelle, le militaire et le matériel ferroviaire).

La stratégie de redéploiement industriel menée avec continuité depuis les années 1970 a été coûteuse car elle a conduit à un trop grand désengagement des secteurs intensifs en main-d'œuvre (biens de consommation notamment) considérés comme des activités banalisées qui devaient être abandonnées aux pays moins développés. Ces secteurs n'ont pas été modernisés que ce soit en termes de diffusion des nouvelles technologies ou de réseaux de commercialisation ou de différenciation des produits. Trop souvent les industriels se sont tournés vers le haut de gamme en abandonnant la moyenne gamme. A l'inverse, il y a eu une certaine fascination à l'égard du modèle allemand et, des grands pays européens, c'est la France dont la structure du commerce extérieur s'est la plus rapprochée de celle de l'Allemagne. L'industrie française s'est ainsi trouvée, de plus en plus, en position de concurrence avec l'Allemagne alors que l'Italie recherchait davantage les complémentarités. Cette concurrence a été d'autant plus pénalisante au cours des années 1980 que le fonctionnement du SME jouait en faveur des exportations allemandes. Une analyse fine montre que durant cette période en Europe, c'est au profit de l'Allemagne que l'essentiel des marchés ont été perdus par la France.

L'effort de recherche-développement est trop tourné vers la haute technologie et insuffisamment financé par les entreprises elles-mêmes, en partie en raison du poids des dépenses tournées vers le militaire. De ce fait la recherche-développement ne touche pas suffisamment l'ensemble du tissu industriel. Malgré un effort depuis le début des années 1980 pour permettre une meilleure diffusion des nouvelles technologies auprès des PME, sur 25 milliards de francs de crédits ANVAR, 1,5 seulement était destiné aux PME en 1990.

Enfin, bien qu'avec retard, l'industrie française s'est engagée à partir de 1984 dans un important effort d'investissement de modernisation. Mais le développement de l'automatisation ne s'est pas accompagné d'une transformation suffisante des relations de travail. La réorganisation du travail n'a pas été poussée assez loin dans le sens de la polyvalence et de la qualification de la main-d'œuvre et la recherche de la flexibilité externe a été privilégiée. Les résultats en termes de relèvement durable de la productivité ont, bien souvent, été inférieurs à ce qui était attendu.

D'une certaine manière la dégradation du solde industriel depuis le milieu des années 1980 symbolise le relatif échec des stratégies menées durant plus d'une décennie en matière de change, de restructurations industrielles et de transformation de relations sociales, ceci malgré une amélioration indiscutable de la situation de l'industrie française. La France a subi plus qu'elle n'a maîtrisé son évolution. Entravée par un change surévalué, l'économie française a subi à plein la contrainte extérieure. La croissance a été durablement freinée, rendant ainsi plus difficile la modernisation industrielle et plus douloureuse les transformations sociales.

La France n'a pas réussi à définir de modèle original. Les atouts dont elle disposait au départ (un appareil d'Etat fort, un secteur public important et efficace même si des restructurations étaient nécessaires, une tradition de planification pouvant permettre de dépasser l'émiettement du tissu social) n'ont pas été mobilisés et ont été considérés comme autant de contraintes. La politique économique s'est progressivement alignée sur la norme imposée par nos partenaires étrangers et par la pression des marchés financiers (réduction des taux de prélèvement obligatoires, désengagement de l'Etat, libéralisation financière). Ne disposant ni des atouts de l'industrie allemande, ni du pétrole et de la puissance financière du Royaume-Uni, ni de la flexibilité de l'appareil productif et du tissu social de l'Italie, avec une tendance trop marquée à l'internationalisation, la France s'est trouvée de plus en plus contrainte au sein de l'Europe tandis que ses marchés traditionnels se contractaient. Sur le plan social la recherche de la flexibilité externe et l'accroissement des inégalités en ont été la conséquence logique. Seule l'amélioration de l'environnement international de 1988 à 1990 a

permis quelque peu de desserrer l'étau, tandis que la préservation d'un large système de protection sociale était un facteur d'atténuation des tensions.

*

Avec les années 1980, la crise est entrée dans une seconde phase marquée par une profonde récession de 1979 à 1982, à laquelle seul le Japon a échappé, puis par une reprise qui s'est amplifiée après le contrechoc pétrolier et malgré le krach boursier d'octobre 1987. La fragilité de cettre reprise est cependant illustrée par le retournement conjoncturel de 1990-1991. Selon des trajectoires nationales très différenciées, les pays industrialisés sont parvenus à tirer plus ou moins bien profit des spécificités de leurs relations sociales et de leurs structures économiques pour tenter de recomposer un régime d'accumulation doté d'une certaine cohérence.

1. LES ÉTATS-UNIS ET LE ROYAUME-UNI ONT EXPLORÉ UN NOUVEAU MODE DE CROISSANCE D'INSPIRATION PLUS LIBÉRALE ET CHERCHANT À RENOUER AVEC DES MÉCANISMES CONCURRENTIELS

Aux Etats-Unis le régime d'accumulation présente une composante extensive marquée, avec de faibles gains de productivité et un glissement de la structure de la demande, des biens de consommation de masse vers des produits plus différenciés (produits de luxe, armement, produits financiers). Ce régime est assez cohérent avec une accentuation des inégalités et avec le développement des emplois peu qualifiés, peu productifs et peu rémunérés. Si le marché du travail demeure plus concurrentiel qu'ailleurs, la déréglementation n'a vraiment pénétré qu'un nombre réduit d'activités. L'intervention étatique reste une composante forte du régime d'accumulation américain et les modalités de résorption du déficit budgétaire ne sont encore qu'incomplètement définies. Ce régime d'accumulation est cependant confronté à une double contradiction : d'une part l'endettement excessif des agents (Etat, ménages et de nombreuses entreprises) constitue un frein à la croissance ; d'autre part la dégradation de la compétitivité industrielle pose le problème du mode d'insertion des Etats-Unis dans l'économie mondiale.

La trajectoire suivie par le Royaume-Uni est assez différente malgré certaines filiations communes. Le retour vers une régulation plus concurrentielle est sensible au niveau du marché du travail avec le recours à une flexibilité défensive et le développement du travail précaire. Les inégalités entre revenus et entre régions se sont considérablement accrues. Mais la persistance d'une inflation salariale reflète l'existence de rigidités que seul le chômage de masse avait permis d'atténuer. Les privatisations et la mise en œuvre d'une active politique de la concurrence n'ont eu, au total, qu'un impact assez limité. La désindustrialisation et l'internationalisation se sont plus accentuées qu'aux Etats-Unis. Les pertes de compétitivité industrielle sont actuellement compensées par les revenus des services, les activités financières de la City et, pour un temps encore, par le pétrole. Malgré des résultats apparemment flatteurs au milieu des années 1980 en terme de croissance et d'emploi, l'économie britannique apparait toujours confrontée à une crise durable. Elle s'affirme de plus en plus comme une économie rentière et est loin d'avoir défini un mode de croissance stable.

2. LE JAPON EST LE PAYS QUI EST LE PLUS CLAIREMENT SORTI DE LA CRISE

En s'appuyant sur des relations sociales originales, le Japon a forgé de nouvelles formes d'organisation du travail basées sur l'automatisation et la production « juste à temps » avec une forte mobilisation des salariés. Ce modèle sert maintenant de référence au niveau mondial. L'industrie japonaise a également su se redéployer vers les produits les plus porteurs de la demande mondiale. Les gains de productivité et de compétitivité, qui en ont résulté et qui ont été amplifiés par une dévaluation temporaire du yen à la fin des années 1970, ont été le moteur d'une croissance soutenue, largement tournée vers les marchés extérieurs. Les succès mêmes du modèle, l'ampleur des excédents courants obtenus, ont contraint à un certain infléchissement pour réorienter davantage la croissance vers la demande interne.

Les performances du modèle japonais n'ont pas grand rapport avec la logique libérale bien que le dualisme soit une composante forte de la société japonaise. Le poids des grands groupes et la structuration en réseaux de sous-traitants sont des composantes essentielles du système productif japonais. L'intervention de l'Etat est également demeurée importante dans les domaines de l'industrie et de la recherche, moins pour financer directement des aides, que pour organiser et structurer les différents programmes, notamment à travers la politique industrielle et la planification.

Si la cohérence du modèle japonais est forte, sa principale limite réside, d'une manière symétrique, à celle des Etats-Unis dans son mode d'intégration dans l'économie mondiale. La gestion d'excédents structurels peut s'avérer délicate et comporte un risque de rétorsions de la part des partenaires commerciaux. Les tensions d'ordre interne liées à la plus grande insertion des femmes dans l'activité économique et à la montée de l'individualisme ne doivent également pas être sous-estimées.

3. L'ALLEMAGNE ET LA SUÈDE, MALGRÉ DES DIFFÉRENCES IMPORTANTES, PRÉSENTENT LA CARACTÉRISTIQUE COMMUNE D'AVOIR ADOPTÉ UNE GESTION SOCIAL-DÉMOCRATE DE LA CRISE DE L'OFFRE

En s'appuyant sur un syndicalisme puissant et sur le système de codétermination au sein des entreprises, des compromis sociaux ont été passés pour réorganiser les méthodes de production et exploiter toutes les potentialités des nouvelles technologies, tout en recherchant une certaine modération salariale.

L'Allemagne a redressé sa compétitivité dans les années 1980 en renforçant sa spécialisation dans les biens d'équipements professionnels mais a connu un échec relatif dans les technologies de l'information. Malgré le développement de formes précaires d'emplois, il n'y a pas eu de révolution libérale. La libéralisation financière a été plus prudente et plus limitée que dans les pays anglo-saxons et qu'en France. La rigueur budgétaire et monétaire a, en revanche, été la règle durant les années 1980 avec un choix en faveur de la croissance lente et l'acceptation d'un chômage assez important qui ne pouvait être réduit que progressivement. Le choc de la réunification a remis en cause cette stratégie et a ouvert la voie à accumulation plus extensive.

Les méthodes suédoises ont été plus hétérodoxes. La préservation du plein emploi apparaissant comme l'objectif central de la politique économique, une politique active de l'emploi a été mise en place et des dévaluations compétitives ont été réalisées. Cette stratégie,

qui avait obtenu des résultats remarquables au cours des années 1980, a cependant atteint certaines limites avec le développement de tensions inflationnistes et un niveau de prélèvements obligatoires considéré comme excessif. Le modèle suédois est donc appelé à connaître des inflexions au début des années 1990.

4. LA FRANCE A ECHOUÉ DANS SA RECHERCHE D'UN MODÈLE ORIGINAL

Sa politique économique s'est progressivement rapprochée d'une norme s'inspirant à la fois de l'orthodoxie allemande et du libéralisme anglo-saxon : arrêt des politiques structurelles, baisse des prélèvements obligatoires, libéralisation financière, recours à une flexibilité défensive dans les relations salariales. N'ayant pas réussi à moderniser suffisamment l'ensemble de son tissu industriel et ne disposant d'aucun des atouts de ses différents partenaires, la France s'est trouvée de plus en plus contrainte au sein de l'Europe. La préservation d'un large système de protection sociale a seule permis d'atténuer les tensions nées de la montée d'un chômage de masse et de l'aggravation des inégalités.

Chapitre XI

Le régime d'accumulation des années 1990 : un choix ouvert

Le chapitre précédent a mis en évidence le caractère contrasté des trajectoires nationales et l'ampleur des mutations déjà réalisées depuis l'ouverture de la crise. Il appelle une réflexion plus horizontale pour dégager les enjeux des années 1990 en explorant *quelles peuvent être les formes institutionnelles caractéristiques d'un nouveau régime d'accumulation* : rapport salarial, nature de l'Etat, contrainte monétaire et modalités d'articulation avec le régime international. Une attention particulière sera accordée à la perspective d'intégration économique et monétaire européenne et aux mutations dans les pays de l'Est. Sur chacun de ces points, il apparaîtra que les choix sont plus largement ouverts qu'on ne le considère souvent.

1. TRANSFORMATION DU RAPPORT SALARIAL ET MUTATIONS TECHNOLOGIQUES

Depuis les années 1970, dans un contexte de croissance ralentie, de restructurations intenses et d'exacerbation de la concurrence internationale, le rapport salarial a été traversé par des mutations profondes. Les contraintes de compétitivité et la nécessité de redresser, puis de préserver, la rentabilité du capital ont conduit les entreprises à rechercher une plus grande flexibilité du travail. Simultanément la nécessité de surmonter la crise du taylorisme et du fordisme a débouché à partir des premières expériences de recomposition des tâches sur d'importantes innovations organisationnelles. La sratégie des firmes a évolué et l'accent a davantage été mis sur la qualité des produits et sur leur différenciation. Enfin, le développement d'une nouvelle trajectoire technologique autour de l'électronique et de l'informatique a contribué à modifier en profondeur les méthodes de production.

1.1. La recherche d'une plus grande flexibilité du travail

La plupart des composantes du rapport salarial (ajustement de l'emploi, formation des salaires, protection sociale) ont été affectées par cette recherche d'une plus grande flexibilité mais avec de fortes spécificités nationales[264].

1.1.1. L'ajustement de l'emploi au rythme d'activité s'est opéré selon des modalités différentes dans chaque pays

La RFA a disposé de multiples moyens d'ajustement qu'il s'agisse de la vitesse d'ajustement de l'emploi, de la plus grande sensibilité du taux d'activité, des compressions plus importantes de l'emploi féminin et des travailleurs immigrés ou encore de l'essor du temps partiel. Le système des relations de travail basé *sur une tradition ancienne de négociations avec un pouvoir syndical puissant* a permis d'opérer les ajustements dans de meilleures conditions. Les années 1980 ont été davantage dominées, surtout après le conflit

de 1984, par la revendication de réduction de la durée du travail mais les syndicats ont dû accepter d'échanger une réduction des horaires contre une plus grande flexibilité du temps de travail (horaires variables, annualisation du temps de travail). Dans ce cadre, les négociations ont eu tendance à être davantage décentralisées au niveau de l'entreprise.

En Italie, la forte élasticité de la durée hebdomadaire du travail aux fluctuations de l'activité a, dans un premier temps, constitué un moyen d'ajustement privilégié. Elle a permis de compenser l'inertie de l'emploi et le strict contrôle du travail temporaire dans les grands établissements qui avaient, en partie, été engendrés par l'institution du statut des travailleurs en 1970. Par la suite, on a assisté à *un contournement du système législatif* avec l'essor de l'emploi dans les petites et moyennes entreprises et le recours accru au travail au noir et au travail à domicile qui ont permis le développement d'une importante économie souterraine. Enfin la Cassa integrazione, en garantissant les revenus et en conservant formellement le lien entre le salarié et l'entreprise, a facilité la réduction des effectifs excédentaires.

La France a occupé une position intermédiaire qu'il s'agisse de vitesse d'ajustement de l'emploi, d'élasticité de la durée du travail ou de recours au travail à temps partiel. L'Etat s'est efforcé depuis la fin des années 1970 d'introduire un certain degré de flexibilité dans le système législatif à travers toute la panoplie de mesures prises dans le cadre de la politique de l'emploi (gestion des préretraites, contrats de solidarité, stages en entreprises pour les jeunes). A partir du milieu des années 1980, l'accent fut davantage mis sur la recherche de la flexibilité externe.

Au Royaume-Uni une assez grande rigidité de l'emploi a marqué la première période (pratique du « closed shop », fortes positions syndicales) mais a été compensé par un recours accru au temps partiel et par la flexibilité des taux d'activité. A partir de 1979 une politique systématique a été mise en œuvre avec la réduction des pouvoirs syndicaux, la diminution des compétences des « wages councils », l'assouplissement des règles d'embauche et de licenciement et la réduction des obstacles à la mobilité professionnelle et géographique.

Les Etats-Unis ont souvent été cités comme un modèle de flexibilité. De fait, le caractère dualiste de la société américaine s'est renforcé depuis les années 1970 en jouant sur les différences de législation sociale existant d'un Etat à l'autre et sur les différences de statut entre catégories sociales (jeunes, femmes, minorités raciales). Un mouvement de délocalisation des activités s'est produit des anciens centres industriels du Nord-Est vers les Etats du Sud à main-d'œuvre moins qualifiée et moins syndiquée, mais aussi vers la zone Pacifique, lieu privilégié de développement des nouvelles technologies. Les restrictions particulières limitant la liberté des chefs d'entreprise en matière de gestion de la main-d'œuvre, le « seniority system », notamment dans l'industrie de transformation, ont fait l'objet d'une remise en cause progressive.

Le fonctionnement original du marché du travail japonais a enfin favorisé un ajustement global de l'économie après le premier choc pétrolier. La garantie de l'emploi à vie au sein des grandes entreprises a recouvert une importante mobilité interne, y compris au niveau géographique, et une prise en charge efficace de la formation professionnelle. La part des emplois garantis en pourcentage de l'emploi total a diminué. La charge des ajustements a pour une large part été reportée sur les salariés des PME, les travailleurs à statut précaire et les femmes. La modulation des heures supplémentaires a constitué un facteur d'ajustement supplémentaire.

1.1.2. Des salaires moins rigides

La RFA a tiré profit de la plus grande sensibilité du salaire direct aux déséquilibres du marché du travail et à l'évolution de la productivité. Une « *pause salariale* » a cependant été imposée par le patronat et le gouvernement au début des années 1980. L'individualisation des salaires a progressé en liaison avec la flexibilité des horaires malgré la méfiance des

partenaires syndicaux (rémunération au rendement, primes, contraintes de pénibilité). *En Italie* le patronat a cherché à *remettre en cause le principe de l'échelle mobile* qui avait été un des objectifs centraux du syndicalisme au cours des années 1970 en ne le faisant jouer que sur une fraction du salaire et en excluant le prix des matières premières importées de l'indice des prix de référence. L'économie souterraine italienne a par ailleurs constitué un facteur de souplesse important au niveau salarial.

En France, la croissance du taux de salaire réel a été davantage préservée jusqu'au début des années 1980, surtout en termes bruts en raison du relèvement des taux de cotisations. A partir de 1983, *la désindexation des salaires sur les prix* a constitué un enjeu important et de nouvelles règles de programmation des hausses salariales ont été expérimentées, avec un certain succès. Par ailleurs, différentes composantes de la politique de l'emploi ont contribué à enfermer les jeunes dans des emplois à faible rémunération. Un phénomène de même nature, mais nettement plus prononcé, s'observe au Royaume-Uni. Dans ce pays, la politique systématique de lutte contre les « rigidités salariales » et le pouvoir syndical mise en œuvre depuis 1979 semble cependant n'avoir eu qu'un effet modéré sur la croissance du taux de salaire réel.

Aux Etats-Unis, les organisations patronales ont obtenu en 1982-1983 *la suspension de l'ancienne formule de négociations salariales* considérée comme responsable de la poussée inflationniste des années 1970. Les organisations syndicales, lorsque elles étaient présentes, ont dû concéder de sensibles réductions salariales dans l'espoir de limiter le nombre des licenciements. Mais aucune formule nouvelle n'a vraiment été élaborée malgré le besoin d'une certaine codification des négociations salariales. Dans les secteurs déréglementés des formules de salaires à deux niveaux ont été expérimentées de manière à davantage comprimer les coûts salariaux. Plus généralement le dualisme du marché du travail américain s'est accentué.

Au Japon, sans être remis en cause, le rôle de l'ancienneté dans la progression des salaires au sein des grandes entreprises a été plus que compensé par d'autres facteurs (modération des hausses de salaires lors des offensives de printemps, réduction des bonus). Les contraintes se sont renforcées dans les secteurs moins favorisés de l'économie japonaise.

Enfin, compte tenu de l'écart croissant depuis les années 1970 entre le salaire net reçu par les salariés et le coût total supporté par les entreprises, *les systèmes de protection sociale ont été au cœur des débats sur la flexibilité.* Dans tous les pays les efforts de rationalisation ont entraîné une réduction de la couverture sociale, y compris en France et en RFA (diminution de certaines prestations, indexation moins favorable des retraites). Des alternatives ont été explorées (réseaux locaux de solidarité, privatisation de certains risques). Mais dans l'ensemble, le clivage existant entre les systèmes de protection sociale, plus étendus en Europe qu'aux Etats-Unis et au Japon, n'a pas été remis en question.

Au terme de ce rapide survol, la recherche d'une plus grande flexibilité du travail et une segmentation plus prononcée du marché du travail apparaissent comme des tendances générales depuis les années 1970.

Elles prennent des formes très spécifiques selon l'état des relations sociales, la nature des structures productives et le mode d'insertion internationale des pays concernés. En schématisant à la suite de R. Boyer (1986), on peut opposer *flexibilité offensive et flexibilité défensive.* La flexibilité peut être qualifiée d'offensive ou de positive en RFA et au Japon. En RFA, la pratique des négociations avec les partenaires syndicaux, y compris au niveau décentralisé, le système de formation professionnelle et l'accent mis sur la qualification de la main-d'œuvre ont créé un contexte favorable aux ajustements malgré les tensions apparues au début des années 1980. De même, au Japon, la flexibilité interne et la capacité d'adaptation des salariés au sein des grandes entreprises, mais aussi l'originalité du système de soustraitance, ont constitué des éléments positifs qui ne doivent pas faire oublier, pour autant,

le caractère dualiste de la société japonaise.

A l'inverse, la flexibilité britannique apparaît davantage régressive ou défensive. Elle se caractérise en effet comme un retour vers des mécanismes plus concurrentiels en matière d'emploi et de salaires sans que de nouvelles formes de compromis sociaux ou d'intervention soient recherchées. La France est, de ce point de vue, en position intermédiaire. Par bien des aspects, la flexibilité externe a été privilégiée comme l'atteste, par exemple, le développement des formes particulières d'emploi. Mais simultanément les mesures prises au titre de la solidarité ont été nombreuses au cours des années 1980 et la nécessité de promouvoir une politique de l'emploi et de la formation plus active s'est progressivement dégagée bien que sa mise en œuvre soit venue buter sur les contraintes de gestion du court terme.

Cette première caractérisation des phénomènes de flexibilité doit maintenant être dépassée en s'intéressant aux changements intervenus dans la stratégie des firmes.

1.2. Recherche d'une nouvelle organisation du travail et changement dans la stratégie des firmes

Les années de crise ont en effet été marquées au niveau des firmes par une double remise en cause. D'une part, la nécessité de dépasser les principes tayloriens d'organisation du travail a conduit les entreprises à explorer de nouvelles formes d'organisation[265]. D'autre part, les modalités de la concurrence ont été sensiblement transformées avec le rôle accru de la qualité et de la différenciation des produits.

1.2.1. L'émergence de nouvelles formes d'organisation du travail

Le problème du dépassement du taylorisme et du fordisme s'est trouvé posé depuis la fin des années 1960 avec la montée des luttes des OS contre la parcellisation des tâches et avec le développement de l'absentéisme et du coulage dans la production qui entâmaient fortement la productivité du travail. Le premier type de réponses s'est situé au niveau des *tentatives d'enrichissement des tâches* et d'humanisation du travail. Puis des expériences plus ambitieuses de *recomposition des tâches*, d'introduction de ruptures et de cadences variables dans les lignes de montage ont été tentées. Si le travail déshumanisé, parcellisé et répétitif n'a pas disparu, ces expériences ont contribué à forger progressivement de nouveaux principes en matière d'organisation du travail.

Le travail n'est plus individualisé et parcellisé mais est davantage réparti entre des petits groupes de travailleurs qui ont la responsabilité de transformer un produit donné et de gérer un ensemble homogène de tâches. Les lignes de montage continues sont remplacées par un système de réseaux de lignes d'approvisionnement de taille plus réduite et capables d'alimenter simultanément différents espaces. Enfin *les cadences ne sont plus rigides mais deviennent flexibles* en fonction des besoins. Ces nouveaux principes organisationnels permettent d'accroître potentiellement la flexibilité des appareils productifs et c'est dans ce contexte, que l'automatisation a pu trouver son plein épanouissement.

1.2.2. La recherche de la qualité et de la différenciation des produits

A un tout autre niveau les formes de la concurrence ont été profondément modifiées au cours des années 1970. Dans une conjoncture difficile, avec des marchés instables et en croissance lente, les firmes ont dû suivre au plus près les fluctuations de la demande et s'adapter à des marchés plus spécifiques et plus segmentés. La production de masse avec des produits indifférenciés et n'évoluant qu'avec retard est apparue comme une réponse de plus en plus inappropriée. *La différenciation des produits et la qualité* sont devenus des vecteurs essentiels de la concurrence. Pour atteindre un tel objectif, *une plus grande flexibilité*

productive était nécessaire : les équipements devaient pouvoir s'adapter, à partir d'une même organisation de base, sans transformation majeure et dans des délais assez courts, de manière à fabriquer des produits de la même famille mais avec des caractéristiques spécifiques. Là encore, l'automatisation et la possibilité de programmation allaient s'avérer particulièrement bien adaptées.

1.3. L'émergence d'un nouveau système technique

Une convergence est apparue au cours des années 1970 avec l'affirmation progressive d'un nouveau système technique centré autour *des technologies de l'information et de leurs applications dans le domaine des biens d'équipement.* Tout un ensemble de nouveaux outils de production incorporant de l'électronique ont vu le jour (robots, automates programmables, commandes numériques, atelier flexible, gestion de manutention) et l'évolution dans ce domaine est loin d'être achevée.

Ces innovations technologiques qui n'ont pu trouver leur plein épanouissement que parce qu'elles se sont articulées avec *des innovations organisationnelles* ont eu une double conséquence. Elles se sont traduites par une intégration plus poussée des séquences de production permettant de réduire les temps morts qu'il s'agisse des temps morts du travail vivant, du temps de stockage des produits finis ou non finis ou du temps d'utilisation des machines. Elles ont aussi permis d'obtenir une plus grande flexibilité des lignes productives rendant possible la fabrication de gammes différenciées de produits grâce aux capacités d'adaptation automatiques et programmées des nouveaux équipements. Des gains potentiels considérables de productivité ont ainsi pu être degagés.

Cette mutation technologique ne peut cependant se concevoir sans la définition *d'un nouveau modèle de relations de travail.* Le travail requis est en effet davantage indirect, tourné vers des tâches de gestion et d'approvisionnement, d'optimisation du temps d'utilisation des machines et de maintenance. Il demande de la part des salariés *une plus grande polyvalence et plus de coopération.* Par rapport à l'ancienne division fonctionnelle au sein de l'entreprise, de nouvelles relations doivent être établies entre les différents départements, entre le commercial et la production pour minimiser les stocks, entre l'ingénierie et la fabrication pour améliorer la qualité. La productivité devient beaucoup plus sociale et dépendante des relations nouées au sein de l'entreprise mais aussi de celles établies avec les clients, les fournisseurs et les sous-traitants.

La mutation en cours a donc une grande cohérence. Les innovations organisationnelles s'appuient sur les innovations technologiques et sur les nouvelles générations d'outils de production. Elles répondent aux besoins d'une plus grande différenciation et d'une plus grande qualité des produits pour mieux suivre des marchés plus segmentés et plus fluctuants. Mais, à l'évidence, cette mutation ne débouche pas sur une « espèce » unique.

Des voies très contrastées sont au contraire adoptées selon les caractéristiques propres à chaque formation sociale. Le renouvellement de l'organisation du travail, les modalités d'appropriation des nouvelles techniques et de mobilisation des salariés, le recours à une flexibilité de type défensif ou offensif sont autant d'éléments de différenciation du nouveau rapport salarial en cours de constitution.

1.4. Deux scénarios polaires

De multiples combinaisons sont bien entendu envisageables. En simplifiant la typologie proposée par B. Coriat (1990), deux scénarios principaux peuvent être dégagés, un scénario libéral et dual et un scénario coopératif.

1.4.1. Le scénario libéral et dual

Dans ce scénario l'automatisation est réalisée *sans profonde transformation de l'organisation du travail.* Les tâches les plus qualifiées sont confiées à quelques techniciens opérateurs de haut niveau ou soustraitées à des sociétés de maintenance. Une grande partie du personnel est maintenue dans des fonctions assez banalisées et répétitives (surveillance, approvisionnement). L'entreprise se concentre sur les activités les plus stratégiques et fait *un large appel à la soustraitance.*

En matière de relations du travail, *les formes de flexibilité défensive prédominent* avec un retour vers des pratiques plus concurrentielles. La formation des salaires fait une plus large place aux primes en fonction des performances individuelles ou de l'entreprise. Les accords d'entreprise se développent au détriment des négociations collectives ou des accords de branches. Les différences de statut entre salariés de grande et de petite entreprise s'accroissent. Le dualisme de la société est accentué par le mouvement de déréglementation impulsé par les autorités publiques, notamment dans le domaine de l'emploi et des salaires.

1.4.2. Le scénario coopératif

Ce scénario synthétise en quelque sorte toutes les tendances positives qui sont à l'œuvre dans la transformation du rapport salarial, la stratégie des firmes et les mutations technologiques. *L'automatisation est acompagnée d'un profond renouvellement de l'organisation du travail* avec un effort pour promouvoir une main-d'œuvre plus qualifiée et plus polyvalente. La négociation, un effort de formation accru et la recherche d'accords contractuels sont privilégiés et débouchent sur une implication négociée des salariés. Les rapports de sous-traitance sont stabilisés et contractualisés pour déboucher sur des formes de partenariat-alliance permettant de concilier souplesse et qualité pour les activités extériorisées et modernisation et croissance pour les firmes sous-traitantes.

Au niveau des relations de travail, des accords salariaux nouveaux sont négociés pour garantir à la fois la stabilité des revenus (notamment en fonction de l'inflation anticipée et des gains de productivité) et une certaine capacité à s'adapter à la diversité des situations (en fonction des branches, des entreprises ou de la conjoncture). La mobilité des salariés est favorisée par une politique active et décentralisée de formation et reconversion en concertation étroite avec les entreprises. Un tel scénario implique *la définition d'un compromis social* selon des modalités qui peuvent être variables d'un pays à l'autre.

Ces deux scénarios ne sont à l'évidence que des formes stylisées et extrêmes, assez marquées en outre par la dimension industrielle. Il n'est pas inutile en conclusion de résumer quelles ont été les trajectoires concrètement suivies depuis les années 1970 par quelques-uns des principaux pays industrialisés.

1.5. Des trajectoires nationales différenciées

1.5.1. Les Etats-Unis : un cas typique de scénario dual avec « modernisation défensive »

Confronté au début des années 1980 à une dégradation sans précédent de sa compétitivité, le cœur de l'industrie américaine a engagé, dans un contexte de profondes restructurations, d'importantes réformes pour *accroître la flexibilité de son outil de production* : diffusion des nouvelles méthodes de production pour réduire les stocks et redresser la productivité souvent au prix de fortes compressions d'effectifs, mise en place de nouvelles méthodes de gestion et d'équipes « ad hoc » pour remplacer l'organisation hiérarchique traditionnelle. Les anciens principes de fixation des salaires ont été suspendus sans qu'aucune règle nouvelle ne se dessine clairement. En contrepartie, les syndicats, lorsqu'ils existaient, ont obtenu certaines garanties en matière d'emploi et de formation.

Mais ces accords n'ont concerné que les salariés des grandes entreprises signataires. Dans

les secteurs plus déréglementés, les salaires à deux vitesses se sont développés. *Le dualisme de la société américaine s'est accentué* depuis les années 1970 avec les vagues successives de créations d'emplois peu qualifiés, peu rémunérés et à faible productivité. En ce sens, la flexibilité défensive a été privilégiée. La modernisation, avec des succès au demeurant inégaux, n'a concerné que le cœur du système.

1.5.2. Deux exemples de flexibilité offensive et de scénario coopératif : la R.F.A. et la Suède

Ces deux pays sont parvenus à établir, parfois dans des conditions difficiles, *des compromis sociaux suffisamment robustes pour mener à bien les ajustements nécessaires.* La tradition socialdémocrate, c'est-à-dire l'existence d'un syndicalisme puissant engagé depuis longtemps dans la pratique de la codétermination, a constitué un atout important dans ce domaine.

En RFA, dès la première phase de la crise, les salariés ont obtenu des garanties face aux « effets de la rationalisation », notamment en termes de conditions de travail et de formation aux nouvelles technologies, de garanties aux travailleurs âgés, de maintien de la qualification sans déclassement en cas de mutation technique. En contrepartie, les ajustements ont été davantage supportés par les travailleurs étrangers (Turcs...) et les femmes ; le travail à temps partiel s'est développé ; la croissance des salaires a été freinée puis une pause salariale a été imposée au début des années 1980. L'objectif syndical de réduction de la durée du temps de travail n'a été que partiellement atteint mais les salariés ont dû accepter une plus grande flexibilité dans le temps de travail. Le compromis allemand s'est donc caractérisé par un *équilibre délicat de concessions et de garanties* avec un effort d'adaptation constant, négocié et parfois conflictuel. Le système de formation professionnelle, dont la complexité ne doit pas être sousestimée, a joué dans ce domaine un rôle essentiel avec une recherche permanente pour promouvoir la qualité. On est loin d'une tendance générale à la flexibilité et c'est davantage de flexibilité offensive et de scénario coopératif qu'il convient de parler.

Le *système suédois* présente des points communs avec le cas précédent avec cependant certaines spécificités. Les négociations salariales ont été plus centralisées, ce qui a permis une meilleure articulation avec les contraintes macro-économiques et la définition de la politique économique. Un système efficace de formation a assuré, comme en RFA, une importante flexibilité interne au sein des entreprises mais aussi une flexibilité externe en cas de reconversion. Le service public de l'emploi a joué, de ce point de vue, un rôle plus actif et les couches les plus défavorisées face aux mutations en cours ont été mieux prises en charge.

1.5.3. Le modèle japonais

Le Japon a incontestablement joué un rôle moteur dans la définition de nouvelles formes d'organisation du travail, dans l'élaboration d'une stratégie d'entreprise davantage centrée sur la qualité et la différenciation des produits et dans la pleine utilisation des potentialités des nouvelles technologies comme cela est analysé en détail par B. Coriat (1991)[266]. *Taylor et le fordisme ont en quelque sorte trouvé leurs successeurs avec Ohno,* principal théoricien japonais en gestion de production, *et le toyotisme.* Les deux piliers de ce nouveau système sont la production « juste à temps » et l« 'autonomation », synthèse de l'automation et de l'autonomie, qui désigne la possibilité d'arrêt automatique de la ligne de production en cas de fonctionnement défectueux avec intervention d'ouvriers déspécialisés et polyvalents.

Ces mutations dans l'organisation du travail et de la production se sont inscrites dans des relations de travail spécifiques qui sont souvent ramenées à trois traits principaux : *l'emploi à vie* qui concerne essentiellement les salariés des grandes entreprises ; *le salaire à l'ancienneté* qui ne recouvre que le salaire de base, soit environ les deux tiers de la rémunération totale ; enfin *le syndicalisme d'entreprise* qui est très intégré à la hiérarchie de l'entreprise et qui

intériorise dans ses revendications les contraintes de rentabilité et de compétitivité.

Ces caractéristiques sont importantes mais doivent être *nuancées de plusieurs façons.* L'emploi à vie n'est nullement incompatible avec une forte mobilité interne, notamment d'un établissement à l'autre. Il s'articule avec un intense effort de formation professionnelle qui est l'un des traits les plus marquants du système japonais et qui permet d'offrir aux cols bleus comme aux cols blancs une véritable carrière au sein de l'entreprise. Mais il est vraisemblable qu'un nombre important de salariés n'ont pas accès à l'emploi à vie dans la même firme, tout au moins sous sa forme la plus achevée. On sait en effet que 66 % des salariés japonais travaillent dans des établissements de moins de 50 salariés[267] alors que l'emploi à vie est surtout présent au sein des grandes entreprises.

Le salaire à l'ancienneté est très cohérent avec le système de l'emploi à vie et avec une pratique intense de la formation professionnelle. Des ajustements importants sont cependant possibles à travers les composantes de la rémunération autres que le salaire de base, principalement les bonus versés deux fois par an et dépendant notamment de la situation financière de l'entreprise et la rétribution des heures supplémentaires. Il faut de plus tenir compte des écarts importants et variables selon la conjoncture entre les rémunérations des salariés des grandes et petites entreprises. En moyenne, les salariés d'entreprises de moins de 30 salariés gagnent 45 % de moins que ceux d'entreprises de plus de 500 salariés.

La nature des relations de sous-traitance au Japon constitue un dernier trait original. Plus qu'un dualisme très poussé de l'appareil productif, elles reflètent l'existence de relations conctractuelles entre firmes favorisant la diffusion de l'innovation. Les réseaux de sous-traitants très hiérarchisés sont cependant sans cesse recomposés et expliquent une part importante de la rapidité d'adaptation de l'industrie japonaise.

Au total, le système japonais largement fondé sur la polyvalence des salariés, sur un investissement durable dans les ressources humaines et sur la flexibilité interne n'a plus à démontrer son efficacité. Mais les contreparties du modèle ne peuvent être ignorées qu'il s'agisse du caractère très particulier du syndicalisme d'entreprise, du coût des ajustements supportés par les secteurs en déclin ou par les entreprises soustraitantes et de l'émergence progressive de nouvelles formes de précarité.

1.5.4. Le cas français : un système hybride

Le système français est paradoxal. Par bien des aspects le recours à une *flexibilité défensive* a été trop marqué comme l'atteste le développement des formes particulières d'emploi (contrats à durée déterminée, travail intérimaire, stages divers en entreprises). L'Etat est intervenu à travers tout un ensemble de mesures pour introduire plus de flexibilité externe et pour infléchir le mode de formation des salaires. Mais simultanément, *l'Etat s'est efforcé d'élargir le droit des travailleurs* (lois Auroux avec, notamment, l'obligation annuelle de négocier). La nécessité d'une politique de l'emploi dépassant le simple traitement social a été progressivement reconnue avec une attention plus grande accordée aux problèmes de formation et de reconversion et avec un effort pour favoriser une meilleure implication des employeurs. La politique de la recherche s'est efforcée d'assurer une diffusion plus active des innovations dans l'ensemble du tissu industriel.

Un décalage important a cependant subsisté entre les innovations juridiques ou institutionnelles et les pratiques sociales. Les syndicats, handicapés par leur division et leur perte d'audience, privilégient souvent des positions trop défensives. Les entreprises ne sont sensibles qu'aux aspects les plus superficiels du « modèle japonais » et oublient l'essentiel. La mise en place de réseaux locaux mobilisant administrations, entreprises et salariés est lente.

2. AFFAIBLISSEMENT OU RESTRUCTURATION DES INTERVENTIONS PUBLIQUES ?

Les années 1980 sont marquées, en début de période, par une volonté de freiner le développement de l'Etat et des prélèvements obligatoires. Le rôle du secteur public est mis en question. Les actions publiques sont critiquées, réformées dans divers secteurs à la suite de débats spectaculaires. *Mais le début de la décennie 90 conduit, avec le maintien d'une demande d'Etat, à relativiser dans l'histoire la période précédente.* Le contexte international conduit toujours à des stratégies de désinflation compétitive qui passent par la diminution des charges publiques. Au sein de la Communauté Européenne, la suppression partielle des aides publiques est encore mise en avant. Mais la complémentarité des actions privées et publiques modernisées risque de devenir le principe de base dans les économies placées en interdépendance mondiale. L'investissement public pourrait alors jouer une plus grande place dans la dynamique de la croissance au tournant du siècle.

2.1. Le rendement et la légitimité des systèmes fiscaux ont été partiellement mis en cause

2.1.1. Une progression de longue période jusqu'en 1985

Le poids des impôts sur les économies, s'il s'est accru en longue période, n'a jamais progressé linéairement. Les périodes de progression plus rapide (souvent les périodes d'après-guerre) ont alterné avec des périodes de consolidation ou même de régression partielle. Les périodes de crise économique ont souvent été caractérisées par le décalage entre des besoins croissants de dépenses publiques contracycliques et un ralentissement des rentrées fiscales ayant deux raisons : le ralentissement de la croissance des assiettes (revenus, chiffres d'affaires, valeur ajoutée) et l'impopularité de la hausse des taux quand la richesse des nations semble stagner. Les crises durables récentes n'échappent pas à ce scénario *in fine,* mais *le profil de la crise fiscale est inhabituel.*

De 1970 à 1989, les évolutions de la part des ressources courantes des administrations publiques dans le PIB semblent à la hausse malgré la crise. La hausse atteint en moyenne 7 points de PIB dans les pays de l'OCDE, ce qui est loin d'être négligeable (tableau 11.1.). Une des raisons de cette hausse réside dans un phénomène de rattrapage à partir de pressions fiscales initiales faibles (cas du Japon ou de l'Espagne avec une hausse de près de 15 points de PIB). La France suit ici la tendance moyenne de l'évolution (passage de 39,8 % de prélèvements obligatoires en 1969 à un niveau de 46,5 % en 1989). L'augmentation est seulement de 5 points en Allemagne.

TABLEAU 11.1.
Evolution des prélèvements obligatoires depuis 1970 (en % de PIB)

	1970	1979	1984	1989
Etats-Unis	28,9	30,5	30,7	32,0
Japon	20,6	26,3	30,4	35,0
Allemagne	38,3	44,4	45,3	44,6
France	38,5	42,7	47,5	46,5
Italie	30,4	35,7	37,4	41,1
Royaume-Uni	40,2	38,0	42,1	39,1
Autriche	39,7	45,8	47,5	45,9
Suède	46,7	56,5	59,2	64,5
OCDE–Europe	34,8	39,4	42,4	41,9
OCDE	30,5	33,8	35,7	36,7

Source : OCDE.

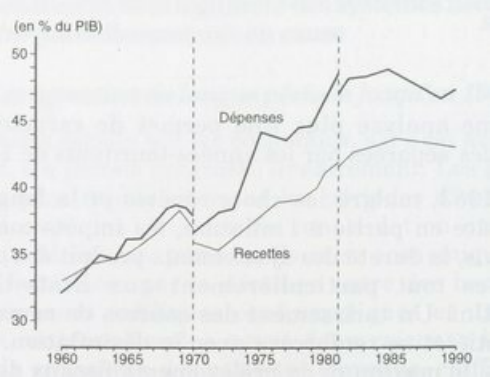
Mais une analyse plus fine permet de caractériser *deux sous-périodes* séparées par les années-tournants de 1983-1985.

Avant 1983, malgré les chocs répétés et la longueur de la crise et grâce en partie à l'inflation, les impôts continuent de rentrer. Puis, la dureté des ajustements produit des complaintes anti-fiscales tout particulièrement aux Etats-Unis et au Royaume-Uni. Un tarissement des sources de revenus publics va être initié et se renforcera avec la désinflation. Ainsi, aux Etats-Unis, le maximum de prélèvements fiscaux de 1981 n'est plus guère dépassé. Celui de 1982, au Royaume-Uni non plus. En Allemagne, Belgique, Autriche, aux Pays-Bas, au Danemark, en Grèce... et en France, les points culminants sont atteints en 1983-87 et sont suivis d'une stabilisation ou même, dans certains cas, d'une régression (cas du Royaume-Uni, de la Grèce et des Pays-Bas) - graphique 11.1. Dans les pays de la Communauté Européenne, le poids des contributions de sécurité sociale est globalement stabilisé après 1983.

Cette stabilisation, ou même régression dans certains cas, conduit à *l'appauvrissement relatif* des secteurs publics administratifs, compte tenu de ce que l'on sait sur l'évolution différentielle de la productivité dans le secteur tertiaire. Le jeu de la loi de Baumol implique en effet, une consommation relativement croissante de moyens de fonctionnement pour financer le même niveau de services publics d'administration générale, de police, de justice et d'enseignement lorsqu'on raisonne à technologie et à organisation inchangées.

