

Pascal Petit

Croissance et richesse des nations



La Découverte

9 bis, rue Abel-Hovelacque
75013 Paris

REMERCIEMENTS

À tous ceux qui m'ont encouragé, sans se lasser, à tenter cet exercice de repérage des grandeurs et vicissitudes de la croissance, avec une pensée particulière pour l'instigateur de la formule, Jean-Paul Piriou, précocement disparu le 29 février 2004.

ISBN 2-7071-4597-1

Le logo qui figure au dos de la couverture de ce livre mérite une explication. Son objet est d'alerter le lecteur sur la menace que représente pour l'avenir de l'écrit, tout particulièrement dans le domaine des sciences humaines et sociales, le développement massif du photocopillage.

Le code de la propriété intellectuelle du 1^{er} juillet 1992 interdit en effet expressément la photocopie à usage collectif sans autorisation des ayants droit. Or, cette pratique s'est généralisée dans les établissements d'enseignement supérieur, provoquant une baisse brutale des achats de livres, au point que la possibilité même pour les auteurs de créer des œuvres nouvelles et de les faire éditer correctement est aujourd'hui menacée.

Nous rappelons donc qu'en application des articles L. 122-10 à L. 122-12 du Code de la propriété intellectuelle, toute reproduction à usage collectif par photocopie, intégralement ou partiellement, du présent ouvrage est interdite sans autorisation du Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC, 20, rue des Grands-Augustins, 75006 Paris). Toute autre forme de reproduction, intégrale ou partielle, est également interdite sans autorisation de l'éditeur.

Si vous désirez être tenu régulièrement informé de nos parutions, il vous suffit d'envoyer vos nom et adresse aux Éditions La Découverte, 9 bis, rue Abel-Hovelacque, 75013 Paris. Vous recevrez gratuitement notre bulletin trimestriel **À la Découverte**. Vous pouvez également retrouver l'ensemble de notre catalogue et nous contacter sur notre site www.editionsladecouverte.fr.

© Éditions La Découverte, Paris, 2005.

Introduction

Analyser la croissance, avec ses raisons et déraison, suivre les mutations de la richesse et de sa répartition, c'est aussi assumer, dans la tradition de l'économie classique des XVIII^e et XIX^e siècles, les attaches morales et politiques de l'approche économique. La fin du XX^e siècle a connu à la fois une nette montée en puissance du discours économique et l'amorce de son déclin. Au-delà de la diffusion des thèses libérales développées dans les années 1980, l'importance prise par toute une rhétorique économique dans la formulation des débats politiques fut manifeste. Il est vrai que le champ était libre, à l'échelle de la planète, pour trois raisons au moins. Les accords internationaux avaient nettement réduit le pouvoir des États-nations, qu'ils s'agissent des accords régionaux ou de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), laissant une large place aux arbitrages économiques dans la gestion des rapports internationaux. L'écroulement du mur de Berlin avait entériné la fin des régimes communistes à l'Est, marquant l'ouverture d'un véritable marché des stratégies de libéralisation. Enfin, l'échec des projets développementistes au Sud (dont la décennie perdue en Amérique du Sud est un symptôme majeur) ouvrait la voie aux médications économiques radicales du Fonds monétaire international (FMI) et autres organisations internationales gestionnaires de l'ordre financier du monde, participant à ce que l'on a appelé le consensus de Washington.

À l'ère où certains parlaient de la fin de l'histoire, une logique économique, plutôt libérale, semblait prévaloir à tous les niveaux de la régulation du monde.

Mais le tournant fut rapide. La même décennie a vu se développer un mouvement altermondialiste important, tentant

d'insérer d'autres logiques dans les rapports internationaux. Les limites, en termes de violence et de corruption, des processus d'accumulation primitive dans les pays de l'Est ont souvent infléchi les ardeurs des politiques de libéralisation. Enfin, les troubles sociaux et les échecs, provoqués dans les pays du Sud par les prescriptions du consensus de Washington, l'ont discrédité. Vint le temps des désillusions (pour faire écho au livre de Stiglitz [2002]*, dont le parcours est emblématique de ce flux et reflux du discours économique). L'essor du terrorisme, à l'aube du XXI^e siècle, a mis fin à toute hypothèse sur la fin de l'histoire. Le discours économique est lui-même non seulement plus souvent soumis à critique, mais sommé de préciser ses articulations avec les domaines moraux et politiques. L'affirmation libérale de la toute-puissance du libre marché prend des allures de vulgate et la construction des marchés apparaît comme trop complexe pour être laissée aux seuls préceptes d'une économie « pure ».