Ainsi, dans la Communauté Européenne, à une tendance longue de réduction du poids de la FBCF des administrations publiques, se superpose une stabilisation du poids de la consommation publique dès 1982 (accentuée après 1987) et une baisse du poids des transferts courants après 1984, le seul poste dont le poids s'alourdit étant celui des paiements d'intérêts (graphique 11.2.).

GRAPHIQUE 11.1. - ***Evolution des dépenses, des recettes et de la capacité* (+) *ou du besoin* (-) *de financement des administrations publiques dans la communauté, 1960-1990***

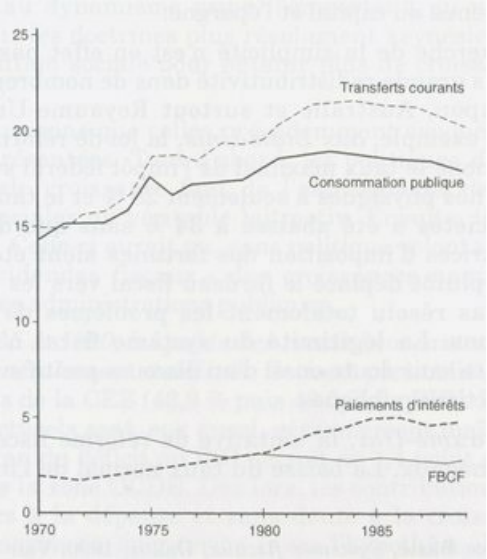


Source : Economie européenne, n° 46, décembre 1990.

On ne saurait ici trop généraliser l'analyse car les exceptions restent encore nombreuses à la fin de la décennie : en Italie ou en Suède, par exemple, le poids des administrations publiques continue de croître jusqu'à des niveaux records (64,1 % du PIB dans le cas de la Suède lorsque l'on comprend des recettes courantes non fiscales, mais seulement 53 % pour les recettes fiscales). Ceci peut être le reflet pour certains de gaspillages, mais il s'agit souvent du prix a payer pour bénéficier de bonne infrastructures ou de services publics de qualité. On ne saurait cependant insister suffisamment sur la difficulté qu'il y a à mesurer le poids des prélèvements obligatoires dans le PIB. Les administrations publiques sont, en effet, d'abord le siège de transferts de revenus directs ou indirects (par les soins de santé ou

l'éducation). Ainsi, en France, l'indicateur le plus pertinent est-il le taux de prélèvement net de transferts et de services individualisables et cet indicateur est en 1990 de 12,5 % (contre 13,1 % en 1985).

GRAPHIQUE 11.2. - *Structure des administrations publiques dans la communauté (en % du PIB)*



Source : Economie européenne, n° 46, décembre 1990.

2.1.2. Un tarissement de la ressource fiscale qui résulte aussi d'un certain volontarisme

Le retournement du milieu des années 1980 et le tarissement fiscal qui en résulte n'ont pas été purement et simplement induits par la mauvaise conjoncture et la crise. Les gouvernements ont le plus souvent suivi les pressions des « révoltes » fiscales alimentées par les chimères de type courbe de Laffer et les pressions des analyses économiques plaçant la compétitivité-coûts au premier rang des objectifs de la politique économique (analyses qui abandonnent, au moins provisoirement, toute idée de complémentarité entre secteur public et secteur privé comme si le libre-échange avait nécessairement moins besoin d'Etat pour progresser ce qui est théoriquement très contestable).

Ainsi, les réformes fiscales qui se multiplient à partir des années 1980 proposent le plus souvent des allégements de taux (d'impôt sur les revenus ou de TVA) ou des réductions de la progressivité des barèmes pour les tranches de revenus élevés, toutes mesures contribuant entre autres à réduire mécaniquement les ressources publiques. Les réformes se fondent sur ou s'abritent généralement derrière les arguments « des injustices et de la complexité des systèmes fiscaux »[268] mais certaines mesures sont clairement incitatives pour les revenus privés élevés, les revenus du capital et l'épargne.

La recherche de la simplicité n'est en effet pas compatible avec la plus grande redistributivité dans de nombreux cas (Allemagne, Japon, Australie et surtout Royaume-Uni et Etats-Unis). Par exemple, *aux Etats-Unis,* la loi de réforme fiscale de 1986 a ramené le taux maximal de l'impôt fédéral sur le revenu des personnes physiques à seulement 28 % et le taux de l'impôt sur les sociétés a été abaissé à 34 % sans que des mesures compensatrices d'imposition des fortunes aient été prises. La réforme a plutôt déplacé le fardeau fiscal vers les entreprises. Elle n'a pas résolu totalement les problèmes de lacunes ou d'exemptions. La légitimité du système fiscal n'a guère été accrue, faute sans doute aussi d'un discours positif sur l'utilité de certaines actions publiques.

Au *Royaume-Uni,* la tentative de réforme fiscale a eu des résultats inégaux. La baisse du

taux normal de l'impôt sur les sociétés et l'institution d'un taux de base de 27 % pour l'impôt sur le revenu des ménages ont été inscrites dans une tendance générale à l'unification des taux applicables aux différentes assiettes. La réforme des impôts locaux, très impopulaire, a dû être abandonnée en 1991-1992.

Autre exemple, en *Allemagne*, entre 1986 et 1990, les taux marginaux d'imposition du revenu sont abaissés de 3 à 6 points. L'appauvrissement des Etats va souvent de pair avec des mesures qui freinent la justice sociale. L'exception la plus notable est sans doute celle de la *France*. Le niveau de départ du caractère redistributif est faible mais le prélèvement social et fiscal est plus progressif et plus redistributif en 1988 qu'en 1979 en raison de la plus forte progressivité de l'impôt sur les revenus moyens ou élevés et de l'affaiblissement de la dégressivité des cotisations sociales[269], ce mouvement étant ensuite consolidé par l'introduction de la contribution sociale généralisée à l'ensemble des revenus (et pas simplement aux revenus du travail). L'ensemble du mouvement ne peut cependant encore être interprété comme le signe d'une réussite de la réforme fiscale.

Le tarissement des recettes publiques en fin de crise est donc en partie volontaire et incite à penser que les doctrines des « économistes de l'offre » (moins d'impôt devant produire plus d'incitation au dynamisme privé) l'emportent, au moins pour un temps, sur les doctrines plus résolument keynésiennes (plus de redistribution sociale pour obtenir plus de croissance et de productivité).

D'autres raisons que celles précédemment évoquées doivent aussi être présentées. Tout d'abord, les politiques d'ouverture internationale croissante font de l'abaissement des charges fiscales et sociales un véritable leitmotiv. Ensuite, le jeu de la désinflation. Celle-ci aurait pu, sans politique volontariste, écrêter les « dividendes fiscaux » des croissances nominales des ressources des administrations publiques.

Entre 1985 et 1990, les poids des recettes courantes publiques sont donc généralement stabilisés. Ceci est particulièrement net dans les pays de la CEE (43,9 % puis 43,5 % du PIB). Les déficits publics structurels sont, eux aussi, généralement maîtrisés et le rapport moyen du déficit au PIB décroît de 1,4 point entre 1984 et 1990 dans la zone OCDE. Dès lors, les contributions des secteurs publics à la dépense et sans doute à la croissance et à l'emploi à moyen ou long terme (avec l'hypothèse de complémentarité des secteurs privé et public en longue période) se sont affaiblies au moment même où, passés les effets positifs du contre-choc pétrolier, commencent de nouvelles difficultés dues à la récession et aux problèmes politiques internationaux : guerre du Golfe, réunification allemande, décomposition de l'Europe de l'Est. Les contributions à la croissance sont encore fortes en 1988-89 en France, en Italie ou en Espagne ; mais elles deviennent faibles en Allemagne, aux Etats-Unis ou au Royaume-Uni. Dans ce dernier pays, l'objectif est d'équilibrer le solde budgétaire effectif de moyen terme en réduisant la dépense et le poids des intérêts de la dette dans le PIB. La récession de 1990 a compromis la réalisation à court terme de l'objectif en raison des mauvaises rentrées fiscales. Mais la volonté politique demeure.

Le gouvernement britannique laisse jouer un temps les stabilisateurs automatiques et prévoit même des mesures d'allégement de la fiscalité des entreprises et de la fiscalité des collectivités locales. Il propose le remplacement progressif de l'impôt forfaitaire impopulaire voulu par Mme Thatcher par un impôt foncier moins injuste (la « council tax »). La recentralisation des dépenses publiques a été un instrument important de la politique financière. Mais le Royaume-Uni affiche toujours la volonté de comprimer la taille du secteur public. Cette volonté se retrouve à un moindre degré en Allemagne, en France ou aux Pays-Bas. *Au tournant des années 1990, les finances publiques sont donc à la croisée des chemins.* Les Etats-Unis après la guerre du Golfe et malgré le calendrier électoral ne peuvent théoriquement laisser croître trop rapidement le déficit fédéral sauf à accroître l'endettement public.

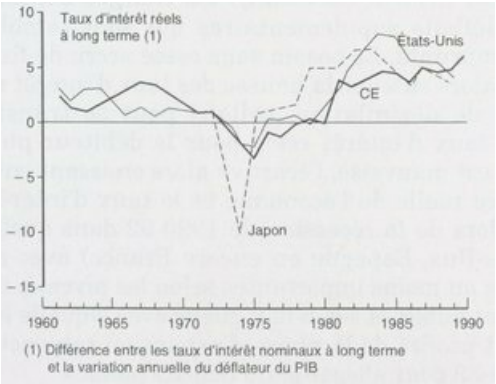
Pour l'Allemagne, l'OCDE a calculé que du fait de l'unification allemande, le besoin de financement des administrations publiques pour l'ensemble de la Communauté devait augmenter de 0,5 à 1 point de PIB en 1990[270].

La question des limitations des politiques publiques est donc à nouveau présente. Faut-il davantage d'austérité et d'épargne au sein des systèmes publics, comme le recommandent les experts de l'OCDE ou faut-il, au contraire, davantage d'actions publiques (dans les fonctions de base des Etats ou avec redéploiement et modernisation) ? On sait que les simulations du modèle QUEST, modèle macro-économique des pays de la CEE dans l'économie mondiale, montrent la persistance d'un effet positif non négligeable sur la croissance et l'emploi d'une décision d'augmentation de l'investissement public avec une ampleur et une direction très semblables d'un pays à l'autre mais l'on sait aussi que ces effets positifs sont accompagnés d'un affaiblissement de la compétitivité internationale[271]. La réponse à ces questions posées par les politiques budgétaires nécessite de s'être, au préalable, interrogés sur les problèmes de financement non fiscal de la dépense publique pendant les années 1980 et pour les années 1990.

2.2. Un recours accru à l'endettement public

La deuxième moitié des années 1970 avait été caractérisée par des taux d'intérêt réels à long terme négatifs. Avec les politiques monétaires restrictives d'après 1979, mais aussi souvent en raison de la défense des taux de change ou de la désinflation, les taux d'intérêt réels deviennent progressivement positifs (graphique 11.3.). Certains vont incriminer le trop grand appel au financement des secteurs publics. Alors que la contribution du secteur public à l'épargne nationale était égale à 5 % du PIB en 1970, elle devient négative en moyenne (-1,5 % du PIB) entre 1981 et 1984. Mais l'explication est loin d'être complète et fiable.

GRAPHIQUE 11.3. ***-Taux d'intérêt réels à long terme (1960-1990) dans les pays de la Communauté Européenne, aux Etats-Unis et au Japon***



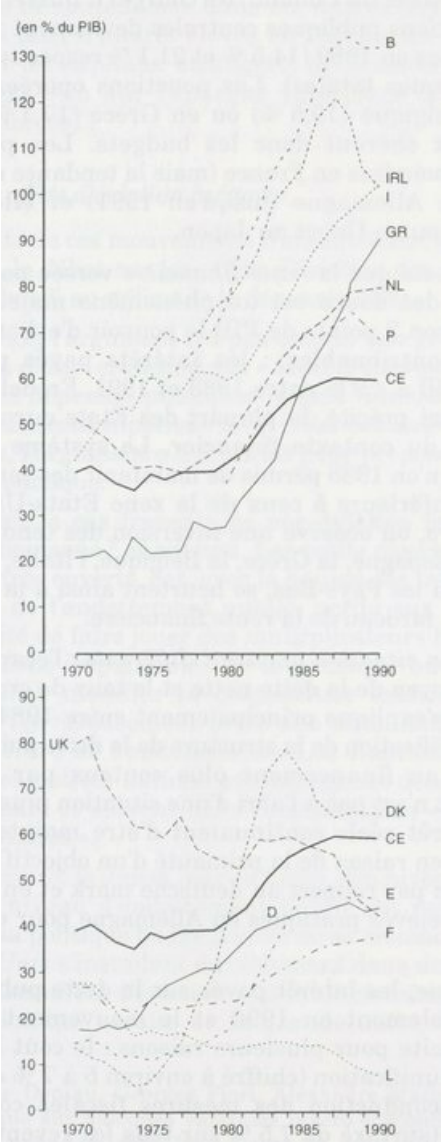
Source : Economie européenne, n° 46, décembre 1990, p. 213.

2.2.1. Endettement publie et montée des frais financiers

La dette publique brute s'est en général considérablement accrue entre 1979 et 1987. Ceci est tout particulièrement notable dans les pays de la Communauté Européenne (graphique 11.4.). L'augmentation porte sur une moyenne de près de 20 points de PIB avec des écarts cependant importants entre des pays comme la Belgique, l'Italie ou la Grèce qui n'osent guère utiliser la fiscalité et où l'augmentation de la dette publique est supérieure à la moyenne et des pays qui recourent moins à l'endettement parce qu'ils maîtrisent leurs dépenses publiques et bénéficient de bonnes rentrées fiscales comme le Royaume-Uni par exemple. La France se situe ici dans une situation intermédiaire.

En 1990, compte tenu des divergences dans les situations initiales, et des différences de position créditrice des Etats, la dette publique nette des Etats atteint des niveaux assez contrastés. Aucune figure-type ne se dégage et aucune généralisation n'est ici possible. Le Japon, par exemple, est loin de connaître la dérive de l'endettement public net : celui-ci n'est que de 10,9 % du PIB en 1990. L'Allemagne (22,6 %), la France (25 %), le Royaume-Uni (28,9 %) et même les Etats-Unis (32,6 %) ne possèdent en aucune manière des secteurs publics surendettés[272]. Par contre, les niveaux atteints par l'Italie (98,2 %), l'Irlande (116,9 %) ou encore la Belgique (120,6 %) témoignent du manque de courage des politiques fiscales ou de la faiblesse des systèmes fiscaux existants. Dans certains cas, *le phénomène d'endettement devient cumulatif.* les charges d'intérêt engendrant des déficits supplémentaires qui sont comblés par de nouveaux emprunts. Le besoin sans cesse accru de financement public peut alors susciter la hausse des taux d'intérêt nominaux. En période de désinflation, celle-ci peut se transformer en hausse des taux d'intérêt réels pour le débiteur public. Si la conjoncture est mauvaise, l'écart va alors croissant entre le taux de croissance réelle de l'économie et le taux d'intérêt réel. Ce sera le cas lors de la récession de 1990-92 dans quelques pays (Italie, Pays-Bas, Espagne ou encore France) avec des conséquences plus ou moins importantes selon les niveaux initiaux de l'endettement public et selon la vigueur avec laquelle les gouvernements ont profité de la phase d'expansion conjoncturelle des années 1984-89 pour alléger leurs déficits publics.

GRAPHIQUE 11.4. - ***Evolution de la dette publique brute***



Source : Economie européenne, n° 46, décembre 1990, p. 175.

2.2.2. L'envolée de la charge de la dette publique

Aux Etats-Unis et au Canada, les charges d'intérêt de la dette des administrations publiques centrales deviennent manifestement trop élevées en 1989 (14,5 % et 21,1 % respectivement des dépenses publiques totales). Les ponctions opérées en Italie (16,4 %), en Belgique (19,5 %) ou en Grèce (17,1 %) sont du même ordre et obèrent donc les budgets. Les proportions atteintes sont moindres en France (mais la tendance est à l'augmentation), en Allemagne (jusqu'en 1991) et elles ont été réduites au Royaume-Uni et au Japon.

Il est manifeste que la *rente financière* versée par les Etats dans l'Europe des douze est un phénomène majeur car elle diminue d'environ 2 points de PIB le pouvoir d'achat des Etats (et donc des contribuables) : les intérêts payés passent de 2,8 points de PIB à 4,9 % entre 1983 et 1991. En dehors du cas du Royaume-Uni précité, la plupart des Etats européens sont ainsi victimes du contexte financier. Le système monétaire européen a jusqu'en 1988 permis de maintenir des taux d'intérêt réels positifs inférieurs à ceux de la zone Etats-Unis-Japon ; mais depuis lors, on observe une inversion des tendances. Des Etats comme l'Espagne, la Grèce, la Belgique, l'Italie, mais aussi le Danemark ou les Pays-Bas, se heurtent ainsi à la contrainte financière et au fardeau de la rente financière.

En France, la situation apparaît différente : l'écart croissant entre le coût moyen de la dette nette et le taux de croissance du PIB en valeur s'explique principalement entre 1984 et 1990 à partir de la modification de la structure de la dette publique et du recours accru au financement plus couteux par appel aux marchés. L'Etat n'est pas à l'abri d'une situation plus délicate si les taux d'intérêt réels continuaient d'être maintenus à des niveaux élevés en raison de la primauté d'un objectif de taux de change du franc par rapport au deutsche mark et en raison des taux d'intérêts élevés pratiqués en Allemagne pour des raisons intérieures.

En Allemagne, les intérêt payés sur la dette publique augmentent sensiblement en 1990 et le mouvement risque de s'amplifier ensuite pour plusieurs raisons : le coût budgétaire énorme de la réunification (chiffré à environ 5 à 7 % du PIB par an) ; la non-reconduction des mesures fiscales courageuses prises en 1991 (surtaxe de 7,5 % sur tous les revenus qui doit rapporter environ 22 milliards de marks). Malgré le taux d'épargne privée encore important, les conséquences des politiques budgétaires allemandes sur les marchés financiers en Europe seront sans nul doute importantes car elles détermineront, en partie, les marges d'action des politiques budgétaires praticables et soutenables dans les autres pays de la communauté. Des taux d'intérêt élevés en Allemagne permettront-ils, en attirant les capitaux étrangers, de financer l'accumulation ou comptera-t-on sur l'épargne intérieure (volontaire, obligatoire ou forcée) ?

2.2.3. Des effets d'éviction inégaux

A la suite de ces mouvements d'endettement public et de taux croissants, le débat sur les effets d'éviction des investissements privés a rebondi au milieu de la décennie 1980.

En France, l'argument n'a pas obtenu une grande crédibilité, l'hypothèse d'un « crowding out » total a été rejetée et le multiplicateur de dépenses publiques (même financées par émission de titres) est resté supérieur à un[273]. Au contraire, dans de nombreux pays, l'argument a été utilisé pour proposer le freinage de la dépense publique.

Pourtant, le cas français de non-éviction forte se retrouve aussi en Allemagne[274] et ailleurs. Les petits pays cependant, parce qu'ils sont très ouverts, ont, avec la hausse des taux d'intérêt et la croissance de l'endettement public, perdu sur deux tableaux : impossibilité de faire jouer des multiplicateurs budgétaires trop faibles et donc impuissance de la politique budgétaire macroéconomique à modifier la conjoncture intérieure ; ralentissement de l'investissement privé non autofinancé en raison du coût trop élevé de l'endettement. Les finances publiques des Etats de ces petites nations accompagnent donc la conjoncture internationale et suivent des évolutions plus « automatiques » que « volontaires ».

Au contraire, le *Japon*, par sa taille, son niveau de protection, son faible niveau d'endettement public net reste entièrement maître de sa politique budgétaire et de sa croissance économique. *Les Etats-Unis* s'installent durablement dans une situation plus ambiguë. Les effets d'éviction restent incertains en raison de la contradiction qui résulte de la grande taille, d'une ouverture extérieure plutôt faible mais aussi d'une épargne intérieure privée faible et d'un accroissement rapide de l'endettement public.

A l'horizon prévisible, nul retournement de ces positions respectives face au pouvoir budgétaire ne peut être attendu sans volontarisme fiscal, et donc politique, aux Etats-Unis et en Europe : les gouvernements doivent prendre leurs responsabilités face aux citoyens-contribuables-électeurs.

2.3. Freinage de certaines dépenses publiques et débat sur l'interventionnisme

2.3.1. Restructuration forcée des dépenses publiques

Dans un contexte de tarissement des ressources fiscales, le désengagement de l'Etat semble

inévitable. Les dépenses publiques font l'objet de coupes sombres mais, de manière inégale, ce qui conduit à des restructurations ayant un profil très clair (tableau 11.2.).

Entre 1979 et 1989, la consommation publique et l'investissement public sont frappés au Japon, au Royaume-Uni en Allemagne et surtout en Suède.

Les subventions gouvernementales sont réduites pratiquement partout. Par contre, les transferts sociaux augmentent nettement : + 2,3 points de PIB au Japon ; + 3,0 points en France ; + 3,8 points en Italie ; + 2,0 points en Suède et seulement + 0,8 point aux Etats-Unis. Le poids des charges de la dette s'alourdit et le désengagement dans les interventions économiques est net, particulièrement en Suède. Les Etats-Unis aggravent leurs charges pour la défense (tableau 11.3.).

2.3.2. Réformes structurelles : déréglementations et privatisations

Dans le prolongement des débats idéologiques récurrents en longue période sur la légitimité et l'efficacité de l'action publique dans la régulation des grandes économies industrielles, les années 1970 avaient vu renaître des doctrines peu ou prou antiétatiques : monétarisme, économie de l'offre et ultralibéralisme venaient faire contrepoids aux idées et aux pratiques plutôt keynésiennes orientées d'abord vers le soutien à la demande globale, vers l'emploi et la redistribution. Sauf dans le cas du Royaume-Uni qui tente de sortir plus brutalement de sa trajectoire régressive, les années 1980 verront en fait moins l'application générale des propositions extrêmes des « ultras » que le cheminement progressif vers la mise en œuvre des *réformes structurelles des dépenses publiques.*

TABLEAU 11.2.
Evolution de la structure économique des dépenses publiques courantes dans quelques grands pays, 1979-1989 ; en % de PIB

	E.U.	J	All.	F	R.U.	I	S
Consommation Publique	+ 1,3	– 0,4	– 1	+ 0,7	– 0,1	+ 2,2	– 2,9
Subventions	– 0,1	– 0,6	– 0,2	– 0,2	– 1,3	– 0,4	+ 0,4
Transferts sociaux	+ 0,8	+ 2,3	– 0,8	+ 3,0	+ 0,3	+ 3,8	+ 2,0
Charges de la dette	+ 2,5	+ 1,7	+ 1,0	+ 1,4	+ 0,3	+ 3,8	+ 1,5
Investissement Public	+ 0,0	– 1,3	– 1,0	+ 0,2	– 1,1	+ 0,4	– 1,5
Total des dépenses publiques courantes	+ 4,5	+ 3,1	– 1,0	+ 4,8	– 1,8	+ 9,5	+ 1,0

Source : OCDE, décembre 1990.

TABLEAU 11.3.
Evolution de la structure fonctionnelle des dépenses publiques dans quelques grands pays, 1979-1988 ; en % de PIB

	E.U.	J	All	F	R.U.	S
Dépenses Etat Gendarme	+ 2,0		– 0,0	+ 0,8	+ 0,6	– 2,8
Etat protecteur	+ 0,1	+ 1,6	– 1,0	+ 6,3	+ 2,7	– 0,2
Interventions économiques	+ 1,1	– 1,1	+ 0,7	+ 0,1	– 0,5	– 5,3
Intérêts Dette publique	+ 2,2	+ 1,7	+ 1,1	+ 1,5	– 0,1	+ 1,1

Source : **OCDE,** décembre **1990.**

L'OCDE définit celles-ci comme devant « étendre le champ d'action du marché et améliorer son fonctionnement »[275] mais le libéralisme recherché est loin d'être sauvage. Sont aussi considérées comme positives des mesures interventionnistes qui permettent de limiter les coûts des ajustements structurels pour des industries, entreprises ou régions spécifiques dans la mesure où il s'agit de mesures transitoires devant permettre de mieux préparer

l'avenir.

La question de l'interventionnisme économique dans les années 1980 est loin d'être analysable en termes simples. Elle est, en outre, rendue plus complexe en Europe par l'enchevêtrement des pouvoirs en la matière. L'échelon communautaire prend une importance croissante dans la réglementation de la concurrence et dans la politique industrielle. En même temps, en France, la décentralisation confie à des échelons infra-nationaux certaines compétences économiques. Le principe de subsidiarité affiché est loin d'être appliqué en réalité. Les Etats nationaux constatent donc en pratique une complexification croissante des rôles et des stratégies.

On peut constater cependant, d'une manière générale, que *la croyance en l'efficacité des politiques structurelles s'est accrue en Europe et aux Etats-Unis* pendant la période. L'interventionnisme s'est orienté vers la libéralisation des marchés du travail, des marchés financiers, vers un meilleur accueil pour les investissements directs étrangers et vers l'extension des échanges commerciaux internationaux.

Les points culminants des pratiques de déréglementation sont atteints entre 1982 et 1988 dans de nombreux pays. A titre anecdotique, on retient surtout le cas de la déréglementation des transports aériens aux Etats-Unis ou le cas du ministère français de l'industrie qui, en 1986, décide d'organiser lui-même la désintégration de ses pouvoirs en matière de politique industrielle. Mais les conséquences excessives des déréglementations provoquent bientôt des revirements, en particulier aux Etats-Unis où il apparaît, par exemple, que dans le cas du transport aérien, les faiblesses ont entraîné des restructurations et des concentrations telles que l'on revient à la situation antérieure.

Au Royaume-Uni, le mouvement de privatisations a été particulièrement intense après 1980. L'explication de ce mouvement durable réside dans la croyance en la corrélation entre le caractère routinier du secteur public anglais et le déclin irrésistible de l'économie tout entière. On accorde un plus grand degré de confiance aux forces du marché, à la concurrence, à la diffusion de la propriété industrielle (actionnariat populaire) pour relever la compétitivité. La réalité des effets a, dans la plupart des cas, été complexe avec des succès notables mais aussi des incohérences dues au manque de mesures d'accompagnement visant à établir vraiment la concurrence. La vente d'actifs, généralement à des prix attractifs pour l'épargnant en quête de futures plus values, a bien entendu permis d'améliorer l'équilibre budgétaire et la présentation des comptes publics (mais au détriment corrélatif des comptes patrimoniaux publics).

Les performances financières atteintes par les privatisées ont été hétérogènes et difficiles à évaluer lorsque l'amélioration s'est déroulée au moment de la reprise conjoncturelle de 1986-88. Les difficultés techniques ou pratiques rencontrées dans la mise en œuvre des privatisations ont aussi constitué un facteur perturbateur et ont contribué à la montée des coûts de gestion des opérations (coûts importants de transition). Elles ont entraîné des retards irréversibles dans les services de l'eau, de l'électricité et, *a fortiori,* dans le domaine de la santé, de l'éducation et des assurances.

Cette « marchandisation » ne signifie pas toujours, loin de là, sortie de la sphère « d'intérêt public ». Les domaines des infrastructures ou de la solidarité nationale continuent d'être encadrés, réglementés ou subventionnés dans de nombreux cas, même si les formes ont changé. Ainsi, pour la privatisation des « water autoritees », il apparaît que les subventions publiques directes ou indirectes devront aider au financement d'investissements lourds de modernisation des infrastructures. Au Royaume-Uni par ailleurs, une panoplie impressionnante de mesures structurelles a complété le dispositif anti- étatique.

En France, la politique industrielle a évolué par à-coups : de nationalisations en privatisations et de privatisations totales en privatisations partielles. En 1986-88, le terme de « politique industrielle » est relégué, le fonds industriel de modernisation supprimé, les aides

à l'industrie sont élaguées tandis que les privatisations doivent permettre de rendre l'autonomie de gestion et de financement à diverses compagnies financières (Paribas) ou industrielles (Dassault). Les contrôles de prix sont supprimés et les actions de la direction générale de la concurrence doivent s'intensifier.

Cependant, si la restriction du champ d'action de l'Etat est réelle, le revirement n'est pas total. A la fin 1987, les entreprises publiques continuent, par exemple, d'être les fers de lance dans de nombreux secteurs. Elles rassemblent encore près de 45 % des chercheurs et reçoivent 72 % des financements publics de R-D. Dans l'aéronautique, elles concentrent encore en leur sein 89 % des travaux de recherche ; dans l'énergie, la métallurgie et la chimie, les chiffres sont respectivement égaux à 72 %, 64 % et 59 %[276].

Après 1988, les gouvernements socialistes n'opèrent pas non plus de grand retournement. La ligne directrice de l'Etat est favorable à l'entreprise et aux libéralisations des marchés mais pour le secteur public, la règle du statu quo est d'abord respectée : il ne faut « ni nationalisation ni privatisation ». Les entreprises publiques voient leurs fonds propres renforcés grâce à des dotations en capital ou à des alliances ou restructurations internes au secteur public (accord Crédit Lyonnais-Thomson, rapprochement assurances et banques avec UAP-BNP) ou encore à des appels aux marchés : émission de certificats d'investissement (Péchiney ou Crédit Lyonnais), de titres participa-tifs (Rhône Poulenc) ou autres titres (Air-France, Bull...). Bientôt, une plus grande souplesse est cependant permise et l'on va vers des « privatisations partielles » (limitées à 49 % du capital).

Divers mesures de libéralisation changent les règles du jeu : la loi du 6 juillet 1989, par exemple, a rendu leur liberté aux actionnaires les plus stables (« noyaux durs ») des sociétés privatisées ; les actes d'autocontrôle des sociétés sont rendus impossibles en juillet 1991, etc. En matière de concurrence, cependant, de nombreux domaines restent encore réservés en 1990 : marchés publics, services financiers et assurances, services juridiques et notariaux, transports aériens ou automobile, etc. Les éléments de fiscalité pesant sur les bénéfices continuent d'être allégés. En 1990, les bénéfices ré-investis sont privilégiés ; en 1992, la détaxation partielle de tous les bénéfices devient la règle. Au niveau global, les calculs de la direction de la prévision indiquent que la charge fiscale moyenne des sociétés françaises n'est pas une pénalité[277].

2.4. Le maintien d'une forte demande de protection sociale

2.4.1. Inertie des transferts sociaux

Face aux problèmes de financement, on propose souvent le freinage ou la réduction de certaines dépenses publiques. L'investissement public a ainsi été généralement contracté. Au contraire, les transferts sociaux n'ont pas subi de freinage malgré un léger infléchissement durant la décennie 1980. Selon l'OCDE, pour la plupart des pays, « ce sont principalement les soins de santé et les retraites qui sont à l'origine de l'accroissement des dépenses »[278]. Avec les allocations de chômage, ce sont ces dépenses qui ont fait l'objet de la plus grande attention : leur évolution à la hausse révèle en effet une demande maintenue d'une bonne assurance et d'une grande protection contre les grands risques, l'action sociale des administrations publiques apparaissant toujours légitime dans beaucoup de pays.

Les facteurs démographiques et, en particulier, l'évolution des taux de dépendance (ratio de la population jeune ou âgée à la population d'âge actif de 15 à 64 ans) pèsent inégalement pendant la période : le recul de la proportion de jeunes a contribué à court terme à atténuer les tendances spontanées à l'envol de certaines dépenses mais n'a pu toujours compenser l'accroissement de la proportion de personnes âgées. Ce dernier est nettement perceptible au Japon dans les années 1980 (+ 3,4 points en taux de dépendance), au Canada (+ 2,6 points),

en Grèce (+ 5,5 points) et dans une moindre mesure en Suède et aux Pays-Bas. Il se renforcera dans la décennie 1990 et des anticipations de difficultés futures liées à cet accroissement du vieillissement naissent dans les pays qui seront les plus touchés à moyen terme, c'est-à-dire le Japon, l'Italie, la France, la Belgique, la Grèce et l'Espagne.

En conséquence, ces dépenses réelles de transfert de revenu au titre des régimes de vieillesse et de maladie longue durée (freinées en 1979-89 par rapport à la décennie précédente) restent sur des trajectoires élevées en Italie, en France, aux Pays-Bas, en Suède et au Japon. De leur côté, les dépenses réelles de santé par tête (croissant moins vite de 1979-89 que dans la décennie précédente) connaissent une croissance qui reste vive au Japon, en France, en Belgique et en Grèce.

Au-delà des facteurs démographiques, *des tendances structurelles à l'intervention sociale* restent à l'œuvre avec leur caractère contradictoire : dommageables pour les stratégies de désinflation compétitive qui passent par la réduction des coûts de l'offre et donc des cotisations sociales ; régulatrices par le lissage et la garantie de l'évolution des revenus qu'elles procurent aux membres couverts par les assurances ou protégés par les systèmes sociaux.

2.4.2. Le défi social en Allemagne

L'Allemagne a, jusqu'en 1990, maîtrisé au mieux ses dépenses sociales et le taux effectif de cotisations sociales a pu rester quasi-stable entre 1985 et 1989 (32 %). Ceci tient, en partie, au fort affaiblissement du taux de dépendance des jeunes mais surtout à la maîtrise de la croissance des dépenses réelles de santé par tête et à la réduction du taux de chômage. Au tournant des années 1990 cependant, trois grands défis structurels sont à relever : l'accroissement de la proportion des jeunes et des personnes âgées, le chômage transitoire lié à la réunification et l'harmonisation structurelle de la protection sociale dans les différents lander.

Les tendances de la politique économique seront, bien entendu, au freinage de la dépense. Au début des années 1990, pour le système de santé, une réforme prévoit l'augmentation des tickets modérateurs et celle des plafonds de revenus pour les soins. On prévoit le relèvement progressif de l'âge effectif de départ à la retraite. Mais la dérive est probable pour plusieurs raisons : le taux de chômage dans l'ex-RDA est élevé (25 % au début de 1992) avec une mobilité du travail qui ne peut compenser qu'à la marge ; de lourdes indemnités de licenciement et de chômage partiel se trouvent à la charge de l'Office du travail d'Allemagne après le traité d'unification du 31 août 1990 ; un grand nombre d'infrastructures publiques à caractère social (hôpitaux, maisons de retraite) sont à réhabiliter. En conséquence, de nouvelles augmentations de prélèvements obligatoires sont à prévoir : un relèvement substantiel des cotisations de sécurité sociale est intervenu en 1991 en même temps que des augmentations du taux d'impôt. On revient ainsi, en raison des circonstances exceptionnelles, et malgré la volonté de maîtrise monétaire, à une politique plus keynésienne en matière de dépense publique (plus de 16 milliards de DM en 1991 pour les assurances retraite, maladie et chômage à l'Est) et à une fiscalité plus lourde.

2.4.3. En France, un débat sans fin

Depuis 1979, la part de la consommation publique dans le PIB est pratiquement stabilisée autour de 18 % ; celle de l'investissement public l'est également (3,3 % du PIB en 1990). En dehors des intérêts de la dette publique, ce sont donc d'abord les évolutions des transferts sociaux qui semblent le plus remettre en cause l'objectif de désinflation compétitive et ceci, sans qu'il soit possible d'imputer les difficultés, ni à l'augmentation de la part de l'emploi public dans l'emploi total depuis 1984, ni à l'évolution de la rémunération moyenne réelle des salariés des administrations publiques. Un débat récurrent est donc engagé entre l'Etat,

les partenaires sociaux et l'opinion publique sur les causes de ce qui apparaît à certains comme une dérive du social et sur les moyens pour y porter remède.

Jusqu'en 1990, les facteurs démographiques, il est vrai, ne pèsent pas directement dans l'évolution : la proportion des personnes d'âge actif croît de plus de 5 points dans les années 1980. Les effets sont seulement indirects en termes d'accroissement du coût de l'éducation et d'élévation du nombre de chômeurs. Les frais généraux d'administration de la Sécurité Sociale ne peuvent pas non plus être mis en cause (2 % pour les caisses familiales, 3,6 % pour les caisses de retraites en fin 1989). Par contre, la dépense réelle de soins de santé par tête augmente de 3,9 % par an de 1979 à 1989 et les dépenses réelles pour les régimes-vieillesse et les maladies de longue durée de 3,3 % par an.

Le système de santé français est caractérisé par la dualité entre secteur hospitalier public régulé par la méthode du budget global *a priori* et un secteur privé ambulatoire et hospitalier qui n'a pu maîtriser les mécanismes complexes et illusoirement régulateurs des conventions entre les caisses d'assurance maladie et les syndicats médicaux. Ce dernier secteur reste à la fois réglementé et déréglementé en termes de prix unitaire des actes et de volume des soins malgré une réforme partielle en février 1991 concernant les actes biologiques. Le gouvernement est conduit à exclure le recours à des mesures pour réprimer la demande de soins en raison des préférences affichées de l'opinion publique et du caractère nécessairement inéquitable de telles mesures.

Concernant les retraites, le lancement du débat sur le passage à la capitalisation n'a pas entraîné de grosses modifications organisationnelles. Les échéances de l'année 2005 laissent à penser, selon diverses estimations, qu'il serait nécessaire d'augmenter, toutes choses égales par ailleurs, les taux de cotisation vieillesse de 5 points d'ici à l'échéance. Des mesures complémentaires semblent donc inévitables pour peser sur l'âge de départ effectif à la retraite (au moins faiblement) ou le nombre d'annuités nécessaires ou encore le taux de remplacement du revenu d'activité mais le débat n'a guère progressé. La capitalisation aurait pu devenir plus populaire à la faveur de la désinflation des années 1980 et de la montée des taux d'intérêt réels. Mais l'épargne collective continue d'être préférée sur ce plan à l'épargne individuelle et les organisations semblent avoir choisi le statu quo. La commission Teulade pour le Xe plan (1989-1992) a seulement programmé à moyen terme l'adaptation du système d'assurance vieillesse et proposé de poursuivre la réflexion[279] afin de freiner la progression des dépenses.

Concernant l'aide sociale à la famille, aux chômeurs et aux exclus, le risque d'une France à « deux vitesses » a bien été perçu en raison de l'extension du chômage et des formes précaires d'emploi, des problèmes urbains dans les banlieues délaissées. Diverses mesures ont pu être mises en place : revenu minimum d'insertion, à partir de décembre 1988, dont la gestion est en partie décentralisée ; développement social des quartiers à partir d'une nouvelle délégation à la ville ; expérimentations locales contre l'exclusion, la ségrégation et le maintien durable dans la pauvreté. Mais la politique sociale est confrontée sur divers plans à des problèmes de moyens (HLM) et à des problèmes qui relèvent de la formation professionnelle, du logement social et des grandes infrastructures publiques. De nouvelles méthodes de financement plus équitables sont seulement expérimentées à petite échelle avec la cotisation sociale généralisée qui a un caractère plus fiscal que parafiscal.

La politique de déréglementation peut également être mise en cause car les mesures de libéralisation des loyers du secteur privé et d'aide à l'accession à la propriété ne semblent pas avoir été suffisamment complétées par le développement et l'immersion du parc locatif social, même si la France est loin sur ce plan d'avoir suivi les politiques drastiques de revente des logements locatifs publics comme en Grande-Bretagne, en Irlande et en Belgique[280]. Le risque majeur d'accentuation du dualisme est donc toujours présent.

2.5. Vers le retour de l'Etat

Les années 1980 ont fait l'objet d'expérimentations diverses en matière de régression de l'Etat, de privatisations, de changements de réglementations, de décentralisation ou de recentralisation, avec des résultats inégaux mais caractérisés souvent par le déclin des infrastructures publiques, la montée des inégalités et des exclusions, la non-maîtrise des problèmes urbains et ruraux et la dégradation de l'environnement. De tels résultats inégaux ont conduit à des revirements « keynésiens » sur deux domaines au moins : l'investissement public et la modernisation de l'action publique. Quelques exemples peuvent illustrer ces retours de gestions complémentaires du secteur public et du secteur privé[281].

Les Etats-Unis sont sans doute le pays où le retournement de l'opinion publique est le plus précoce. Au cœur de la récession de 1989-1991, la politique intérieure fait l'objet d'un regain d'intérêt et l'on pose la question d'un « New Deal » pour les années 1990. L'idée que les investissements publics d'infrastructure peuvent non seulement améliorer directement le niveau de vie (en particulier en ville) mais aussi faire progresser de façon substantielle la production réelle et la productivité, fait son chemin même si les estimations économétriques justificatives sont encore sujettes à des controverses sur la validité des tests dans le temps et dans l'espace[282].

Le retournement américain est le contrecoup de la faiblesse de l'effort fourni dans les années 1980. L'investissement public a représenté moins de 1,7 % du PIB entre 1979 et 1990 aux Etats-Unis et il en a résulté une dégradation manifeste[283]. De même, les biens tutélaires publics, l'enseignement, la santé, le logement public, entre 1979 et 1989, alors même que leur poids initial était relativement faible (6,2 points de PIB), n'ont guère eu les moyens de leur développement. Corrélativement, la part de l'emploi public dans l'emploi total a régressé (16,1 % en 1979, 15,5 % en 1990). Toutes ces faiblesses cumulatives ont propagé diverses formes d'insatisfaction qui vont conduire à une élévation de la demande sociale. Les domaines où les besoins les plus criants se font sentir sont nombreux : le transport de masse, en particulier le transport ferroviaire pour réduire non seulement la congestion aérienne mais aussi la pollution ; les équipements publics pour les écoles et la formation professionnelle ou la recherche pour la maîtrise de l'énergie. Dans ce dernier domaine, une nouvelle stratégie « dirigiste » voit le jour en 1991 avec des pratiques qui dépassent les réglementations et sont plus incitatives : négociabilité des droits à polluer pour inciter à faire mieux que les normes réglementaires ; recherche de l'amélioration des rendements énergétiques et de la baisse de l'intensité énergétique des productions qui est encore très supérieure à celle du Japon et des pays européens ; recherche de techniques non polluantes d'utilisation du gaz naturel et du charbon...

La généralisation d'une telle stratégie keynésienne se heurte malheureusement à l'importance initiale des déficits fédéraux et il apparaît que seule une recomposition des dépenses publiques au détriment des dépenses militaires pourrait éventuellement fournir les degrés de liberté manquants.

Au Japon, l'investissement public a représenté une composante beaucoup plus lourde entre 1987 et 1990 avec environ 5 % du PIB (contre 3 % en France, 2,2 % en Allemagne, et moins de 2 % aux Etats-Unis). Il n'empêche qu'un nouveau plan-cadre de l'investissement public a été mis en œuvre à partir de 1990 pour développer diverses infrastructures, notamment celles de l'eau, de l'assainissement, des espaces verts, des espaces urbains et des transports dans les zones à forte densité.

D'une manière générale, *on compte également beaucoup sur la modernisation de l'action publique* pour éviter une évolution purement quantitative du secteur public. Une étude de l'OCDE indique en 1989 que des réserves de productivité de l'ordre de 10 % des dépenses représenteraient environ 1,5 point de PIB en moyenne dans les pays de l'OCDE, soit

l'équivalent des subventions et aides publiques effectives à l'industrie. *En Italie,* une étude de 1989 a montré que les pertes économiques découlant du manque d'efficacité des services publics étaient considérables, ce qui a conduit à des programmes importants (même s'ils ne sont pas toujours suivis d'effets) de réorganisation interne.

En France, l'histoire gardera la trace de l'absence de renouveau de la planification concertée en 1981 et en 1988, et de l'absence de construction de relations tripartites nouvelles entre l'Etat, les entreprises et les syndicats. Les objectifs sont modérément ambitieux et portent sur la déconcentration des administrations centrales (en relation avec la décentralisation), l'amélioration de la relation directe avec les usagers des services publics, la meilleure information et transparence et surtout la mise en place du concept d'évaluation permanente de l'action publique et du fonctionnement des établissements publics.

3. L'ÉVOLUTION DES SYSTÈMES FINANCIERS

La crise de l'accumulation intensive et la montée des politiques libérales ont été les principales causes de la transformation des systèmes financiers, dont les quatres principaux aspects ont été l'apparition de nouveaux produits financiers, la globalisation de la finance, la titrisation des opérations financières et l'accroissement considérable des taux d'intérêt réels[284]. Elles ont eu des conséquences multiples sur les systèmes productifs et les politiques économiques.

3.1. Les innovations financières

L'innovation financière au sens strict s'est traduite par *l'apparition de nouveaux produits.* Une grande partie est destinée à couvrir les risques inhérents aux placements. Jusqu'à la fin des années 1960, la sécurité des avoirs était essentiellement du ressort des autorités publiques qui limitaient l'inflation et garantissaient la stabilité des taux d'intérêt et des taux de change. Avec les développements de la crise et la mobilité internationale croissante des capitaux, ces procédures de régulation administrée à l'échelle nationale ont perdu de leur efficacité. Les agents ont cherché à se couvrir avec les crédits à taux variables, les divers marchés à terme et les marchés d'options. Mais ces nouveaux instruments ont pour effet de reporter les risques sur les autres agents : les crédits à taux variable ont accru la fragilité des emprunteurs, comme l'a montré la crise financière qui a atteint les pays en voie de développement, et les marchés à terme et les marchés d'option ont reporté les risques sur les spéculateurs qui devenaient contrepartie des opérations de couverture. Finalement *le risque global,* résultant surtout des comportements mimétiques qui se déploient pendant les paniques, *n'a pas été réduit.* Un autre aspect des innovations financières a été l'apparition de nouveaux titres qui élargissaient la gamme traditionnelle des bons du Trésor, des obligations et des actions classiques. Ils avaient pour finalité d'élargir les possibilités ouvertes aux apporteurs de capitaux et aux emprunteurs, et constituaient une arme pour les institutions financières confrontées à une concurrence de plus en plus vive dans le cadre de la globalisation.

Dans le décloisonnement des activités financières, l'internationalisation du capital *et la volonté des pouvoirs publics* ont joué un rôle essentiel. La *déréglementation* a atténué ou supprimé les spécialisations imposées aux intermédiaires financiers, ce qui les a mis en concurrence ; les modalités de financement privilégiées ont été en grande partie supprimées ; le contrôle des changes a été abandonné, en sorte que les capitaux circulent librement entre secteurs et entre pays.

Ces politiques libérales ont résulté de multiples motivations. Le développement du marché international des capitaux permettait aux grandes banques et entreprises de tourner les

réglementations, qui perdaient ainsi de leur efficacité. Dans le régime d'accumulation intensive dont la dynamique sectorielle était connue, les interventions étatiques assuraient une certaine sélectivité du crédit pour encourager le développement des secteurs moteurs ou favoriser la modernisation des secteurs traditionnels. Au début de la crise, notamment en Europe, la relative spécialisation des circuits financiers a pu contribuer à figer la répartition par secteurs des financements, et ainsi à freiner le redéploiement des structures productives. Ces échecs ont contribué à renforcer l'idée que l'Etat ne devait pas intervenir dans les processus d'allocation du capital. Enfin, la concurrence entre places a incité chaque gouvernement à déréglementer pour favoriser les innovations et conserver ou améliorer la part des places localisées sur son territoire dans les flux financiers internationaux.

La « titrisation » des opérations financières a été la troisième grande ligne d'évolution des systèmes financiers. Dans la plupart des pays, la part des financements sous forme de titres a sensiblement augmenté au détriment des crédits. *Ce mouvement ne doit pas être confondu avec une désintermédiation,* car les intermédiaires se sont profondément engagés sur les marchés financiers, ce dont témoigne la part croissante des titres dans leurs actifs et leurs passifs ; de surcroît, leurs participations aux émissions ont souvent pris la forme d'engagement hors-bilan. Enfin, un système sans intermédiation est inconcevable, car ni les ménages, ni les petites entreprises n'ont accès au marché financier.

Parmi les causes qui ont favorisé cette expansion, les plus souvent citées sont l'évolution des comportements des apporteurs de capitaux et des emprunteurs. Les ménages ont sensiblement réduit leurs acquisitions de logements, ce qui a favorisé l'épargne financière ; l'augmentation des placements sous forme de titres au détriment des dépôts monétaires et quasi-monétaires s'explique largement par l'accroissement important de l'écart de rendement entre ces deux formes de placement : alors que la rémunération des dépôts restait relativement faible, celle des titres suivait la hausse des taux d'intérêt sur les marchés monétaires et obligataires. Au cours de la crise, les besoins de financement des Etats les plus industrialisés ont augmenté rapidement : en 1970-1973, les administrations publiques étaient le plus souvent en équilibre ou en léger excédent ; les déficits se sont creusés jusque vers 1980-1981 et sont restés élevés pendant la première moitié des années 1980. La hausse des coûts financiers a incité les grandes entreprises à recourir plus fréquemment aux marchés financiers pour éviter les coûts d'intermédiation. Il est probable que la titrisation a accru l'instabilité potentielle : dans l'intermédiation traditionnelle, dans laquelle les dépôts monétaires et quasi-monétaires sont la contrepartie des crédits, les apporteurs de fonds n'encourent pas de risque de pertes en capital, dans la mesure où la liquidité des banques est assurée par les autorités. Sur les marchés des titres, les risques de dévalorisation des avoirs sont importants, du fait de la variabilité des cours.

La dernière tendance importante qui a affecté les systèmes financiers est la hausse des taux d'intérêt réels. Les causes de cette évolution restent très discutées[285]. *L'inversion de la politique monétaire américaine* a sûrement joué un rôle décisif dans son déclenchement : le taux réel américain a plus augmenté que celui de la plupart des autres pays, et le marché américain a une place prééminente dans le système financier international, si bien que la hausse des taux à New York a eu des effets de contagion sur le reste du monde. Mais la persistance du phénomène malgré le ralentissement de l'inflation reste plus obscure. L'explication la plus souvent avancée est que la demande de fonds prêtable excède *ex ante* l'offre d'épargne ; mais une démonstration empirique convaincante est impossible à faire, car le niveau des variables *ex ante* est inconnu. De plus, l'examen des facteurs ayant affecté l'épargne et l'investissement à long terme ne fournit pas de conclusions univoques. Le taux d'épargne global des ménages a diminué dans tous les pays depuis le milieu des années 1970, mais leur taux d'investissement en logement a diminué aussi ; de plus, le taux d'épargne des sociétés a sensiblement augmenté au cours des années 1980, alors que souvent, leur taux

d'investissement n'a repris sa progression que quelques années plus tard. Enfin, le déficit budgétaire des Etats-Unis s'est creusé, mais celui de la plupart des autres pays a diminué. Entre 1982-1983, date de la remontée des profits, et 1985-1986, date de la reprise des investissements des entreprises, il est douteux que les besoins d'investissement aient dépassé de façon importante les capacités d'épargne.

Ces problèmes renvoient de surcroît à la théorie du taux d'intérêt : est-il déterminé par la confrontation de l'épargne et de l'investissement, comme le suggère la théorie classique ? Ou bien est-il déterminé sur le marché monétaire par la confrontation de l'offre de liquidités et des besoins de trésorerie ? Dans le second cas, la persistance de taux réels élevés s'expliquerait essentiellement par un changement durable des comportements des Banques Centrales. L'évolution des taux à la fin des années 1980 apporte des arguments supplémentaires à cette thèse : aux Etats-Unis, la récession a incité la Banque Centrale à abaisser sensiblement ses taux, alors que le déficit budgétaire s'était fortement accru ; en Europe, les taux d'intérêt ont été tirés vers le haut par la politique de la Bundesbank, qui cherchait à limiter la surchauffe consécutive à la réunification de l'Allemagne. Quelles qu'en soient les causes, *la hausse des taux a eu pour conséquence de relever le rendement des actifs financiers par rapport à celui des actifs réels et d'orienter les ressources vers le secteur financier qui s'est développé rapidement tout en reportant le risque vers les autres agents.*

3.2. Les conséquences

Les conséquences de ces transformations sur les dynamiques macroéconomiques sont difficiles à cerner, car les modèles empiriques ne sont pas en mesure de hiérarchiser et de quantifier l'ensemble des interactions entre le secteur réel et le secteur financier. Le taux d'intérêt est dans la majorité d'entre eux le canal d'action principal de la monnaie sur l'activité, et l'économétrie conduit souvent à la conclusion que leur incidence sur la production et les prix est limitée. Cependant, l'évolution observée au cours des années 1980 conduit à penser que *la hausse des taux a joué un rôle important dans la désinflation.* L'effet le plus évident est qu'en précipitant la crise financière des pays en voie de développement, elle les a conduit à accroître leur offre de produits primaires pour équilibrer leurs balances des paiements, alors que la hausse des coûts de stockage réduisait la demande. L'expérience des crises financières jusqu'en 1929 montre que les prix des produits de base sont très sensibles aux crises de liquidité.

Une seconde conséquence, plus difficile à mettre en évidence empiriquement, mais qui découle de la logique des comportements capitalistes, est que la hausse du taux d'intérêt aboutit à un relèvement des taux de profit exigés dans les activités non financières, non seulement à cause de l'accroissement du coût de la dette, mais aussi et surtout parce que les investissements dans le secteur réel subissent la concurrence des placements financiers. Ceci a incité les entreprises à freiner les hausses de salaires et à se désengager rapidement des activités les moins rentables. *La pression d'une contrainte monétaire accrue a accéléré les restructurations du système productif.* Là encore, ce mécanisme rappelle certains des traits de la régulation concurrentielle, au cours desquelles la déflation conduisait à la destruction des fractions de capital les moins rentables.

Les conséquences des autres transformations sont plus difficiles à cerner. Les incidences de la « titrisation » sur les fluctuations conjoncturelles se sont avérées être très faibles. Le krach de 1987 a permis d'observer les conséquences d'un choc financier majeur ; par son ampleur et ses origines, il présentait des analogies avec la crise de 1929. L'effondrement du cours des actions intervenait à la suite d'une phase de spéculation intense, accompagnée de la montée de l'endettement ; la baisse enregistrée à Wall Street s'est répercutée rapidement sur les autres places. Mais à la différence de 1929, *le krach de 1987 a été suivi d'une accélération de la croissance économique mondiale.* Pour expliquer ce paradoxe apparent, les

effets de richesse ont fait l'objet d'une réévaluation. Les estimations des pertes en capital ont été révisées en baisse, en remarquant qu'elles restaient potentielles pour les actions qui avaient été conservées par leur détenteurs initiaux, et que la baisse des taux d'intérêt consécutive au krach avait entraîné une hausse de la valeur des obligations. Les estimations économétriques de l'effet de richesse sur la consommation et des effets du ratio q de Tobin sur l'investissement ont été reconsidérées, et la précision des paramètres remises en cause. Mais là n'est pas l'essentiel.

A la fin de 1929, les taux d'intérêt avaient sensiblement diminué ; seuls les ménages aisés détenaient des actions, et il est peu vraisemblable que la consommation globale, composée en grande partie de produits de première nécessité ait été plus sensible qu'aujourd'hui aux variations du patrimoine. En réalité, la principale différence entre ces deux crises est que *celle de 1929 a été rapidement suivie de faillites en chaîne d'entreprises et de banques.* Dans la régulation concurrentielle, les intermédiaires financiers ne bénéficiaient pas d'un soutien inconditionnel des autorités monétaires ; ils assuraient en partie leur liquidité grâce à leurs portefeuilles de titres, et ils étaient exposés au risque de retraits massifs de dépôts par leur clientèle. L'effondrement des bourses entraînait des risques d'insolvabilité qui conduisaient les banques à contracter fortement les crédits, et à utiliser leurs ressources pour acquérir des titres réputés sûrs, tels que les bons du Trésor, si bien que la baisse du taux d'intérêt accompagnait le durcissement de la contrainte monétaire pour les agents financiers, dont les plus fragiles étaient acculés à la faillite, ce qui fragilisait les banques. Un tel scénario de catastrophe a pu être évité en 1987 parce que *les autorités ont assuré leur rôle de prêteur en dernier ressort.* Celles-ci, qui conservaient encore le souvenir de 1929, ont privilégié la stabilité des financements ; sur l'essentiel, la régulation restait monopoliste.

Les conséquences des innovations financières sur les politiques monétaires ont été largement étudiées[286]. Elles ont eu d'abord pour conséquence d'affaiblir la signification des agrégats monétaires. Traditionnellement, la monnaie s'oppose aux actifs financiers par sa liquidité absolue et sa rémunération nulle. La multiplication des nouveaux instruments, intermédiaires entre dépôts et titres, a atténué cette distinction. Les définitions statistiques des agrégats monétaires ont été fréquemment modifiées, sans cependant restaurer la lisibilité des agrégats. Les Banques Centrales ont élargi la gamme de leurs objectifs intermédiaires, en réintégrant le taux d'intérêt et le taux de change, et en incluant l'agrégat crédits. D'autre part, le mouvement de déréglementation a abouti, dans beaucoup de pays à la suppression des mécanismes d'encadrement du crédit. En un sens, *ceci renforce les mécanismes de l'économie d'endettement,* puisque ni les banques commerciales, ni les autorités n'ont les moyens de rationner les demandes de crédit ; au cours des années 1980, la croissance de l'endettement des agents privés a été très forte dans beaucoup de pays, et elle s'est accélérée avec la libéralisation des systèmes financiers ; le Royaume-Uni est un exemple extrême de ce type d'évolution. La modulation des taux d'intérêt par la politique d'open market est devenue le seul instrument de la politique monétaire. De nombreux auteurs remarquaient que la globalisation renforçait l'impact des variations du taux d'intérêt du marché monétaire sur les autres marchés, ce qui renforçait en principe l'efficacité des politiques monétaires. Mais par ailleurs, l'accroissement considérable des mouvements internationaux de capitaux, et l'attention accrue accordée aux taux de change conduisait à affecter de plus en plus la politique monétaire à l'objectif de stabilisation de la parité. Dans les zones à taux de change fixes, les pays les moins crédibles sont contraints de déterminer leur taux d'intérêt en fonction de celui du pays qui émet la monnaie-pivot du système. *Les mutations financières ont donc contribué à réduire le champ d'action de la politique monétaire* dans beaucoup de pays, à l'exception de ceux qui ont un rôle de puissance monétaire et financière dominante.

D'après les conceptions libérales, la transformation des systèmes financiers a amélioré les perspectives de croissance à long terme, en accroissant l'efficience des marchés. En

décloisonnant les circuits, elle a permis aux capitaux de s'orienter vers les emplois les plus rentables. Il est vrai que dans les systèmes des années 1950 et 1960, certains secteurs pouvaient bénéficier de financements privilégiés excessifs qui étaient maintenus en partie pour des raisons politiques. Mais cette thèse accorde sans doute une confiance exagérée dans les vertus du système de vérité des prix pendant les périodes de crises de longue durée. Celles-ci se caractérisent par une incertitude fondamentale sur la nouvelle configuration de la croissance, et par conséquent des prix relatifs ; cette incertitude favorise les comportements spéculatifs de court terme, susceptibles d'entraîner des distorsions de prix relatifs, si bien que la mobilité du capital peut nourrir à l'excès les mouvements spéculatifs, notamment en se portant sur des actifs qui correspondent à des « droits de propriété » : ceux-ci se définissent comme des avoirs dont l'offre est rigide à court terme et qui ne correspondent pas à des facteurs de production, tels que les métaux précieux, les logements anciens ou les œuvres d'art. Si les flux d'épargne se portent sur de tels biens, ils n'aboutissent pas à un accroissement de l'investissement productif, mais à la hausse du prix des droits de propriété[287].

Une autre conséquence de la « titrisation » est *d'affaiblir les relations bilatérales entre entreprises et intermédiaires financiers.* Dans l'économie d'endettement traditionnelle, l'entreprise obtient des crédits à long terme des quelques intermédiaires financiers avec lesquels elle entretient des relations préférentielles. Pour être sûrs de la bonne fin du contrat, ceux-ci doivent évaluer les perspectives de croissance à long terme de l'entreprise, et en suivre régulièrement les activités. En cas de difficultés passagères, - qui risquent d'être d'autant plus fréquentes que l'entreprise industrielle innove, car par définition, la mise en œuvre d'innovations comporte plus d'aléas que l'exploitation d'activités connues -, les intermédiaires financiers sont incités à accorder des soutiens supplémentaires à l'entreprise, car ils ont intérêt à ce que les projets d'investissement soient menés à bien. Dans un système « titrisé », l'entreprise se financera par émission d'actions ou d'obligations qui pourront être souscrites par des intermédiaires financiers ou d'autres agents. Mais la position des prêteurs n'est plus la même que dans le cas précédent : le créancier a une possibilité de désengagement immédiat, en cédant les titres sur le marché ; il encourt non seulement un risque de défaut du débiteur, comme dans le cas du crédit, mais aussi un risque de dévalorisation des titres, si l'entreprise connaît des difficultés passagères. Sur un marché financier, les créanciers seront nettement moins sensibles aux perspectives de long terme que dans un système reposant sur le crédit, ce qui ne manquera pas de se répercuter sur les décisions de l'entreprise. *La titrisation entraîne un raccourcissement des horizons qui déterminent les choix, et elle peut être défavorable aux décisions de longue portée.* C'est pourquoi la R.F.A., qui a maintenu un système financier reposant sur les relations bilatérales entre banques et entreprises a sans doute fait un meilleur choix que les Etats-Unis qui ont choisi la titrisation, et dont l'industrie a enregistré de médiocres résultats.

L'accroissement de la concurrence entre banques entraîne normalement une baisse des coûts d'intermédiation et doit contribuer à la baisse des coûts de financement. Il est vrai que les marges bancaires ont diminué de ce fait dans beaucoup de pays ces dernières années. Mais par ailleurs, la déréglementation des taux d'intérêt a réduit, pour les intermédiaires financiers, les ressources quasi-gratuites qu'étaient les dépôts pas ou peu rémunérés. De plus, pour inciter les épargnants à souscrire à des titres qui présentent un risque de variabilité des cours, il fallait offrir des rendements élevés.

Parmi les composantes des transformations des systèmes financiers, la hausse des taux d'intérêt est celle qui a eu le plus d'importance pour les dynamiques macroéconomiques. Elle a enclenché le processus de désinflation à l'échelle internationale et elle a contribué à accroître le taux de profit exigé dans l'ensemble des activités. Par la même, elle a accéléré la restructuration des systèmes productifs. Mais *elle a aussi accru la préférence pour le présent,*

et, avec la « titrisation », elle a raccourci l'horizon décisionnel des intermédiaires financiers et des entreprises. Les ressources dégagées des secteurs en déclin ont en partie été réaffectées au secteur financier lui-même, qui a connu une croissance soutenue de l'emploi et de l'investissement. Ce processus accentuait, en outre, la remise en cause de la dynamique de la consommation de masse, car les ménages les plus modestes étaient évincés des circuits financiers, tandis que la part de la richesse allant aux détenteurs d'importants patrimoines, très minoritaires, s'est sensiblement accrue.

Les incidences sur la régulation ont été plus ambiguës. La globalisation de la finance s'est accompagnée d'une sensible réduction de l'influence de l'Etat sur les circuits financiers, ce qui témoignait d'un retour partiel à la régulation concurrentielle. Mais l'instabilité croissante des systèmes financiers a conduit les autorités à réaffirmer leur rôle de prêteur en dernier ressort et à accorder une attention accrue aux risques de crises financières.

4. L'ÉVOLUTION DE LA RÉGULATION INTERNATIONALE

La crise des années 1970 et 1980 n'a pas abouti à un recul des échanges de marchandises, comme celle de 1929. Bien plus, les mouvements internationaux de capitaux ont connu une croissance accélérée. Ce dynamisme indique que la régulation internationale ne s'est pas effondrée ; elle s'est affaiblie, et surtout elle a évolué. Les principales tendances ayant affecté les relations monétaires internationales et les arrangements commerciaux seront retracées, *en insistant surtout sur le système monétaire européen, qui est la principale nouveauté.* Ensuite seront analysés les mécanismes de l'endettement international, dont la montée est liée aux déséquilibres internationaux résultant des distorsions du régime international de croissance.

4.1. L'évolution de la régulation monétaire internationale

4.1.1. Le maintien de la prééminence du dollar

Malgré le processus de diversification des liquidités internationales, le dollar reste la principale monnaie de réserve. Cette résistance est paradoxale, puisque son instabilité affaiblit ses qualités d'étalon de mesure ; de plus, la progression des déficits et de l'endettement américain devrait remettre en cause sa fonction de réserve de valeur. Il faut en conclure que *la qualité principale d'une monnaie-clé est de faciliter les transactions internationales,* puisque sur ce point, la compétitivité du dollar reste forte. Une grande partie des transactions se font encore en dollar, malgré le déclin de la part de marché américaine, grâce à l'importance des marchés de matières premières et financiers de New York et de Chicago. De plus, les banques américaines, grâce à leur implantation mondiale, jouent un rôle essentiel dans les financements internationaux.

Les Etats-Unis ont également bénéficié du fait que leurs deux principaux concurrents, la R.F.A. et le Japon, hésitent à bénéficier du privilège douteux d'émettre une monnaie internationale. Les autorités allemandes ont cherché à conserver la maîtrise de leur monnaie, et ont pris des mesures réglementaires pour freiner les entrées de capitaux et ainsi limiter l'ampleur des balances marks. Le système bancaire a montré une grande prudence dans le développement de ses opérations internationales, et s'est opposé à l'expansion du marché financier allemand, ce qui limitait les possibilités de détenir des titres en marks. Jusqu'au début des années 1980, le Japon a strictement réglementé les mouvements de capitaux avec l'étranger pour conserver la maîtrise de son taux d'intérêt. Mais les mesures de dérégulation prises depuis ont entraîné une relative internationalisation du yen. Ce mouvement est cependant freiné par la nature des placements extérieurs du Japon, qui privilégient les investissements de portefeuille dans les autres pays industrialisés, dont beaucoup sont libellés

dans la monnaie du pays débiteur.

Le Japon peut être entraîné, par son poids croissant dans le commerce mondial, à accroître son rôle dans la gestion des affaires monétaires internationales. La R.F.A. est progressivement amenée à développer son marché financier pour suivre les autres puissances ; l'accroissement de son rôle en Europe, à la suite d'une éventuelle intégration de l'Europe de l'Est, pourrait l'amener à développer ses crédits extérieurs en mark. Mais le renforcement de la coopération entre les principaux pays industrialisés conduira probablement les grandes banques centrales à éviter une trop brusque diversification des réserves officielles.

4.1.2. Disparition et résurgence des normes internationales

Dans le système de Bretton-Woods, les parités étaient fixes, mais ajustables, et les parités officielles de plusieurs monnaies importantes ont été modifiées. Ceci était un compromis entre la volonté d'assurer la stabilité des changes, et celle de préserver une certaines autonomie aux politiques nationales. De plus, presque tous les pays limitaient les mouvements de capitaux internationaux, ce qui permettait de ne pas affecter continuellement les taux d'intérêt à l'objectif d'équilibre de la balance des paiements. Mais ce système était asymétrique, car les pays autres que les Etats-Unis devaient absorber les afflux de dollars résultant des variations de la politique monétaire américaine ou de mouvements de capitaux privés. L'abandon de la convertibilité du dollar en or n'est que l'une des causes de l'effondrement du système de changes fixes en 1973. En exemptant les autorités américaines de l'obligation de stabiliser l'or, il augmentait l'asymétrie. L'accroissement des mouvements de capitaux internationaux aggravait la charge pesant sur les autres pays. Enfin et surtout, *la crise du modèle d'accumulation s'est accompagnée d'un affaiblissement des normes,* tant à l'intérieur de chaque pays que dans les relations internationales, ce qui a entraîné des réponses divergentes des différents pays. Celles-ci ont accru les mouvements spéculatifs de capitaux et les écarts d'inflation. A partir de 1973 deux phases se sont succédées.

De 1973 à 1983-1985, l'instabilité monétaire et les divergences de politiques économiques ont été de plus en plus fortes. En 1973, la R.F.A. a mis fin au système de charges fixes pour assurer l'autonomie de sa politique de lutte contre l'inflation qu'elle estimait compromise par l'afflux des dollars, conséquence de la baisse des taux d'intérêt américains et des anticipations à la baisse du dollar. Le Japon a utilisé le contrôle des changes pour faire varier le cours du yen conformément à ses intérêts. Les accords de Bâle de 1972 passés pour maintenir la stabilité des monnaies européennes n'ont pas pu être respectés : le franc belge et le florin sont restés accrochés au mark, alors que le franc français, la livre et la lire se sont dépréciées, et que les couronnes scandinaves quittaient le serpent en 1977. A la fin des années 1970, les Etats-Unis, le Japon et la R.F.A. ont fait une tentative de coordination des politiques budgétaires ; mais elle a été mise en œuvre au moment du 2e choc pétrolier, si bien que le Japon et la R.F.A. ont connu des déficits courants, et sont revenus au principe du chacun pour soi. Au début des années 1980, les autorités américaines sont restées indifférentes à la surévaluation croissante du dollar. Toutes ces années sont marquées par la quasi-disparition de normes internationales de politiques économiques, qui a aussi été encouragée, jusqu'en 1979, par la faiblesse des taux d'intérêt réels et le développement des eurocrédits, autorisant des déficits importants des paiements courants ou des finances publiques.

A partir de 1983-1985, la plupart des pays cherchent à maîtriser l'évolution des changes et à harmoniser leurs politiques économiques. Ce renversement de tendance a plusieurs causes. D'une part, des normes internationales recommencent à s'imposer : *une quasi-unanimité s'est formée sur la nécessité de réduire l'inflation et de restaurer la rentabilité des entreprises.* La hausse des taux d'intérêt américains, qui a entraîné les autres taux dans son sillage, y a

contribué beaucoup. Enfin, un retournement de tendance se fait jour dans l'opinion : à la contestations des années 1970, succède une période de renouveau des doctrines libérales.

D'autre part, les changes flexibles n'ont pas eu l'efficacité que promettaient ses partisans. *Les variations du change donnent seulement une liberté* nominale : à court terme, le taux d'intérêt n'est pas obligatoirement utilisé pour stabiliser les mouvements de capitaux avec l'extérieur, et peut être utilisé pour des objectifs internes. Mais à moyen terme, il n'est pas certain que les autorités le maîtrisent : par exemple, une politique de relance monétaire entraînera une baisse du taux d'intérêt et du taux de change, mais si les agents estiment que la baisse du taux de change risque de se poursuivre, ils exigeront une prime de risque, qui contraindra à relever le taux d'intérêt. La dépréciation du change nominal n'améliore la compétitivité-prix que si elle n'est pas compensée par l'accélération de l'inflation. Au cours des années 1970, le contexte général de hausses des prix a limité, dans certains pays, l'efficacité des politiques de dépréciation, l'accélération de l'inflation absorbant une partie des gains de compétitivité liés aux dévaluations. *L'instabilité des taux de change a été beaucoup plus importante que prévu.* Quand elle n'affecte que les variations à très court terme, les Banques Centrales sont en mesure de la limiter par des interventions sur les marchés des changes, et leurs conséquences sur les activités réelles sont limitées. Mais s'est aussi développée une instabilité à moyen terme, notamment celle du dollar entre 1980 et 1984, avec une hausse qui a été auto-entretenue par les mouvements spéculatifs ; elle a beaucoup contribué à dégrader la balance commerciale des Etats-Unis. Le fait que les variations du change sont surtout déterminées par des comportements financiers accroît la probabilité qu'elles entraînent des déséquilibres réels. *Les difficultés pour atteindre, dans le cadre du flottement, un taux de change réel cohérent avec les objectifs de politique économique* ont peut être plus compté dans l'évolution des autorités que les analyses théoriques montrant que la coopération est susceptible de procurer des gains à l'ensemble des participants.

A partir de 1983-1985, la volonté de limiter l'instabilité des changes a incité les différents pays à harmoniser leurs politiques et à accorder plus d'importance au taux de change dans la définition des politiques économiques. Mais la coordination prend des formes différentes selon les groupes de pays. *Entre les trois grands (E.U., Japon, R.F.A.), elle reste discrétionnaire (« discretion ») alors qu'elle est automatique (« rules ») pour les pays membres du S.M.E.* Depuis les accords du Plazza, en 1985, les principaux pays se sont efforcés d'abord de maîtriser la baisse du dollar, puis de maintenir les cours à proximité des niveaux atteints en 1987. Les interventions concertées sur les marchés des changes se sont développées, auxquelles participaient les autorités américaines, ce qui représentait pour elles un changement de pratique ; elles ont permis d'obtenir un repli en bon ordre du dollar. Des inflexions concertées des politiques économiques ont été mises en œuvre. En 1987, la hausse du taux américain a permis d'éviter une appréciation supplémentaire du yen. A la demande des Etats-Unis, le Japon a accepté de faire une relance budgétaire importante, et d'ouvrir son marché intérieur. *Mais ce type de coopération reste instable,* car elle peut être remise en cause à tout instant. Tel a été notamment le cas quand les autorités allemandes et américaines sont entrées en conflit, en octobre 1987, à propos des taux d'intérêt : ce fut, avec l'annonce d'un déficit commercial important des Etats-Unis, le détonateur du krach boursier. Les économies japonaises et américaines sont aujourd'hui interdépendantes : le marché américain est décisif pour les exportations japonaises, et les capitaux japonais nécessaires pour le financement du déficit américain. En revanche, la création du Marché Commun a réduit, en termes relatifs, les liens entre l'Amérique du Nord et l'Europe, qui constitue traditionnellement la zone d'expansion de la R.F.A. La coopération a plus de chances d'être stable entre le Japon et les Etats-Unis, qu'entre ces derniers et la R.F.A.

4.1.3. L'asymétrie du S.M.E. et la généralisation des politiques restrictives en Europe

Le système monétaire européen a été mis en place en 1979 ; mais il n'a véritablement influencé les politiques économiques qu'à partir de 1982-1983 ; après ce tournant, les réajustements des taux pivots sont devenus plus rares et d'ampleur plus limitées, et les politiques économiques ont été axées sur la parité par rapport au mark. Il est généralement reconnu que le S.M.E. est asymétrique, et qu'il impose moins de contraintes à la R.F.A. qu'à ses partenaires[288] ; la R.F.A. détermine son taux d'intérêt en fonction de sa dynamique interne et du cours du dollar, alors que les autres pays européens suivent les variations du taux allemands ; la mise en œuvre du S.M.E. a été suivie d'une réduction de l'instabilité du taux allemand, et d'un accroissement de l'instabilité des taux italien et français[289]. Bien que les règles d'intervention soient les mêmes pour tous les pays membres quand les marges de fluctuations des cours sont atteintes, ce sont surtout les pays à monnaie faible qui font des interventions infra-marginales, alors que les interventions destinées à limiter les fluctuations du dollar sont surtout le fait de la R.F.A.[290] : tout se passe comme si la Bundesbank gérait la parité du dollar-mark, tandis que les autres pays européens s'efforcent de suivre le mark.

Les raisons de cette asymétrie sont d'un point de vue théorique, difficiles à expliquer : l'unité de compte du système est l'ECU et non le mark ; à la différence du serpent monétaire européen, le S.M.E. a été conçu de façon à imposer les mêmes obligations à tous ses membres : quand une monnaie forte atteint son cours-plafond, la Banque Centrale qui l'émet doit soutenir la monnaie faible, dont la Banque Centrale doit également intervenir. Deux raisons expliquent principalement l'asymétrie. La première est que *le mark est une monnaie refuge.* Le fait qu'une monnaie soit privilégiée en période de crise comme instrument de placement s'observe fréquemment : c'est ainsi qu'entre 1929 et 1932, l'Allemagne a souvent perdu des capitaux au profit de la France... Quand l'instabilité politique ou économique internationale s'accroît, les porteurs de capitaux exigent des primes de risque plus élevées, et, pour une hiérarchie des taux d'intérêt donnée, préfèrent les monnaies et les places qui offrent le plus de sécurité. A partir de 1927-1928, la France a choisi de revenir à l'étalon-or, ce qui la conduisit à privilégier de façon absolue la stabilité de la monnaie ; elle ne subissait pas le handicap d'un endettement extérieur, comme l'Allemagne, avec les réparations, ou le Royaume-Uni, avec les balances sterlings. Dans la crise actuelle, le mark est une monnaie forte : la R.F.A. a des excédents structurels du commerce extérieur ; la Bundesbank privilégié systématiquement la stabilité des prix ; le contrôle de changes a été supprimé dès les années 1960, si bien que les capitaux entrants peuvent être librement retirés. Quand une crise du dollar se développe, les capitaux se portent sur le mark, qui s'apprécie par rapport aux autres monnaies européennes ; c'est le plus souvent dans de telles situations qu'ont eu lieu les réajustements des taux pivots au sein du S.M.E. Inversement, les périodes de hausse du dollar sont plus favorables à la stabilité intra-européenne.

La symétrie des obligations d'intervention au sein du S.M.E. n'est qu'apparente, *car vendre et acheter des devises ne sont pas des opérations équivalentes pour un pays.* La Banque Centrale de la monnaie faible voit ses réserves en devises diminuer, alors que celles de la Banque à monnaie forte augmentent. Malgré les facilités de crédit, le pays à monnaie faible sera contraint de modifier sa politique pour arrêter les sorties de capitaux, si celles-ci se prolongent (compte tenu de l'importance des mouvements de capitaux internationaux, il est aisé de financer un déficit commercial par l'emprunt, mais il est coûteux de compenser des sorties de capitaux). Chaque fois qu'un pays européen fait une politique de relance indépendamment de la R.F.A., il risque de perdre des capitaux qui vont se placer sur le mark, et pour stabiliser la parité, il doit assurer la convergence de sa politique avec celle de la R.F.A. *Le S.M.E. n'a pas abouti à une convergence des pays européens sur une moyenne, mais à un alignement sur le modèle allemand.*

Les conséquences du S.M.E. peuvent être illustrées par une comparaison des pays du groupe des 7 (tableau 11.4.). Il est souvent avancé qu'un inconvénient important du S.M.E. est d'obliger les partenaires de la R.F.A. à pratiquer des taux d'intérêt réels élevés ; mais en réalité leurs taux ne sont pas plus élevés que ceux du Royaume-Uni, du Canada et des Etats-Unis, qui pratiquent les changes flexibles. La R.F.A., qui sert de référence, a eu, au cours des années 1980, un taux relativement faible, et les pays qui laissent fluctuer leur monnaie doivent offrir des primes de risques plus élevées ; en matière de taux d'intérêt, l'appartenance au S.M.E. est plutôt un avantage. Comme le montre le tableau, la désinflation a été relativement lente en France et en Italie. Mais à la fin des années 1980, les choix impliqués par l'appartenance au S.M.E. ont permis à la France de devenir l'un des pays les moins inflationnistes, au prix d'un chômage plus élevé que dans la moyenne des pays de l'OCDE.

Les pays du S.M.E. ont connu une appréciation du change réel, alors que les évolutions des autres pays sont plus dispersées : le Japon voit sa monnaie s'apprécier, alors que la Royaume-Uni, les Etats-Unis et le Canada, qui ont souvent des déficits du commerce extérieur, connaissent une dépréciation ; ces évolutions sont logiques, puisque les taux de change contribuent ainsi à la correction des déséquilibres commerciaux. En revanche, la France, et dans une moindre mesure l'Italie, ne peuvent pas recourir à un tel moyen pour compenser la faiblesse de leur compétitivité. Elles sont donc conduites à freiner la demande intérieure, avec des répercussions importantes et négatives pour l'investissement (voir tableau 11.4.). *Le coût en termes d'emploi en est particulièrement élevé.*

TABLEAU 11.4.
Evolution comparée des pays du groupe des 7

	82-87 parité réelle	Taux de croissance annuel moyen 1982-1988						Moy. 83-87 Tx. int. réel
		PIB	Exports	FBCF	Consom privée	emploi	prix	
R.F.A.	+ 16,3	2,4	3,5	4,5	2,4	0,3	1,1	2,5
France	+ 6,3	1,9	3,6	2,8	2,2	– 0,3	4,3	4,2
Italie	+ 7,2	2,5	4,4	4,3	2,7	0,9	7,1	4,0
R.U.	– 13,6	3,5	3,8	9,6	4,6	2,0	4,7	5,2
Canada	– 3,0	4,3	8,1	5,2	4,5	2,9	4,2	5,5
E.U.	– 29,5	4,0	5,7	4,9	4,0	2,9	3,5	4,2
Japon	+ 34	4,3	5,4	9,8	3,5	1,3	1,0	3,5

Note : FCBF : investissement privé non résidentiel.

Source : OCDE.

Cependant cette explication selon laquelle les partenaires de la R.F.A. seraient obligés de soutenir l'appréciation réelle de leur monnaie par des politiques systématiquement restrictives n'est pas suffisante. D'une part, quand les mouvements de capitaux sont abondants, il est possible de financer des déficits extérieurs par des emprunts. D'autre part, les théories indiquent qu'une relance budgétaire entraîne une appréciation de la monnaie nationale, si la mobilité internationale du capital est forte. Dans le modèle de Mundell-Fleming, le déficit budgétaire entraîne une hausse du taux d'intérêt et attire les capitaux étrangers. Dans le modèle néo-monétaire, l'équilibre sur le marché des biens et services implique qu'une part croissante de la production serve à satisfaire la demande intérieure, ce qui nécessite une éviction des exportations par l'appréciation de la monnaie nationale. Mais en réalité, *les effets de la relance budgétaire dépendent surtout du jugement des porteurs de capitaux,* qui ne seront attirés par la hausse des taux que si la relance n'est pas interprétée comme le début d'un processus d'accélération de l'inflation et de dépréciation ; ceci dépend de *la crédibilité des autorités vis-à-vis des marchés.* Il est probable que les gouvernements français et italiens

ne disposaient pas d'une telle crédibilité propre, et que c'est pour rassurer les marchés qu'ils ont aligné leur politique sur celle de la R.F.A. dans le cadre du S.M.E. ; ils peuvent ainsi bénéficier de la crédibilité allemande.

Les pays partenaires de la R.F.A. pourraient, en théorie, faire une politique de croissance grâce à la sous-évaluation de leur monnaie par rapport au mark, tout en restant dans le S.M.E. ; mais ils n'ont guère procédé à des dévaluations compétitives. L'explication la plus courante est que les réajustements des taux pivots doivent être décidés en commun, et que la R.F.A. souhaite éviter une trop grande dégradation de sa compétitivité-prix. Mais cette explication n'est pas véritablement convaincante : les séries de commerce extérieur montrent que *depuis 1983, les excédents allemands ont augmenté, aussi bien vis-à-vis des pays membres du S.M.E. que vis-à-vis des pays non-membres.* Pour le premier groupe de pays, le mécanisme résulte de la dégradation de la compétitivité-prix, et pour le second groupe, du fait que l'accélération de la demande intérieure a entraîné celle des importations. Il n'est donc pas évident que la R.F.A. ait objectivement intérêt à avoir des partenaires à croissance lente ; mais elle a tendance à préférer que ses partenaires choisissent une politique de stabilité à son image. La grille des parités du S.M.E. pourrait tenir compte des différences de compétitivité et de potentiels de croissance interne.

Parmi les contraintes qu'impose le S.M.E., celle qui a eu le plus d'effets et qui est la moins compréhensible est la tendance à la surévaluation réelle des monnaies des pays partenaires de la R.F.A. ; *dans le cas de la France, elle est l'une des causes de la forte dégradation du solde du commerce extérieur enregistrée depuis 1984.* S'ils étaient restés en dehors du système, ces pays auraient dû assurer leur crédibilité aux yeux des marchés par des taux d'intérêt plus élevés et des politiques au départ très restrictives de compression de la demande interne ; c'est d'ailleurs ce qu'a fait la Suède en 1983-1984. Mais la surévaluation du franc et de la lire ne découle pas véritablement de la logique du système, qui fonctionnerait mieux avec une grille de parités plus réaliste. Dans le cas de la France, elle découle plutôt d'une logique politique : le maintien de la parité du franc par rapport au mark a été utilisé par les autorités pour légitimer devant l'opinion la désinflation et l'austérité ; elle s'est accompagnée d'une dramatisation délibérée des réajustements monétaires. Elle conduit à privilégier comme critère ultime le cours du franc ; c'est la raison pour laquelle, à la fin de 1989, quand les responsables de la Bundesbank ont demandé une réévaluation du mark, celle-ci a été refusée par les autorités françaises, alors qu'elle était justifiée par les écarts considérables que connaissaient en Europe les soldes commerciaux. *Les contraintes du S.M.E. ont été utilisées pour légitimer des choix internes qui privilégient les grands équilibres au détriment de* la croissance et de l'emploi.

4.2. L'évolution du protectionnisme

L'ampleur et les effets des mesures de protection sont difficiles à apprécier : parallèlement au mouvement d'abaissement des tarifs douaniers, qui s'est poursuivi jusqu'à la conclusion du Tokyo Round en 1979, se sont maintenues ou développées des mesures de protection non tarifaires, beaucoup plus difficiles à quantifier, et dont les modalités restent parfois confidentielles ou même secrètes. Il existe très peu d'études qui permettent de suivre ce phénomène au cours du temps. D'après S.A.B. Page[291], la part des importations de l'OCDE soumise à des mesures restrictives serait passée de 34 % en 1974 à 41 % en 1979. Mais faute d'évaluations sur des périodes plus longues, il est difficile d'en préciser les raisons. Il est vraisemblable que la crise, à partir de 1973, a conduit les Etats à tenter de freiner la pénétration des marchés nationaux ; mais il semble que même pendant la phase d'expansion antérieure, les autorités ont cherché à compenser la réduction des tarifs par des dispositifs s'assimilant à des contingentements. La concurrence des PVD a conduit les Etats-Unis à

mettre en place dès 1962 des quotas sur le marché du coton dans le cadre d'un accord à long terme ; ce dispositif a été étendu, en 1974, dans le cadre des accords multifibres. En 1967, les Etats-Unis ont également commencé à limiter les entrées d'acier japonais. Pour les produits manufacturés, les restrictions non tarifaires sont devenues l'instrument le plus important de la protection, probablement parce qu'elles nécessitent seulement des mesures réglementaires, qui sont difficilement contrôlables par les institutions internationales, et qui peuvent être mises en place sans susciter de discussions publiques.