Dans cette évolution, une place particulière est faite au débat classique entre efficacité dans la transformation du monde et justice dans la répartition de ses bienfaits. Débat classique, car c'est de cette analyse des conditions de la croissance et de ses liens avec la répartition dans des pays en voie d'industrialisation que naquit la science économique de Smith à Marx. Un débat que l'on retrouve dans les années 1930 et dans les circonstances dramatiques de l'après-guerre, aboutissant dans la plupart des pays capitalistes occidentaux à un certain engagement de l'État à favoriser le plein emploi (ce que l'on appellera les conventions de plein emploi). La fin du XX^e siècle se trouve confrontée à la même question. Mais les conditions sont radicalement nouvelles. Après la crise ouverte des années 1970-1980, où les rythmes de croissance baissent et le chômage augmente, remettant en question les modèles de développement précédents, l'histoire est faite de retournements sans qu'aucun modèle national ne s'impose. On peut envier les succès partiels ou temporaires de telle ou telle économie, d'abord le Japon puis l'Asie du Sud-Est, enfin l'Irlande et les États-Unis qui, dix ans plus tôt, concentraient les préoccupations. Jamais les conditions ne semblent rassemblées pour assurer ne serait-ce qu'une

* Les références entre crochets renvoient à la bibliographie en fin d'ouvrage.

certaine pérennité de ces expériences, sans parler d'exemplarité ni de transposabilité. L'absence de visions, de repères, de projets politiques mine depuis trente années les conditions d'un redémarrage « politiquement soutenable » d'un ensemble d'économies développées.

De plus, de tels projets restent principalement d'essence nationale. Les processus régionaux ne parviennent guère à dégager un réel projet collectif qui échapperait à un alignement libéral et tirerait parti de la diversité des pays membres (voir les avatars du modèle social européen). Les instances proprement mondiales peinent à sortir des impasses dans lesquelles les ont entraînées les politiques libérales menées au cours des années 1990 dans les pays en développement.

Quel est maintenant le statut de la croissance dans les divers pays, autrement dit comment s'ordonnent les actions pour concourir à un objectif commun ? Comment s'articulent ces projets nationaux disparates à l'échelle du monde dans un univers d'économies largement ouvertes aux échanges ? On a là des questions à la fois nouvelles, car indissociables du nouveau contexte historique dans lesquelles elles se présentent, et très classiques, car prolongeant celles d'Adam Smith sur l'origine des richesses dans des économies à l'aube de la révolution industrielle. Comme aucun déterminisme ne s'impose, la réponse serait plutôt dans une façon de formuler ces questions qui permettrait de mieux saisir les enjeux et de clarifier l'espace des choix moraux et politiques.

Nous nous intéresserons d'abord à la mesure de la croissance. Dans des économies qui ont institutionnalisé une certaine indexation des rémunérations et des transferts, les mesures de comptabilité nationale constituent de véritables technologies de gouvernement. Le débat sur la mesure du produit intérieur brut (PIB) semble avoir changé de nature au milieu des années 1990. L'enjeu ne porte plus seulement sur l'ampleur des variations des indicateurs. L'écart entre mesure du PIB et mesure de la richesse, voire du bien-être, redevient d'actualité. Cela témoigne d'une profonde érosion de la régulation sociale qui se fondait sur ces indicateurs. À cela plusieurs raisons. Indexations et transferts ont été profondément remis en cause depuis le tournant des années 1980 par un courant libéral qui a voulu voir dans les diverses manifestations de l'État-providence un frein majeur à toute reprise de la croissance. À cela s'ajoutent les effets de trois

transformations majeures. Tout d'abord, une montée continue des inégalités au sein de chacun de ces pays industrialisés, distendant les liens communautaires entre citoyens. Ensuite, une relative « dématérialisation » des activités économiques, largement liée à la montée des activités de services, plus difficiles à mesurer en termes réels. Enfin, une internationalisation plus poussée des activités économiques, qui, là aussi, complique la mesure de la croissance en termes réels, en ajoutant les incertitudes sur les prix des échanges extérieurs. Toutes ces causes sont interdépendantes.

Du creuset de ces transformations vont émerger éventuellement de nouvelles régulations économiques et sociales. Notre cadre d'analyse sera celui que développe la théorie de la régulation, dont les fondamentaux ont fait récemment l'objet d'un volume dans la collection « Repères » [Boyer, 2004].