Les études en coupes instantanées sont plus nombreuses, et permettent de localiser l'intensité de la protection par produits et par pays partenaires[292]. Elles montrent que *ce sont les échanges de biens de consommation banalisés qui sont les plus contrôlés :* les produits agricoles bruts et transformés, les textiles et l'habillement, auxquels il faut ajouter l'automobile. Parmi les biens de production, le marché de l'acier est celui qui s'éloigne le plus des règles du libre-échange. Comme le suggère la liste de ces produits, les exportations des PVD vers les pays industrialisés sont nettement plus soumises à des mesures restrictives que les échanges entre pays industrialisés. D'autre part, les dispersions par produits des mesures tarifaires et des mesures non tarifaires sont souvent corrélées : par exemple, les textiles sont, dans beaucoup de pays, soumis à des droits de douane plus élevés que la moyenne, alors que leurs échanges sont largement administrés dans le cadre des accords multifibres. Le protectionnisme est aujourd'hui en grande partie de nature défensive : il est souvent utilisé pour maintenir des secteurs à croissance lente, à forte intensité de travail non qualifié, et à faible intensité de recherche, fréquemment dans l'intention de freiner le déclin des régions en difficulté. D'après E.J. Ray et H.P. Marvel, le Japon serait le seul pays qui protégerait systématiquement ses industries à forte intensité de recherche ; cependant, dans d'autres pays industrialisés, les marchés publics sont fréquemment utilisés pour favoriser les secteurs de pointe.

Le fait que les pays industrialisés appliquent le protectionnisme surtout aux industries déclinantes, et moins aux industries naissantes est paradoxal, puisque l'accent est mis partout sur la nécessité de développer des industries nouvelles. La principale raison en est sans doute que les industries nouvelles de la fin du XXe siècle fournissent des produits très diversifiés. La concurrence par les prix est moins importante que la concurrence par la qualité, en sorte que les tarifs douaniers sont peu dissuasifs ; de plus, avec le flottement des monnaies, ils devraient être très élevés pour imposer une structure durable des prix relatifs. Comme la substitution des importations par la production intérieure est difficile, les mesures assimilables à des contingentements risqueraient d'aboutir à des rationnements des acheteurs, qui seraient difficilement supportés. Ceux-ci acceptent sans doute des prix plus élevés pour l'alimentation, l'habillement ou l'acier, mais non d'être privés des produits les plus récents.

Les effets du protectionnisme ont été principalement étudiés dans le cadre de la théorie néoclassique, qui s'intéresse surtout aux prix et aux fonctionnement des marchés individualisés. En revanche, les études macroéconomiques des flux commerciaux et des interdépendances entre pays pour la période récente n'insistent guère sur les entraves aux échanges, ce qui suggère que leurs conséquences sont restées limitées. Par rapport au ralentissement de la croissance globale, les échanges de produits manufacturés ont été relativement peu freinés (voir tableau 11.5.), et ils ont connu une forte reprise à partir de 1984-1985.

Par rapport aux crises antérieures, le protectionnisme n'a joué qu'un rôle limité. Les mesures restrictives ont été surtout utilisées pour des raisons sociales, pour limiter les pertes d'emploi dans les secteurs en déclin, ou pour assurer la sécurité des approvisionnements. Les contradictions résultant des différences de compétitivité, des écarts de croissance et des divergences de politiques économiques ont surtout été gérées par des variations du change et plus encore par l'endettement international.

TABLEAU 11.5.
Elasticité-revenu apparente des importations de produits manufacturés (1)

	1965-73	1973-79	1979-87
E.U.	3,4	2,2	4,1
Japon	1,9	1,3	2,2
R.F.A.	2,4	2,1	1,6
France	3,0	2,4	4,1

Note : (1) rapport entre le taux de croissance des importations de produits manufacturés et le taux de croissance du PIB.

Source : Séries OCDE.

Les négociations de l'Uruguay Round, entamées au cours des années 1980, ont pour priorité de libéraliser les échanges de produits agricoles et de services. Mais ces derniers ont des caractéristiques différentes des échanges de marchandises. Comme les services impliquent souvent une proximité entre producteurs et consommateurs, la libéralisation de leurs échanges se traduit beaucoup plus par la multinationalisation des entreprises, que par l'accroissement des flux du commerce international au sens traditionnel. Elles impliquent des révisions des réglementations relatives aux échanges de capitaux et à l'organisation des activités tertiaires. La libéralisation des échanges de services s'inscrit dans le mouvement général de déréglementation et de multiplication des échanges de capitaux. Elle est susceptible d'accroître la mobilité des facteurs de production, sans pour autant entraîner d'accroissement sensible du poids du commerce international par rapport à la production nationale.

4.3. La régulation internationale par l'endettement

Les évolutions divergentes des économies nationales et l'accroissement considérable de la mobilité internationale du capital ont fait de l'endettement le mécanisme le plus important de la régulation internationale. Au cours des années 1970, les emprunts des PVD se sont rapidement développés. Après 1982, ce sont les Etats-Unis et quelques autres pays industrialisés qui ont pris le relais. Ce mécanisme présente des risques évidents, qu'il est nécessaire d'examiner.

4.3.1. L'endettement : analyses théoriques et empiriques

La règle la plus communément invoquée pour éviter l'explosion de la dette est que le taux de croissance du pays emprunteur (g) doit être supérieur au taux d'intérêt (i). Mais la théorie ne confirme pas totalement ce point de vue[293]. Les modèles de croissance avec dette indiquent en effet que la règle à suivre dépend de la spécification de la fonction d'épargne du débiteur. Le premier modèle de l'encadré (voir page suivante) aboutit bien à la condition g > i. Mais il suppose que la consommation (et l'épargne) dépendent du Produit Intérieur Brut ; cette hypothèse est, d'un point de vue théorique, très contestable : le revenu brut disponible pour la dépense intérieure est le Produit Intérieur dont il faut retrancher les intérêts versés à l'extérieur. Si la consommation dépend du Produit National Brut, la condition de stabilisation du ratio d'endettement est g > i x s (2e cas de l'encadré). Compte tenu des ordres de grandeurs des paramètres, les conditions des cas n° 1 et n° 2 sont très différentes. A titres d'exemple, si le taux d'intérêt international est de 10 % et le taux d'épargne national de 15 %, le taux de croissance doit être supérieur à 10 % dans le premier cas, et à 1,5 % dans le second ; la première condition est presque impossible à atteindre, alors que la seconde peut être aisément obtenue.

Les enseignements ambigus des modèles de croissance avec endettement

La croissance avec emprunts extérieurs peut être décrite à l'aide de modèles simples dérivés du modèle de croissance de HARROD-DOMAR. Ils reposent sur 5 équations fondamentales.
[1] Q = Y + iD, Q est le PIB, Y est le PNB, i le taux d'intérêt, D l'encours de dette. La différence entre le PIB et le PNB est la somme des revenus versés à l'extérieur.
[2] dQ = k 1, dQ est la variation du PIB, k l'efficacité marginale du capital, 1 l'investissement (technologie à coefficients fixes)
[3] dD = iD + B, B est le déficit commercial ; cette équation de reproduction de la dette indique que les emprunts extérieurs (variation de la dette) couvrent le déficit commercial et les intérêts à verser.
[4] Q = C + I- B, C est la consommation.
La fonction de consommation (ou d'épargne) peut être décrite de plusieurs façons différentes :
[5] C = c Q
[5'] C = c Y
[5"1 C = c_1 Y + c_2 dD
1° cas : avec l'équation 5
La combinaison des 5 équations donne l'équation différentielle :
dD = iD + (g/k - s) Q_0 e gt g est le taux de croissance adopté comme objectif pour le PIB, s = 1 - c. La résolution par les méthodes habituelles donne :

$$Dt = f\,e^{it} + \frac{(g/k - s)}{g - i}\,Q_o\,e^{gt}$$

f est une constante arbitraire
Comme Q croît au taux g, le ratio D/Q se stabilise si *g > i*
2 ° cas : avec l'équation 5'
L'équation différentielle est, avec s = 1 - c
dD = i s D + Q_0 e gt (g/k - s)
g (k - s)
ce qui donne $Dt = \frac{g\,(k - s)}{g - is}\,Q_o\,e^{gt} + f\,e$ ist
g - is
Le ratio D/Q se stabilise si g > is. Cette condition équivaut à k > i quand la valeur limite du ratio est atteinte.
3° cas : avec l'équation 5"
L'équation différentielle est, avec s_1 = 1 - c_1 et s_2 = 1 - c_2

$$dD = (s_1/s_2)\,i\,D + Q_o\,\frac{(g/k - s_1)}{s_2}\,e^{gt}$$

ce qui donne Dt = f e i/s_2)t + K Q_0 e^{gt}. K est une combinaison des paramètres de l'équation. Le ratio D/Q se stabilise si *g > i* (s_1 / s_2).

Le premier cas s'applique surtout à des PVD. En général, l'emprunt extérieur est contracté par des entités publiques, qui en utilisent au moins en partie le produit pour réaliser des infrastructures, qui permettent d'accroître la production. Mais les revenus supplémentaires vont surtout au secteur privé. Normalement, l'Etat assure le service de la dette grâce à l'accroissement des ressources fiscales. Mais si celles-ci sont limitées par des facteurs politiques, ou tout simplement parce que le revenu par tête est insuffisant, les intérêts à payer ne pourront pas être prélevés sur les revenus privés, et la dette risque d'exploser.

Dans le cas contraire, des problèmes peuvent surgir, si directement ou indirectement, l'emprunt modifie le comportement d'épargne (cas n° 3 de l'encadré). Tel est le cas si les capitaux étrangers financent des programmes de consommation publique ou des transferts sociaux, ou si par des effets de démonstration, ils stimulent la consommation privée. Cette hypothèse a été souvent discutée pour les PVD[294]. Quoiqu'il en soit, elle ne peut pas être écartée, et d'après les résultats du modèle n° 3, qui est le plus général, le fait que l'emprunt extérieur favorise la consommation rend plus difficile la stabilisation du ratio d'endettement. Mais si un pays utilise l'emprunt extérieur pour financer des investissements productifs, tout en prélevant réellement le service de la dette sur les revenus privés, ces modèles indiquent qu'il parviendra à stabiliser sa dette. L'expérience historique montre que les crises financières ne sont pas nécessairement liées à une dégradation continue des ratios d'endettement ; elles résultent souvent de la modification des conditions de fonctionnement de l'économie internationale.

Ces modèles de croissance à long terme n'appréhendent pas véritablement le phénomène de l'instabilité financière. Celle-ci tient au fait que *l'emprunt génère une suite de charges obligatoires, qui doivent être assumées à partir de résultats qui sont aléatoires,* comme l'ont montré notamment les travaux de M. Kalecki et de H. Minsky. Cette opposition entre les variables rigides et les variables instables n'apparaît pas dans les modèles de l'encadré. Dans le cas des PVD, sont rigides en principe le service de la dette et les importations incompressibles, alors que les recettes d'exportations sont très variables, surtout celles de matières premières dont les prix sont susceptibles de fluctuer fortement, ce qui affecte surtout le jeu des équations 4 (équilibre des ressources et emplois) et 3 (les emprunts nets couvrent le déficit commercial et les intérêts versés). Si le taux d'intérêt augmente, les autorités sont supposées accroître les prélèvements, ce qui réduit la demande intérieure et les importations. Ceci repose la question des limites de la politique fiscale. En fait, si le coût salarial de l'ajustement est trop élevé, les autorités n'assureront pas le service de la dette, ce qui conduit soit à un défaut, soit à un réaménagement de la dette ; la même conclusion s'impose si le revenu se contracte à cause d'une détérioration des termes de l'échange ou d'un recul de la demande mondiale.

D'autre part, l'offre de capitaux étrangers est supposée être parfaitement élastique. Tel est le cas si les capitaux internationaux sont abondants et si le pays paraît solvable. *Mais si la crédibilité du pays est atteinte, l'équation de reproduction de la dette n'est plus vérifiée.* En théorie, la perte de confiance se traduit par un relèvement du taux d'intérêt imposé au débiteur. Mais au-delà d'un certain seuil, les créanciers cherchent à se dégager en interrompant les crédits.

D'après la théorie de Minsky, l'instabilité financière doit s'apprécier en comparant les charges de la dette aux perspectives de revenu. Plus les premières risquent de dépasser les secondes, et plus le processus de croissance est dépendant de l'offre de capitaux et de la confiance des créanciers. Cette vue converge avec les études statistiques sur les risques de défaut des PVD endettés : beaucoup montrent que le ratio le plus pertinent pour apprécier la solvabilité est le rapport du service de la dette aux revenus d'exportations. Ces résultats fournissent une ligne directrice pour étudier la crise financière des PVD.

4.3.2. La crise financière de 1982

Il existe trois types d'explication de la crise financière des PVD : elle peut être imputée à un excès d'endettement accumulé au cours des années 1970, à des changements brutaux affectant les conditions de l'économie internationale, ou à des difficultés d'ajustement internes aux pays endettés.

La thèse de l'excès d'endettement peut être discutée à partir de l'évolution des ratios d'endettement donnés dans le tableau ci-dessous. Ils montrent que pour les principaux groupes de pays, *le ratio de la dette aux exportations n'a pas sensiblement augmenté entre 1972 et 1980*, comme le souligne A.O. Krueger[295], notamment parce que la valeur des exportations a augmenté très rapidement du fait des hausses de prix. Bien entendu, pour plusieurs pays, comme le Brésil ou le Maroc, la dette s'est accrue nettement plus vite que les exportations ; mais pour l'Argentine et le Nigéria par exemple, elle a augmenté moins vite, ce qui n'a pas empêché ces pays de connaître de graves difficultés financières. Ces données conduisent à relativiser fortement la thèse du surendettement.

TABLEAU 11.6.
Ratios d'endettement des PVD 1972-1980 (en %)

Dettes/exportations	1972	1974	1977	1978	1980
Tous PVD	100	69	92	104	89
Principaux emprunteurs	133	89	117	129	102
Asie de l'Est et Pacifique	76	43	54	57	46
Amérique Latine	98	75	117	135	104
Afrique du Nord et Moyen Orient	109	64	121	145	102
Service de la dette/exportations	**1972**	**1974**	**1977**	**1978**	**1980**
Tous PVD	10,7	8,1	10,8	14,6	13,8
Principaux emprunteurs	14,4	10,8	15,2	19,6	17,7
Asie de l'Est et Pacifique	6,7	3,9	6,8	9,8	6,2
Amérique Latine	13,6	11,3	18,3	26,2	21,9
Afrique du Nord et Moyen Orient	15,3	10,5	13,1	16,5	17,8

Note : Dettes à plus d'un an.

Source : Banque mondiale, World Debt Tables, 1982-1983.

Mais les ratios du service de la dette augmentent fortement à partir de 1978, ce qui résulte surtout de la hausse du taux d'intérêt international. Au cours des années 1970, la structure de la dette a beaucoup évolué, *avec une hausse de la part des emprunts à taux variable,* qui accroissait la sensibilité des charges financières aux vicissitudes de la politique monétaire américaine. De 1978 à 1980, la hausse des taux a été compensée par l'accélération de l'inflation. Mais ces transformations, qui accroissaient la variabilité des charges, aggravaient l'instabilité financière potentielle.

Le déroulement de la crise peut être suivi à l'aide de données plus détaillées relatives à l'ensemble des pays ayant connu des difficultés financières (regroupement selon les définitions du FMI). *Ex post*, l'instabilité financière est mesurée par le ratio du service de la dette, dans lequel est inclue la dette à court terme, qui doit en principe être remboursée dans l'année ; ceci ne pose pas de problèmes tant que les crédits sont renouvelés, mais quand ils sont interrompus, ils constituent un facteur essentiel de difficultés. Ce ratio augmente fortement de 1980 à 1982 et atteint presque le montant des importations. La première raison en est bien évidemment la hausse du coût moyen des emprunts qui passe de 4,8 % en 1977 à 10,1 % en 1981.

TABLEAU 11.7.

Endettement et financement des pays en difficultés financières

	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984
Service de la dette en % des exportations								
Dette à C.T. amortissement	27,2	32,6	29,5	33,7	40,6	51,3	42,7	34,1
Dette à L.T.	14	18,5	17,4	12,7	14,1	16,3	11,9	12,9
Intérêts	8,3	11,1	12,8	14,3	19,7	25,3	24,3	23,7
Service total	49,5	62,2	59,7	60,7	74,4	92,2	78,7	70,7
Coût moyen de la dette (%)								
Intérêts/dette	4,8	5,7	7,2	8,6	10,1	10,3	9,1	9,2
Taux de croissance de la dette et des exportations (%)								
Dette à L.T.		22,3	20,2	17,0	18,9	13,1	11,4	6,4
Dette à C.T.		32,8	17,2	48,9	23,9	13,2	– 20,4	– 13,6
Exports		8,8	31,6	30,4	3,0	– 6,1	– 3,9	7,7
Besoins de financement extérieur (milliard de $)								
Déficit courant		37,4	39,1	47,7	66,7	61,7	25,6	14,7
dont								
déficit commercial		17,2	11,7	9	18	5,4	– 21,2	– 34,1
intérêts versés		14,1	20,8	30,6	43,5	51,6	47,1	50,5
Sorties de capitaux		6,9	5,3	20,2	30,1	30,9	11	1,6
Variations des réserves		6,1	11,5	7,1	– 7,9	– 19,3	4	12,7
Total		50,4	55,9	75	88,9	73,3	40,6	29

Opérations courantes : + déficit – excédent.
Réserves de change : + augmentation – diminution.

Source : FMI World Economie Outlook 1985. Groupe des « Countries with recent debtservicing problems ».

Mais un second facteur joue un rôle important : la forte progression des crédits à court terme en 1980-1981. Comme les emprunts à long terme ont une relative inertie, les crédits à court terme permettent de réaliser des ajustements plus rapides : tel est le cas en 1978, du fait du ralentissement de la croissance des pays industrialisés, les recettes d'exportations des PVD connaissent un tassement. Mais en 1980, les exportations augmentent rapidement. *La poussée des emprunts à court terme résulte des sorties de capitaux, qui accroissent fortement le besoin de financement extérieur.* Celles-ci résultent à la fois de facteurs internationaux et d'évolutions nationales.

Entre 1979 et 1982, les Etats-Unis bénéficient d'entrées de capitaux à court terme, attirés par les taux d'intérêt élevés et la hausse du dollar, et qui viennent d'Europe et des PVD. Mais les fuites ont été d'ampleur très inégales selon les pays : les plus touchés ont été notamment l'Argentine, le Mexique, et le Vénézuéla. Elles ont eu des motivations variables : l'instabilité politique, la poussée des déficits publics et de l'inflation, et le maintien de monnaies surévaluées, qui risquaient d'être réajustées. Elles ont eu pour conséquence, non seulement d'accroître l'endettement à court terme, mais aussi de drainer les réserves de change (voir les données relatives au besoin de financement extérieur), ce qui a entraîné une détérioration des ratios de liquidités.

La détérioration des ratios du service de la dette découle également du ralentissement, puis de la baisse des recettes d'exportations de 1981 à 1983, qui a plus résulté de l'évolution des prix que de celle des volumes. En 1981, les pays endettés ne s'ajustent pas aux nouvelles conditions de la croissance, en sorte que le déficit commercial s'accroît de 9 milliards de dollars ; mais l'accroissement des intérêts versés joue un rôle plus important dans la montée du déficit courant. *En 1982, le déficit commercial se réduit fortement et se transforme en excédent en 1983.* Globalement, le retard pris dans l'ajustement n'a joué qu'un rôle limité dans la crise financière. Celle-ci a surtout résulté de la hausse du taux d'intérêt international, qui a eu pour triple effet d'accroître le coût de la dette, de drainer les réserves de change, et

de réduire la demande mondiale, ce qui a déprimé les volumes et les prix des exportations. A partir de 1982, les crédits se sont contractés, et les débiteurs ont été contraints de réaliser des excédents commerciaux, et par conséquent d'accroître leur offre, ce qui contribuait à la chute des prix des matières premières, et aggravait la charge réelle de l'endettement. Ce mécanisme dans lequel la crise financière et la déflation se nourrissent mutuellement était souvent observé avant la seconde guerre mondiale ; I. Fisher en avait décrit les principales phases en 1933.

La crise de l'endettement a surtout résulté des modifications qui ont affecté l'environnement extérieur des débiteurs ; de plus, le développement du marché des eurocrédits était une innovation financière dont les conséquences et les risques ont été mal évalués par les créanciers et les débiteurs. La fragilité de ces derniers vis-à-vis de la crise a surtout dépendu de facteurs internes. Notamment, la différence est frappante entre les pays de l'Amérique Latine et les pays d'Extrême Orient, qui avaient tous accumulé des dettes extérieures importantes. Dans le premier groupe, seule la Colombie n'a pas eu de difficultés financières, alors que dans le second, seules les Philippines en ont eu. Le ratio d'endettement de l'Amérique latine a légèrement augmenté au cours des années 1970, alors que celui de l'Asie de l'Est avait fortement diminué (voir tableau 11.4.). Les exportations du second groupe de pays ont augmenté beaucoup plus vite que celles du second. Les deux groupes ont freiné les importations par des mesures protectionnistes. Mais les attitudes relatives aux exportations ont été différentes. Les pays d'Amérique latine ont surtout compté sur le développement du marché intérieur, et ont souvent freiné le développement du secteur exportateur par des monnaies surévaluées, et par un contrôle des changes qui obligeait à céder les recettes d'exportations au cours officiel, inférieur au cours du marché noir[296]. Au contraire les pays de l'Extrême Orient ont, dans l'ensemble, évité la surévaluation. A la fin des années 1970, ils ont cessé de lier leur monnaie au dollar, pour éviter de la suivre dans sa hausse, ce qui leur a permis de bénéficier largement de l'expansion du marché américain et de la surévaluation du dollar.

L'instabilité politique est dans l'ensemble plus forte en Amérique Latine qu'en Asie de l'Est. Elle accroît sensiblement les risques de crise financière. D'une part, les autorités ont tendance à raisonner à court terme, et sont moins attentives à une utilisation efficace des ressources empruntées. D'autre part, elles manquent souvent de l'autorité suffisante pour imposer un ajustement rapide quand les conditions extérieures changent. D'après A. Berg et J. Sachs[297], l'instabilité politique serait d'autant plus importante que les écarts de revenu et les taux d'urbanisation sont élevés.

Dans ses origines, la crise financière de 1982 ressemble beaucoup à celles qui éclataient périodiquement avant la seconde guerre mondiale. La découverte de nouvelles opportunités d'investissement entraînait l'expansion des investissements internationaux et de l'endettement. Le point critique se situait au moment où les taux d'intérêts étaient élevés, tandis que l'activité commençait à ralentir : le risque était maximal que la hausse des charges financières et la baisse des ventes entraînent la défaillance d'un débiteur important, qui déclenchait une panique, en sorte que la contraction des crédits contribuait à la baisse de l'activité ; de plus, pour assurer leurs engagements, les débiteurs liquidaient leurs stocks de produits et leurs titres, ce qui faisait chuter les cours. De la même façon, le relèvement des prix des matières premières au cours des années 1970, et le ralentissement de la croissance dans les pays industrialisés ont fait apparaître les pays en voie de développement comme de bonnes occasions de placement. Les structures d'endettement sont devenues instables, si bien que la hausse des taux et la récession internationale de 1980-1982 ont entraîné une crise financière générale ; celle-ci a contraint les débiteurs à accroître leur offre, ce qui a contribué à la chute des cours des produits de base.

En revanche, *le déroulement de la crise financière diffère beaucoup de ce qui s'était*

observé dans le passé, notamment au cours des années 1930. De la fin de 1930 à 1932, les prêts aux PVD se sont effondrés, si bien qu'à part quelques crédits commerciaux et quelques investissements directs, les mouvements de capitaux à long terme ont disparu. La quasi-totalité des PVD indépendants ont alors suspendu le service de leur dette, partiellement ou totalement. Par exemple, en 1935, les pays d'Amérique Latine (à l'exception de l'Argentine) n'assuraient plus que 10 à 15 % du service de leur dette libellée en dollars ; le Chili et le Mexique en 1932, la Colombie en 1935, et le Brésil en 1938 avaient suspendu en totalité le service de la dette. Ils ont connu à partir de 1933 une reprise assez forte, avec des mesures de soutien à la demande intérieure[298]. Au contraire, les pays sous statut colonial ont été obligés d'assurer le service de leur dette, et contraints de pratiquer des politiques systématiquement restrictives.

En 1982, la défaillance du Mexique a entraîné un début de panique, dans la mesure où les banques ont pris brusquement conscience des possibilités de défaillance des débiteurs. Il y avait un risque important que la contraction brutale des crédits provoque des défauts de paiement et, par ricochet, des faillites bancaires. *En 1982-1983, sept pays en difficulté ont reçu des secours d'urgence* de la part de la Banque des Réglements Internationaux et du Système Fédéral de Réserve essentiellement, ce qui leur permettait de payer formellement les intérêts. Par la suite, des accords de rééchelonnement ou de restructuration de la dette ont été conclus entre les pays débiteurs, les banques commerciales et les institutions internationales, afin de stabiliser la dette : tout en repoussant les échéances, ils contraignaient les débiteurs à verser des intérêts importants, et à mettre en œuvre des politiques d'austérité et d'ajustement structurel sous le contrôle des institutions internationales ; par ailleurs, les banques étaient contraintes d'accroître leurs apports bruts pour permettre, dans les premières années, aux débiteurs de faire face à leurs obligations.

Les dynamiques des années 1930 et 1980 illustrent donc les différences entre la régulation concurrentielle et la régulation monopoliste des dettes. Avant la seconde guerre mondiale, les prêts internationaux avaient pour support principal les émissions étrangères sur les grandes places financières ; elles étaient organisées par les banques et souscrites par une multitude de personnes physiques ou morales. *La crise financière aboutissait à la destruction des dettes.* Les flux de crédit et les versements d'intérêts s'interrompaient, tandis que le cours des titres s'effondrait. Au cours des années 1980, au contraire, *la reproduction de la dette a été assurée.* Les banques centrales ont joué un rôle de prêteur en dernier ressort : celui-ci a été beaucoup facilité par le fait que la grande majorité des euro-crédits étaient libellés en dollars, si bien que les secours d'urgence dépendaient essentiellement d'un seul décideur, le Système Fédéral de Réserve. Tel n'était pas le cas dans les années 1930 : quand l'Allemagne a été mise en difficulté, des dissensions entre la France et les autres puissances avaient limité le soutien international qui lui avait été accordé.

En 1982, les banques commerciales étaient totalement impliquées, et elles étaient regroupées dans des syndicats : il y avait des structures préalables de concertation et de négociation qui facilitaient la gestion de la crise. Le fait que des institutions internationales disposant d'autorité et d'expérience se sont portées parties prenantes dans les accords de rééchelonnement a incité les banques à accroître leurs engagements. Enfin les débiteurs n'ont pas choisi le défaut de paiement : du fait que les flux brut de crédits n'étaient pas interrompus, ils pouvaient espérer redresser leur situation, d'autant plus qu'après 1982, la croissance du commerce mondial a été plus soutenue. *Pour les grandes banques, les avantages de la régulation monopoliste sont évidents* : avant 1914, des institutions financières importantes avaient fait faillite après avoir participé à des opérations d'investissement internationaux ; cette issue a été évitée en 1982, si bien que le système financier des pays industrialisés a été protégé. En revanche, il n'est pas certain que cette gestion ait été avantageuse pour les pays débiteurs.

4.3.3. L'endettement des pays développés

Habituellement, les pays les plus développés sont créanciers. Mais il existe deux groupes de pays développés débiteurs structurels. D'une part, l'Australie, le Canada, la Nouvelle-Zélande qui, historiquement, faisaient partie avec les Etats-Unis, du groupe des pays neufs, disposant de ressources naturelles importantes, et qui ont réalisé leur développement grâce à des entrées de population et de capitaux étrangers ; depuis le XIXe siècle, ils empruntent presque tous les ans des capitaux étrangers. D'autre part, la Norvège, la Suède, le Danemark et l'Autriche ont pratiqué des politiques budgétaires de soutien à l'activité, surtout depuis 1973, et accepté des déficits extérieurs, surtout pour préserver l'emploi. Les déficits courants de ces huit pays sont compris habituellement entre 1 % et 6 % du PNB, ce qui est nettement moins élevé que ceux des PVD, pour lesquels des niveaux de 15 % ou de 25 % ne sont pas rares.

TABLEAU 11.8.
Solde des opérations courantes en % du PNB (moyennes annuelles)

	1960-67	1968-73	1974-79	1979-86
Etats-Unis	0,7	0,2	0,3	– 1,3
Canada	– 1,7	– 0,2	– 2,2	– 0,6
Australie	– 2,2	– 0,9	– 2,0	– 4,6
Nouvelle-Zélande	– 1,4	0,3	– 5,9	– 5,4
Autriche	– 0,2	0,3	– 1,4	– 0,5
Danemark	– 1,8	– 2,1	– 3,5	– 3,8
Norvège	– 2,6	– 1,0	– 7,8	2,1
Suède	– 0,1	0,5	– 1,4	– 1,6

Source : OCDE.

Les pays développés ont beaucoup plus de possibilités de maîtriser leur endettement que les PVD. La stabilité politique permet aux administrations de prendre plus rapidement et plus efficacement des mesures d'ajustement. Leurs exportations, beaucoup plus diversifiées, sont plus stables. Avec un niveau de revenu par tête plus élevé, les possibilités de réduire les importations par une contraction de l'activité sont plus importantes. C'est pourquoi, les charges de la dette doivent plutôt être comparées au produit national. De plus, *une partie de la dette est libellée en monnaie nationale* (alors que celle des PVD est en quasi-totalité en monnaie étrangère), ce qui présente plusieurs avantages. Comme la monnaie nationale peut être émise par la banque centrale, *celle-ci peut jouer son rôle de prêteur en dernier ressort* vis-à-vis des agents qui ont emprunté à l'extérieur, et assurer la stabilité des financements. D'autre part, la valeur réelle de la dette en monnaie nationale diminue chaque fois que la monnaie est dévaluée : *la contre-valeur en devises du service de la dette est amputée du montant de la dévaluation* ; en monnaie nationale, le service de la dette est diminué par l'accélération de l'inflation interne. *Les Etats-Unis sont le pays le plus avantagé de ce point de vue, puisque la totalité de leur dette extérieure est libellée en dollars.*

Il est possible de comparer l'importance de l'endettement des différents pays, grâce aux données de stocks publiées par le FMI avec les balances des paiements. Il n'existe pas de définition universellement acceptée de l'endettement extérieur. Dans le tableau 11.9. les encours de dettes sont évaluées hors investissements directs dont la rémunération n'est pas déterminée à l'avance et qui ne constituent pas une charge préfixée. La différence entre la dette brute et la dette nette (calculée en retranchant de la dette brute les créances sur l'extérieur, y compris les réserves de change) peut être très importante, si les banques ont une grande activité internationale, ce qui est notamment le cas des Etats-Unis et de l'Autriche. Dans les revenus nets versés à l'extérieur, sont compris les profits sur investissements directs,

pour tenir compte du coût global des importations de capitaux.

Il ressort de ces données que l'endettement brut peut représenter de 30 % à 60 % du PNB. Des séries de longue période sont disponibles pour le Canada : pendant l'entre-deux-guerres, le ratio de la dette brute au PNB (hors investissements directs) était de 80 %, et de 25 % au cours des années 1950 et 1960. Les ratios d'endettement des Etats-Unis sont en 1987, inférieurs à ceux du Canada et de l'Australie[299], alors que leur capacité a assurer le service de la dette est plus élevée. Mais leur dette n'est pas comparable à celle des autres pays, car elle est composée, en 1987, dans une proportion de 24,5 % de réserves de banques centrales étrangères et, dans une proportion de 45,3 %, de dépôts liquides dans des banques : elle correspond au rôle d'émetteur de monnaie-clé.

TABLEAU 11.9.
Ratios d'endettement des pays développés en 1987 (%)

	Dette brute/ PNB	Dette nette/ PNB	Revenus versés/ exportations
Australie	35,5	28,9	19,7
Canada	42,1	28	12,4
Etats-Unis	24,5	9,3	1,8
Autriche	67,1	3,2	2,8
Suède	48,8	20,9	5,2

Source : FMI Annuaires des balances des paiements, données de stocks.

L'endettement des Etats-Unis ne peut être analysé comme celui des autres pays. Comme il est libellé en dollars, le défaut de paiement du débiteur est impossible, et les créanciers percevront toujours les revenus prévus, du moins en valeur nominale. De plus, l'inflation aux Etats-Unis réduit la charge réelle de la dette. Plus l'endettement sera élevé, et plus les dévaluations du dollar seront efficaces pour améliorer le solde courant, dans la mesure où elles entraînent une hausse des prix intérieurs. *Le service et la reproduction de la dette sont toujours assurés, si bien que la dette américaine ne pose pas de problème de financement international.* Mais, dans la mesure où les avoirs en dollars détenus par les non-résidents sont susceptibles d'être convertis soit en produits, soit en d'autres monnaies, l'endettement peut être source d'instabilité monétaire internationale.

La question des déficits américains qui alimentent les liquidités internationales est posée depuis la fin des années 1950. Mais il faut déterminer si dans les années 1980, elle se présente dans des termes nouveaux. La création de liquidités en dollars a résulté de différents facteurs selon les périodes. Le tableau 11.10. fournit une évaluation du déficit de la balance des paiements américaine qui correspond à l'accroissement des avoirs liquides en dollars, publics et privés : sont inclus dans ces avoirs les placements des non-résidents sous forme de dépôts et de titres, y compris les actions et les obligations, qui peuvent être rapidement liquidées sur les marchés financiers. Ce déficit a pour contrepartie le déficit des opérations courantes, les investissements directs nets et les autres exportations brutes de capitaux à long terme par les Etats-Unis, et les crédits des banques américaines, qui servent surtout à alimenter le marché des eurodevises (les capitaux à court terme et les erreurs et omissions, dont les entrées et les sorties se compensent à moyen terme, ne sont pas inclus dans cette évaluation de la croissance tendancielle des liquidités internationales).

TABLEAU 11.10.
Principales sources de créations de liquidités en dollars
(moyennes annuelles, en flux et en millions de dollars)

	1963-70	1971-77	1978-82	1982-87
Solde courant	– 3 200	– 1 213	3 253	94 658
exportations de capitaux à LT	7 668	12 395	7 697	350
exportations de capitaux bancaires	611	8 600	60 330	22 475
Total en millions de dollars	5 079	19 782	71 280	117 483
Total en % de l'accroissement du commerce mondial	24,1	16,8	53,2	93,3

Source : OCDE, balance des paiements.

Jusqu'aux années 1970, la création de liquidités internationales a surtout pour origine les sorties de capitaux à long terme ; l'excédent courant joue un rôle modérateur. De 1977 à 1982, elle est surtout liée à l'expansion des eurocrédits, qui sont en grande partie financés par des créances extérieures des banques américaines. Après 1982, le marché des eurocrédits se contracte, tandis que des rendements élevés aux Etats-Unis freinent fortement les sorties de capitaux à long terme ; mais le déficit courant prend le relais de la création d'avoirs en dollars. En proportion de l'accroissement du commerce mondial, l'expansion des liquidités en dollars s'accélère à la fin des années 1970, puis à nouveau au cours des années 1980.

Un pays émetteur de monnaie-clé doit toujours avoir un déficit des liquidités, pour assurer une croissance des avoirs internationaux. Ceux-ci finissent toujours par dépasser ses avoirs en or, qui ne peuvent progresser que de façon limitée. Tel était le cas des balances-sterlings qui, en 1914, représentaient 2 à 3 fois les réserves d'or de la Grande-Bretagne[300], et qui avaient augmenté au taux de croissance annuel moyen de 9,7 % par an entre 1899 et 1913, alors que le stock d'or monétaire mondial progressait de 3,6 % par an. Les avoirs en monnaie-clé peuvent avoir pour contrepartie, ou les placements extérieurs du pays dominant, ou son déficit courant. Dans le premier cas, les rendements des placements à l'extérieur, qui sont sous forme d'investissements directs ou de titres à long terme, sont supérieurs à la rémunération des liquidités internationales. Les revenus nets d'investissement de la puissance dominante s'accroissent constamment, ce qui améliore son solde courant et limite la croissance des liquidités internationales. Dans le second cas, la croissance des revenus versés à l'extérieur accroît celle des liquidités internationales. *Le déficit courant des Etats-Unis ne crée donc pas un problème de nature nouvelle, mais il aggrave celui de la stabilité des balances dollars, qui a commencé à se poser dès le début des années 1960.*

L'expérience passée permet d'en dégager les conséquences à court terme. Les trois phases aiguës de fuites devant le dollar de 1970-1971, de 1977-1978 et de 1986-1987 ont abouti *à une accélération de la croissance mondiale*, en 1973, en 1979, et en 1988. Bien que la dépréciation du dollar, en améliorant la compétitivité-prix des Etats-Unis, freine les exportations des autres pays, la conversion des dollars, soit en produits de base, soit en d'autres monnaies (ce qui stimule l'expansion monétaire mondiale, à cause des effets d'asymétrie), a un effet expansif sur le demande mondiale. Le partage entre accroissements des volumes et des prix dépend surtout de l'offre de matières premières, et de l'indexation des salaires sur les prix. En 1973 et en 1979, l'effet inflationniste a été important, alors qu'il a été plus faible en 1988.

Il est parfois affirmé qu'une fuite devant le dollar entraînerait une forte hausse du taux d'intérêt américain et une récession internationale. Mais comme le dollar est une monnaie de réserve, les capitaux qui fuient les Etats-Unis sont replacés sur le marché monétaire américain par les banques centrales étrangères : le relèvement du taux d'intérêt n'est pas automatique, mais à la discrétion des autorités américaines. D'autre part, quand les pays européens bénéficient d'entrées de capitaux spéculatives, les marges de manœuvre de leur politique monétaire s'accroissent : ils ne sont pas obligés de suivre complètement une éventuelle hausse du taux américain, et les entrées de capitaux stimulent la demande intérieure.

La hausse des taux d'intérêt réels et l'accroissement de la mobilité internationale du capital ont été des évolutions qui ont eu une influence considérable sur la régulation. A priori, elles auraient dû avoir des conséquences contradictoires, puisque la première entraîne un durcissement des contraintes d'équilibre, alors que la seconde facilite le financement des déficits. En fait, leurs conséquences ont surtout été complémentaires. Les pays les plus riches, qui pratiquaient des politiques économiques inspirant la confiance des porteurs de capitaux ont pu financer des déficits extérieurs croissants ; tel a été le cas des Etats-Unis, et momentanément, du Royaume-Uni, du Canada, de l'Australie ; ces pays ont connu, entre 1983 et 1988, une croissance soutenue ainsi qu'une baisse du chômage. En Europe, la pression exercée par les politiques restrictives de l'Allemagne, ainsi que des faiblesses internes à ses partenaires, ont amené ces derniers à renoncer à l'autonomie de leur politique économique, et à accepter des niveaux de chômage très élevés associés à une croissance faible. Enfin, la hausse des taux a joué un rôle majeur dans la crise financière des pays en voie de développement, dont beaucoup ont été contraints d'accepter une baisse de leur revenu par tête, et des interventions croissantes des institutions internationales dans leur politique économique.

Les années 1980 ont été marquées par une amplification des asymétries à l'échelle internationale. Cette évolution n'a pas permis de restaurer les conditions d'une croissance soutenue, comme le montrent, entre autres, les difficultés persistantes des pays en voie de développement, et surtout la récession de 1990-1991, qui a commencé dans les pays anglo-saxons, c'est-à-dire dans les pays qui avaient le plus profité des nouvelles régulations.

5. INTÉGRATION ÉCONOMIQUE ET MONÉTAIRE EUROPÉENNE ET NOUVEAU RÉGIME D'ACCUMULATION

Pour achever cet examen des mutations ayant affecté les pays industrialisés depuis les années 1970, deux changements majeurs sont à prendre en compte *au niveau spécifiquement européen.* Une nouvelle logique a tout d'abord été adoptée dans la construction communautaire avec la signature de l'Acte Unique en 1986, puis avec les perspectives d'Union Monétaire. Ensuite l'accélération des changements dans les pays de l'Est, à partir de la fin de 1989, a introduit une rupture majeure qui sera examinée dans une partie séparée en raison même de son importance.

Jusqu'au milieu des années 1970, la Communauté Européenne s'était construite selon un processus d'harmonisation et de structuration de l'espace européen par des politiques communes. Mais, à partir de cette époque, *la construction européenne apparaissait bloquée malgré certaines avancées.* Au prix de douloureux compromis une réforme de la politique agricole commune fut engagée pour réduire les excédents et limiter les dépenses de soutien devenues de plus en plus coûteuses. Les efforts pour harmoniser les normalisations ou certains aspects des législations nationales ne débouchaient plus guère. Le budget communautaire donnait lieu, chaque année, à d'âpres négociations, tout particulièrement avec le Royaume-Uni. Le Système Monétaire Européen, en ayant réussi à créer une zone de stabilité des parités réelles, apparaissait aux yeux de certains comme l'une des réussites les plus marquantes. Le succès du SME, par rapport aux expériences antérieures comme le serpent monétaire, tenait en fait moins à des facteurs institutionnels propres qu'à une volonté politique qui avait permis l'alignement sur des politiques de rigueur. Une plus juste évaluation des coûts et des avantages du SME permettrait cependant de nuancer ce jugement.

La promotion de politiques technologiques, faisant travailler en commun des entreprises et des laboratoires européens, constituait l'une des fonctions les plus utiles de la construction européenne avec des programmes comme ESPRIT pour la recherche sur les technologies de

l'information ou RACE pour les télécommunications avancées. Mais les sommes mobilisées dans ces programmes étaient relativement modestes et le succès du programme Eureka ou des expériences plus anciennes comme Airbus ou Ariane montraient que la stricte dimension communautaire n'était pas une nécessité.

L'adoption du « Livre blanc sur l'achèvement du marché intérieur », puis la signature de l'Acte unique en février 1986 ouvrirent une nouvelle perspective. Le recours au marché et la mise en œuvre d'une « politique de l'offre à l'européenne » apparurent comme la solution magique pour surmonter les blocages de la construction communautaire. Au-delà du marché unique, l'union monétaire doit constituer une étape supplémentaire dans le processus d'unification engagé.

Il convient *de préciser la portée de ces mutations.* Les changements intervenus ou attendus au niveau communautaire entraînent une transformation des formes institutionnelles nationales et constituent, en même temps, l'amorce d'un mode de régulation en partie supranational. L'impact du marché unique et des perspectives d'union monétaire va être examiné en resituant ces changements par rapport aux trois caractéristiques centrales d'un régime d'accumulation, les formes de la concurrence avec la nouvelle logique de concurrence et de libéralisation financière (5.1.), la contrainte monétaire avec la construction progressive de l'union monétaire (5.2.) et les modes d'intervention de l'Etat avec la place des politiques budgétaires aux niveaux national et communautaire (5.3.). Un bilan des enjeux du marché unique et de la monnaie unique en termes de modes de croissance pourra alors être établi (5.4.)[301].

5.1. Marché unique, formes de la concurrence et libéralisation financière

Les effets attendus de l'achèvement du grand marché intérieur ont été présentés dans de multiples travaux, notamment dans ceux de la Commission[302]. La suppression des barrières non tarifaires, l'élargissement des marchés, l'exploitation des économies d'échelle et le renforcement de la concurrence doivent, en théorie, entraîner un abaissement des coûts et des prix ainsi qu'un accroissement de la productivité et de la compétitivité des économies européennes. Après un ajustement à court terme accompagné de suppressions d'emplois, un supplément de croissance et des créations nettes d'emplois peuvent être escomptés à moyen terme. Les chiffrements initiaux de la Commission (un supplément de croissance de 4,5 % du PIB en volume et une création de 1 800 000 emplois supplémentaires à moyen terme) ont été revus. Des estimations plus récentes suggèrent que les effets pourraient être à la fois plus étalés dans le temps et plus limités.

Au-delà de ces données quantitatives fragiles, la logique des enchaînements précédents peut être critiquée d'une double façon. D'une part, les secteurs véritablement sensibles à l'achèvement du marché unique sont en nombre assez restreint, ce qui relativise les effets qui peuvent être attendus. D'autre part, les enchaînements vertueux nés du renforcement de la concurrence risquent de se heurter à certaines limites qui ont été sous-estimées dans les scénarios de la Commission. A l'inverse, le caractère stratégique de la libéralisation financière n'a pas été suffisamment souligné.

5.1.1. Un impact direct à relativiser au niveau des biens et services

Les secteurs sensibles à la suppression des barrières non tarifaires sont moins nombreux qu'on ne le pense souvent, surtout dans l'industrie. *Au niveau de l'ensemble de la Communauté,* les secteurs industriels sensibles ont pu être repérés[303] à partir d'une batterie d'indicateurs (niveau des barrières non tarifaires, taux de pénétration des importations intracommunautaires, dispersion des prix entre états membres, potentiel d'économies d'échelle). Sur un total de 120, il n'y a que 40 secteurs directement concernés, dont un petit

nombre seulement sont véritablement très sensibles en raison de l'importance des marchés publics ou de l'existence de réglementations techniques ou sanitaires. En incluant l'automobile dans cette dernière catégorie, on peut considérer que *les secteurs très sensibles représentent environ 25 % de la valeur ajoutée et de l'emploi industriels,* ce qui conduit à relativiser l'ampleur de l'impact direct de l'achèvement du marché intérieur.

Les services sont a priori davantage sensibles du fait des nombreuses réglementations et de l'absence d'harmonisation qui limitent le jeu de la concurrence entre les différents partenaires. *En pratique, une large gamme de services sont des services de proximité* qui échappent aux effets directs de la concurrence internationale et dont les activités seront peu modifiées par l'achèvement du marché intérieur. Les secteurs les plus touchés seront en définitive les services des télécommunications, les transports aériens et routiers et les services financiers. Sans être négligeable, l'enjeu dans les deux premiers secteurs est moins stratégique que dans les services financiers (6 % du PIB à eux seuls en moyenne).

Si, dans l'ensemble, l'analyse des secteurs sensibles incite à relativiser l'impact du grand marché intérieur, *des différences existent d'un pays à l'autre de la Communauté. Une étude par pays* a permis de dégager certaines spécificités nationales au niveau du repérage des secteurs sensibles[304]. Les secteurs à barrières non tarifaires élevées liées aux marchés publics pèsent davantage dans les pays du Nord (y compris l'Irlande) et moins dans les pays du Sud (y compris l'Italie). Dans ces derniers pays, les industries plus traditionnelles, à contenu élevé en main-d'œuvre et bénéficiant de protections à l'importation, sont au contraire plus concernées.

L'impact de 1992 sera a priori modéré et plutôt favorable en Allemagne et, dans une moindre mesure, en Italie. Les points forts de l'industrie allemande sont concentrés dans des secteurs sensibles à forte intensité technologique et capitalistique comme l'automobile, les télécommunications, les machines et la pharmacie alors que les points faibles dans les secteurs sensibles comme l'agroalimentaire ou l'habillement occupent une place plus réduite. Dans les services, les transports routiers apparaissent comme les plus concernés. De même en Italie les secteurs sensibles les plus importants correspondent à des points forts dans le textile, l'habillement ou la chaussure mais la position de l'industrie italienne est moins favorable car il s'agit de secteurs traditionnels et que l'Italie est l'un des pays où les barrières non tarifaires sont les plus élevées (marchés publics, contrôle aux frontières). Les services financiers seront enfin l'objet d'importantes restructurations. Dans l'ensemble, les enquêtes réalisées par la Commission font cependant apparaître un assez grand optimisme des chefs d'entreprise italiens.

La France est en position plus intermédiaire. Les secteurs sensibles liés aux marchés publics (aéronautique, matériel ferroviaire, télécommunications) ou l'agroalimentaire correspondent à des points forts et pèsent d'un poids non négligeable. Mais les secteurs sensibles et peu performants (habillement, machines, informatique, pharmacie) occupent également une place importante tandis que l'automobile constitue un enjeu spécifique. Au niveau des services, des changements profonds sont à attendre dans les transports aériens et routiers.

Au Royaume-Uni, tout en demeurant modéré, l'impact du marché unique sera plus notable et moins favorable. Ce pays présente encore un certain retard dans son processus d'intégration. Les secteurs les plus sensibles, avec des performances moyennes ou médiocres, se trouvent dans les biens intermédiaires et les biens d'équipement où les marchés publics assurent encore une certaine protection et où la concentration est peu poussée. Des secteurs performants comme la pharmacie, les télécommunications et les services financiers serviront par contre de points d'appui. De même, une ambitieuse politique d'accueil d'investissements étrangers à la CEE est menée dans des secteurs comme l'automobile.

Dans les petits pays (Belgique, Pays-Bas, Danemark), l'impact sera contrasté mais assez

équilibré avec des secteurs sensibles présentant des performances alternativement bonnes ou médiocres. La spécialisation déjà forte aura tendance à s'accentuer. *L'Irlande constitue un cas à part* en raison de la structure plus dualiste de son économie. Parmi les activités sensibles coexistent des secteurs à haute technologie compétitifs mais dominés par les firmes multinationales et peu articulés avec le reste de l'économie et des secteurs traditionnels, peu compétitifs et plus menacés.

Les pays de l'Europe du Sud devraient connaître un choc plus prononcé. En Espagne, la place occupée par les secteurs sensibles aux performances médiocres est importante mais des restructurations sont déjà en cours avec des effets de rattrapage et le soutien d'investissements étrangers. Des secteurs mieux positionnés s'observent également dans certaines activités traditionnelles (vin, chaussures) mais aussi dans des activités à plus fort contenu technologique. Le fort courant d'optimisme qui se dégage des enquêtes auprès des chefs d'entreprise espagnols peut cependant sous-estimer certains coûts d'adaptation. Au Portugal et surtout en Grèce, le choc sera plus marqué. Les secteurs sensibles et performants recouvrent des activités intensives en main d'œuvre qui risquent de se trouver menacées. Un grand nombre de secteurs sensibles connaissent de très mauvaises performances mais occupent souvent une place très limitée dans l'appareil productif

L'analyse précédente prenait comme point de départ un constat statique fondé sur les performances des secteurs sensibles et sur leur poids dans l'économie. Elle a permis de relativiser l'impact direct de l'achèvement du marché intérieur tout en appréciant l'inégale sensibilité des différents pays de la Communauté. *Au-delà de ce constat statique, on peut toutefois se demander si la suppression des barrières non tarifaires ne va pas remettre en cause la structure actuelle des spécialisations sectorielles* en supprimant les mécanismes de protection qui jouaient en faveur de telle ou telle activité. Il ne semble pas que cela puisse être le cas. Une analyse des avantages comparatifs de chaque Etat membre au niveau des 40 secteurs sensibles donne des résultats conformes aux grandes lignes de la spécialisation de chaque pays au niveau de l'ensemble des secteurs d'activité. La levée des barrières non tarifaires ne va donc pas bouleverser la carte des spécialisations des pays de la Communauté.

5.1.2. Les effets pervers d'une concurrence accrue

Dans la plupart des domaines, l'Acte unique a renversé la démarche qui avait été suivie jusqu'alors. Le principe de la « reconnaissance mutuelle » basé, non sur l'harmonisation des réglementations nationales, mais sur leur mise en concurrence permet de dépasser certains blocages. Mais il risque de conduire à accorder la préférence aux réglementations les moins contraignantes et d'ouvrir ainsi la voie à la déréglementation. La logique mise en œuvre au niveau communautaire tend à réduire les contrôles administratifs qui sont sensés peser sur les entreprises et à se ramener à une politique de la concurrence. Tous les avantages escomptés proviennent de réduction de coûts et de rationalisation au sein de marchés élargis.

Dans ce cadre, il est supposé que la mobilité des salariés sera suffisante pour mener à bien les restructurations des appareils productifs. Les éventuelles suppressions d'emploi ne se heurteront pas à des réactions défensives et pourront être compensées, à un terme plus ou moins rapproché, par des créations d'emploi. De même, la flexibilité des salaires devra être suffisante pour orienter correctement les flux d'emplois. La concurrence accrue entre les firmes qui est attendue de l'achèvement du grand marché renforcera les pressions sur les salariés et facilitera cette recherche d'une plus grande flexibilité du travail.

De même, les politiques d'aides nationales et l'existence d'un secteur productif public sont considérées comme des facteurs faussant la concurrence. Les interventions de la Commission se sont multipliées dans ce domaine, notamment à l'encontre de la France (critique de l'accord entre EDF et Pechiney concernant l'implantation d'une usine d'aluminium à Dunkerque, modalités de restructuration et de désendettement de Renault) mais aussi de

l'Italie qui est accusée d'utiliser trop abondamment les fausses subventions à l'innovation et de détourner les aides régionales de leurs objectifs.

Si, dans son ensemble, cette démarche a une certaine cohérence, *il n'est nullement évident que tous les mécanismes puissent jouer avec autant de force que dans les scénarios tracés par la Commission et des effets pervers risquent de se manifester.*

En premier lieu, *le jeu des rendements d'échelle et les gains de productivité peuvent se trouver limités par plusieurs facteurs.*

- La recherche de la taille optimale et la pression de la concurrence vont susciter d'importants mouvements de concentration qui conduiront à terme au renforcement du pouvoir de monopole des firmes concernées. Dans de telles conditions, les gains de productivité et la dynamique de l'innovation pourront se trouver freinés. La réapparition de rentes de situation favorisera des relévements de tarifs comme l'illustrent certains effets de la déréglementation aux Etats-Unis.

- Le développement de nouvelles méthodes de production fondées sur la spécialisation flexible et sur l'exploitation des économies de variété et de gamme relativise l'importance des économies d'échelle proprement dites comme le suggérent les résultats obtenus par certaines firmes japonaises ou italiennes.

- Enfin dans de nombreux secteurs industriels (industries de pointe et industries traditionnelles) et dans certains services (télécommunications, services financiers), les mutations technologiques en cours et la concurrence des pays tiers surdéterminent la dynamique spécifique du grand marché.

En second lieu, *la recherche de la flexibilité du travail suivant une logique trop défensive peut bloquer ou tout au moins freiner certains ajustements*[305]. Pour mener à bien les reconversions et adapter la main-d'œuvre aux nouveaux besoins, le simple jeu du marché n'apparaît pas suffisant. Une amélioration de la qualification et de la formation de la main-d'œuvre est une condition nécessaire pour que les suppressions d'emploi puissent être plus que compensées par des créations d'emploi dans de nouvelles activités. *Un relèvement général de la qualification et une plus grande polyvalence* peuvent seuls permettre de pleinement exploiter les potentialités des nouvelles méthodes de production. Les gains de productivité sont sans doute moins liés à la nature des équipements automatisés mis en place qu'à la maîtrise qu'en auront les salariés pour faire face notamment aux pannes ou aux tâches de maintenance. Ces préoccupations ne sont, bien entendu, pas absentes des analyses de la Commission. Mais l'important effort de formation et le développement d'une concertation entre partenaires sociaux trouvent difficilement leur place dans le contexte *d'extrême prudence qui caractérise les initiatives communautaires au niveau social.*

En troisième lieu, le principe selon lequel *la suppression des barrières non tarifaires suffira à créer un marché unique apparaît également contestable.* On n'intègre pas des marchés nationaux de biens et services complexes et des marchés du travail comme on intègre des marchés des matières premières en branchant une ligne téléphonique[306]. Les marchés nationaux continueront à être marqués par leur environnement social. Les rapports sociaux structurant les comportements privés garderont leurs spécificités et les évolutions dans ce domaine ne pourront être que lentes. De même, la persistance de systèmes fiscaux et de systèmes de protection sociale diversifiés contribuera au maintien de bien des disparités. D'une certaine manière les vraies barrières continueront à subsister.

En dernier lieu, *la dimension spécifiquement européenne des transformations en cours n'apparaît pas toujours clairement.* Si les aides nationales font l'objet d'une surveillance de la part de la Commission, non sans une certaine hypocrisie de part et d'autre, le relais n'est pas suffisamment pris au niveau communautaire. La limitation des moyens d'intervention publique au niveau national n'a pas, comme nous le verrons plus loin, véritablement pour contrepartie un développement des aides ou des interventions communautaires. On peut

craindre de ce fait que les industries européennes se trouvent quelque peu désarmées face à la concurrence étrangère.

L'existence ou l'absence d'une politique extérieure communautaire conditionnera dans de nombreux domaines les effets du marché unique. C'est le cas des secteurs en déclin (sidérurgie, chantiers navals) et des secteurs où existent des contingents vis-à-vis des pays à faible coût de main-d'œuvre (textiles-habillement). C'est aussi le cas des secteurs où la gestion jusqu'ici nationale de quotas à l'importation doit être redéfinie à l'échelle européenne, l'automobile étant le cas le plus exemplaire. Le problème de la mise en œuvre d'une préférence communautaire pour les marchés publics mais aussi pour les activités financières est également crucial. Force est de constater que, dans ces domaines, les incertitudes sont nombreuses. Assez logiquement, les firmes ou les pays dominants espèrent pouvoir tirer profit de la situation nouvelle et ne sont guère sensibles à l'idée de solidarité européenne. Les firmes multinationales, quant à elles, n'ont pas de raison de privilégier l'espace européen en tant que tel.

Plus généralement, *la stratégie spécifiquement européenne des firmes n'apparaît pas clairement,* tout au moins pour les plus grandes d'entre elles. La forte croissance des opérations de concentration depuis 1986 est allée de pair avec un développement des opérations de type communautaire dont la part est passée d'environ 20 % du total à 40 % en 1989 tandis que la part des opérations de type international restait stable autour de 15 %. Mais, à l'inverse, certains des plus grands groupes européens préfèrent s'allier avec des groupes japonais ou américains plutôt que de s'associer avec leurs concurrents européens, les exemples les plus récents ayant été ICL avec Fujitsu, Daimler-Benz-MBB avec Mitsubishi, Siemens et Bull avec IBM.

5.1.3. Une décision stratégique : la libéralisation des mouvements de capitaux

La libéralisation des mouvements de capitaux, précédant la libre prestation des services financiers en 1993, va jouer un rôle structurant dans la mise en œuvre du marché unique. Les effets attendus sont, en théorie, une amélioration des modalités de financement, une baisse des coûts et des taux d'intérêt, une stimulation des investissements et de la croissance, enfin un renforcement du rôle international des places financières européennes. Au-delà de ces effets dont la portée est à relativiser et à préciser selon les pays, la libéralisation financière a des conséquences plus stratégiques sur le mode de croissance, sur la fiscalité et sur la politique monétaire.

a) Les risques d'une logique trop financière

Les progrès dans l'intégration financière vont donner aux entreprises une plus grande souplesse dans l'allocation de leurs ressources. Si une stratégie économique d'ensemble n'est pas définie au niveau communautaire, par exemple dans le cadre d'un processus de planification renouvelé, il existe un risque non négligeable qu'une logique trop financière ne l'emporte. Les années 1980 ont montré quelles pouvaient être les conséquences de la recherche de la rentabilité financière et d'une financiarisation excessive de l'économie. Les entreprises, les ménages et les banques ont fait preuve d'une grande aptitude à utiliser les nouveaux instruments financiers disponibles *mais cette évolution n'est pas sans risques.*

D'une part, *ce sont les grandes entreprises qui ont le plus accès aux marchés des capitaux.* Si en principe les petites et moyennes entreprises peuvent bénéficier des nouvelles opportunités de placement et de financement, il n'est pas évident qu'elles y parviennent malgré les mesures prises dans ce sens[307]. Les banques locales qui bénéficiaient d'une clientèle captive, notamment dans les régions les moins développées, vont être fortement concurrencées par les plus grandes banques et elles risquent de ne conserver que les clients les moins performants. Dans l'ensemble, les entreprises les plus fragiles auront plus de

difficultés à obtenir des crédits si des mesures d'accompagnement ne sont pas prises pour préserver la disponibilité de crédit à ces emprunteurs, par exemple au niveau des sociétés de développement régional. Cette accentuation des inégalités de traitement des entreprises selon leur taille sera particulièrement sensible dans les économies caractérisées par une relative faiblesse de leur tissu de PME, comme la France et certains pays de l'Europe du Sud.

D'autre part, *le transfert des capitaux disponibles vers les marchés financiers n'est pas en soi une bonne chose.* Le financement de certains agents, les collectivités locales, le secteur public ou l'Etat, sera rendu plus difficile. Il en résultera un alourdissement du coût de financement pour ces agents et une remise en cause, au moins partielle, de certaines de leurs interventions (logement social, développement local, environnement).

Il est paradoxal que les marchés financiers soient devenus la référence principale, sinon unique, pour juger le bien fondé de telle ou telle décision. La plupart des mesures de politique économique sont maintenant largement prises en fonction des réactions anticipées des marchés financiers alors que ceux-ci ne sont nullement omniscients et ont, en définitive, une vision plutôt biaisée vers le court terme de la réalité économique et sociale. Ceci contribue grandement à infléchir la politique économique dans le sens d'une plus grande orthodoxie.

Par ailleurs, l'intégration financière européenne croissante et une trop grande libéralisation pourront, à plusieurs titres, *être préjudiciables à la stabilité de la sphère financière.* La forte concurrence réduit les marges bancaires. La désintermédiation du financement entraîne une démutualisation des risques qui sont maintenant assurés par les détenteurs finaux de titres. L'interconnexion des marchés accroît les possibilités de diffusion des chocs bancaires ou financiers et les fluctuations excessives des taux d'intérêt, auxquelles peut conduire le recours à la politique monétaire, augmentent les risques des opérations financières internationales.

Enfin, des phénomènes de délocalisation et de spécialisation des activités financières vont intervenir en direction des places financières les plus performantes (Londres, Luxembourg), ce qui peut contribuer à accroître les déséquilibres de certains pays. Plus grave sans doute la libéralisation financière *va davantage profiter aux institutions financières non européennes,* c'est-à-dire aux grandes banques japonaises et à certaines grandes banques américaines, plus puissantes et mieux préparées. Il est sans doute difficile de limiter l'accès au marché européen à ces dernières dès lors qu'il leur suffit de disposer d'une implantation dans un pays européen pour pouvoir offrir leurs services dans l'ensemble de la Communauté. Mais les pays européens ne font preuve ni d'une grande cohésion, ni d'une grande pugnacité dans ce domaine, ne serait-ce que pour négocier une ouverture réciproque des marchés étrangers, surtout américains et japonais, aux institutions financières européennes.

b) Les conséquences en matière de fiscalité de l'épargne

La fiscalité de l'épargne (produits financiers, produits des assurances) variait beaucoup d'un Etat à l'autre, certains Etats (France, Pays-Bas, Danemark) imposant, en outre, un contrôle fiscal plus rigoureux. Ces différences pouvaient être à l'origine d'importantes fuites de capitaux (délocalisation fiscale et délocalisation financière) vers les pays les plus attractifs en matière fiscale. Une harmonisation était nécessaire et la Commission avait avancé une proposition de compromis, l'instauration d'une retenue à la source de 15 % sur les intérêts des dépôts et des obligations avec de nombreuses exemptions, notamment pour les eurobligations qui étaient une des spécialités de la City. Cette proposition se heurta à l'opposition de certains Etats. L'Allemagne, en particulier, revint en 1989 sur la retenue à la source qu'elle avait mise en place, les sorties de capitaux s'étant avérées trop importantes. De même le projet d'une déclaration systématique au fisc par les banques des intérêts versés aux clients fut rejeté et seule une formule peu contraignante de renforcement de la coopération contre la fraude fiscale fut retenue.

Les pays à forte fiscalité comme la France ont dû se résoudre à d'importantes baisses des

taux d'imposition sur les revenus du capital. Tendanciellement, c'est vers une fiscalité nulle sur les revenus de l'épargne que l'on s'achemine. Outre les pertes de recettes budgétaires qui en résulteront pour les Etats concernés, une telle perspective pose problème dans la mesure où *la fiscalité sur les revenus reposera à l'avenir de plus en plus sur les seuls revenus du travail.* La décision récente de l'Allemagne d'instaurer un nouvel impôt sur les revenus du capital au taux de 25 %, mais avec des exonérations pour les non-résidents et pour près de 80 % des résidents, peut cependant marquer une inflexion des positions allemandes.

c) *Les conséquences en matière de politique monétaire et du change*

La libéralisation financière a enfin des conséquences essentielles dans le domaine de la politique monétaire. Il existe en effet une incompatibilité entre les trois critères : fixité des changes, parfaite mobilité des capitaux et souveraineté nationale dans la conduite de la politique monétaire Le régime monétaire associé au SME était parvenu à un compromis entre ces trois critères, compromis qui se trouve remis en cause par la libéralisation financière. Le régime monétaire doit donc se transformer. Plusieurs configurations sont envisageables.

La première est celle *d'un retour vers des changes plus ajustables.* Des politiques économiques mal perçues par les marchés financiers seraient en effet à l'origine d'anticipations déstabilisatrices et entraîneraient de forts relèvements des taux d'intérêt pour tenter de défendre la parité. Dans un régime de libre circulation des capitaux, les sorties de capitaux deviendraient cependant vite insoutenables et des changements de parité apparaîtraient nécessaires. Une modification du fonctionnement du SME s'imposerait à terme en allant dans le sens de réajustements plus fréquents ou, au minimum, d'un élargissement des marges de fluctuations. Les fluctuations de change impulsées par les marchés financiers pourraient être à l'origine d'importantes distorsions dans les changes réels et dans les évolutions de prix, ce qui ne serait guère cohérent avec la logique du marché unique.

La deuxième configuration correspond à *un renforcement du SME actuel.* Des politiques orthodoxes conformes aux anticipations des marchés financiers seraient mises en œuvre pour éviter tout risque de change. Les niveaux de taux d'intérêt demeureraient durablement élevés. Les pays connaissant des pressions inflationnistes s'efforceraient de maîtriser leurs coûts par des politiques de rigueur salariale. Ce serait l'approfondissement du schéma qui a prévalu depuis la première moitié des années 1980 dans les pays participant au SME et qui a entraîné des réévaluations réelles souvent importantes par rapport au mark, de la lire, du franc puis de la peseta. Mais la libéralisation financière réduirait considérablement les marges de manœuvre. Tout dérapage serait vite sanctionné par le marché des changes et ramènerait à la première configuration. La surévaluation de certaines monnaies exercerait de fortes contraintes sur les appareils productifs concernés. Les déséquilibres des échanges industriels se creuseraient, pouvant conduire, comme en Espagne ou en Italie, à d'importants déficits des opérations courantes que la libéralisation financière permettrait toutefois de financer plus facilement. Les restructurations des appareils productifs se trouveraient accélérées.

La troisième configuration est celle de *l'union monétaire.* Tirant les conséquences de la perte d'autonomie des Etats en matière de politique monétaire, l'union monétaire apparaît comme le prolongement naturel des choix opérés antérieurement. C'est la position qui a été adoptée à Maastricht en décembre 1991. Il s'agit d'une étape décisive dans la construction européenne qui, à ce titre, doit être étudiée en détail.

5.2. Les perspectives d'union monétaire

Le passage à l'union monétaire, c'est-à-dire l'instauration d'une monnaie unique au niveau européen, représente un changement très profond qui ne peut intervenir qu'au terme d'une longue période de transition marquée par un renforcement des politiques d'austérité de

manière à assurer la convergence des différentes économies. Au-delà de cette période, l'union monétaire proprement dite présente des avantages réels mais aussi des risques de déséquilibres importants qui sont trop sous-estimés dans le débat public et doivent être clairement explicités.

5.2.1. Un passage à l'Union Economique et Monétaire en trois étapes

La première phase du processus engagé à Maastricht a, en fait, débuté le 1er juillet 1990 avec la libéralisation des mouvements de capitaux. Elle se terminera à la fin de 1993 et ne sera marquée par aucune innovation majeure. La convergence des performances économiques des Etats membres en matière d'inflation, de finances publiques, de taux d'intérêt et de change devra se renforcer, mais sous la seule responsabilité de chaque pays. Une décision importante, et pas uniquement symbolique, devrait toutefois être prise dès 1992 concernant le siège de la future Banque Centrale Européenne.

La deuxième phase commencera le 1er janvier 1994 avec la création d'un Institut Monétaire Européen, sans pouvoir en matière de politique monétaire, mais avec des fonctions de conseil et de réflexion technique sur la mise en place du futur Système Européen de Banques Centrales. Durant cette période, les changements de parité demeureront en théorie possibles. En 1996 aura lieu un premier bilan sur les pays candidats à la monnaie unique. A condition qu'il y ait au moins sept pays sur douze remplissant certains critères de bonne gestion sur lesquels nous reviendrons, le Conseil Européen, statuant à la majorité qualifiée, pourra décider, pour ces pays, le passage à l'union monétaire qui deviendra effective le 1er janvier 1997.

Même si la décision n'est pas prise à cette époque, *le passage à la troisième phase, c'est-à-dire à la monnaie unique, aura lieu le 1er janvier 1999* pour les pays respectant les critères requis, quel que soit leur nombre et quelles que soient les éventuelles réticences nationales. C'est en cela que réside le caractère irréversible des accords de Maastricht. Bien que cela soit rarement dit, c'est le principe d'une Europe monétaire à plusieurs vitesses qui est accepté.

Les critères de passage à la monnaie unique apparaissent en effet sévères et marqués par une grande orthodoxie monétaire et budgétaire. En dehors d'un critère institutionnel sur l'indépendance des banques centrales nationales, quatre critères économiques ont été retenus. Le taux d'inflation ne doit pas dépasser de plus de 1,5 % la moyenne des trois pays les moins inflationnistes de la CEE au cours des douze derniers mois. Le déficit budgétaire doit demeurer inférieur à 3 % du PIB. La dette publique brute doit représenter moins de 60 % du PIB. Le taux des emprunts d'Etat à long terme ne doit pas excéder de plus de 2 % le taux moyen observé dans les trois pays à plus faible inflation.

Enfin le taux de change vis-à-vis des pays partenaires doit avoir été stabilisé depuis au moins deux ans dans la fourchette étroite de 2,25 % autour du taux pivot.

Cette simple liste appelle, dès à présent, plusieurs remarques. Il est très significatif que *rien ne soit dit sur la croissance, le chômage et l'emploi* qui ne semblent plus être des objectifs. Malgré les éléments d'appréciation complémentaires contenus dans le texte de l'accord et certaines possibilités de dérogation, les critères proposés apparaissent très restrictifs. En 1992, seuls le Danemark, le Luxembourg et la France respectent les critères économiques. L'Allemagne devrait les rejoindre à terme sans difficulté ainsi que la Belgique, l'Irlande et les Pays-Bas si leur niveau élevé d'endettement public n'est pas considéré comme un obstacle insurmontable. Le noyau dur de l'union monétaire se constituerait donc autour de ces sept pays qui ne formeraient qu'une zone mark élargie avec toutes les contraintes que cela implique. La participation ou non du Royaume-Uni, de l'Italie et de l'Espagne constitue, à l'évidence, un enjeu essentiel avec les conséquences que cela a sur la période de transition.

5.2.2. 1992-1999 : sept ans de transition et d'austérité renforcée

La longue période de transition qui durera jusqu'au 1er janvier 1997 au plus tôt et, en principe, jusqu'au 1er janvier 1999 au plus tard ne sera marquée par *aucune innovation majeure par rapport au SME.* Cette phase transitoire est parfois justifiée par les nécessités de l'apprentissage dans le cadre d'un usage croissant de l'ECU. Un tel argument n'est guère convaincant car la monnaie unique qui portera le même nom n'aura rien de commun avec la monnaie-panier actuelle. Le passage à la monnaie unique ne pourra qu'être un processus de transition brutale. Il est heureux que l'on ait écarté l'idée de développer le rôle de l'ECU comme monnaie commune durant la phase de transition. Cela n'aurait fait qu'accroître les difficultés.

Les facteurs d'instabilité seront en effet grands durant cette période où coexisteront changes fixes et liberté complète des mouvements de capitaux. En cas de chocs (mouvements sociaux par exemple) ou de difficultés dans la conduite de la politique économique débouchant sur une attaque spéculative contre une monnaie, les autorités monétaires du pays concerné ne pourront mobiliser que des moyens somme toute limités au regard des fonds susceptibles d'être utilisés par les spéculateurs. Pour remédier à cette instabilité intrinsèque, *la politique économique ne pourra être que très orthodoxe* de manière à ne pas faire naître de doutes chez les agents opérant sur les marchés financiers (on parle alors de « crédibilité » de la politique économique). Une autre source d'instabilité réside dans les possibilités accrues de substitution entre les devises européennes, certaines d'entre elles devenant plus attractives que d'autres pour des raisons de taux de rémunération ou simplement de commodité d'usage. Une telle évolution liée à l'intégration croissante des marchés financiers européens rendra la conduite des politiques monétaires nationales très délicates. Elle serait renforcée par le développement d'une monnaie dite commune.

Au-delà de ces facteurs d'instabilité et de leurs conséquences en matière de politique économique, la période de transition présente deux autres types de graves inconvénients[308].

D'une part, un système de changes quasi-fixes avec un pays dominant au plan économique et monétaire, l'Allemagne, et des pays dominés est particulièrement coûteux pour ces derniers lorsque les conjonctures et les objectifs des différents pays divergent. Or c'est la situation qui persistera vraisemblablement pendant l'ensemble de la décennie. Pour des raisons de conjoncture interne, la Bundesbank maintiendra des taux d'intérêt élevés qui ne correspondent guère à la situation économique des autres pays de la CEE. *Ceux-ci se trouveront donc entravés par des taux trop élevés* qui, en dehors des effets dépressifs directs sur la demande, entraîneront une surévaluation du mark et des monnaies qui lui sont liées et, par voie de conséquence, une perte de compétitivité. En même temps, les partenaires de l'Allemagne ne bénéficieront pas d'une crédibilité suffisante pour accroître leur déficit budgétaire car les marchés financiers continueront à y voir le signe d'un risque de dévaluation. *Leur marge de manœuvre sera donc des plus réduites,* comme l'atteste l'exemple de la France. C'est pourquoi certains bons esprits[309] ont suggéré une autre alternative : affirmer le caractère irréversible de la fixité de leur monnaie vis-à-vis du mark et profiter de la « liberté » ainsi obtenue pour mettre en œuvre une politique budgétaire plus expansionniste. En fait, une telle solution ne constituerait pas une réponse appropriée pour plusieurs raisons. Ce serait, pour les pays dominés, la reconnaissance de leur appartenance à une zone mark sans obtenir la moindre contrepartie en termes de droit de regard sur la fixation des taux d'intérêt. La volonté de promouvoir une politique budgétaire plus expansionniste ne ferait que confirmer les craintes de la Bundesbank. Il serait enfin difficile de convaincre les marchés financiers de la justesse d'une telle politique.

D'autre part les accords de Maastricht ont retenu des critères chiffrés assez restrictifs sur le montant de la dette publique et du déficit budgétaire. Malgré des politiques économiques que

l'on peut difficilement qualifier d'avoir été trop expansionnistes au cours des années 1980, 8 pays sur 12 de la CEE ne satisfont pas à ces critères en 1992. Si l'on rajoute le Royaume-Uni et si l'on respecte la logique de Maastricht, *9 pays sur 12 devront à l'avenir pratiquer des politiques plus restrictives* pour chercher à satisfaire les critères requis à l'horizon de 1997 ou 1999.

Une telle perspective est très inquiétante étant donné le fort taux de chômage qui frappe l'ensemble des pays de la CEE. Elle est difficilement justifiable pour des pays comme la Belgique, l'Irlande et les Pays-Bas qui ont à la fois une très faible inflation et d'importants excédents extérieurs. De plus, on ne peut guère espérer que les progrès enregistrés sur le front budgétaire permettront de desserrer la politique monétaire et de faire baisser les taux d'intérêt puisque ceux-ci sont fixés par la Bundesbank. Enfin, de telles politiques restrictives menées simultanément dans des pays très interdépendants au plan économique sont assez inefficaces. La baisse des dépenses publiques dans chaque pays, comme d'ailleurs des politiques salariales trop rigoureuses, freine la croissance et celle des pays partenaires, ce qui réduit les rentrées fiscales dans les différents pays.

Comme l'ont largement montré à la fois les expériences des années passées et les simulations des modèles de prévision, ces politiques aboutissent, en définitive, dans l'ensemble des pays concernés *à une croissance plus faible et donc à un chômage plus élevé sans améliorations significatives sur les soldes budgétaires.*

Du point de vue de la croissance européenne, *les accords de Maastricht apparaissent donc comme un carcan particulièrement redoutable pour les années 1990 à moins qu'une certaine souplesse dans l'interprétation des critères, pour tenir compte des tendances et des efforts de redressement, ne permettent de desserrer quelque peu les contraintes.* L'Espagne et les autres pays de l'Europe du Sud (Portugal, Grèce, Irlande), conscients des difficultés auxquelles ils risquent d'être confrontés, ont obtenu à Maastricht la création d'un « Fonds de cohésion » qui, associé aux traditionnels « Fonds structurels », devrait financer d'une manière privilégiée le développement des infrastructures et de la formation dans ces pays. Pour utiles qu'ils soient et malgré un accroissement des enveloppes financières sur la période 1993-1997, les montants mobilisés dans le cadre de ces fonds demeureront d'une ampleur limitée au regard des enjeux.

Dans ce contexte, *la situation de l'économie française est parfois présentée comme étant meilleure* que celle de ses partenaires européens. D'une part, la maîtrise de l'inflation permettrait de dégager, au sein du SME, des gains de compétitivité appréciables au cours de la décennie 1990 et l'on pourrait enfin recueillir les fruits de la politique de désinflation compétitive engagée depuis 1983. Le diagnostic n'est pas faux d'un point de vue macroéconomique mais il masque les problèmes structurels de compétitivité de l'industrie française et ignore les effets pervers de la recherche d'une flexibilité du travail selon une logique trop défensive. D'autre part l'état satisfaisant des finances publiques donnerait une certaine marge de manœuvre. Le constat est juste là-aussi et un effort supplémentaire pourrait être réalisé dans les trois domaines qui conditionnent les possibilités de croissance future, la formation, la recherche et l'industrie. Mais force est de constater que cette marge de manœuvre n'est pas mobilisée. Le climat de grande orthodoxie budgétaire qui caractérise la construction européenne, la réticence à tenir devant l'opinion politique un langage plus positif et plus courageux sur la question des prélèvements obligatoires, la contrainte exercée par le niveau excessif des taux d'intérêt et la crainte de réactions défavorables de la part des marchés financiers *frappent le gouvernement de paralysie.* On en est dès lors réduit à espérer que la poursuite de la désinflation compétitive permettra dans les années à venir de grignoter quelques dixièmes de parts de marché dans un espace européen marqué par la croissance lente, avec, en outre, des monnaies européennes tendanciellement surévaluées par rapport au dollar et au yen du fait de la politique monétaire allemande.

La période de transition ouverte par les accords de Maastricht sera donc marquée par la persistance, voir l'aggravation, des problèmes d'emploi et de chômage en Europe. Le salut ne pourra donc venir que de l'extérieur et l'on comprend avec quelle angoisse les signes de reprise sont scrutés aux Etats-Unis. Seuls des mouvements sociaux suffisamment importants seraient susceptibles d'infléchir la politique économique dans un sens plus favorables à l'emploi.

Les coûts de cette période de transition sont reconnus par la plupart des observateurs sans que leur impact réel dû à la longueur de la période (cinq à sept ans) soit correctement apprécié. Ces coûts sont acceptés car ils sont censés être plus que compensés par les avantages que procurerait la monnaie unique avec l'achèvement de l'union économique et monétaire en 1997 ou 1999. Il convient maintenant de s'interroger sur la réalité de ces avantages.

5.2.3. Les avantages et les coûts cachés de l'union monétaire

L'existence d'une monnaie unique au sein de l'espace européen présente des avantages indiscutables[310], bien que d'une inégale portée. Toutefois certaines questions d'ordre institutionnel et réglementaire demeurent encore mal résolues et devraient être précisées. Mais surtout, on ne peut ignorer que l'union monétaire présente des coûts importants et des risques de déséquilibre qui sont, bien souvent, très sous-estimés.

a) Des avantages réels

Le passage à la monnaie unique supprime, tout d'abord, la variabilité des taux de change entre monnaies européennes et fait *disparaître la prime pour risque de change* que comportent les taux d'intérêt. De telles évolutions ne peuvent qu'avoir un effet stimulant sur les investissements et donc sur la croissance à moyen terme. De même, *les coûts de transactions,* dus à l'utilisation de différentes devises et relativement importants dans les échanges intra-européens, sont supprimés. Ce dernier gain a été estimé à environ 0,5 % du PIB de la CEE.

L'union monétaire, comme tout système de changes fixes, assure ensuite *une plus grande stabilité macroéconomique en cas de chocs.* D'après les simulations effectuées, la variabilité de l'inflation mais aussi du taux de croissance de la production se trouve sensiblement réduite par le passage d'un système de changes flexibles à une union monétaire. Le cas le plus fréquemment cité est celui d'un choc inflationniste à la suite duquel aucune spirale inflation-dévaluation ne peut s'enclencher, à la différence de ce qui prévaut dans un système de change flexible. Mais cette plus grande maîtrise du processus inflationniste n'est pas sans coût comme nous le verrons.

Plus généralement, *la stabilité des prix,* objectif prioritaire de l'union monétaire, *est considérée comme un avantage indiscutable,* ce qu'elle est dans plusieurs domaines. Une faible inflation permet de préserver la compétitivité et donc la croissance. Elle évite des distorsions dans les prix relatifs qui peuvent avoir des effets pervers. Elle limite les primes de risque et les hausses de taux d'intérêt qui alourdissent les frais financiers et freinent l'investissement. Elle évite d'importants transferts patrimoniaux qui jouent en défaveur des catégories sociales les moins aptes à se protéger de l'érosion monétaire. Mais en sens inverse, l'expérience des années 1950-1960 suggère qu'une inflation modérée peut être, en certaines occasions, un facteur d'accompagnement de la croissance en contribuant à la dépréciation des dettes privées et publiques et en atténuant la rigueur de certains coûts d'ajustement.

Un des arguments les plus fréquemment cités en faveur de la monnaie unique porte sur *les facilités de financement extérieur* que celle-ci autorise. Dans le cadre d'une union monétaire, un déficit de la balance des opérations courantes n'apparaît plus, en effet, comme une contrainte extérieure, tout au moins en ce qui concerne sa composante intracommunautaire.

Le déficit peut être financé par des emprunts à l'étranger dans la monnaie commune à des taux d'intérêt plus faibles au demeurant. Ce financement plus aisé ne fait pas disparaître, pour autant, la contrainte de solvabilité qui s'exerce sur les agents endettés. Cette contrainte est moins exigeante à court terme mais n'en demeure pas moins présente. Elle conduit les agents endettés à s'ajuster, mais d'une manière plus sélective que dans le cadre d'une politique macroéconomique restrictive imposée par la contrainte extérieure.

Cet ajustement sélectif impulsé par des entreprises ou des banques étrangères peut cependant induire une perte d'indépendance qui, à terme, peut être coûteuse. *Le financement indolore de la balance des paiements a donc une contrepartie qui ne peut être ignorée.*

La réalisation de l'union monétaire présente enfin *deux types d'avantages au plan international.* D'une part, le développement de l'ECU comme monnaie internationale permettra à la Communauté Européenne d'économiser des coûts de transaction et de réduire ses besoins en devises. D'autre part, la constitution d'un bloc monétaire homogène donnera à la Communauté un poids beaucoup plus important dans le processus de coordination monétaire internationale et contribuera à terme à la reconstruction d'un véritable système monétaire international.

b) Des problèmes en suspens

Les accords de Maastricht posent problème ou demeurent imprécis dans plusieurs domaines essentiels concernant le fonctionnement de la Banque Centrale Européenne, la conduite de la politique monétaire et la réglementation bancaire.

Le choix en faveur d'une banque centrale indépendante de la nation et des pouvoirs politiques et ayant pour principal objectif la stabilité des prix constitue, a priori, l'un des points les plus clairs des accords. *Un tel choix est inquiétant au regard des principes démocratiques.* Les membres du Directoire de la Banque Centrale Européenne, nommés par le Conseil Européen pour huit ans et non renouvelables, disposeront d'un pouvoir très étendu sans que les moyens de contrôle soient bien définis. Faute d'une autorité supranationale ayant une légitimité clairement établie au niveau européen, on peut craindre que l'autonomie de ce Directoire soit, en définitive, encore plus large qu'en Allemagne ou aux Etats-Unis où un certain contrôle du pouvoir politique s'exerce en dernier ressort, comme l'ont bien illustré les modalités de l'unification allemande.

Le texte des accords fournit des précisions sans lever les ambiguïtés. La Banque Centrale Européenne sera responsable de la politique monétaire intérieure mais le Conseil des ministres des Finances, statuant à la majorité, déterminera les orientations générales de la politique de change de la Communauté vis-à-vis des monnaies tierces. La procédure retenue paraît complexe et risque, dans la conduite quotidienne de la politique monétaire, de déboucher sur des conflits de compétence.

Des questions non résolues demeurent par ailleurs concernant le fonctionnement exact de la Banque Centrale Européenne qu'il s'agisse des définitions de masse monétaire ou de coefficients de réserves obligatoires qui doivent être harmonisées ou des modalités de refinancement qui doivent être précisées. Selon que ces possibilités de refinancement seront individualisées ou non par pays, la Banque Centrale pourra exercer des contraintes plus ou moins directes. Il est vraisemblable que la Bundesbank plaidera de tout son poids en faveur de la solution la plus rigoureuse. On a fait grand cas du principe d'interdiction du financement direct des déficits publics par les banques centrales nationales ou européenne. Cette interdiction doit être relativisée car elle n'empêche nullement un Etat d'avoir un déficit important et de se financer sur les marchés ou par le canal d'organismes publics de crédit, pouvant ainsi contribuer à faire monter les taux d'intérêt.

La conduite de la politique monétaire soulève en outre deux problèmes. D'une part, sousjacente à la construction proposée, on trouve l'idée que la politique monétaire est *le*

meilleur, et en fait le seul, instrument pour maîtriser l'inflation. Or, dans la mesure où elle privilégie trop l'aspect inflation par la demande, elle a un coût excessif en termes de ralentissement de la demande et de montée du chômage. L'efficacité de la politique monétaire apparaît variable d'un pays à l'autre, notamment en fonction de la sensibilité des agents au coût du crédit ou aux contraintes de financement. En tout état de cause, les délais de réaction à la politique monétaire sont de l'ordre de 12 à 18 mois, ce qui rend délicat le maniement de celle-ci. D'autre part, la séparation complète de la politique monétaire par rapport aux autres aspects de la politique économique n'est pas sans poser problème et peut, dans certains cas, déboucher sur une politique macroéconomique manquant de cohérence. Nous reviendrons plus loin sur les problèmes d'articulation que cela pose avec la politique budgétaire.