Les trois premiers chapitres s'interrogent sur la nature de la croissance : quel est le statut économique et social de la mesure que l'on en fait (chapitre I) ? Sur quelles structures et règles s'appuient la dynamique des interactions que l'on cherche à repérer (chapitre II) ? Enfin, quels sont les horizons temporels dans lesquels s'inscrivent ces organisations de la croissance (chapitre III) ?

Les trois derniers chapitres appliquent ces clés à une relecture de la croissance des économies nationales de l'après-Seconde Guerre mondiale à nos jours. Sur les six décennies en cause, la question qui ressort est bien celle des rapports entre développement du capitalisme et essor des nations. Les Trente Glorieuses (1945-1975) sont-elles l'âge d'or du capitalisme ou celui des nations (chapitre IV) ? Et la « nouvelle économie » dont on cherche à dessiner les contours, à l'orée du XXI^e siècle, a-t-elle des frontières nationales (chapitre V) ? Enfin, comment des régulations proprement internationales peuvent-elles palier les contraintes que l'internationalisation fait peser sur les régulations nationales (chapitre VI) ?

Après la période de transition des années 1980, les années 1990 ont vu émerger de nouvelles régulations. Mais l'analyse de la période très contemporaine ne peut être que prospective. Parmi les alternatives, la prise en compte du régime de croissance financiarisée, que suggère le poids pris par la « valeur actionnariale » dans la gouvernance des grandes entreprises cotées, est incontournable. Mais ce régime financiarisé pose

d'emblée la question du caractère national des régulations à venir. La phase contemporaine d'internationalisation des économies donne à un grand nombre d'agents des capacités stratégiques à une échelle internationale. Cela modifie profondément les conditions dans lesquelles peuvent s'instaurer ces régulations nationales. Les processus d'intégration régionale peuvent constituer une solution, c'est-à-dire un espace de régulation approprié, harmonisant les bases des régulations nationales. Cela implique la mise en œuvre de tout un appareillage institutionnel nouveau, comme une mutation complète des luttes sociales correspondantes. Au-delà, le régime de gouvernance international peut favoriser ou au contraire bloquer ces ajustements régionaux. Les nations sont différemment placées dans la remise en question qui est en cours, mais toutes se trouvent mises au défi de réinventer des schémas de croissance (et les technologies de gouvernement associées) qui répondent mieux aux aspirations des populations et constituent de véritables projets de société.

I / La mesure de la croissance comme technologie de gouvernement

De la croissance à la richesse, il n'y a pas une simple relation entre un flux et un stock, même si ces deux grandeurs ont, dans les économies développées, des expressions monétaires. La croissance renvoie à une expansion des activités permettant à la société concernée de disposer de plus de biens et services. La richesse dépend de la façon dont les moyens d'accès à ces produits peuvent être accumulés et devenir source de pouvoir. La façon dont se réalise la croissance va contribuer à cette accumulation mais elle peut aussi provoquer ou suivre des destructions de cette même richesse (cas des accidents, de la pollution, de l'obsolescence technologique). Réciproquement, la volonté d'accroître pour chacun la richesse qu'il détient oriente l'expansion des activités. La régulation de cette interdépendance est au cœur du gouvernement de nos sociétés avec tout un ensemble de lois définissant les conditions de la propriété, de l'activité, mais aussi de la fiscalité et de la justice.

Les conventions et règles qui fixent les mesures de la croissance et de la richesse, non seulement donnent sens à ces entités, mais constituent aussi de véritables appareils de gouvernement. De fait, les indicateurs de prix et de volume de la comptabilité nationale ainsi produite vont servir à réguler des arbitrages sur la distribution, qu'il s'agisse de la définition des salaires, des taxes ou des transferts. Cette définition de la croissance est en quelque sorte inséparable des régulations qui s'y rattachent.

De plus, les comptabilités nationales ont leurs règles et leurs processus d'élaboration pour répondre aux évolutions de l'environnement et à l'extension des demandes de repères. Ces comptabilités sont ainsi les matrices de tout un ensemble de comptes

annexes. On pourra suivre la sophistication progressive de ces techniques comptables dans l'histoire de la comptabilité nationale contemporaine de Vanoli [2002] et dans le précis classique de Piriou [2004].

Mais cette adaptabilité a des limites, et les systèmes de convention et de valeurs, dans lesquels les comptabilités nationales prennent sens, sont mortels. Des transformations majeures peuvent rendre plus ou moins obsolète ou pour le moins incomplète la fonction de balisage de la régulation sociale qu'opéraient ces systèmes. C'est bien la question posée par les débats des années 1990 sur la mesure du PIB.