Enfin, les accords de Maastricht ne se prononcent pas sur un sujet crucial, celui de *la réglementation des systèmes bancaires et financiers.* Or la stabilité monétaire dépend autant du rythme d'inflation que de *la confiance* dans le système bancaire qui peut être remise en cause par l'absence d'une réglementation satisfaisante, comme le montre bien actuellement le cas américain. Si le processus d'harmonisation des réglementations nationales a progressé dans le domaine de l'assurance des dépôts, les deux autres grands domaines réglementaires, le contrôle préventif, par imposition de certains ratios de bilan, et le rôle de prêteur en dernier ressort sont loin d'être couverts.

c) Les coûts de l'union monétaire et les risques de déséquilibre

L'union monétaire doit aller de pair avec la stabilité des prix. Or l'expérience des années 1980 montre amplement que *la maîtrise du processus inflationniste a des coûts élevés en termes de ralentissement de la croissance et de montée du chômage.* Ces coûts ne sont vraisemblablement pas liés au seul processus de désinflation et ont un caractère plus permanent dans les pays ne bénéficiant pas de relations sociales suffisamment structurées. La baisse du taux de chômage et la réapparition de tensions sur le marché du travail à la fin des années 1980 au Royaume-Uni ont ainsi largement contribué à la résurgence des pressions inflationnistes et il en serait sans doute de même en France.

Par ailleurs, *la renonciation à toute modification du change entre les monnaies européennes* constitue l'un des principaux problèmes posés par l'union monétaire. *La réponse traditionnellement apportée par les partisans de l'union monétaire* s'appuie sur le raisonnement suivant. Le taux de change de l'ECU par rapport aux autres monnaies restera variable. Les pays participant au SME ont, de fait, déjà renoncé aux variations de change. Les dévaluations, lorsque elles sont réalisées, ont une efficacité limitée. Elles ont bien, dans un premier temps, un effet de stimulation des exportations et de la croissance mais elles débouchent sur une accélération de l'inflation qui, à moyen terme, efface l'impact initial sur les taux de change réels et sur la croissance. Enfin, les modifications de parité ne sont véritablement utiles qu'en cas de chocs différenciés par pays. Or, au sein de la Communauté, avec l'interdépendance croissante des économies, les chocs seront de moins en moins différenciés par pays et auront tendance à diffuser dans l'ensemble des économies, ce qui enlèvera encore de l'utilité aux variations de change.

Ce raisonnement doit être critiqué de plusieurs façons. En premier lieu, *les variations de change de l'ECU par rapport aux autres monnaies* risquent de résulter principalement de l'évolution de l'économie dominante, c'est-à-dire de l'Allemagne, et de ne pas être adaptées aux performances des autres pays européens et, notamment, à celles des pays de l'Europe du Sud. En second lieu, *l'efficacité d'une dévaluation* dépend beaucoup des caractéristiques de l'économie concernée et des politiques d'accompagnement mises en œuvre. Les expériences de certaines économies européennes au cours des années 1970 et au début des années 1980 (Italie, Suède, Belgique) apparaissent au demeurant assez concluantes. Plusieurs expériences

historiques suggèrent également que c'est grâce à des niveaux de parité initialement sousévaluée que des économies ont pu croître durablement plus vite, tout en réévaluant par la suite progressivement leurs monnaies en termes réels. Il est de ce point de vue regrettable que dans ses travaux sur la monnaie unique, la Commission n'ait jamais abordé *le problème de la grille des parités initiale* qui est pourtant crucial, particulièrement pour les monnaies de l'Europe du Sud vis-à-vis du mark.

Cette position se comprend dans la mesure où, pour la Commission, des modifications de parités réelles demeureront possibles *grâce à la flexibilité des prix relatifs,* c'est-à-dire grâce à une plus grande maîtrise des prix et des salaires dans certains pays que dans d'autres. Une telle position est inquiétante à un double titre.

D'une part, la rigidité à la baisse des prix et des salaires, par exemple en cas de faiblesse de la demande, est plus élevée que la rigidité à la hausse lorsque la croissance repart. Il en résulte que l'union monétaire va accentuer les fluctuations des quantités à la baisse par rapport aux fluctuations à la hausse. Globalement, l'effet sera donc récessionniste et conduira, toutes choses égales par ailleurs, *à freiner la croissance européenne.* Ceci ne constitue pas un cas d'école car on peut considérer que cette logique a déjà été à l'œuvre depuis la mise en place du SME.

D'autre part, les mouvements de prix relatifs sont principalement analysés en termes de flexibilité des salaires réels et de gains de productivité du travail. On retrouve le plaidoyer *en faveur d'une flexibilité du travail défensive* qui pourrait ainsi se substituer au taux de change comme variable d'ajustement. Une telle démarche est largement contradictoire avec les efforts entrepris par ailleurs pour accroître la qualification de la main-d'œuvre, développer des relations de travail plus coopératives et mobiliser les salariés.

Il reste enfin à examiner *la dernière thèse* selon laquelle les chocs susceptibles de se produire dans les différents pays présenteront de moins en moins de spécificités. Il s'agit en fait d'une question centrale pour apprécier la viabilité future de l'union monétaire. Un ensemble de travaux semblent remettre en cause cette thèse et montrent que *les économies européennes demeurent, au contraire, marquées par des évolutions présentant d'importantes différences d'un pays à l'autre*[311]. Une simple analyse des fluctuations de la production en volume ou du taux de chômage de 1960 à 1990 montre que pour chaque pays les écarts par rapport à la moyenne de la CEE sont souvent appréciables et n'ont pas eu tendance à diminuer au cours de la période récente. La suppression des barrières non tarifaires, la concurrence accrue et le renforcement des contraintes dans le cadre de l'union monétaire ne pourront à l'avenir effacer les différences de structures économiques, le caractère spécifique des relations sociales et le fait que les sanctions politiques et électorales s'exerceront toujours au niveau de chaque nation.

Le cas des Etats-Unis, qui constituent depuis longtemps une forme achevée d'union monétaire, *est très instructif.* Il apparaît tout d'abord que les différents Etats américains sont à la fois plus ouverts et plus spécialisés que la moyenne des pays européens. Ils sont, de ce fait, plus sensibles à des variations de la demande relative pour certains produits et soumis à d'importants chocs spécifiques. Il est de fait bien connu que les Etats américains connaissent non seulement des situations conjoncturelles contrastées, mais aussi des évolutions souvent divergentes à moyen terme. On peut penser que cette situation aura également tendance à prévaloir dans le cadre de la future union monétaire européenne, contrairement à ce qui est souvent dit.

Les mécanismes d'ajustement permettant de faire face à des dynamiques différentes d'un Etat américain à l'autre sont de plusieurs ordres.

Les salaires et les prix dans chaque Etat sont tout d'abord sensibles à la conjoncture économique propre à chacun d'entre eux et, en premier lieu, au taux de chômage. C'est sans surprise que l'on observe que les salaires progressent moins vite dans les Etats touchés par un

chômage plus important. Mais cette influence du chômage joue faiblement à court terme et ne devient significative qu'à moyen terme. Une comparaison avec le cas européen montre en fait que, malgré une complète intégration économique et monétaire aux Etats-Unis, la sensibilité des salaires aux conditions du marché n'y est pas significativement plus élevée qu'en Europe. De même, la flexibilité du travail aux Etats-Unis n'est pas suffisante pour empêcher que, sous l'effet de chocs différenciés, les évolutions de l'emploi soient durablement divergentes d'un Etat à l'autre. Certains Etats mal spécialisés et ayant des difficultés à restructurer leurs appareils productifs voient leur emploi décliner régulièrement, parfois depuis les années 1950. D'autres Etats, au contraire, mieux spécialisés gagnent régulièrement des emplois. La conclusion est donc claire. *Même aux Etats-Unis* où l'intégration monétaire est complète et où la régulation est, dans l'ensemble, plus concurrentielle qu'en Europe, *la flexibilité de l'emploi et des salaires ne permet pas de rétablir la compétitivité des Etats affectés par des chocs négatifs et d'y préserver l'emploi.* Le raisonnement des experts de la Commission est donc mis en défaut sur un point essentiel. Si l'on en croit l'exemple américain, la fle - xibilité des prix et des salaires ne peut être considéré comme un substitut suffisant pour compenser la renonciation à toute variation de change. Face à des chocs différenciés, les inégalités risquent donc de se creuser entre les différents Etats européens.

Un dernier élément doit être pris en compte pour clore cette comparaison Etats-Unis-Europe. L'économie américaine, malgré d'importantes inégalités régionales, donne en effet l'image d'une relative homogénéité. Les taux de chômage par Etats y sont, en particulier, nettement moins dispersés qu'en Europe. Ce constat est également souvent évoqué en faveur de l'intégration monétaire et des effets favorables de la flexibilité des prix relatifs. Mais il s'agit là d'une mauvaise interprétation de l'exemple américain. La faible dispersion des taux de chômage américains s'explique non par une forte flexibilité des salaires et des prix mais par *la mobilité de la main-d'œuvre d'un Etat à l'autre qui est beaucoup plus élevée qu'en Europe.* Il est peu vraisemblable que la mobilité européenne s'accroisse beaucoup avec la réalisation de l'union économique et monétaire, du moins à moyen terme, en raison des barrières linguistiques, culturelles et sociales qui demeureront fortes. Seuls seront vraiment concernés les travailleurs frontaliers et les personnels très qualifiés. Cette conclusion ne fait que *renforcer les risques de déséquilibres régionaux susceptibles de se développer dans le cadre de l'union monétaire européenne.*

Face à ces risques, la politique budgétaire apparaît, en toute logique, comme une alternative possible pour mettre en œuvre des mesures correctives. Mais elle se heurte, en pratique, à d'importantes limites. C'est cette question, cruciale pour la cohérence de l'union monétaire, qui va maintenant être examinée.

5.3. La place des politiques budgétaires

Les problèmes posés par la conduite des politiques budgétaires aux niveaux national et communautaire ont donné lieu à relativement peu d'analyses par comparaison avec les débats concernant le marché unique et l'union monétaire. On peut d'autant plus le regretter que quelques questions majeures se trouvent posées. Différents arguments suggèrent que, dans le cadre de l'union économique et monétaire, les politiques budgétaires nationales seraient plus efficaces et pourraient être plus autonomes. Mais, à l'inverse, des contraintes nouvelles apparaissent si bien qu'au total la marge de manœuvre des politiques budgétaires au niveau national se trouve réduite. Enfin, par comparaison avec les systèmes fédéraux existants, le montant du budget communautaire est très limité et une nouvelle articulation devrait être recherchée entre niveau communautaire et niveau national.

5.3.1. Des politiques budgétaires plus efficaces mais plus contraintes

Un ensemble d'arguments plaident, a priori, pour *qu'une place accrue revienne aux politiques budgétaires nationales dans le cadre de l'union monétaire*[312]. Il est bien connu, en premier lieu, que dans un régime de changes fixes et de mobilité complète des capitaux, *l'efficacité des politiques budgétaires se trouve renforcée.* C'est ce que confirment les simulations réalisées avec des modèles économétriques des pays européens : une relance par les dépenses publiques a, par exemple, un effet plus important et plus durable en régime d'union monétaire qu'en régime de changes flottants ou ajustables. De même, de nombreux économistes soulignent que *le déficit budgétaire est une notion moins contestable qu'on ne le dit bien souvent.* L'accumulation du capital productif ou du capital humain dans les domaines de la formation et de la recherche est bien un coût pour les générations présentes, mais un gain pour les générations futures. Ceci semble conduire à maintenir la croissance du capital en decà de ce qui serait souhaitable. Mais, pour corriger cet effet, le déficit public organise un transfert intergénérationnel en faisant supporter aux générations futures un supplément de charges de la dette publique.

En second lieu, on pourrait imaginer au sein de la Communauté *une répartition apparemment simple des tâches.* La poli - tique monétaire communautaire aurait en charge la maîtrise de l'inflation, les politiques budgétaires nationales le maintien d'un certain rythme de croissance.

Mais une telle perspective se heurte à de *multiples limites.*

a) La première est *le risque d'une croissance déséquilibrée* rappelant celle qu'ont connu les Etats-Unis durant les années 1980. Chaque pays aurait tendance à pratiquer une politique de déficit public dont le financement serait aisément assuré dans le cadre de l'intégration financière et dont les conséquences en termes de déficit extérieur et de taux d'intérêt élevés seraient réparties sur l'ensemble de la Communauté. La Banque Centrale Européenne pratiquerait une politique restrictive faisant davantage monter les taux et entraînant une surévaluation de l'ECU. A terme, les déficits extérieurs et publics s'alourdiraient dangereusement.

b) Par ailleurs, dans le cadre des modalités actuelles de la construction européenne, les marges de manœuvre des politiques budgétaires, peuvent se trouver réduites par suite *d'une concurrence à la baisse des fiscalités eùropeennes*[313]. C'est le risque de « paupérisation de l'Etat » évoqué par certains. Une telle éventualité est déjà inscrite dans les faits avec *l'impôt sur les revenus des placements des ménages.* Comme cela a été indiqué précédemment, on s'oriente vers une quasi exonération des revenus de l'épargne par crainte de phénomènes de délocalisation fiscale et financière. Certaines mesures permettraient d'empêcher une telle évolution : instauration d'une retenue à la source non libératoire ou imposition selon la résidence du détenteur d'actifs. Mais elles supposeraient une profonde refonte des législations ou des traditions fiscales et bancaires : pressions efficaces à l'encontre des paradis fiscaux pour éviter une délocalisation extracommunautaire ou instauration d'un contrôle des changes et des capitaux à l'échelle communautaire dans le premier cas, modification des règles du secret bancaire et collaboration des différentes autorités fiscales dans le second cas.

L'impôt sur les bénéfices des sociétés constitue un autre enjeu important. Une harmonisation poussée de cet impôt est nécessaire si l'on veut éviter que les entreprises n'ayant pas qu'une activité strictement domestique aient recours à toutes sortes de manipulations pour profiter des pays à faible taux d'imposition (choix du siège social, délocalisation du profit grâce aux prix de transfert, nature et localisation de l'investissement). Mais les modalités de l'harmonisation sont particulièrement complexes compte tenu des différences de règles de calcul de cet impôt d'un pays à l'autre. La solution rationnelle, une imposition globale des profits au niveau européen, n'est guère envisageable à court-moyen

terme. Une harmonisation beaucoup moins poussée est plus probable mais elle laisserait un rôle prépondérant aux forces du marché. La concurrence fiscale entre Etats qui en résulterait risquerait de conduire à un ajustement par le bas.

D'une manière plus générale, certains Etats membres comme le Royaume-Uni sont plus favorables à *une harmonisation par le marché qu'à une harmonisation négociée.* Les Etats qui refuseraient d'aligner leur fiscalité sur celle de leurs voisins verraient leur base fiscale se rétrécir par délocalisation des activités et des capitaux. Ils seraient ainsi progressivement contraints à s'aligner. Une telle évolution pourrait déboucher sur une exonération complète des facteurs mobiles et sur un report de la fiscalité sur les seuls facteurs immobiles. Sans aller jusqu'à une telle extrêmité les risques de contraction de la base fiscale n'en sont pas moins réels.

*La TVA (impôt simple, indolore et de bon rendement) et les accise*s soulèvent un problème de nature différente. Les enjeux budgétaires sont tout d'abord importants puisque la TVA représente en moyenne 10 % du PIB contre seulement 2 à 33 % du PIB pour l'impôt sur les sociétés. La nécessité d'harmoniser la TVA n'est liée qu'à la suppression des contrôles douaniers. Des taux de TVA différents ne faussent en effet nullement la concurrence internationale puisque la TVA est déductible à l'exportation. Des propositions d'harmonisation ont été formulées d'abord par la Commission (paiement dans le pays d'origine avec deux taux et un système de compensation budgétaire), puis par les gouvernements (maintien de la taxation dans le pays de consommation mais avec des risques de fraudes si un système de contrôle assez lourd n'était pas mis en place). Le coût budgétaire de cette harmonisation a souvent été surestimé. Les pertes de recettes fiscales ne seraient très importantes qu'en Irlande et au Danemark. En France, il faudrait une harmonisation atténuée par des mesures spécifiques pour certains produits (automobiles, fuel et électricité) pour permettre de limiter les pertes à environ 17 à 20 milliards de francs. Dans les autres pays, l'harmonisation se traduirait par un relèvement de la TVA, donc par des recettes accrues, mais poserait des problèmes d'un autre type (tensions inflationnistes, hausse des prix des produits de première nécessité).

c) Enfin, *il existe un risque d'accroissement non maîtrisé des dettes publiques,* tout au moins dans certains Etats, débouchant sur trois issues possibles : soit une accélération de l'inflation pour dévaloriser les dettes, soit une crise de solvabilité des Etats concernés, soit un renflouement par les pays partenaires pour éviter une telle crise.

Face aux contraintes et aux possibilités de dérapage auxquelles se heurte le recours à des politiques budgétaires nationales plus actives, *deux solutions ont été avancées* sans qu'aucune d'entre elles n'apporte de solution satisfaisante.

La première fait appel au marché. Elle repose sur l'idée que les marchés financiers pourraient réagir et imposer des taux d'intérêt suffisamment élevés aux Etats fortement endettés pour les amener à modifier leur politique. C'est, en partie, ce qui s'observe aux Etats-Unis où les Etats sont très sensibles à un déclassement éventuel de leur dette par les agences de notation des titres. Mais les différentiels de taux d'intérêt demeurent relativement limités et les changements de comportement ne sont pas très marqués. Il semble en fait que les marchés financiers, bien adaptés, en principe, pour apprécier la solvabilité des agents privés, ne soient guère en mesure de contrôler la solvabilité des emprunteurs souverains. C'est, au demeurant, ce qu'illustrent aussi bien la crise de l'endettement international du début des années 1980 que la situation de quasi-banqueroute d'un certain nombre de collectivités locales.

La seconde solution consiste à adopter des règles strictes fixant un plafond à ne pas dépasser en matière de déficit et d'endettement publics. C'est le point de vue adopté à Maastricht. C'est également ce qui s'observe dans plusieurs systèmes fédéraux (Etats-Unis, Australie, Allemagne) où les entités régionales ne bénéficient que d'un degré d'autonomie

limité en matière de déficit budgétaire et d'emprunt. De telles règles risquent d'être excessivement restrictives durant les premières années de l'Union Monétaire. Au cours de cette période, en effet, la plupart des Etats membres seront proches de la limite à ne pas dépasser en matière d'endettement. En cas de ralentissement, la nécessité de respecter les contraintes engendrera des politiques restrictives qui, selon un mécanisme bien connu, aggraveront la récession avec un effet de diffusion à l'ensemble des partenaires.

Avec les normes actuellement retenues, *les politiques budgétaires nationales seront très contraintes* et ne pourront donc guère apporter de réponse aux problèmes posés par le fonctionnement de l'Union Monétaire à la fois en termes de freinage de la croissance et d'accroissement des déséquilibres régionaux. En outre, par rapport aux systèmes fédéraux existants, la faiblesse du budget communautaire au regard des budgets nationaux rendra les problèmes plus aigus.

5.3.2. L'articulation entre budgets nationaux et budget communautaire

La Communauté Européenne se trouve en effet en matière budgétaire dans une situation très originale qui n'est pas sans risques. Le budget communautaire est d'une taille très réduite par rapport aux budgets nationaux, ce qui pose des problèmes de régulation macroéconomique et d'ajustements structurel et régional.

a) La faiblesse du budget communautaire

Le budget communautaire dans son ensemble ne représentait en 1987 que 0,97 % du PIB et 3,2 % du total des budgets nationaux. La faiblesse des interventions communautaires est encore plus marquée si l'on se limite aux seuls fonds structurels (FEOGA orientation, Fonds social européen, FEDER) qui constituent les principaux instruments financiers des politiques structurelles. Les fonds structurels ne s'élevaient en effet qu'à 0,21 % du PIB et 0,6 % du total des budgets nationaux. Ce constat demeure inchangé si l'on tient compte de la réforme des fonds structurels qui doit faire doubler ceux-ci en termes réels entre 1987 et 1993. A cette date, les fonds structurels ne représenteront toujours que 0,31 % du PIB. Une conception élargie des interventions structurelles communautaires intégrant les crédits budgétaires en faveur de la recherche (programmes ESPRIT, BRITE, RACE) et les prêts de la Banque européenne d'investissement, du NIC, de la CECA et de l'EURATOM conduit au même résultat. Les crédits à la recherche et les prêts ne représentaient respectivement en 1987 que 0,01 % et 0,23 % du PIB. Après le sommet de Maastricht, les propositions de la Commission visant à faire passer le budget de la CEE à 1,4 % du PIB à horizon de 1997 avec, comme priorités, le renforcement des actions en direction des pays les moins riches de la CEE et l'amélioration de la compétitivité des entreprises, traduisent une évolution positive mais ne modifient pas le diagnostic.

La situation communautaire apparaît profondément différente de celle qui prévaut dans les systèmes fédéraux. Aux Etats-Unis les dépenses fédérales représentaient, en 1987, 22,4 % du PIB et 2,1 fois le total des budgets des différents Etats. De même, les transferts fédéraux en faveur des Etats et des administrations locales qui donnent une idée de la redistribution interrégionale s'élevaient à 2,7 % du PIB et à 18,5 % du total des budgets des Etats. Si l'on se limite aux seuls transferts dans les domaines de l'emploi, de l'agriculture et du développement régional on obtient encore 0,54 % du PIB et 5,2 % des budgets des Etats.

D'une manière générale, dans toutes les fédérations existantes, les finances publiques centrales jouent un rôle très important. Même dans les fédérations les plus décentralisées comme la Suisse, les dépenses fédérales (nettes des dépenses sociales) représentent au moins 30 % du total des dépenses consolidées de l'ensemble des administrations publiques. Ce même ratio s'élève à 37 % au Canada, 40 % en Australie et 54 % aux Etats-Unis. Les dépenses fédérales jouent un rôle essentiel dans la fourniture de biens collectifs et dans les

transferts interpersonnels. Les transferts fédéraux en faveur des Etats et des administrations locales représentent entre 15 et 30 % des recettes des régions. En termes de PIB, ces chiffres représentent entre 2,7 % aux Etats-Unis et 7 % en Australie.

b) Les risques de déséquilibres

Selon certains, cette configuration originale de la Communauté Européenne n'est pas incompatible avec la « construction d'une Europe équilibrée où les nations ne disparaîtront pas ». On peut en douter pour au moins trois raisons ayant trait aux modalités de la coordination des politiques économiques, à la maîtrise des déséquilibres régionaux et à la mise en œuvre des politiques structurelles.

La nécessité d'une réelle coordination des politiques économiques a été soulignée à de multiples reprises au niveau européen sans que des progrès, même minimes, aient été enregistrès. Du fait de l'extrême faiblesse du budget communautaire, les politiques budgétaires nationales demeureront, avec la politique monétaire commune, les seuls instruments de régulation macroéconomique. En cas de choc commun à l'ensemble des Etats membres, une gestion coordonnée de la politique monétaire et des douze politiques budgétaires devra être organisée institutionnellement en tenant compte des caractéristiques du choc et de la situation conjoncturelle. Des dispositifs de surveillance collective devront également être mis en place pour éviter que certains pays ne se dérobent et laissent à leurs partenaires le soin d'opérer les ajustements nécessaires. *On est, à l'évidence, loin d'un tel schéma institutionnel et la manipulation non coordonnée des instruments budgétaires risque de conduire aux mêmes effets pervers* que ceux enregistrés en Europe depuis les années 1970. En cas de choc spécifique à un pays ou à un groupe de pays, la réaction concertée est encore plus difficile à mettre en œuvre car elle implique des orientations différentes des politiques budgétaires par pays. Les risques d'évolutions divergentes sont donc plus grands. Il est clair que, du point de vue de la régulation macroéconomique, les Etats fédéraux se trouvent dans une situation beaucoup plus favorable grâce à l'instrument puissant que constitue le budget fédéral.

La question des déséquilibres régionaux revêt une importance d'autant plus grande qu'ils vont tendre à s'accentuer au sein de la Communauté Européenne avec l'achèvement du marché unique et la réalisation de l'Union Monétaire. *Or les interventions communautaires à caractère structurel ne peuvent exercer qu'un rôle redistributif limité du fait de leur faible poids.* Dans les systèmes fédéraux existants, au contraire, les effets de rééquilibrage sont beaucoup plus puissants à travers le fonctionnement normal des recettes et des dépenses publiques. Les régions aux revenus les plus faibles versent moins d'impôts et reçoivent plus que les autres sous forme de services publics ou de transferts. Des calculs ont montré que, dans les fédérations existantes, les écarts de revenus primaires entre les régions étaient réduits de 30 à 40 % par la seule intervention des finances publiques centrales[314]. De même, lorsque une région subit un choc récessif, les mécanismes budgétaires jouent, d'une manière automatique, un rôle redistributif et amortissent le choc. *Rien d'équivalent n'existe à l'intérieur de la Communauté Européenne.*

Enfin *les politiques structurelles communautaires* souffrent à la fois de la modicité des sommes qui sont mobilisées par rapport à l'ampleur des besoins, mais aussi de la multiplicité des intervenants qui nuit à leur efficacité[315]. A l'exception des Programmes méditerranéens intégrés lancés en 1986, il n'existe pas de programmes globaux engageant l'ensemble des instruments financiers. La réforme des fonds structurels mise en œuvre après l'adoption de l'Acte Unique, puis les récentes propositions de la Commission ont cherché à répondre à certaines de ces insuffisances. Les progrès ainsi réalisés ne remettent cependant pas en cause le diagnostic initial.

Les interventions structurelles de la Communauté ont également concerné d'une manière spécifique *certains secteurs de l'industrie et de la recherche.* Dans les secteurs lourds en déclin comme la sidérurgie et la construction navale, des politiques de restructuration énergiques ont été mises en place et ont permis aux interventions publiques de dépasser le niveau national. Dans les secteurs en mutation, comme le textile ou l'automobile, le contrôle exercé par la Commission sur les aides nationales a, en revanche, été excessif à bien des égards alors que, dans le même temps, l'insuffisance, voire l'absence, de politique commerciale communautaire apparaissait très dommageable. Dans les secteurs à technologie avancée, des résultats positifs ont été obtenus dans l'aéronautique et l'espace grâce à la mise sur pied d'un maître d'œuvre unique doté d'un budget propre et bénéficiant du soutien actif des politiques nationales. Mais, en dehors de ces exceptions, la carence de la Communauté a été particulièrement criante dans les secteurs à haute technologie, en partie en raison du poids des politiques nationales menées d'une manière concurrente par les différents Etats. Les initiatives communautaires ont été très tardives et limitées par la faiblesse de l'enveloppe budgétaire.

Les domaines de l'industrie et de la recherche n'ont pas été suffisamment pris en charge par les interventions communautaires, malgré leur caractère stratégique dans la concurrence internationale. A l'avenir, la logique du marché unique risque de trop mettre l'accent sur la politique de la concurrence, sur le contrôle, voire sur le démantèlement, des politiques nationales sans que, dans le même temps, un projet industriel doté d'une cohérence d'ensemble soit défini au niveau communautaire. Les moyens d'intervention au niveau des Etats-Nations auront tendance à être réduits sans que le relais puisse être pris au niveau européen.

En conclusion, *l'achèvement du marché unique et la construction par étapes de l'union monétaire s'effectuent sans qu'il existe de structures équivalentes au niveau communautaire ni en matière budgétaire, ni en matière de politiques structurelles* si l'on excepte le domaine agricole. Dans une large mesure, la politique de la concurrence tient lieu de politique structurelle. Une telle construction apparaît originale par rapport aux systèmes fédéraux existants. Elle est cohérente avec la doctrine étroitement libérale actuellement prédominante,

mais on peut s'interroger sur sa capacité à maîtriser les problèmes de régulation macroéconomique, de déséquilibres régionaux et de renforcement de la compétitivité européenne.

5.4. Les enjeux du marché unique et de la monnaie unique

Les mutations qui sont déjà intervenues au niveau européen (mise en œuvre du marché unique et libéralisation financière) ou qui sont attendues au cours des années 1990 (union monétaire et conséquences au niveau budgétaire) vont structurer le nouveau mode de croissance en cours de gestation. Elles ne représentent cependant qu'une partie des éléments constitutifs et d'autres composantes essentielles, comme la transformation du rapport salarial, sont également à prendre en compte. Plusieurs voies apparaissent ouvertes et les pays européens sont diversement affectés par ces mutations.

5.4.1. Les enjeux en matière de mode de croissance

En premier lieu, *la transformation des formes de la concurrence* liée à l'achévement du marché unique et à la libéralisation financière a d'importantes conséquences au niveau des dynamiques internes et externes. Les effets attendus de l'achévement du marché intérieur en termes de gains de productivité et de supplément de croissance ou encore en termes de spécialisation sectorielle sont à relativiser. Le renforcement de la logique de la concurrence risque en revanche de favoriser dans les économies les moins compétitives la recherche d'une flexibilité défensive fondée sur les ajustements d'emploi et la compression des coûts salariaux. Des pressions dans ce sens pourront être exercées en s'appuyant sur la situation existant dans les pays socialement moins avancés. Le recours à une flexibilité offensive basée sur l'amélioration des qualifications, sur la polyvalence et l'implication négociée des salariés apparaît dans ce contexte plus difficile à promouvoir. La suspicion existant vis-à-vis des interventions publiques, des aides à la modernisation pouvant être considérées comme faussant la concurrence, ne fait qu'accroître la difficulté.

Avec la libéralisation des mouvements de capitaux, l'affirmation d'une logique trop financière pose problème à plusieurs titres. Les inégalités de traitement entre grandes et petites entreprises vont s'accentuer ; le financement de certaines activités (logement social, développement local) sera rendu plus difficile ; la libéralisation financière risque de davantage profiter aux institutions financières non européennes ; la stabilité de la sphère financière elle-même peut se trouver réduite ; tendanciellement, on s'achemine vers une fiscalité nulle sur les revenus de l'épargne, ce qui accentue le caractère inégalitaire du mode de croissance.

Enfin, les réticences de certains de nos partenaires européens à l'égard d'une politique commerciale communautaire, y compris dans des secteurs sensibles comme l'automobile ou l'électronique, peuvent contribuer à transformer la Communauté Européenne en une simple zone de libre-échange immergée dans l'économie mondiale.

En second lieu, *la transformation du régime monétaire* ap - paraît comme un déterminant tout aussi central du mode de croissance. Plusieurs configurations sont a priori envisageables. L'objectif affiché, l'union monétaire, ne pourra être atteint qu'au bout d'une période de transition relativement longue qui marquera les années 1990. Pour limiter les facteurs d'instabilité durant cette période, une grande orthodoxie devra prévaloir en matière de politique économique (rigueur budgétaire, taux d'intérêt élevés, rigueur salariale), ce qui constituera un facteur de freinage de la croissance. Le caractère plus exceptionnel des ajustements de parités sera à l'origine de déséquilibres des opérations courantes entre zones.

L'union monétaire présente des avantages certains par rapport à cette situation transitoire (suppression de la variabilité des changes et des coûts de transaction, plus grande stabilité

macroéconomique en cas de chocs, financement des déficits extérieurs plus aisé). Les coûts de l'union monétaire sont cependant loin d'être négligeables. La flexibilité des prix relatifs autorisera des ajustements partiels des parités réelles intracommunautaires mais au prix d'une accentuation des fluctuations à la baisse des quantités, et donc d'un freinage de la croissance, et au prix d'une plus grande flexibilité salariale. La persistance de spécificités nationales et de certaines rigidités pourra limiter la portée de ces ajustements et des déséquilibres importants risquent de se développer entre zones, soit sous forme de déficits extérieurs, soit sous forme de blocage de la croissance.

Enfin, l'adoption d'une certaine forme de banque centrale européenne apparaît comme un choix crucial qui donnerait à la politique monétaire communautaire une complète autonomie et une influence sans doute excessive sur les politiques nationales, notamment au niveau budgétaire.

En dernier lieu, *les formes d'intervention de l'Etat* vont être profondément renouvelées. D'une part, les nouvelles réglementations européennes dans le domaine de la concurrence réduisent la marge de manœuvre des politiques nationales en matière d'aides, de normalisation ou de marchés publics. D'autre part, les politiques budgétaires nationales seront, à terme, davantage contraintes à la fois par la tendance à la contraction des recettes fiscales dans le cadre du processus d'harmonisation et par les normes imposées du fait de la politique monétaire communautaire.

Par ailleurs, si la faiblesse du budget communautaire au regard des systèmes fédéraux existants est cohérente avec la conception libérale de la construction européenne, elle constitue un handicap du triple point de vue de la régulation macroéconomique, de la maîtrise des déséquilibres régionaux et de la mise en œuvre de politiques structurelles. L'accroissement des capacités d'intervention communautaire correspondrait à une autre logique mais poserait le problème de l'unification politique et de la légitimité démocratique de ces interventions supranationales.

5.4.2. Des ajustements d'une ampleur inégale selon les pays

L'impact du marché unique sera relativement modéré dans les pays de l'Europe du Nord et plus marqué dans ceux du Sud. Des contraintes plus différenciées par pays vont par ailleurs s'exercer du fait de l'intégration monétaire progressive.

L'Allemagne est dans la position la plus favorable avec des points forts dans un grand nombre de secteurs sensibles à l'achèvement du marché unique. La spécialisation dans les biens d'équipement s'accentuera et on assistera à un renforcement des positions compétitives allemandes favorisé par la mise en œuvre d'une flexibilité du travail offensive. Les menaces éventuelles proviennent plus de la concurrence extraeuropéenne que d'une plus forte concurrence intraeuropéenne.

L'Italie dispose également d'un certain nombre d'atouts grâce à ses points forts dans les secteurs sensibles des biens de consommation et grâce à la flexibilité de son système productif. Toutefois, l'importance actuelle des barrières non tarifaires dans de nombreux domaines et l'accentuation prévisible de la concurrence en provenance des pays de l'Europe du Sud apparaissent comme des facteurs de fragilité. En outre, l'intégration monétaire va renforcer les contraintes sur la compétitivité-prix et sur la politique budgétaire et constituer un facteur de freinage de la croissance.

La France est dans une situation intermédiaire. Les secteurs sensibles se répartissent d'une manière assez équilibrée en points forts et points faibles. L'industrie française souffre d'un problème de compétitivité globale sans que le marché unique soit en lui-même un facteur très aggravant. La poursuite de l'intégration monétaire risque en revanche de renforcer les contraintes, de freiner la croissance et d'accentuer le recours déjà trop marqué à une flexibilité du travail de type défensif.

Au Royaume-Uni, l'impact du marché unique, tout en demeurant modéré, sera plus sensible et moins favorable malgré l'existence de certains points d'appui dans l'industrie et les services. La stratégie d'accueil des investissements étrangers combinée avec une tendance ancienne et très prononcée à la délocalisation risque d'aggraver l'éclatement du tissu productif. Comme en France, les contraintes de compétitivité et le recours à la flexibilité défensive vont se trouver renforcés par le processus d'intégration monétaire.

Dans l'ensemble, le choc de 1992 sera plus prononcé dans les pays de l'Europe du Sud avec des enjeux sectoriels plus marqués. Deux tendances principales sont envisageables. Selon la première, on observerait une accentuation de la *spécialisation interindustrielle* dans les échanges avec les pays du Nord de la CEE en exploitant les avantages-coûts comparatifs dans les industries intensives en main-d'œuvre, avec une montée en gamme possible à l'image de la stratégie italienne et une délocalisation de certaines activités en provenance du Nord. A l'opposé, on pourrait assister au *développement d'échanges intrabranches* avec les pays du Nord de la CEE, la production de nouveaux biens étant favorisée par des investissements étrangers. Le risque à ce niveau résiderait dans une trop grande dépendance vis-à-vis du capital étranger et dans une articulation insuffisante avec les autres secteurs d'activité.

L'Espagne apparaît dans une position assez ambiguë. De nombreux secteurs sensibles à l'achèvement du marché unique enregistrent des performances médiocres. Mais d'importantes restructurations sont en cours avec une croissance rapide des investissements étrangers et l'Espagne est déjà en partie engagée dans un commerce de type intraindustriel avec certains points forts dans des secteurs plus intensifs en capital et en main-d'œuvre qualifiée. L'intégration monétaire va entraîner un renforcement des contraintes et une érosion des avantages-coûts qui rendront le processus de restructuration à la fois plus nécessaire et plus difficile.

L'Irlande est parfois présentée comme une expérience réussie de développement d'activités nouvelles dans les secteurs de pointe grâce aux investissements étrangers. La fragilité des résultats risque toutefois de se manifester en raison de l'absence de modernisation des secteurs traditionnels, de la coupure existant avec les secteurs modernes et de la forte dépendance vis-à-vis du capital étranger.

Au Portugal et en Grèce, l'enjeu est la modernisation des secteurs sensibles dans les activités traditionnelles qui bénéficient encore d'avantages-coûts. Au Portugal, l'accroissement des investissements étrangers dans certains secteurs modernes selon une logique d'échanges intrabranche pose, comme en Irlande, un problème d'articulation avec le reste de l'économie. La Grèce constitue un cas assez à part en raison de sa situation beaucoup plus critique au plan macroéconomique.

5.4.3. Trois scénarios en matière d'évolution de la construction européenne

Les constats précédents conduisent à esquisser *trois scénarios en matière d'évolution de la construction européenne* qui structureront le régime d'accumulation à venir.

Le premier s'inscrit dans la nouvelle logique adoptée depuis le milieu des années 1980, *celle d'une Europe étroitement libérale.* On assiste à un déclin des politiques nationales sous l'effet de la concurrence, à la baisse des fiscalités européennes, des contraintes budgétaires qui en résultent et du rôle accru qui est reconnu aux forces du marché. Celles-ci s'exercent d'ailleurs à la fois au plan interne et dans les relations avec le reste du monde (libéralisation financière, et absence de politique extérieure commune). Les effets d'offre sont censés stimuler la croissance et la recherche de la flexibilité du travail se fait suivant une logique défensive. Des facteurs de blocage existent de ce fait mais, d'une manière générale, de plus grandes inégalités entre individus et entre zones sont acceptées. Dans ce contexte, un renforcement des interventions communautaires n'est pas nécessaire. Le passage à l'union

monétaire apparaît comme la conséquence logique des choix opérés avec un rôle important attribué aux ajustements par les changes réels via les prix relatifs. L'union monétaire implique cependant une certaine dose de volontarisme qui n'est pas cohérent avec le schéma libéral. C'est pourquoi le maintien d'un système plus hybride, proche du SME actuel, est plus probable malgré son caractère potentiellement plus instable. *Ce scénario a sa cohérence.* La croissance sera alors assez lente et inégalitaire. La compétitivité structurelle de l'Europe dans son ensemble sera mal assurée faute, en particulier, d'une pleine exploitation des potentialités des nouvelles technologies et d'une gestion suffisamment offensive du rapport salarial. Mais des firmes industrielles et financières européennes en nombre suffisant pourront tirer profit de cette situation.

Le deuxième scénario s'efforce de corriger les déséquilibres et les inégalités inhérents au précédent et traduit un certain volontarisme. En contrepartie de la réduction des marges de manœuvre au niveau national, les moyens d'intervention au niveau communautaire sont développés grâce à un accroissement des ressources propres de la Communauté qui s'appuie notamment sur trois types d'impôt : impôt sur les bénéfices des sociétés, impôt sur les revenus des placements mobiliers, impôt sur les activités polluantes. La régulation macroéconomique s'en trouve facilitée et des politiques de rééquilibrage régional de plus grande ampleur peuvent être mises en œuvre, atténuant ainsi certains des problèmes posés par la gestion de l'union monétaire. Simultanément, les politiques structurelles communautaires sont développées sans impliquer forcément un coût budgétaire : politique de la recherche, politique industrielle, grands programmes structurant l'espace européen. Sur le plan social, une plus grande compétence est également reconnue au niveau communautaire allant jusqu'à l'instauration de la règle de la majorité qualifiée. Une telle évolution implique des progrès au niveau de l'unification politique et un meilleur contrôle démocratique des décisions communautaires. L'ampleur de la mutation ainsi recherchée conduit à *s'interroger sur le caractère réaliste d'un tel scénario.*

Le troisième scénario correspond enfin à *un certain retour en arrière* par rapport au processus en cours d'unification économique et monétaire. Ce retour en arrière est motivé par les tensions et les déséquilibres générés par la logique libérale. Les politiques nationales conservent alors une certaine autonomie, notamment en matière de change, mais des formes de coopération élaborées entre Etats membres peuvent être définies avec de grands programmes technologiques, industriels et d'infrastructures. Cette coopération pourrait aisément être étendue à des pays européens n'appartenant à la Communauté.

6. L'IMPACT DES MUTATIONS DANS LES PAYS DE L'EUROPE DE L'EST

Au moment même où l'intégration économique et monétaire européenne changeait de rythme, une nouvelle donne est apparue avec *l'accélération des changements dans les pays de l'Est* à partir de la fin de 1989. La réunification allemande et la transition des pays d'Europe de l'Est et de l'ex-URSS vers des systèmes d'économie de marché vont modifier en profondeur la dynamique européenne et la logique même de la construction communautaire.

L'évolution de ces pays, en particulier de ceux de l'ex-URSS, est *une des inconnues majeures des années à venir.* Après une période d'optimisme, durant laquelle un nouvelle zone d'expansion très prometteuse paraissait s'ouvrir, un plus grand attentisme semble prévaloir. Selon le schéma généralement retenu, à court terme, les réformes structurelles et le passage à l'économie de marché s'accompagnent d'une désorganisation et d'une chute de la production. C'est à moyen terme seulement que le redressement de la productivité, le développement des activités privées et l'apport des capitaux de l'Ouest devraient permettre

une reprise de la croissance. Une grande incertitude existe cependant sur la transition et la date d'une telle reprise et une nette distinction doit être établie entre au moins trois cas : l'Allemagne de l'Est engagée dans un processus d'unification avec l'Allemagne de l'Ouest ; les autres pays de l'Europe de l'Est, eux-mêmes dans des situations très hétérogènes ; les pays de l'ex-URSS enfin où les incertitudes et les problèmes à résoudre sont les plus grands.

Les problèmes posés par la transition à l'Est ne seront pas étudiés d'une manière détaillée et on s'intéressera surtout *aux effets induits sur la dynamique européenne.* Sans sous-estimer la portée des mutations en cours, leur impact à moyen terme peut, a priori, être relativisé en remarquant que l'ensemble Allemagne de l'Est, Hongrie et Tchécoslovaquie a un poids économique comparable à celui de l'Espagne. Le choc concernant ces pays ne devrait donc pas être supérieur à celui de l'intégration de l'Espagne dans la CEE. On examinera d'abord brièvement selon quelles modalités renouvelées peut se faire l'articulation entre l'Est et l'Ouest avant d'étudier, d'une manière plus spécifique, l'impact économique de la réunification allemande et des mutations à l'Est sur la croissance européenne a moyen terme.

6.1. La nouvelle insertion des pays de l'Est dans l'économie mondiale

Avec leur intégration progressive dans l'économie mondiale, les pays de l'Est doivent redéfinir entièrement l'organisation de leurs échanges commerciaux ainsi que la spécialisation de leurs appareils productifs.

Le commerce intra-CAEM a fortement chuté sous l'effet conjugué de plusieurs facteurs, la réunification allemande, l'effondrement soviétique, l'accélération des réformes et l'absence de multilatéralisation des paiements. Cette chute a accentué la récession dans les pays de l'Est et a contribué à y aggraver la crise en raison des fortes complémentarités productives existant entre les pays membres. Dans l'ensemble, la place prépondérante de la RFA sur les marchés de l'Est (32 % des parts de marché en 1989 contre 5-6 % en moyenne pour les autres pays) s'est renforcée. La chute des échanges intra-CAEM n'a été que *partiellement compensée par l'essor des exportations vers l'Ouest,* malgré des dévaluations de grande ampleur. Ce basculement des échanges risque de se heurter rapidement à d'importantes limites en raison de l'inadéquation de très nombreux produits au regard des normes internationales. De plus, se pose le problème des restrictions quantitatives aux importations en provenance de l'Est. Dès la fin de 1989 la CEE a supprimé ou suspendu un grand nombre de ces restrictions mais celles-ci subsistent pour des produits sensibles comme l'acier, le textile ou la viande et une démarche progressive devrait être adoptée pour tenir compte des intérêts des deux parties.

Dans ce contexte, certains économistes étaient partisans de préserver un certain dynamisme des échanges entre les pays de l'Est *en créant un système multilatéral de paiements* à l'image de l'Union Européenne des Paiements des années 1950. Cette proposition n'a rencontré qu'un écho limité pour plusieurs raisons. Elle supposait une organisation assez rigide, difficile à mettre en place dans le contexte actuel, et une certaine solidarité entre les pays membres qui n'existait pas réellement. Le pourcentage du commerce extérieur réalisé à l'extérieur de la zone, en direction de l'URSS et de l'Allemagne notamment, était plus important que dans le cas de l'Europe des années 1950. Le potentiel de développement des échanges entre des pays moyennement développés était relativement limité et plus faible que les perspectives offertes, à terme, par un essor des échanges avec les pays beaucoup plus développés de l'Europe de l'Ouest. L'endettement en devises de plusieurs pays de l'Est constituait enfin un dernier obstacle.

Face à ces difficultés, *le passage à la convertibilité directe des monnaies* a été recherché sur une base individuelle. Le rattachement à une devise forte, le dollar, le mark ou l'ECU, est apparu comme l'objectif à atteindre. Cependant, si l'apport en devises de la part de la communauté internationale n'est pas suffisamment important pour stabiliser les changes et si

les politiques d'ajustement ne sont pas suffisamment crédibles, cette politique risque de déboucher sur un système de changes flottants potentiellement instable.

Au-delà de la stratégie de promotion des exportations en direction de l'Ouest, *la définition d'une nouvelle spécialisation est complexe.* L'accent est mis prioritairement sur les biens de consommation de manière à satisfaire une demande interne trop longtemps ignorée dans le passé par la priorité accordée à l'industrie lourde. Mais, à l'inverse, les productions locales de biens intermédiaires sont susceptibles d'accéder plus rapidement au marché mondial et de générer les devises nécessaires au financement des importations. D'une manière plus inquiétante, les flux de capitaux privés, qui sont appelés à jouer un rôle essentiel dans la modernisation des équipements, se dirigent à l'heure actuelle, pour l'essentiel, vers les secteurs des services : banques et assurances, hôtels et restaurants, distribution de l'énergie et de l'eau, commerce[316]. La mise en place d'un réseau efficace de distribution est sans doute une nécessité mais seule l'essor de nouvelles productions locales permettra d'assurer un réel développement. L'enjeu est de savoir si les pays de l'Est s'intégreront au marché mondial sous forme principalement de nouveaux marchés pour les pays de l'Ouest, auquel cas l'endettement extérieur imposera rapidement des limites, ou sous forme à la fois de nouveaux marchés et de producteurs susceptibles de devenir à terme des concurrents.

Pour aider les pays de l'Est dans leur mutation, *une importante mobilisation financière a été rapidement réalisée.* Prés de 43 milliards de dollars d'aides, de prêts et de crédits ont été annoncés de l'été 1989 à l'été 1990. Pour l'avenir, on a pu estimer à 70 milliards de dollars les apports nets de capitaux aux pays de l'Est (hors RDA et ex-URSS) qui sont prévus sur cinq ans entre 1990 et 1994. Mais les flux privés spontanés ne représenteraient que 20 % du total seulement en raison de la réticence des banques et de la prudence des investisseurs étrangers[317]. En termes annuels, un tel transfert s'élève à environ 4 % du PNB des pays concernés et 1 % du PNB des pays industrialisés.

Ces chiffres sont *comparables à l'aide fournie par les Etats-Unis aux pays européens dans le cadre du plan Marshall.* En quatre ans, de 1948 à 1951, 13 milliards de dollars de l'époque, soit 65 milliards de dollars actuels, ont été mobilisés en faveur des pays européens sous forme d'allocations et, pour une faible part, de prêts à long terme à bas taux d'intérêt. Ce montant représentait 1 % du PNB américain et 2 % du PNB des pays bénéficiaires. Si les transferts en faveur des pays est-européens sont globalement d'un montant plus élevé, ils comprennent une part plus importante de prêts et de crédits bancaires. Ils n'incluent en revanche pas les dépenses de la RFA au profit de l'Allemagne de l'Est qui sont considérables et qui dépassent, à elles seules, l'ensemble des concours financiers en faveur des pays de l'Europe de l'Est.

La mobilisation financière de la communauté internationale doit éviter deux types d'écueil. Si elle est trop massive, elle risque de conduire à une éviction des pays du Sud. Plusieurs facteurs peuvent en revanche en limiter la portée, laissant ainsi s'exacerber des facteurs de tensions dans les pays de l'Est.

Une comparaison systématique *des modalités de prêts aux pays est-européens et à ceux du Sud* montre que les premiers bénéficient d'un traitement nettement plus favorable qu'il s'agisse de la gestion de la dette extérieure, des conditions imposées aux pays emprunteurs, des formes de coopération financière (comme le Fonds de stabilisation du zloty), de l'accès aux marchés occidentaux ou des modalités de transmission des connaissances et des technologies. Au niveau quantitatif, l'écart apparaît tout aussi important. Ainsi, de 1986 à 1990, les pays de l'Afrique sub-saharienne ont reçu environ 24 milliards de dollars courants de transferts nets privés et publics, chiffre qui est à rapprocher des 70 milliards précédents. Le rapport est de 1 à 3 et serait de 1 à 14 si l'on tenait compte des différences de populations. Cette différence de traitement se trouve considérablement renforcée si l'on intègre les dépenses de la RFA en faveur de l'Allemagne de l'Est. Reste enfin en suspens le problème

des transferts en faveur de l'ex-URSS. Il existe donc un risque réel d'éviction des pays du Sud pouvant se manifester sous forme d'une limitation de l'aide publique au développement, mais aussi sous forme de tensions sur les marchés financiers internationaux et de hausse des taux d'intérêt, ceci d'autant plus que la crise de la dette est loin d'être réglée.

A l'inverse, on peut s'interroger sur *la rapidité de la mise en œuvre des interventions en faveur des pays de l'Est* et sur l'importance des fonds qui seront effectivement débloqués. Si les pays occidentaux ont rapidement annoncé d'importants financements, leur programmation dans le temps apparaît plus incertaine et les estimations peuvent différer du simple au double. Ainsi, selon l'OCDE, les aides publiques et internationales seraient de l'ordre de 6 milliards de dollars par an sur la période 1990-1991, y compris les mesures d'allégement de la dette, ce qui est notablement inférieur aux précédentes estimations. En dehors des délais de mise en place des nouvelles procédures, les réticences du secteur privé ne peuvent pas être ignorées, qu'il s'agisse des banques ou des investissements des entreprises malgré les procédures publiques de garantie existantes.

Enfin, *la capacité d'absorption des pays de l'Est* pose également problème en raison même de l'ampleur des mutations en cours qui, dans bien des cas, s'apparentent à une véritable désintégration du système antérieur. La situation économique apparaît, de ce point de vue, beaucoup plus dégradée que ce n'était le cas à la fin des années 1940 dans les pays de l'Europe de l'Ouest. Les écarts vont se creuser, en dehors même du cas de l'ex-RDA qui est clairement à part. En cas d'un trop grand allongement des délais et faute de signaux suffisamment rapides de redressement économique, les risques de rupture ne doivent pas être sous-estimés.

6.2. L'impact de la réunification allemande

L'Allemagne de l'Est bénéficie d'une thérapie de choc dans le cadre de l'unification économique et monétaire avec l'Allemagne de l'Ouest. L'analyse des répercussions économiques de cette unification a donné lieu à *des estimations divergentes selon les organismes*[318]. Les travaux de l'OCDE et du FMI soulignent les effets négatifs qui peuvent être attendus en raison de la réapparition des tensions inflationnistes et de la hausse des taux d'intérêt alors que la Commission de Bruxelles et certains organismes français ont une vision plus optimiste. Des mécanismes contradictoires sont en effet à l'œuvre. A l'origine, les effets directs de la réunification s'apparentent à ceux d'une relance keynésienne. Le supplément de demande émanant du marché est-allemand est dû à la réévaluation des salaires et des prestations sociales et aux transferts publics massifs en faveur des collectivités publiques (de l'ordre de 100 milliards de DM en 1990 et 150 milliards en 1991). Il entraîne un effet direct sur la croissance du PIB ouest-allemand d'environ 2 % en 1990 et 4 % en 1991. Cet effet se trouve renforcé par la stimulation de la demande en RFA provenant de la part des immigrés de l'Est.

La politique mise en œuvre a soulevé *de multiples controverses concernant tant son mode de financement que ses fondements.* La volonté initiale de financer l'unité par l'emprunt risquait d'autant plus d'accroître les taux d'intérêt que la Bundesbank entendait utiliser cette arme pour limiter les tensions inflationnistes. Or les taux d'intérêt allemands sont une variable clé pour la dynamique interne de la RFA mais aussi pour celle de ses partenaires européens. Des taux trop élevés freinent la croissance et entraînent une réévaluation du mark et des autres monnaies du SME. Les tensions inflationnistes se trouvent modérées mais les effets stimulants de la réunification allemande risquent de profiter, en premier lieu, aux pays n'appartenant pas au SME. Un relèvement de la fiscalité et une réduction de certaines dépenses budgétaires ont, en définitive, été retenus pour un montant total d'environ 45 milliards de DM en 1991. Il en a résulté en 1991 un freinage de la croissance du PIB de près

de 1 % mais aussi un surcroît d'inflation de l'ordre de 1,4 % en raison d'un recours trop important à des taxes indirectes.

L'évolution des taux d'intérêt allemands constitue l'un des principaux enjeux de la période à venir. Les effets indirects de la réunification allemande à travers la hausse des taux d'intérêt et l'appréciation du mark ont pu être chiffrés en simulation. Les travaux de l'OFCE donnent un impact négatif sur la croissance allemande de 1,2 % en 1990 et 1991 mais l'inflation est réduite par la réévaluation du mark. *Au total, en cumulant les effets directs et effets indirects via la sphère financière,* l'impact de la réunification ne s'élève plus qu'à 0,5 % et 2,1 % du PIB au cours de ces deux années. Le supplément de tensions inflationnistes demeure modéré (1 % en 1991) mais le solde extérieur et le solde des administrations publiques se dégradent respectivement de 4 % et 5 % en 1991.

D'autres choix aussi fondamentaux ont également été en cause. La décision initiale d'échanger un mark-est contre un mark-ouest et l'ouverture complète et immédiate du marché est-allemand aux produits de l'Ouest ont entraîné un effondrement de l'économie est-allemande. En un an, la production industrielle a chuté de 50 % et, dès le début de 1991, le chômage frappait 800 000 personnes auxquelles s'ajoutaient plus de 2 millions de chômeurs partiels. Le supplément de demande en Allemagne de l'Est a essentiellement profité à l'économie ouest-allemande et, dans une moindre mesure, à ses partenaires commerciaux.

Par ailleurs, les garanties offertes aux anciens propriétaires expropriés ont engendré une incertitude majeure quant à la propriété des outils de production et ont eu un effet dissuasif sur les investisseurs. Les modalités de privatisation par la Treuhandanstadt ont été trop centralisées et ont trop privilégié les unités les plus immédiatement rentables au détriment de l'assainissement préalable du plus grand nombre d'entreprises. La modernisation des infrastructures est jugée trop lente et n'a pas été suffisamment reconnue comme une priorité : sur les 100 milliards de marks de transferts financiers opérés en faveur de l'ex-RDA en 1990, 12 milliards seulement étaient destinés à l'amélioration des infrastructures publiques. Enfin, l'engagement des firmes ouest-allemandes dans l'ancienne RDA est demeuré relativement modeste et a trop privilégié les services (banque, assurance, distribution, tourisme).

Face à la gravité de la situation économique et sociale, un certain infléchissement s'est dessiné en 1991 dans le sens d'un plus grand pragmatisme et de la recherche du consensus conformément à la tradition allemande. L'intervention financière des pouvoirs publics en faveur de la rénovation des infrastructures et de la promotion des investissements privés s'est renforcée. Des garanties ont été données aux investisseurs en matière de droit de propriété. L'action de la Treuhandanstadt s'est décentralisée et s'est articulée avec la mise en place de plans de reconversion et de formation des salariés.

Dans ces conditions, *un scénario moyennement optimiste peut être envisagé,* comme l'illustrent les projections du CEPII et de l'OFCE avec une estimation du supplément de croissance du PIB de la RFA dû à la réunification de l'ordre de 0,5 % en 1990 et 2,1 % en 1991. La contribution de la réunification à la croissance allemande s'atténue cependant rapidement, une fois que la pénétration des produits ouest-allemands a atteint un certain niveau, que le rattrapage des revenus réels des allemands de l'Est devient plus lent et que l'offre est-allemande se développe. Dans le scénario précédent, les effets positifs sur la croissance ouest-allemande disparaissent dès 1992 (- 0,3 %) pour ne redevenir que faiblement positifs par la suite. Malgré un flux migratoire vers l'Ouest d'un million de personnes en dix ans, le taux de chômage à l'Est demeurera élevé (au-dessus de 20 % en 1995). Bien que l'Allemagne réunifiée devienne le pays le plus dynamique de la CEE avec une croissance de 3,2 % du PIB en volume sur la période 1991-1997, *les effets d'entraînement sur les autres pays de la CEE seront modestes.* Pour l'ensemble des pays de la CEE autres que l'Allemagne, ils seraient nuls en 1990, de l'ordre de 0,5 % du PIB en 1991 avec un déclin rapide par la suite (0,1 % en moyenne par an sur la période 1992-2000). Non sans paradoxe,

l'impact de la réunification serait plus important aux Etats-Unis (0,5 % en 1990 et 0,7 % en 1991 pour le PIB en volume) car ceux-ci ne seraient pas pénalisés, comme les partenaires de l'Allemagne au sein du SME, par des hausses de taux d'intérêt et l'appréciation de leur monnaie.

Des scénarios plus pessimistes ne peuvent être écartés si la modernisation de l'appareil productif est-allemand tarde trop, si l'accroissement du potentiel productif ouest-allemand est trop lent par suite d'un effet de compensation entre investissement en RFA et en RDA, si les tensions inflationnistes se développent et si le durcissement de la politique monétaire entraîne un relèvement plus marqué encore des taux d'intérêt. Avec de telles hypothèses, la croissance serait freinée. Les partenaires de la RFA n'appartenant pas au SME tireraient profit de la dépréciation de leurs monnaies par rapport au mark et seraient les principaux bénéficiaires de la réunification allemande.

Dans l'ensemble, *les effets favorables devraient cependant l'emporter à moyen terme,* même si des effets pervers peuvent se manifester à court terme à la suite de tensions inflationnistes et (ou) d'une trop forte réévaluation du mark. *L'Allemagne réunifiée apparaîtra comme le pays dominant au sein de l'Europe* par son poids économique, par sa position centrale dans les échanges et par son plus grand dynamisme. Un des facteurs de blocage de la croissance européenne des années 1980 se trouvera ainsi atténué mais l'ampleur des effets d'entraînement qui en résulteront sera limitée. Le statut de l'Allemagne et les équilibres intraeuropéens seront profondément modifiés.

6.3. L'impact des mutations dans les autres pays de l'Est

Les incertitudes sont encore plus grandes concernant les autres pays de l'Est et, surtout, l'ex-URSS. Des réformes de même inspiration sont envisagées ou ont été mises en œuvre à des rythmes très différents selon les pays (libéralisation des prix, réforme bancaire avec éclatement de l'ancienne banque centrale, réforme monétaire pour rendre la monnaie convertible, privatisations, réforme fiscale). Une thérapie de choc a prévalu en Pologne alors que le gradualisme a persisté en Tchécoslovaquie et surtout en Hongrie. Les autres pays sont moins avancés et considérés comme plus marginaux.

A court terme, la production a chuté, l'essor des activités privées, le plus souvent dans les services, ne compensant que très partiellement l'effondrement de la production industrielle. Un processus inflationniste, allant dans certains cas jusqu'à l'hyperinflation, s'est enclenché et a été plus ou moins contrôlé selon les pays par le biais de réductions de taux de salaires réels pouvant dépasser 30 %. Un effort important de redéploiement du commerce extérieur a été réalisé, le développement des exportations vers l'Ouest compensant, complètement en Pologne, incomplètement ailleurs, la crise des échanges intra-CAEM. Le retournement des termes de l'échange consécutif à la disparition du COMECON a présenté à court terme un coût élevé rendant fragile le redressement des échanges extérieurs.

Au-delà de cette première phase, la capacité de ces pays à renouer avec la croissance dépend de leur aptitude à mener à bien un ensemble complexe de réformes qui, pour beaucoup d'entre elles, n'ont été qu'à peine engagées. Si les changements institutionnels sont relativement simples dans le domaine politique, ils sont beaucoup plus délicats à concevoir et à mettre en œuvre dans le domaine économique et social qu'il s'agisse des modalités de privatisation, des choix en matière d'organisation financière ou de structuration du marché du travail. L'économie instituée de marché ne se ramène pas à un modèle unique et les trajectoires nationales sont au contraire, on l'a vu, très différenciées. Or, *trop souvent, la déréglementation et la flexibilité sont considérées comme suffisantes* pour déboucher sur la constitution spontanée de marchés autorégulateurs.

Dans la plupart des pays, un excès de libéralisme strict peut conduire à *ignorer le rôle positif que pourrait jouer l'Etat* dans au moins trois domaines : la réhabilitation des

infrastructures et la rénovation des services publics, la conduite des restructurations industrielles à travers les privatisations et la canalisation des investissements étrangers, enfin la définition d'un nouveau rapport salarial. L'importance de ce dernier point n'est pas suffisamment soulignée. L'ancien compromis social fondé sur une quasi-garantie de l'emploi, des services sociaux assurés par les entreprises et de faibles prix relatifs à la consommation a brutalement disparu. Tout un ensemble d'institutions et de systèmes de financement nouveaux devrait être mis en place, ne serait-ce que pour faire face à la montée du chômage, gérer les problèmes de reconversion des salariés et assurer un minimum d'aide sociale. Faute de progrès dans ce sens, l'essor d'un vaste secteur informel sera la seule alternative mais une telle évolution ignorerait que les économies modernes de marché n'ont pu pleinement se développer qu'en s'appuyant sur d'importants systèmes de protection sociale.

Les enjeux sont plus complexes dans l'ex-URSS. Après l'échec de la *perestroïka* qui n'était, en définitive, au plan économique qu'un simple aménagement de l'ordre ancien, l'ex-URSS est confrontée à un problème d'éclatement et de redéfinition de nouveaux rapports entre les Républiques qui accroît considérablement les difficultés par rapport aux autres pays de l'Est[319]. Indépendamment des conflits entre nationalités, deux caractéristiques originales rendent les relations économiques entre les Républiques particulièrement délicates. D'une part, les Républiques forment un ensemble très intégré économiquement avec une forte dépendance vis-à-vis de la Russie qui vend ses matières premières relativement bon marché aux autres Républiques et achète leurs produits élaborés relativement chers. D'autre part, le « complexe militaro-industriel », qui, à la fois, constituait le cœur de l'économie soviétique et relevait presque exclusivement du « centre », est majoritairement implanté en Russie. Sa prise de contrôle par cette dernière ou son maintien dans le cadre d'un « centre », qui aurait été réformé mais préservé, a constitué un des enjeux essentiels des années 1990-1991. La première hypothèse l'a, en définitive, emporté et la Russie cherche à se substituer, en partie, à l'ancien « centre ». Des réformes radicales vont, par ailleurs, être mises en œuvre dans le cadre de Républiques indépendantes et l'on peut s'interroger sur la nature des relations qui s'établiront entre celles-ci.

La mise en place d'une union monétaire avec une zone rouble ne paraît guère souhaitable. Les nouvelles républiques ont des structures économiques très différentes, un taux d'ouverture sur l'extérieur assez élevé et n'ont pas fait les mêmes choix de politique économique, notamment en matière de prix. Avec la politique de libéralisation, elles vont connaître d'importants chocs spécifiques qui ne pourront être compensés au niveau budgétaire du fait de l'absence de solidarité fiscale. Il est de ce fait *préférable qu'elles puissent jouer sur des taux de change ajustables.* Même dans ce cadre, le rouble est mal placé pour servir d'ancrage en raison de son caractère instable et de son statut de pétromonnaie. Le rôle d'ancre ne pourra, à terme, que revenir au mark, au dollar ou encore à l'ECU.

Au niveau des relations commerciales, la très forte complémentarité existant entre les républiques ne pourra être préservée dans la mesure où des régions relativement peu développées sont moins incitées à échanger entre elles et où de nouvelles polarisations se dessineront en direction des pays voisins de l'ex-URSS. L'utilisation d'un modèle gravitationnel simple confirme le faible intérêt que représentent les échanges internes à l'ex-URSS ou avec les pays du CAEM. A l'inverse, l'Iran et la Turquie, du fait de leur proximité géographique et culturelle et de leur relatif niveau de développement, constituent des pôles d'attraction pour les républiques asiatiques. C'est surtout dans un développement des échanges avec la CEE que des gains très importants peuvent être attendus, mais l'on retrouve dans ce domaine la nécessité d'une démarche progressive.

Ces brefs rappels soulignent, à l'évidence, *toutes les incertitudes de la transition l'Est.* Il est cependant possible d'apprécier *l'impact maximum qui peut en être attendu sur la croissance européenne* à l'aide d'un scénario élaboré en 1991 par l'OFCE et le CEPII. Ce

scénario s'inscrivait dans une hypothèse favorable où, après une période de désorganisation et de chute de la production à court terme, les premiers résultats positifs étaient confortés par des financements externes, notamment sous forme d'investissements directs. Durant la première phase, l'ampleur de la récession, la dévaluation des monnaies et l'insuffisance des financements extérieurs limitaient la croissance des importations des pays de l'Est (ex-URSS inclue mais RDA exclue). Le déficit du solde courant restait limité à 11 milliards de dollars en 1995 et l'effet d'entraînement sur les pays de l'Ouest était très faible.

Durant la deuxième partie de la décennie, les réformes étaient suffisamment bien engagées pour permettre la mobilisation des capitaux étrangers. Pour donner des ordres de grandeur, il était supposé que les flux de capitaux atteignaient 2 % du PIB de la zone en l'an 2000, soit 97 milliards de dollars. Les investissements induits entraînaient un redressement de l'offre et une promotion des exportations. Les importations augmentaient de près de 9 % en moyenne par an, stimulant ainsi la croissance dans les pays de l'Ouest. Le déficit courant de la zone s'élevait à environ 2 % du PIB en l'an 2000 et la croissance s'accélérait pour atteindre 4 % par an au cours de la deuxième partie de la décennie. L'impact spécifique du supplément d'investissements directs a pu être évalué en variante à l'aide du modèle MIMOSA. Entre 1994 et 2000, le supplément de croissance des pays de l'Est serait de 0,8 % par an. *La croissance mondiale serait stimulée de 0,2 % et la CEE en profiterait à hauteur de 0,15 %,* les autres pays européens de 0,2 % en raison de leurs relations plus étroites avec les pays de l'Est et les NPI du Sud-Est asiatique de 0,2 %. Le Japon et les Etats-Unis demeureraient davantage à l'écart.

Malgré la fragilité de ce type de scénario, deux enseignements utiles peuvent en être tirés. Le coût de la transition dans les pays de l'Est apparaît tout d'abord élevé, en particulier durant la première partie des années 1990, en dépit des hypothèses optimistes qui ont été adoptées. *L'impact positif* qui peut être attendu sur la croissance des pays européens est reporté à la deuxième moitié des années 1990 et *demeure d'une ampleur limitée.* Ce constat se trouve renforcé dans le scénario élaboré en 1992 par le CEPII. La lenteur avec laquelle les effets bénéfiques des réformes se manifestent et les problèmes posés par l'éclatement de l'ex-URSS entraînent des reports de financement et incitent les investisseurs privés à la plus grande prudence. Dans ces conditions, ce dernier scénario ne retient plus que des flux de financement relativement faibles (1,2 % du PIB pour l'Europe de l'Est et 0. 75 % pour l'ex-URSS). La reprise de la croissance au cours de la deuxième partie de la décennie se limiterait à 3,5 % par an et ne permettrait pas d'effacer la dépression des années 1990-1993.

Au-delà de ces résultats quantitatifs, *les modalités de la construction communautaire risquent d'être assez profondément remises en question.* L'Allemagne détient déjà les parts de marché les plus importantes dans les pays de l'Europe de l'Est et a vu son poids économique considérablement renforcé par le processus d'unification. Son influence ne pourra à terme que s'accroître encore avec la transition à l'Est, même si à court terme ses moyens de financement sont plus limités que par le passé. Il en résultera un déséquilibre profond entre les pays de la CEE qui aura d'autant plus de répercussions qu'il ira en s'accentuant.

Par ailleurs, la Communauté Européenne exerce un effet d'attraction croissant sur les autres pays européens qu'il s'agisse des pays alpins et nordiques ou des pays de l'Europe de l'Est. Les demandes d'adhésion des premiers deviennent plus pressantes. Leur intégration déjà en grande partie réalisée au niveau économique, ne devrait pas poser de problèmes majeurs compte tenu de leur niveau de développement élevé et de leur taille réduite. Mais le mode de fonctionnement de la CEE, qui n'est pas simple à douze, devra être réformé lorsque le nombre d'Etats membres atteindra seize ou dix-sept. *Le cas des pays de l'Europe de l'Est est plus problématique.* Si la Communauté Européenne s'élargit, il sera difficile de ne donner qu'une réponse négative aux demandes d'adhésion de pays comme la Tchécoslovaquie, la

Hongrie et la Pologne ou de les cantonner dans des formules d'association assez lâches. *La nécessité de réformer en profondeur la Communauté Européenne* apparaîtra avec encore plus de force. Dans ces conditions, on voit mal comment le processus d'unification économique et monétaire tel qu'il a été engagé à douze pourrait se poursuivre.

Les scénarios esquissés plus haut sur l'évolution de la construction européenne peuvent être repris à la lumière des analyses précédentes. Le premier, *celui de l'Europe libérale,* demeure plausible mais avec un risque accru de transformation de l'Europe en une simple zone de libre-échange *où l'Allemagne serait le pôle dominant.* Les politiques communautaires n'auraient qu'un rôle réduit et les politiques nationales demeureraient contraintes. L'unification monétaire se réduirait à la constitution d'une zone-mark élargie et le deutschemark serait la véritable monnaie européenne. Il est d'ailleurs significatif que Helmut Schlesinger, actuel président de la Bundesbank, ait proposé[320], dès novembre 1990, que les pays de l'Est rattachent leurs monnaies au mark et que celui-ci fonctionne comme « ancre de la stabilité en Europe de l'Est », ceci en raison de « la responsabilité spécifique de l'Allemagne à l'égard de cette région du monde ».

Le second scénario, celui d'une construction communautaire plus volontariste pour corriger les déséquilibres et les inégalités inhérents à l'Europe libérale, apparaît moins réaliste lorsque l'on prend en compte les conséquences prévisibles de la transition à l'Est. Reste alors le dernier scénario, celui *d'un certain retour en arrière par rapport au processus d'unification économique et monétaire. Une structure confédérale* laissant une certaine autonomie aux politiques nationales, y compris au plan monétaire, mais avec des formes de coopération élaborées entre Etats membres apparaîtrait alors comme une voie possible pour intégrer progressivement les pays n'appartenant pas actuellement à la CEE, et, notamment, les pays de l'Est.

Quand les crises durent..., les scénarios un moment les plus plausibles peuvent être remplacés par d'autres, encore incertains. Le choix reste ouvert

Remerciements de la première édition

Que soient remerciés ici tous ceux qui de près ou de loin ont collaboré à la réalisation de cet ouvrage. Nous voudrions associer tout particulièrement les générations successives de chercheurs de troisième cycle qui dans le cadre du groupe de Recherche et d'Etudes sur les Systèmes Productifs (GRESP) de l'université de Rennes I ont contribué ä réunir tout un ensemble de matériaux : Philippe Bautier, Anne Françoise Dayon, Alain Galibert, Jean-Jacques Lerosier, Michel Lesage, Marie-Paule Pavard, Yves Picaud, Gérard Podevin. Qu'ils sachent que ces cinq ou six années de travaux souvent arides débouchent aujourd'hui. Nous voudrions également remercier l'ex-DGRST qui a fourni, en son temps, l'impulsion et les moyens nécessaires ainsi que le Commissariat général du Plan qui a financé une partie des études. Il va de soi, selon la formule consacrée, que nous restons seuls responsables des imprécisions ou des défauts de l'ouvrage.

Jacques MAZIER est Professeur à l'Université de Paris XIII ; **Maurice BASLE** à l'Université de Rennes I et **Jean-François VIDAL** à l'Université de Paris XI.

Notes

1
M. Aglietta, *Régulation et crises du capitalisme : l'expérience des Etats-Unis,* Calman-Levy, 1976.

R. Boyer, « La crise actuèlle : une mise en perspective historique », *Critique de l'Economie Politique,* n° 7-8, 1979.

B. Billaudot, « L'accumulation intensive du capital », thèse Université de Paris I, 1977.

Des synthèses et des développements plus récents se trouvent dans R. Boyer, *La théorie de régulation : une analyse critique,* La Découverte, 1986 et R. Boyer, *Capitalisme fin de siècle,* PUF, 1986.

2
M. Aglietta et A. Orléan, *La violence de la monnaie,* PUF, 1982.

3
R. Delorme, C. André, *L'Etat et l'économie,* Seuil, 1983.

4
H. Bertrand, « Une nouvelle approche de la croissance française de l'après-guerre : l'analyse en sections productives », *SEF,* série Orange, n° 35, 1978 ; « Accumulation, régulation, crise : un modèle sectionnel théorique et appliqué », *Revue Economique,* n° 2, mars 1983.

5
Les deux articles fondateurs de la théorie de la croissance endogène sont P.M. Romer, « Increasing returns and long run growth », *Journal of Political Economy,* n° 5, october 1986 et R.E. Lucas, « On the mechanics of economic development », *Journal of Monetary Economics,* n° 22, 1988 ; une synthèse peut se trouver, dans F. Lordon, « Théories de la croissance : quelques développements récents, 2e partie : la redécouverte des rendements croissants », *Revue de l'OFCE,* n° 37, juillet 1991.

6
J. Mistral, « Régime international et trajectoires nationales » in R. Boyer, ed *Capitalismes fin de siècle,* 1986 ; M. Aglietta, *La fin des devises-clés,* La découverte 1986 ; G. De Bernis, *Relations économiques internationales,* Dalloz, 5e ed, 1987.

7
F. Braudel, E. Labrousse, *Histoire économique et sociale de la France,* PUF, tomes 3 et 4, 1976.

8
J. Marczewski, *Introduction à l'histoire quantitative,* Librairie Droz., 1965.

9
Sur ces questions, voir B. Coriat, *L'atelier et le chronomètre,* Ed. Christian Bourgois 1979 et M. Aglietta *(op. cit.).*

10
C. Bettelheim, *Bilan de l'économie française,* 1919-1946, PUF 1947 ; Divisa-Dupin-Roy, « A la recherche du franc perdu », *Hommes et mondes,* 1956.

11
Voir J.J. Carré, P. Dubois, E. Malinvaud, *La croissance française,* Seuil, 1972.

12
Voir notamment J. Bouvier, F. Furet, M. Gillet, *Le mouvement du profit en France au XIXe siècle,* Mouton, 1965.

13
N. Kaldor, *Causes of the slow rate of grouth of the United Kingdom,* Cambridge University Press, 1966.

14
R. Boyer et P. Petit, « Progrès technique, croissance et emploi », *Revue Economique,* n° 6, novembre 1981.

15
B. Billaudot, « Accumulation, croissance et emploi dans l'industrie française : rétrospective 1959-1974 », *Economie et statistique,* n° 127, novembre 1980.

16
R. Boyer, « La crise actuelle : une mise en perspective historique », *Critique de l'économie politique,* avril-septembre 1979.

17
Les tests économétriques complets sont donnés dans M. Baslé, P. Bautier, J. Mazier, J.F. Vidal, « Accumulation et régulation en longue période », *Economie et Prévision,* 1982.

18
A. Maddison, *Les phases du développement capitaliste,* Economica, 1981.

19
Les sources utilisées sont présentées à la fin du livre. Elles ont été prolongées à partir de données de l'OSCE ou de l'OCDE. Elles portent sur le secteur marchand.

20
T.E. Weiskopf, S. Bowles, D.M. Gordon, « Hearts and Minds : a Social Model of U.S. Productivity and Growth », *Brookings Papers On Economic Activity,* 1983, p. 381-450.

21
A. Glory, « Réorganisation du procès de travail et gains de productivité : une analyse de l'industrie en trois branches », *Mémoire de DEA,* GRESP, Rennes 1983.

22
O. Pastré, « Taylorisme, productivité et crise du travail », *Travail et Emploi,* octobre-décembre 1983, p. 43-70.

23
M.P. Pavard : « Recherche sur les modalités d'accumulation et de régulation en longue

période dans trois pays : USA, Allemagne, Royaume-Uni », Thèse de 3e cycle, GRESP, Rennes, 1984.

24
Y. Barou, « Une fresque sectorielle de l'économie britannique », *Statistiques et Etudes financières,* n° 33, 1978, p. 3-19.

25
M. Abramovitz, « Rapid Growth Potential and its realization : the experience of Capitalists Economies in the Postwar Period », *in* E. Malinvaud, « Economic Growth and Resources », Macmillan, 1979.

26
Cf. J. Guéguen et M. Baslé, *La politique sociale : histoire, enjeux et crise,* Hatier, Paris, 1981.

27
Définition du BIT : « La négociation collective dans les pays à économie de marché », 1974.

28
En Grande-Bretagne, la négociation collective remonte au début du XIXe siècle et la tradition est solidement établie après 1860 ; instaurée au niveau régional d'abord, cette pratique est élargie après 1914 pour éviter la concurrence des zones à bas salaires.

29
Chiffres de C. Tilly et E. Shorter, *Strikes in France,* Standford university Press.

30
Sur cette problématique, nous rejoignons les résultats déjà obtenus par R. Boyer dans *Approches de l'inflation. L'exemple français,* tome III, CEPREMAP, 1978.

31
On ne connaît précisément que les années des recensements entre lesquelles des interpolations ont été effectuées sur la base des informations fournies par L.A. Vincent.

32
D. Deruelle, « Hausse à court terme du salaire nominal, tension sur le marché de l'emploi et mouvements de prix », *Revue Economique,* mai 1975.

33
M. Levy-Leboyer et F. Bourguignon, *L'économie française au XIXe siècle,* Economica, 1985.

34
Pour les résultats sectoriels détaillées voir M. Baslé, P. Bautier, J. Mazier, J.F. Vidal (1982), *op. cit.*

35
J. Lecaillon, « La propagation des hausses de salaires », *Revue d'Economie Politique,* septembre-octobre 1976.

36
R. Boyer etJ. Mistral « Accumulation, *inflation, crises* », PUF, 1978.

37
R.J Bathia, « Unemployment and the Rate of Change of Money Earnings in the United States », *Economica 1961,* p. 286-396.

0. Eckstein et J.A. Girola, « Long Term Properties of the Price-Wage Mechanism in the United States 1891 to 1977 », *The Review of Economics and Statistics,* 1978, p. 323-333.

. R.A Gordon, « Wages, Prices and Unemployment 1900-1970 », *Industrial Relations,* 1975, p. 273-301.

J. Sachs, « The Changing Cyclical Behavior of Wages and Prices : 1870-1976 », *The American Economic Review,* 1980, p. 78-90.

38
Voir notamment D.T. Coe, « Salaires nominaux, taux de chômage non inflationniste et flexibilité des salaires », *Revue Economique de l'OCDE,* automne 1985, p. 97-141

P. Artus, « Formation conjointe des prix et des salaires dans 5 grands pays industriels : peut-on comprendre les écarts entre les taux d'inflation ? », *Annales de l'INSEE,* janvier-mars, 1983, p. 5-5 1.

D. Grubb, R. Jackman et R. Layard, « Wage Rigidity and Unemployment in OCDE Countries », *European Economic Review,* 1983, p. 11-39.

39
J. Singer-Kerel, *Le coût de la vie à Paris de 1840 à 1954,* A. Colin, 1961.

40
H. Goldet, F. Nicolas, M. Seruzier, « Endettement des entreprises et des ménages de 1954 à 1974 », *Economie et statistique,* n° 73, décembre 1975.

41
1950-1965, *Etudes et conjoncture,* 1967, supplément n° 6 ; 1959-1978 Collection de l'INSEE, série M, n° 89, mars 1981.

42
C. Baudelot, R. Establet, J. Toiser, Qui *travaille pour qui* ?, Maspero, 1979.

43
Voir sur ce point, bien que leur problématique se situe dans un cadre différent, M. Thorning, « Cyclical fluctuations in prices and output in the United-States », *Economic Journal,* mars 1975.

C. Shapiro, « Cyclical fluctuations in prices and output in the United-Kingdom 1921-1971 », *Economic Journal,* décembre 1976.

44
Les profits sont pris ici dans leur acception la plus large. Ils sont calculés par différence entre la valeur ajoutée et la masse des salaires bruts, ces derniers étant corrigés de la salarisation croissante en attribuant aux entrepreneurs individuels un revenu fictif égal au salaire moyen par tête (voir l'annexe statistique pour une définition plus précise).

45
Dans le cas de l'Allemagne, les fluctuations sont d'autant plus importantes que l'on raisonne sur des grandeurs nettes des amortissements.

46

Les transformations en longue période de l'appareil productif français ont été étudiées dans plusieurs travaux. On pourra se reporter à Didier et Malinvaud, « La concentration de l'industrie s'est-elle accentuée depuis le début du siècle ? », *Economie et Statistique,* juin 1969 ; B. Guibert et Alii, « La mutation industrielle de la France », Collection INSEE-E 31-32.

47
J. Denuc, « La Structure des entreprises », *Revue d'Economie Politique, 1939.*

48
J. Houssiaux, *Le pouvoir de monopole,* Sirey, 1958.

49
J. Lafont, D. Leborgne, « L'artisanat du bâtiment », *Economie et statistique,* avril-mai 1974, INSEE Paris.

50
M. Gervais, « L'économie agricole française » ; C. Servolin, « L'absorption de l'agriculture dans le mode de production capitaliste » dans *L'univers politique des paysans,* A. Colin, 1972, Paris.

51
Voir A. Jacquemin, *Economie industrielle européenne,* Dunod 1979.

52
Voir B. Guibert et Alii *(op. cit.).*

53
Voir J.M. Chevalier *La structure financière de l'industrie américaine,* Cujas (1970). Voir aussi M. Aglietta *(op. cit.).*

54
Voir A. Jacquemin, *Economie industrielle européenne,* Dunod 1979.

55
F. Jenny, A.P. Weber, « Concentration et politique des structures industrielles », *Economie et planification,* Documentation française, 1974.

56
D. Encaoua, B. Franck, « Performances sectorielles et groupes de sociétés », *Revue Economique,* mai 1980.

57
Y. Morvan, *La concentration de l'industrie en France,* A. Colin, 1972 ; A. Jacquemin *(op. cit.)* pour les pays européens.

58
Différentes études de l'OCDE permettent de comparer les systèmes monétaires des grands pays au moment de l'apogée de la régulation monopoliste. Elles ont été synthétisées dans OCDE, « Le rôle de la politique monétaire dans la régulation de la demande ; l'expérience de six grands pays », Série études monétaires, 1975.

59
Cette question renvoie au mode de détermination implicite ou explicite des prix dans les modèles macro-économiques. Voir J. Mazier, *Macro-économie appliquée,* PUF, 1978 ; R. Boyer et J. Mistral, Accumulation, inflation, crises, PUF, 1978.

60
Nous rejoindrons sur bien des points les résultats déjà dégagés par R. Boyer-CEPREMAP, 1977 *(op. cit.).*

61
Voir R.J. Gordon, « A consistent characterisation of a near century of price behavior », *American economic review,* mai 1980.

62
Paradoxalement, l'évolution de cette liaison prix-coûts en longue période semble tendre vers un certain relâchement puisque l'élasticité des prix par rapport aux coûts unitaires (b) passe de 0,96 (sur 1922-1938) à 0,70 (1952-1969) et enfin à 0,56 (1959-1977). En fait, *cette baisse de l'élasticité* est sans doute *plus la conséquence de la croissance relativement régulière du coût salarial unitaire après 1952* (comparativement aux variations très importantes de l'entre-deux-guerres) que d'un véritable relâchement de la relation.

63
Voir J.M. Blair, *Economic concentration,* Harcourt Brace Jovanovich, 1972.

64
L'utilisation du ratio production sur capital comme indicateur de l'état des débouchés est évidemment une approximation. Mais il n'y avait pas d'autres indicateurs représentatifs du degré d'utilisation des capacités de production en longue période.

65
Pour les résultats économétriques voir M. Baslé, P. Bautier, J. Mazier, J.F. Vidal, 1982 *(op. cit.).*

66
Voir R. Boyer-CEPREMAP, 1977 *(op. cit.).*

67
C'est le courant cambridgien avec J. Robinson, *Essays in the theory of economic growth,* Mac Milan, 1962, M. Kalecki, *Théorie de la dyna - mique économique,* Gauthier-Villars 1965.

68
Voir sur ce point P.A. Muet, « Modèles économétriques de l'investissement : une étude comparative sur données annuelles », *Annales* de l'INSEE, n° 35, 1979.

69
Un examen attentif des résultats durant l'entre-deux-guerres et même avant la première guerre montre cependant que ceux-ci ne sont guère satisfaisants car ils se traduisent par des délais de réaction qui ne paraissent guère vraisemblables (coefficient a proche de 1).

70
P.A. Muet et P. Artus, « Une étude de l'influence de la demande, des coûts des facteurs et des

contraintes financières sur l'investissement », CEPREMAP, n° 8015, 1980.

71
E. Girardin, « Estimation en longue période d'une fonction d'investissement pour le Royaume-Uni : 1881-1979 », *Economie Appliquée*, n° 2, 1986.

72
Nous n'avons pas retenu ici le coût relatif des facteurs (cher aux économistes néoclassiques) dont les travaux économétriques montrent le pouvoir explicatif limité pour la France.

73
P. Artus et M. Sterdyniak, « Comportement des entreprises et modèles macro-économiques », *Annales* de l'INSEE, oct.-décembre 1980.

P. Villa, « Modélisation macro-économique des structures financières », *Archives et documents*, INSEE, juillet 1982.

74
G.F. Teneul, « Contribution à l'étude du financement des entreprises en France depuis la fin du XIXe siècle », thèse, Université de Paris, 1958.

75
M. Seruzier, H. Goldet, F. Nicolas, « L'endettement des entreprises et des ménages de 1954 à 1974 », *Economie et Statistique*, décembre 1975, n° 75.

76
Voir P. Artus et H. Sterdyniak (1980) et P. Villa (1982), *op. cit.*

77
C. André et R. Delorme, *L'Etat et l'économie*, Seuil, 1983.

78
On a retenu comme prestations sociales l'ensemble maladie, maternité, décès invalidité, prestations familiales, accidents du travail, assistance, prestations de chômage, les services collectifs tels que l'éducation n'ont pas été retenus, étant donnée la difficulté d'imputer les dépenses et les ressources fiscales correspondantes à la force de travail.