Ce qui ne va plus avec la mesure du PIB

Des origines de la mesure des activités productives

L'histoire de la pensée économique à l'âge classique d'Adam Smith à Karl Marx est tout entière occupée par les débats sur la nature, productive ou non, des différentes activités économiques. L'enjeu est clair : définir les acteurs producteurs d'une richesse dont toute la nation profite et fonder sur cette base une juste rémunération de leurs activités. Pour que ces définitions soient opératoires, pour qu'elles soient objectivables aux tiers et puissent fonder des rémunérations monétaires, il est impératif que les contributions en question soient mesurables. Mais cette mesurabilité est elle-même un construit social. Quand les physiocrates limitent les activités productives aux productions agricoles, c'est aussi parce qu'ils savent en analyser et mesurer la production et les rendements. Il en va de même lorsque Adam Smith étend cette sphère des activités productives à l'industrie, en excluant les services. Son analyse de la division du travail manufacturier et de son extension avec l'étendue des marchés fournit une base à l'étude des rendements et de la création de richesse. Tout le débat de Ricardo à Marx sur le temps de travail comme unité de base de la valeur s'inscrit dans cette même perspective d'élaboration des notions de croissance (dynamique des activités productives) et de richesse (problèmes de répartition et d'usages) comme base des débats politiques et sociaux, tant sur l'organisation du travail que sur la répartition des produits de ce travail.

Les interventions de Karl Marx devant le conseil général de l'Association internationale des travailleurs en 1864, publiées dans l'opuscule « Salaires, prix et profits », qui précisent la nature « conventionnelle » du salaire (ce qui, à un moment donné, correspond aux besoins reconnus pour reproduire la force de travail) et des prix (qui tiennent compte des temps « normaux » de production en l'état des techniques et des rentes) sont emblématiques de ce projet de créer un cadre rationnel sur lequel fonder la régulation sociale.

L'ère néoclassique, en regard, semble éluder les questions. La rationalité marginaliste qu'elle propose est tout autre : si les marchés fonctionnent librement, chacun recevra en retour l'équivalent de sa contribution marginale. Le libéralisme économique s'impose.

L'amélioration des conditions de vie et de travail obtenue par les luttes sociales de la fin du XIX^e siècle aura permis, en faisant oublier les préoccupations des hygiénistes sur les conditions de la reproduction des travailleurs, que cette tautologie tiende lieu de représentation rationalisatrice des rapports de production. Il faudra attendre la crise des années 1930 et les débats sur le caractère volontaire ou involontaire du chômage de masse qui sévit alors pour que les questions « classiques » de la représentation des relations entre conditions d'organisation du travail et conditions de répartition des produits soient posées. Cette dure épreuve de vérité va renforcer les raisons d'un interventionnisme public en économie. La Seconde Guerre mondiale en fera un impératif et la comptabilité nationale moderne de l'après-guerre en constituera le livre de bord. Mais, au-delà de cette légitimation historique, le développement de la comptabilité privée dans l'entre-deux-guerres explique aussi que l'intervention publique en économie au milieu du XX^e siècle requiert un cadre comptable aussi développé.

Pour Sombart [1919], la pratique de la comptabilité en partie double dans les entreprises est le véritable vecteur de l'essor du capitalisme moderne. Miller [2001] souligne que les trois premières décennies du XX^e siècle connaissent un remarquable développement des techniques comptables ; la définition de coûts standards de production permet aux entreprises d'améliorer nettement leurs prévisions et leur planification. Notons que ces développements comptables vont de pair avec la

diffusion des principes tayloriens d'organisation scientifique du travail dans les grandes entreprises.

La comptabilité nationale moderne et son contexte

La justification de l'intervention publique dans l'économie au sortir de la Seconde Guerre mondiale va se traduire par un certain nombre d'actes législatifs, d'engagements publics ou contractuels, de créations d'institutions manifestant les responsabilités publiques en matière d'emploi. On parlera à cet égard de conventions de plein emploi (à la suite de Salais, Reynaud et Baverez [1986]) pour désigner ces formes disparates (en termes d'objectifs et d'instruments de politique selon les pays) d'engagement public en faveur de la croissance et de l'emploi. À ces conventions « macroéconomiques » de plein emploi, qui n'excluent pas les conflits sur la nature et l'ampleur des mesures à prendre, vont rapidement s'ajouter des comptabilités nationales, qui serviront précisément à cadrer les multiples arbitrages quant à l'organisation de la production et à la répartition du produit qu'implique cette modernisation du capitalisme.