79
Rappelons que les différences de conventions utilisées pour élaborer les séries statistiques interdisent de faire des comparaisons en niveau ; en particulier la valeur ajoutée à prix courants est mesurée aux prix du marché en France et aux coûts des facteurs dans les autres économies.

80
Cf. J. Guéguen, M. Baslé, *La politique sociale : histoire, enjeux et crise*, Hatier, 1981.

81
Les analyses en sections productives ont été développées par H. Bertrand dans plusieurs articles à caractère statistique et empirique, (« Une nouvelle approche de la croissance française d'après-guerre : l'analyse en sections productives », Statistiques et études financières, série orange n° 35, 1978) ou théorique (« Accumulation et croissance en moyenne et longue période : analyse formelle en sections productives », *Revue Economique*,

1983, n° 3).

82
Ces résultats ont été présentés dans un article auquel le présent chapitre fait de très nombreux emprunts : H. Bertrand, J. Mazier, Y. Picaud, G. Podevin. « Les deux crises des années 1930 et des années 1970 : une analyse en sections productives dans le cas de l'économie française », *Revue Economique,* n° 2, mars 1982.

83
L'analyse en sections productives de l'économie américaine a été effectuée par M. Juillard : « A reproduction scheme for the US : 1950-1980 », *Working papers series* no.7, *New school for social research,* september 1988, « The regime of intensive accumulation of the post-war : the case of France and the US », *Working papers series,* New school for social research, june 1989.

84
Les consommations publiques sont comprises dans cette section lorsqu'elles sont faites pour le compte d'autrui (ex : logement, éducation), placées à part (faux-frais) lorsqu'il n'en est pas ainsi.

85
Sur ces questions on peut se reporter à l'annexe statistique de l'article de H. Bertrand, J. Mazier, Y. Picaud, G. Podevin, 1982, *op. cit.*

86
Voir, en particulier, « Traité marxiste d'Economie Politique : le Capitalisme monopoliste d'Etat », *Editions Sociales,* 1971.

87
Ces résultats reposent sur des calculs effectués avec *des données de l'ancienne base de Comptabilité Nationale* (base 1962). Pour des raisons de lourdeur, ils n'ont pu être repris avec la nouvelle base. Celle-ci livre des estimations sensiblement différentes, notamment en matière d'investissement si bien que l'on observe simplement un plafonnement du ratio production sur capital à partir du milieu des années 1960. Les résultats précédemment obtenus avec le découpage en sections productives devraient donc être corrigés mais ils ne seraient pas fondamentalement remis en cause.

88
S. Kuznets, « Quantitatives Aspects of the Economic Growth of Nations : Levels and structure of foreign trade : long-term trends », *Economic Development and Cultural Change,* janvier 1967.

89
A.G. Kenwood, A.L. Loogheed : « The Growth of the International Economy 1820-1960 », Londres, 1971.

90
A.G. Kenwood, A.L. Loogheed, « The Growth of the International Economy 1820-1960 », Londres, 1971.

91

T.M. Rybczynski, « Structural Changes in the World Economy », *The Three Bank Review,* 1978, n° 4.

92
S. Burenstam Linder, « An essay on trade and transformation », *Uppsala,* 1961.

93
Commissariat général au Plan, « La spécialisation internationale des industries à l'horizon 1985 », *La documentation française,* Paris 1978, tableau n° 71.

94
G. Destanne de Bernis, « Relations économiques internationales », Dalloz, 1977.

95
H.G. Grubel, P.J. Lloyd, « Intra-industry trade, the theory and measurement of international trade in differenciated products », Londres, 1975.

96
« La division internationale du travail », Etudes de politique industrielle, La documentation française, Paris, 1976.

97
J. Mistral, « Compétitivité et formation du capital en longue période », *Economie et Statistiques,* n° 97, février 1978.

98
D. de Laubier, A. Richemond, « Interpénétration des capitaux et concurrence industrielle mondiale », *Economie Appliquée,* tome XXXIV, 1981.

99
J.F. Vidal, *Les fluctuations internationales,* Economica, 1989.

100
C.P. Kindleberger, *La grande crise mondiale 1929-1945,* Economica, 1988.

101
J.F. Vidal, *Les fluctuations internationales, op. cit.*

102
P. Bairoch, « La place de la France sur les marchés internationaux »*in La position internationale de la France ; aspects économiques et financiers,* Textes réunis par M. Levy-Leboyer, 1977.

103
P. Bairoch, La place de la France... *(op. cit.).*

104
Donnée par A. Maizels, « Industrial Growth and World Trade », Cambridge U.P., 1971, tableau 8.4., pp. 196-197.

105
Ces données ont été établies en utilisant les matrices d'échanges internationaux établies pour

1937 et 1950 par A. Maizels, *op. cit.*, tableau A3, pp. 430-431.

106
Annuaire rétrospectif de l'INSEE, 1966, tableau V, p. 361.

107
J.M. Jeanneney, « Forces et faiblesses de l'économie française 1945-1956 », Armand Colin, 1956.

108
J. Mistral, « Vingt ans de redéploiement du commerce extérieur », *Economie et Statistique*, octobre 1975.

109
P. Arnaud-Ameller, « La France à l'épreuve de la concurrence internationale 1951-1966 », Armand Colin, 1970.

110
INSEE, « La crise du système productif », 1981.

111
J. Mistral, « Croissance nationale, accumulation du capital et commerce international », thèse de doctorat, 1976

112
P. Artus, C. Bismut et M. Debonneuil, « La pénétration étrangère sur le marché français : vingt années plus une », *Economie et Statistique*, juillet-août, 1981.

113
A. Maizels, *Industrial Growth..., op. cit.*, 1971.

114
H. Tyszynski, *World Trade..., op. cit.*, 1951.

115
Y. Barou, M. Dolle, C. Gabet, E. Wartenberg, « Les performances comparées de l'économie en France, en R.F.A., et au Royaume-Uni », Les collections de l'INSEE, série E n° 69, novembre 1979.

116
G. Lafay, *Dynamique de la spécialisation internationale*, Economica, 1979.

117
F. Vellas, « Qualification du travail et structure du commerce extérieur », *Revue Economique*, 1980.

118
La mutation industrielle de la France..., op. cit., INSEE, 1975 ; *La crise du système productif*, INSEE, 1981.

119
Les problèmes posés par la politique de change dans la période récente seront repris dans la

dernière partie de l'ouvrage.

120
J.M. Flemming et S.C. Tsiang, « Changes in competitive strenght and exports shares of major industrial countries », *IMF Staff Papers*, août 1956.
H.B. Junz et R.R. Homberg, « Prices and export performance of industrial countries », *IMF Staff Papers*, 1965.

121
J.J. Polak, « Contributions of the september 1949 devaluations to the solution of Europes Dollar Problem », *IMF Staff Papers*, septembre 1975.

122
Houthaker, « Income and Price elasticities in world trade », *Review of Economic Studies, 1969.*

123
M.C. Deppler, « Some evidence on the effects of exchange rates changes on trade », *IMF Staff Papers*, 1974.

124
Une hausse des indicateurs indique une amélioration de la compétitivité.

125
A. Aftalion, « Monnaie, prix et change », 1948.
J. Weiller, « Flexibilité ou fluctuations des changes ? rappel des effets de change constatés au cours de l'expérience française des années 1919-1929 », *Economies et Sociétés*, mars 1969.

126
J. Mistral, « Vingt ans de redéploiement du commerce extérieur », *Economie et Statistique*, octobre 1975.

127
A. Sauvy, « *Histoire économique de la France entre les deux guerres* », Fayard, 1975, tome 1, p. 290.

128
R. Boyer (1979), « La crise actuelle... » *(op. cit.)* ; voir aussi « Les salaires depuis 1800 », *Economie et statistique*, n° 103, septembre 1978.

129
Ces écarts statistiques dont l'importance est grande au niveau de l'interprétation économique, ont été examinés dans une précédente publication (Baslé, Mazier, Vidal. 1979) *(op. cit.).*

130
J.H. Lorenzi, O. Pastré, J. Toledano, *La crise du XXe siècle*, Economica, 1980.

131
J. Marseille, « Les origines inopportunes de la crise de 1929 en France », *Revue Economique*, juillet 1980.

132
Il faut noter que cette dégradation du taux de profit ne s'explique pas par une détérioration de l'efficacité du capital puisque le rapport production sur capital est demeuré stable durant l'ensemble de la période 1900-1930. Il s'agit là d'une différence non négligeable par rapport aux années récentes.

133
Nber, « The behavior of income shares », *Studies in Incorne and Wealth,* vol. 27, Princeton University Press, 1964.

134
Fortune Magazine, « The Great depression and its consequences », février 1955, cité par M. Aglietta *(op. cit.).*

135
B.G. Hickmann, « *Growth and Stability of the Post-war Economy* », The Brookings Institution, 1960.

136
B. Bolch, R. Fels et Mac Mahon, « Housing Surplus in the 1920's », *Explorations in Economic History,* v ol. 7, 1971.

137
On peut également citer l'étude de B. Bolch et J. Pilgrim qui, à l'aide d'un modèle économétrique, montre que la crise de la construction expliquerait une grande part du retournement de 1929. B. Bolch et J. Pilgrim, « A reappraisal of some factors associated with fluctuations in the United States in the interwar period », *The Southern Economic Journal,* janvier 1973.

138
L.J. Mercier et W.D. Morgan, « The american automobile industry : investment demand, capacity, and Capacity Utilization 1921-1940 », *Journal of Political Economy,* novembre-décembre 1972.

139
P. Baran, P.M. Sweezy, *Le capitalisme monopoliste,* Maspero, 1968.

140
Les appréciations portées sur la situation de l'économie allemande entre les deux guerres divergent fortement selon les auteurs, ce qui résulte souvent des divergences entre sources statistiques. Les séries GRESP ont été construites à partir des données fournies par G.W. Hoffmann qui, sans être indiscutables, font autorité pour les études en longue période sur l'Allemagne.

141
Ratios calculés à partir de Hoffman, *op. cit.,* tableau 239.

142
C. Bettelheim, *L'économie allemande sous le nazisme,* Petite collection Maspéro, 1979 (1re édition 1945 — Marcel Rivière).

143
A. Samuelson, « Le mark : histoire de la monnaie allemande », Didier, Paris 1971.

144
P. Temin, « The Beginning of the Depression in Germany » *The Economic History Review*, mai 1971. Voir aussi dans la même revue pour une défense de l'analyse traditionnelle M.E. Falkus, « The German Business Cycle in the 1920's », août 1975, et les remarques complémentaires de T. Balderston, « The German Busines Cycle in the 1920's ; a comment », février 1977.

145
Balance des paiements U.S., « Historical Statistics of the United States, colonial Times to 1970 », U.S. department of Commerce, Washington D.C. 1975. Balance des paiements allemande, D. Keese, « Die Volkwirtschafthichen Gesamtgrössen fur das deutsche Reich in den Jahren 1925-1936 », in « Die Staats - und Wirtschaftskrise des deutschen Reiches », Ernst Klette Verlag, Stuttgart 1966.

146
D.H. Aldcroft, *« From Versailles to Wall Street 1919-1929 »*, Londres, 1977, Penguin Book.

147
D. Keese, Die volkswirtschafthichen Gesamtgrossen..., *(op. cit.).*

148
D.H. Aldcroft et H.W. Richardson, « The British Economy 1870-1939 », Londres, 1969.

149
A. Maddison, « Economic growth in the West », Londres, 1964.

150
ONU, « Les mouvements internationaux de capitaux pendant l'entre-deux guerres », 1949.

151
W.A. Lewis, *World Production, Prices and Trade, (op. cit.).*

152
A. Maizels, *Industrial Growth and World Trade, (op. cit.).*

153
SDN, « Industrialisation et commerce extérieur », Genève, 1945.

154
Cette crise de la rentabilité a été étudiée dans tout un ensemble de travaux : « La fresque historique du système productif », Collections de l'INSEE, série E, n° 27 (1975) pour la France et son actualisation récente « La crise du système productif », INSEE 1981 ; les travaux de la direction de la prévision, « Approches sectorielles de la croissance et de la crise dans les cinq économies dominantes », SEF orange n° 44, 1980 ; J. Mazier, B. Loiseau, M.B. Winter, « La rentabilité du capital dans les économies dominantes : des tensions accrues », *Economie et Statistique*, février 1977 ; T.P. Hill, « Bénéfices et taux de rendement » OCDE, 1979.

155

Les évaluations sont faites en « standard de pouvoir d'achat » pour 1973 ; I.B. Kravis, A.W. Heston, R. Summers, « *International comparisons of real product and purchasing power* », John Hopkins University Press, Baltimore, USA, 1978.

156
L. de Mautort, « La désindustrialisation au cœur du modèle allemand », *Economie prospective internationale,* n° 8, octobre 1981.

157
Voir B. Billaudot, « Accumulation, croissance et emploi dans l'industrie française : 1959-1974 », *Economie et Statistique,* n° 127, novembre 1980.

158
Les analyses sur la baisse de la « productivité du capital » ont donné lieu à des transpositions trop hâtives en terme de hausse de la « composition organique » (voir notamment P. Boccara, 1974 *(op. cit.)).* Nous n'établissons, pour notre part, aucun lien théorique entre ces deux grandeurs.

159
Y. Barou, « La croissance japonaise », *Statistiques et Etudes Financières,* n° 39, 1979.

160
Rappelons que l'on raisonne sur une part des salaires corrigée de la salarisation croissante en attribuant aux entrepreneurs individuels un revenu salarial fictif égal au salaire moyen par tête.

161
Cette torsion de prix relatifs renvoie aux modalités spécifiques de formation des prix de certaines composantes de la consommation (services collectifs, santé, produits des entrepreneurs individuels, produits importés) qui, globalement, jouent au détriment des sociétés manufacturières. Sur ce point, voir T.E. Weisskopf (1979) et A. Brender, A. Chevallier, J. Pisani, « Etats-Unis : croissance, crise et changement technique dans une économie tertiaire », *Economie prospective internationale,* n° 2, avril 1980.

162
En moyenne période en Allemagne, le prix des investissements croît au même rythme que le prix de la valeur ajoutée.

163
C'est-à-dire calculé en retranchant un revenu salarial fictif pour les entrepreneurs individuels.

164
Y. Barou, M. Dolle, C. Gabet, E. Wartenberg, « Les performances comparées de l'économie en France, R.F.A. et au Royaume-Uni », Collections de l'INSEE, E 69, 1978-T.P. Hill *(op. cit.),* J.P. Laurencin, B. Ruffieux, « La rentabilité industrielle dans les grandes économies européennes », IREP, Grenoble, 1980 ; B. Billaudot, « La rentabilité dans la crise : France-R.F.A. », IREP, Grenoble, 1980.

165
On peut, si l'on veut, parler de « suraccumulation relative » le nouveau capital engagé produisant de moins en moins de profit.

166
J.H. Lorenzi, O. Pastré, J. Tolédano *(op. cit.)* défendent particulièrement cette thèse.

167
Dans le cas de l'économie américaine, certaines limites semblaient déjà atteintes dès la fin des années 1950 en raison de l'avance considérable du niveau de vie dans ce pays. Ceci contribuerait à expliquer le plus faible rythme de croissance de l'économie américaine par la suite.

168
Voir les travaux d'H. Bertrand *(op. cit.)* ainsi que l'article H. Bertrand, J. Mazier et Alii, 1982 *(op. cit.).*

169
H. Goldet, F. Nicolas, M. Seruzier, « L'endettement des entreprises et des ménages de 1954 à 1974 », *Economie et Statistique,* n° 73, décembre 1975.

170
BIC = bénéfices industriels et commerciaux ; voir INSEE « La crise... », (1981, *op. cit.).*

171
C. Sautter, *Japon, le prix de la puissance,* Seuil, 1973.

172
M. Aglietta, « Monnaie et inflation : quelques leçons de l'expérience américaine des dix dernières années », *Economie et Statistique,* n° 77, avril 1976.

173
Voir en particulier les analyses de F. Morin, *La structure financière du capitalisme français,* Calmann-Lévy, 1974 ; A. Granou, *La Bourgeoisie financière au pouvoir,* Maspéro, 1977.

174
J. Mairesse, H. Delestré, « La rentabilité des sociétés privées en France 1956-1975 », INSEE, 1978.

175
M. King, J. Mairesse, « Profitability in Great Britain and France, 1956-1975 : a comparative study », Centre d'Economie quantitative et comparative, février 1980 ; T.E. Weisskopf (1979, *op. cit.)* ; A. Brender, A. Chevalier, J. Pisani (1980, *op. cit.).*

176
Pour additionner un ensemble aussi hétérogène d'aides, le passage à un « équivalent-subventions » s'est avéré nécessaire. Pour un résumé des travaux d'A. Le Pors, voir A. Le Pors, « Les Transferts Etat-Industrie en France et dans les pays occidentaux », *Notes et études documentaires,* Documentation Française, 1976.

177
E. Mandel, *La crise 1974-1978,* Flammarion, 1978.

178
R. Boyer, J. Mistral, *Accumulation, inflation et crises,* PUF, 1978. Sans reprendre en détail ces travaux, on sait qu'ils reposent sur une approche où les différentes catégories de revenus

(salaires, profits, intérêts, revenus des entrepreneurs individuels, prélèvements obligatoires) sont placées sur le même plan et donnent lieu à une détermination explicite. Le prix de la valeur ajoutée est dès lors calculé d'une manière implicite à la différence de la pratique de la plupart des modèles macro-économétriques qui utilisent une équation de prix explicite. Cette approche se situe dans le prolongement de travaux plus anciens réalisés lors de l'élaboration du modèle STAR ; voir R. Boyer, J. Mazier, G. Olive, « Un nouveau modèle macro-économique, STAR », *Economie et Statistique,* novembre 1974, n° 61 ; J. Mazier, *Macro-économie appliquée,* PUF, 1978.

179
C. Thélot, « Le fonctionnement du marché de l'emploi : l'exemple des Pays de la Loire », *Economie et Statistique,* n° 69, juillet-août 1975.

180
J. Fayolle, « Capital et capacités de production dans l'industrie », *Economie et Statistique,* n ° 136, septembre 1981.

181
M. Dollé, « Les branches industrielles avant et après 1974 », *Economie et Statistique,* février 1979.

182
INSEE, « La crise du système productif », 1982.

183
Cette liaison inverse entre demande intérieure et exportations à court-moyen terme est transcrite dans les équations d'exportation des modèles de prévision français : Metric, DMS et Propage. D'après ces trois modèles, quand l'économie se rapproche du plein emploi des capacités de production, les exportations sont freinées assez fortement.

184
C. Gabet, G. Honoré, F. Houssin, « Les répercussions mécaniques des hausses de prix énergétiques », *Economie et Statistique,* n° 56, 1974. M. Boeda, « L'adaptation de l'économie au choc pétrolier : quatre scénarios », *Economie et Statistique,* n° 71, octobre 1975.

185
P. Artus, M. Debonneuil, « Les conséquences d'un pétrole plus cher », *Economie et Statistique,* n° 115, octobre 1979.

186
CEPII, « Spécialisation et adaptation face à la crise : Etat-Unis, Japon, Allemagne, France, Royaume-Uni », *Economie Prospective Internationale,* n° 1, janvier 1980.

187
Il faut évidemment tenir compte du manque de fiabilité des statistiques sur le nombre de chômeurs.

188
La vitesse d'ajustement de l'emploi se détermine en faisant le rapport entre les effectifs observés et les effectifs techniquement efficaces, compte tenu des gains tendanciels de

productivité. Les résultats obtenus rejoignent ceux déjà dégagée par R. Boyer et J. Mistral (1978, *op. cit.*).

189
L. Fauvel, « Disparité de prix et volume relatif des échanges : l'effet des fluctuations de change entre 1929 et 1939 », Cahiers de l'ISEA, tome III, n° 3, mars 1969.

190
« La balance de paiements, principaux résultats de 1910 à 1956 », INSEE, Paris, 1957.

191
En pratique les sommes dues par les importateurs allemands à l'étranger étaient payées à l'aide de marks de la caisse de conversion ; ces marks étaient en général revendus à des importateurs étrangers de produits allemands à un faible cours, ce qui reflétait une dévaluation partielle du mark (- 20 % environ).

192
Le cas du Japon mérite également d'être rappelé. Ayant abandonné l'étalon-or en novembre 1931, il laissa le Yen se déprécier massivement par rapport au dollar (- 40 % dès 1933), ce qui empêcha une trop forte baisse des exportations et permit, dans une période de contraction du marché mondial, une progression spectaculaire des parts de marché en volume des produits manufacturés détenues par le Japon qui passèrent de 3,2 % en 1929 à 9,5 % en 1937 dépassant ainsi largement la France.

193
Dans le cas de la France, c'est l'Afrique du Nord et l'Indochine qui ont été les plus privilégiées, tant par les investissements privés que publics alors que les exportations de capitaux étaient demeurées limitées jusqu'alors. P. Léon, *« Histoire économique et sociale du monde »,* tome 5, p. 461.

194
S.D.N., « *L'expérience monétaire internationale* », Genève, 1941.

195
R. Boyer, J. Mistral (1978, *op. cit.*).

196
Voir notamment M. Aglietta (1976, *op. cit.*).

197
C. Bettelheim, *L'économie allemande sous le nazisme,* Marcel Rivière, 1945 ; Réédition Maspero, 1979.

198
Sur l'expérience suédoise, voir J. Parent, *Le modèle suédois*, Seuil, 1975, et le commentaire de J.H. Lorenzi, O. Pastré, J. Tolédano (1980, op. *cit.*).

199
Voir à ce sujet les analyses de M. Aglietta (1976) et de B. Coriat (1979).

200
J. Rueff, « L'assurance-chômage, cause du chômage permanent », *Revue d'Economie*

Politique, 1931.

201
Et aussi des prix agricoles.

202
P. L'Hardy, A. Trognon, « Le mythe du nouveau consommateur », *Economie et Statistique* n ° 123, juillet 1980.

203
P. Dubois, « La rupture de 1974 », *Economie et Statistique,* n° 124, août 1980.

204
C'est notamment le cas aux Etats-Unis. Voir A. Brender, A. Chevalier, J. Pisani, 1981 (*op. cit.*).

205
Voir sur ce point les travaux de R. Boyer et P. Petit consacrés aux industries européennes, « Progrès technique, croissance et emploi », *Revue Economique,* n° 6, novembre 1981.

206
E. Raoul, J. Rouchet, « Utilisation des équipements et fléchissement de la productivité depuis 1974 », *Economie et Statistique,* n° 127, novembre 1980. Dans leur étude, R. Boyer et P. Petit indiquent cependant que les modèles à génération de capital ne font apparaître *ex post* qu'une élasticité de la productivité par rapport à la production proche de 0,1 soit sensiblement inférieure à celle des relations de Kaldor traditionnelles. Ce résultat, obtenu à partir du modèle DMS, n'est pas indépendant de la spécification de la fonction d'investissement dans ce modèle.

207
Les tests économétriques attribuent une part plus ou moins grande à ces deux facteurs explicatifs mais considèrent, en général, que l'effet accélérateur s'est renforcé depuis l'ouverture de la crise. Voir P.A. Muet, « Modèles économétriques de l'investissement : une étude comparative », Annales de l'INSEE, n° 35, 1979.

208
Voir notamment l'étude du CEPII, *L'économie* mondiale : *1970-1990* : *La montée des tensions,* Economica, 1983.

209
R. Boyer, P. Petit, « Emploi et productivité dans la C.E.E. », *Economie et Statistique,* n° 121, avril-mai 1980 ; « *La crise du système productif* », INSEE, 1981.

210
En outre on doit tenir compte de l'évolution du taux d'épargne des ménages dont la baisse de 1971 à 1979 aux Etats-Unis, en R.F.A. et au Japon a également permis de préserver la consommation. En France, en revanche, ce taux d'épargne est demeuré jusqu'en 1980 à son niveau d'avant la crise, à travers d'amples fluctuations.

211
Le rôle de soutien joué par les entreprises publiques dans certains pays comme la France, ne doit pas être oublié par ailleurs.

212
Voir, par exemple, une étude de la Commission de la Communauté Européenne, *Intersocial*, octobre 1980 ou encore *Etudes Spéciales* de l'OCDE, novembre 1981.

213
Nous admettons qu'à court terme, en 1974-1975, l'inégale poussée inflationniste consécutive au premier choc pétrolier s'explique, à titre principal, par deux facteurs : la vitesse d'ajustement plus ou moins rapide de l'emploi et la rigidité plus ou moins grande du taux de marge face au fléchissement de l'activité ; voir R. Boyer, J. Mistral, *op. cit.*, 1978.

214
P. Artus, « Formation des prix et des salaires dans cinq grands pays industriels », *Annales de l'INSEE*, 1983 — Direction de la Prévision, « Mécanismes et enjeux de l'indexation », note ronéotée, avril 1981 ; J. Mazier, A.F. Dayon, A. Galibert, « Les ajustements internes et externes des économies européennes face à la crise 1970-1979 », GRESP, Université de Rennes I, décembre 1981.

215
Voir les travaux cités précédemment : P. Artus (1983), Direction de la Prévision (1981) ; J. Mazier, A.F. Dayon, A. Galibert (1981).

216
Les différentes formes de gestion de la main-d'œuvre sont analysées dans le chapitre XI.

217
Nous retrouvons ici l'opposition déjà signalée dans le chapitre II entre la France et les Etats-Unis lors de l'étude du passage de la régulation concurrentielle à la régulation monopoliste en matière de formation des salaires. Il avait déjà été indiqué que si l'influence du taux de chômage diminuait par rapport aux procédures à l'œuvre avant la seconde guerre mondiale, cette influence demeurait significative aux Etats-Unis après les années 1950 contrairement au cas de la France.

218
Voir P. Artus (1983, *op. cit.*) ; GRESP (1981, *op. cit.*).

219
Nous retrouvons à nouveau un résultat du chapitre III où l'on avait montré comment le passage à la régulation monopoliste avait fortement réduit en France la dépendance des prix et du taux de marge vis-à-vis des fluctuations de l'activité. Aux Etats-Unis, au contraire, cette liaison avait toujours été plus lâche.

220
La période de l'entre-deux-guerres avait elle aussi été marquée par l'absence d'un pôle hégémonique au niveau mondial et par le flottement des monnaies (à l'exception d'une brève période). Une conséquence directe en avait été l'instabilité des capitaux et des monnaies avec des déplacements brutaux des capitaux entre les principales places financières.

221
CEPII, *L'économie mondiale 1970-1990 : la montée des tensions*, Economica, 1983.

222

L. de Mautort (1981, *op. cit.*).

223
Les échanges en matière d'automobiles sont même devenus déficitaires en 1979.

224
Voir notamment le rapport Maldague, « L'évolution sectorielle des économies européennes depuis la crise du pétrole 1973-1978 », *Economie Européenne,* numéro spécial, 1979.

225
CEPII (1983, *op. cit.*).

226
M. Aglietta, G. Oudiz, A. Orléan, « Des adaptations différenciées aux contraintes internationales », *Revue Economique,* n° 4, juillet 1981, « L'industrie française face aux contraintes de change », *Economie et Statistique,* n° 119, février 1980 ; voir aussi A. Galibert, J. Mazier, « Les ajustements internes et externes des économies européennes face à la crise », GRESP, Université de Rennes I, décembre 1981.

227
R. Boyer, P. Petit (1981, *op. cit.).*

228
L. de Mautort, *op. cit.,* 1981.

229
Sur ce point, voir en particulier GRESP (1981), *op. cit.*

230
Cette évolution est également à rapprocher du développement des nouvelles formes de travail (travail au noir, travail à domicile, etc.) et à l'accentuation du dualisme de l'économie italienne. Cette question sera reprise dans les chapitres suivants.

231
M. Debonneuil, M. Sterdyniak, « Apprécier une dévaluation », *Economie et Statistique,* mars 1982 ; Commissariat Général du Plan, « Les effets d'une variation du taux de change », préparation du plan intérimaire, 1981 ; E. Raoul et Alii, « Les voies étroites d'une stratégie pour l'emploi », *Economie et Statistique,* juin 1983.

232
I.B. Kravis, « A system of international comparisons of gross product and purchasing power, » World Bank, John Hopkins University Press, London, 1975.

233
J. Pisani, A. Brender, A. Chevalier (1980, *op. cit.).*

234
Lettre du CEPII n° 18, octobre 1981, P. Ewenczyk, « *Contrainte extérieure, change et dualité : le cas du Japon,* » CEPII, mars 1982.

235
C. SAUTTER, *Les dents du géant ; le Japon à la conquête du monde,* O. Orban, 1987.

236
Voir M. AOKI, « Toward an Economie Model of the Japanese Firm », *Journal of Economic Literature*, mars 1990, B. CORIAT, *Penser à l'envers*, Christian Bourgois, 1991, K. SHIMIZU, « Le système de production de Toyota et le travail », Communication au 6e Colloque franco-japonais d'économie, Association franco-japonaise d'économie, ISMEA et CEPREMAP, octobre 1991.

237
R. BOYER, « Rapport salarial et régime d'accumulation au Japon : émergence, originalité et prospective », communication au 6e colloque franco-japonais d'économie, octobre 1991.

238
P. PETIT, *La croissance tertiaire*, Economica, 1988.

239
A. Galibert et J. Le Dem, « Les services au secours de l'emploi ? Une analyse comparée des évolutions en France, en Allemagne, aux Etats-Unis et au Japon », *Economie Prospective Internationale*, n° 28, 1986, IV, p. 5-35.

240
OCDE, Etudes par pays, Etats-Unis, 1986/1987.

241
Voir E. Kremp et J. Mistral, « Flexibilité des salaires : l'impact des années Reagan », *Economie Prospective internationale*, n° 36, 1988, IV, p. 87-113 et T.D. Cœ : « Salaires nominaux, taux de chômage non inflationniste et flexibilité des salaires », *Revue économique de l'OCDE*, n° 5, automne 1985, p. 97-141.

242
OCDE, Etudes par pays, Etats-Unis, 1987/1988. S. Marris, *Les déficits et le dollar : l'économie mondiale en péril*, Economica, 1987.

243
P. Delmas et G. Roy, « Dix ans d'une politique d'aide à l'industrie sans précédent », *Economie Prospective Internationale*, n° 36, 1988, IV.

244
J. Pisani-Ferry, *L'épreuve américaine ; les Etats-Unis et le libéralisme*, Syros, 1988.

245
S. Bowles, D.M. Gordon, et T.E. Weisskopf, « Business Ascendency and Economic Impasse : A structural Retrospective of Conservative Economics, 1979-1987 », *Journal of Economic Perspectives*, Winter 1989, p. 107-134.

246
Sur l'idéologie Thatchérienne, on peut consulter : A. Gamble, *The free economy and the strong state*, Macmillan, 1988 ; ou K. Hoover et R. Plant, *Conservative Capitalism in Britain and the United States*, Routledge, 1989.

247
OCDE, Principaux indicateurs économiques, juin 1991.

248
Secteur industriel non compris les mines, l'eau et l'énergie.

249
Calculs fait par Ron Martin, « Regional imbalance as consequence and constraint in national économie renewal » in F. Green edr., *The restructuring of the UK Economy,* Ed. Harvester Wheatseaf, 1989.

250
J. Vickers et T. Yarrow, *Privatisation : an economic analysis,* Massachussett Institute of Technology, 1988.

251
Cf. OCDE, « Structural adjustment and Economic Performance », 1987.

252
Un indice d'évolution des gains salariaux régionaux a été construit par l'OCDE. Il s'accroît vivement à partir de 1980 au Royaume-Uni. Sur ce point voir OCDE, « Perspectives de l'emploi », 1990, p. 94.

253
Non-Accelerating-Inflation-Rate of Unemployment. Voir les calculs dans R. Layard et S. Nickell, « The Labour Market », in The Performance of the British Economy, 1987, edrs. R. Dornbusch et R. Layard, ed. Clarendon Press, 1987.

254
Statistiques financières de l'OCDE. Section 2 : Marchés domestiques. Taux d'intérêt. La capitalisation boursière en action en 1989 est d'environ 3 milliards de dollars au Royaume-Uni contre 3 milliards aux Etats-Unis et 300 millions de dollars environ en Allemagne et en France.

255
Cf. K. Ascher, *The politics of privatisation : contracting out public services,* Macmillan, 1987.

256
G. Lafay et C. Herzog, *Commerce international : la fin des avantages acquis,* Economica, 1989.

257
R.H. Draus, « La flexibilité du travail en République Fédérale d'Allemagne », *Observations et diagnostics économiques,* avril 1989.

258
OCDE, « Economies en transition ; l'ajustement structurel dans les pays de l'OCDE », 1989.

259
Bernard Brunhes, *La flexibilité du travail : réflexions sur les modèles européens,* Droit Social, mars 1989.

260
M. O'Higgins, G. Schmaus et G. Stephenson, « Income distribution and redistribution : a

micro-data analysis for seven countries », *Review of Income and Wealth,* n° 35, juin 1989.

261
M. Baslé, *Système fiscaux,* Dalloz, 1990, et « Etudes économiques de l'OCDE Suède », OCDE, 1990.

262
B. Brunhes, « Un service public de l'emploi pour les années 1990 », Rapport au Commissaire au Plan, mars 1989.

263
J. Mathis, J. Mazier, D. Danset, *La compétitivité industrielle,* Dunod, 1988 ; D. Guellec, P. Ralle, « Croître plus sans augmenter le déficit commercial ? », *Economie et Statistique,* mars 1989.

264
R. Boyer, « La flexibilité du travail en Europe », *La Découverte,* (1986) ; R. Boyer, « Informatisation de la production et polyvalence... ou comment une flexibilité peut en cacher une autre », *Formation-Emploi,* n° 14, avril-juin 1986.

265
B. Coriat, *L'atelier et le robot,* C. Bourgois, 1990.

266
B. Coriat, *Penser à l'envers,* C. Bourgois, 1991.

267
L. Schwab, P. Thiercelin, *L'économie du Japon,* Nathan, 1990.

268
Maurice Baslé, *Systèmes fiscaux,* Dalloz, 1990. Voir aussi OCDE : « La fiscalité dans les pays développés ». Colloque international organisé par le ministère français de l'Economie, des Finances et de la privatisation et le comité des affaires fiscales de l'OCDE, 12-13 janvier 1987.

269
Source : Direction de la prévision, ministère de l'Economie, des Finances et du Budget, 1990.

270
Commission des communautés européennes, *Rapport économique annuel,* 1990-1991, Etude n° 5, « Les politiques budgétaires au cours de la première étape de l'Union économique et Monétaire », *Economie européenne,* n°46, décembre 1990, pages 171-172.

271
Commission des communautés Européennes, « QUEST, modèle macro-économique des pays de la Communauté Européenne dans l'économie mondiale », *Economie européenne,* n° 47, mars 1991.

272
Sur les difficultés de mesure de l'importance réelle du fardeau des dettes publiques, voir, pour le cas de la France, Maurice Baslé, « L'analyse financière de l'endettement public. Essai d'appréciation des méthodes courantes », *Revue d'Economie Politique,* mars-avril 1990.

273
Claude Deniau, Georges Fiori, Alexandre Mathis, « Impact de la dette publique sur quelques variables macro-économiques françaises », *Economie et prévision,* n° 90, 1989-4, page 94.

274
Equipe MIMOSA, CEPII. « Les interdépendances macro économiques en Europe ». *Economie et prospective internationale,* n° 40, 4e trimestre 1989, pages 27 et s.

275
OCDE, « Progrès de la réforme structurelle », supplément au n° 47, *Perspectives économiques de l'OCDE,* 1990.

276
Rapport sur « l'état de la recherche et du développement technologique ». Activités 1988 et 1989. Perspectives 1990. Document budgétaire 1990.

277
Calculs reproduits dans « Rapport sur les comptes de la Nation 1990 », « La France à l'épreuve des turbulences mondiales », page 220.

278
Howard Oxley et John P. Martin, « La maîtrise des dépenses et des déficits des administrations publiques : tendances des années 80 et perspectives pour les années 90 », *Revue économique de l'OCDE,* n° 17, automne 1991.

279
Commissariat Général du plan, *Protection Sociale,* La documentation Française, juin 1989.

280
Bruno Lefebvre et Michel Mouillart, « Politique du logement versus politique du logement social », *Revue de l'IRES,* n° 6, printemps-été 1991.

281
Cf. Howard Oxley, Maria Maher, John P. Martin et Giuseppe Nicoletti, « The public sector : issues for the 1990's », *Working papers,* OCDE, décembre 1990.

282
Robert Ford et Pierre Poret, « Infrastructures et Productivité du secteur privé », *Revue économique de l'OCDE,* n° 17, automne 1991.

283
Howard Oxley et John P. Martin, *op. cit.,* p. 173.

284
Parmi les travaux très nombreux sur cette question, voir C. de Boissieu, « Mutations des sytèmes financiers », *Revue française d'économie,* 1987, n° 1, pp. 74-109.

285
O. Blanchard et L.H. Summers, « Pourquoi les taux d'intérêt sont-ils aussi élevés ? », *Annales d'économie et de statistiques,* juillet-sept. 1986, pp. 53-100.

C. Bismut, « Pourquoi les taux d'intérêt restent-ils élevés ? », *Economie et Statistiques,* mai 1990, pp. 69-79.

286
T.R.G. Bingham, « Le secteur bancaire et la politique monétaire ». OCDE, 1985.

287
Une démonstration rigoureuse de ce mécanisme est fournie, dans le cadre d'un modèle théorique de croissance, par M. Aglietta, A. Brender, V. Coudert, *Globalisation financière : l'aventure obligée,* Economica, 1990.

288
D. Cohen, J. Melitz, « Le système monétaire européen et l'asymétrie franc-mark », *Revue Economique,* mai 1988, pp. 667-677.

289
F. Giavazzi, A. Giovannini, « Modèles du S.M.E. : l'Europe n'est-elle qu'une zone deutsche mark ? », *Revue Economique,* mai 1988, pp. 641-666.

290
J. Le Cacheux, F. Lecointe, « Les contradictions du système monétaire européen », *Lettre* de L'OFCE, n° 50, 16 décembre 1987.

291
S.A.B. Page, « La renaissance du protectionnisme dans le monde et ses conséquences pour l'Europe », *Journal of Common Markets Studies,* sept. 1981.

292
E.J. Ray, H.P. Marvel, « The Pattern of Protection in the Industrialized World », *The Review of Economics and Statistics,* août 1984, pp. 452-458 et dans B. Lassudrie-Duchêne, J.L. Reiffers, ed, *Le protectionnisme,* Economica, 1985, les contributions de L. Till et de J. Waelbreck, P. Messerlin.

293
Voir D.C. Mc Donald, « Debt capacity and Developing Country Borrowing : a Survey ot the Literature », *Staff Paper,* 1982, pp. 603-646.
R.Glick, H. Kharas, « The Costs and Benefits of Foreign Borrowing : a Survey of Multiperiod Models », *The Journal of Development Studies,* 1986, pp. 279-299.

294
P. Djondang, *Importations de capitaux et croissance économique,* Economica, 1985.

295
A.O. Krueger, « Origins of the Developing Countries Debt Crisis : 1970 to 1982 », *Journal of Development Economics,* 1987, pp. 165-187.

296
J.D. Sachs, « External Debt and Macroeconomic Performance in Latin America and East Asia », *Brookings Papers on Economic Activity,* 1985, pp. 523-564.

297
A. Berg, J. Sachs, « The Debt Crisis : Structural Explanations of Country Performance », *Journal of Development Economics,* 1988, pp. 271-306.

298

A. Maddison, « Deux crises : l'Amérique Latine et l'Asie, 1929-1938 et 1973-1983 », OCDE, 1985.

299
L'endettement des Etats-Unis est évalué dans les statistiques du FMI sans tenir compte des erreurs et ommissions.

300
P.H. Lindert, « Key Currencies and Gold 1900-1913 », 1969, *Princeton Studies in International Finance.*

301
Voir J. Mazier, « Marché unique, union monétaire et politique économique en Europe », *Revue du Marché Commun,* octobre 1991.

302
« 1992 : la nouvelle économie européenne », *Economie européenne* n° 35, mars 1988.

303
P. Buigues, F. Ilzkovitz, « Les enjeux sectoriels du marché intérieur », *Revue d'Economie Industrielle,* n° 45, 3e trim. 1988.

304
P. Buigues, F. Ilzkovitz, J.F. Lebrun, « L'impact sectoriel du marché intérieur sur l'industrie : les enjeux pour les Etats membres », *Economie Européenne,* numéro spécial 1990.

305
R. Boyer, « L'impact du marché unique sur le travail et l'emploi : une confrontation des approches macroéconomiques avec quelques recherches en économie du travail », *Travail et Société,* vol. 15, n° 2, 1990.

306
J. Grahl, P. Teague, « The cost of neoliberal Europe », *New Left Review,* mars 1989.

307
P. Rollet, M. Lelart, « Les incidence économiques de la libéralisation des mouvements de capitaux dans la CEE », *Revue du Marché Commun,* mai 1989.

308
J. Le Cacheux, C. Mathieu, H. Sterdyniak, « Maastricht : les enjeux de la monnaie unique », *Lettre de l'OFCE,* n° 96, janvier 1992.

309
R. Dornbusch, P. Jacquet, « La France et l'Union économique et monétaire européenne », *Observations et diagnostics économiques,* n° 39, janvier 1992.

310
« Marché unique, monnaie unique », *Economie Européenne,* n° 44, octobre 1990.

311
R. Solow, *Le rôle de la politique budgétaire dans l'union monétaire européenne,* Groupe international de politique économique de l'OFCE, Editions du Seuil, 1992 ; P. Krugman,

Geography and trade, MIT Press, 1991.

312
C. Wyplosz, « Les implications budgétaires de l'union monétaire », *Revue de l'OFCE*, n° 33, octobre 1990.

313
« Vers une fiscalité européenne ? », *Revue de l'OFCE*, n° 31, avril 1990.

314
D. Macdougall, « The role of public finance in European economic integration », Commission des C.E., 1977.

315
J. Mazier, C. Couharde, « Croissance et efficacité des politiques structurelles dans la CEE », *Revue du Marché Commun*, septembre 1991.

316
F. Milewski, « Les enjeux de l'ouverture à l'Est pour l'économie mondiale », *Revue de l'OFCE*, n° 34, novembre 1990.

317
J. Adda, R. Colin, « Est-Sud : les risques d'éviction », *Revue de l'OFCE*, n° 34, novembre 1990.

318
H. Harasty, J. Le Dem, « Réunification allemande et croissance européenne : un espoir déçu ? », *Revue de l'OFCE*, n° 39, janvier 1992 ;
R. Lasserre, « L'état actuel du débat économique sur l'unification allemande », *Rapport d'information du Sénat*, n° 390, juin 1991 ;
OFCE-CEPII, « Un scénario pour l'économie mondiale à l'horizon 2000 », *Lettre de l'OFCE*, n° 88, mai 1991 ;
OFCE-CEPII, « Economie mondiale, la croissance difficile », *Lettre de l'OFCE*, n° 101, mai 1992.

319
G. Duchêne, R. Tartarin, *La grande transition : économie de l'après-communisme*, Editions Cujas, 1991. J. Sapir, *Feu le système soviétique ?*, La Découverte, 1992.

320
H. Schlesinger, « Die D-Mark in Ost und West », *Auszuge aus presseartikeln*, Deutsche Bundesbank, 13 novembre 1990.