Les méthodes de comptabilité nationale sont mises en place dans une certaine urgence, ce qui contribue à la diffusion des méthodes déjà développées au début des années 1940 par l'équipe de Richard Stone à l'université de Cambridge. Cette mise en place des comptabilités nationales possède d'emblée une dimension internationale et un modèle cadre va être rapidement établi sous l'égide du Bureau statistique des Nations unies à partir d'un texte de Richard Stone [1947].

La perspective « productiviste », qui inspire ces cadres comptables, est à double titre encore celle d'une économie de guerre : impératif de la reconstruction en Europe (et le plan Marshall impose toute une batterie d'indicateurs allant dans ce sens) et impératif de la guerre froide pour les pays occidentaux engagés dans une confrontation de puissance avec les pays communistes. Cette division Est/Ouest du monde se traduira d'ailleurs par deux grandes méthodes de comptabilité nationale, chaque pays conservant quelques définitions spécifiques, la comptabilité nationale française conservant pendant quelque vingt ans de fortes particularités [Vanoli, 2002]. Mais, dans l'établissement de ces véritables comptes de la puissance [Fourquet, 1980], les pratiques nationales d'enquêtes sur les conditions de travail et

**La mesure du PIB :
trois approches selon la phase
du circuit macroéconomique
keynésien (production/
répartition/dépense)**

Une première approche du produit intérieur brut aux prix du marché part de la somme des valeurs ajoutées des différents secteurs et ajoute le solde des taxes moins subventions sur les produits.

Une deuxième approche part des rémunérations versées aux salariés et des profits bruts, que représentent les excédents bruts d'exploitation, ajoutant les taxes sur la production et les importations, nettes des subventions.

Une troisième approche considère la somme des dépenses finales (consommation et investissement), plus le solde des exportations, nettes des importations.

La mesure du PIB par tête d'habitant, exprimée dans une monnaie commune ou en termes de parité de pouvoir d'achat, est souvent considérée dans les comparaisons internationales comme un indicateur de richesse. Les définitions comptables ont été harmonisées dans le cadre des Nations unies pour faciliter de telles comparaisons. De ce fait, le PIB inclut, sur un même plan, activités marchandes et non marchandes dont les frontières diffèrent fortement d'un pays à l'autre.

L'évolution du PIB, à prix constants, est communément considérée comme une mesure de la croissance. La mesure des évolutions de prix est pleine d'incertitude pour près des deux tiers du PIB, tant pour des activités non marchandes que pour nombre d'activités marchandes, en particulier tertiaires.

les modes de vie qui avaient nourri la prise en charge de la question sociale et l'émergence des systèmes de protection sociale à la fin du XIX^e siècle ont pesé de peu de poids [Ward, 2004].

Un élément novateur et facteur de diversité pour les systèmes nationaux de comptabilité va tenir à la prise en considération des activités non marchandes.

Tout un travail des instituts de statistiques va porter sur la mesure de la contribution au PIB des activités publiques dans les domaines de l'éducation ou de la santé, pour ne prendre que les plus immédiatement comparables à des activités marchandes. Ces mesures resteront soumises à deux types de critiques. D'une part, elles se fondent plutôt sur la mesure des moyens mis en œuvre (*inputs*) que sur une appréciation des services rendus. La production des services publics d'éducation sera estimée à partir du nombre d'enseignants et non de la quantité et qualité des formations dispensées. D'autre part, la frontière entre les dépenses de fonctionnement et les dépenses d'investissement dans ces activités non marchandes reste très discutable. Les

États-Unis, par exemple, sont un des seuls pays à considérer les achats d'armes comme des investissements publics.

Ces élaborations continues des systèmes de comptabilité nationale sont réalisées par tout un ensemble d'administrations économiques qui contribuent aussi et surtout à la définition d'usages toujours plus divers et extensifs des différentes mesures de comptabilité nationale, et en particulier du PIB et de l'indice des prix.

Tous les systèmes de comptabilité nationale, aussi variés soient-ils d'un pays à l'autre, restent marqués par le rapport entre domaine public et domaine privé, qui prélude à leur développement. Cette détermination historique est assez claire pour les acteurs eux-mêmes, comme il est évident pour tous que les indicateurs produits ne sont pas des indicateurs universels de bien-être et/ou de richesse. Deux limites sont d'emblée parfaitement connues :

1) le PIB est un flux brut qui ne tient pas compte des destructions de capital (fixe productif pour ne pas parler d'autres formes de capital) ;

2) le PIB ne reflète pas nombre de transformations du monde, qu'il s'agisse de l'environnement, de l'état de santé ou des savoirs.

Les estimations proposées risquent donc d'être contestées. Les plus simples des contestations vont porter par exemple sur la mesure du progrès technique dans les biens d'équipement des ménages. Si un progrès technique incrémental est devenu d'usage courant, comme ce fut le cas avec la généralisation des congélateurs dans les réfrigérateurs, il s'agit d'une hausse de prix imposée, susceptible de figurer comme telle dans la mesure de l'inflation, pour reprendre un exemple célèbre qui conduisit la CGT pendant tout un temps à créer son propre indice des prix à la consommation.

D'autres critiques plus fondamentales, comme l'absence de prise en compte des effets sur l'environnement (pollution atmosphérique) ou des destructions de toutes sortes de capital (comme l'obsolescence de formations peu qualifiées ou la montée des inégalités), peuvent conduire à remettre en cause le système de repérage que constituent ces cadres de comptabilité.

Une période de transition prolifique en indicateurs

Les années 1990 vont connaître une profusion de propositions alternatives d'indicateurs de régulation économique et sociale. On peut y voir la conséquence de l'entrée en crise du système précédent. Il y a à cela de bonnes raisons comme nous le rappellerons en introduction. Les indicateurs ont *de facto* perdu de leur pertinence dans la régulation économique et sociale, qu'ils soient réfutés par les acteurs (le prix du PIB n'est plus considéré comme un bon indicateur pour la revalorisation des transferts comme cela fut avancé aux États-Unis dans les années 1990) ou que les contextes d'intervention aient radicalement changé (les gains de productivité ne servent plus de référence pour la formation de salaires, plus individualisés que par le passé).

Dans une telle phase de transition, les propositions d'indicateurs alternatifs sont nombreuses. Débats et conflits contribuent à sélectionner un nouvel ensemble d'indicateurs de régulation. Il est intéressant de s'attarder quelque peu sur la profusion des alternatives proposées à la fin de la décennie 1990. L'ouvrage de Gadrey et Jany-Catrice [2005] en fournit une très utile recension commentée.

Deux remises en cause apparaissent particulièrement révélatrices des points de tension soulevés par la batterie d'indicateurs en cours. La première prolonge avec force un schéma assez traditionnel de discussion de l'indice des prix aux États-Unis au milieu des années 1990 et fit l'objet d'un rapport au Sénat américain [Boskin, 1996]. La seconde est plus nouvelle et souligne les limites d'une simple extension des systèmes comptables « traditionnels » pour traiter de questions de développement, en particulier des pays les moins avancés qui se virent soumis aux préceptes du consensus de Washington. Cette remise en cause conduisit à mettre au point, sous l'égide du PNUD (Programme des Nations unies pour le développement), des indicateurs de développement humain qui connurent rapidement une large diffusion.

Le rapport Boskin

L'offensive libérale des années 1980 aux États-Unis se traduit par des politiques de réduction des dépenses publiques et de baisse d'impôts. Dans cette course à la baisse entre recettes et

dépenses, le déficit public resta important, comme pour maintenir sous pression les dépenses. Nombre de transferts sociaux demeuraient indexés sur l'indice des prix à la consommation : environ un tiers du budget fédéral, principalement lié aux retraites. Cette indexation affectait aussi les recettes fédérales en augmentant les seuils des tranches fiscales. Dans le débat pour réduire ce déficit persistant, la thèse selon laquelle la hausse des prix à la consommation était surestimée, et, partant, les dépenses d'assistance trop réévaluées, trouva de plus en plus de supporters. Cela conduisit le gouvernement américain à nommer une commission d'experts, dirigée par le professeur Boskin. Cette mise à plat donna l'occasion d'apprécier l'érosion relative des principaux indicateurs de régulation sociale et les nouveaux problèmes d'arbitrage auxquels nos sociétés se trouvaient alors confrontées. Le rapport publié en 1996 fait état d'une surévaluation de l'indice des prix de 1,1 % par an (avec un intervalle de confiance assez large allant de 0,8 % à 1,6 %). Une correction de cette ampleur aurait réduit les dépenses publiques de quelque 200 milliards de dollars, soit l'équivalent du déficit budgétaire à l'horizon 2002, date retenue à l'époque pour le réduire à zéro. Cette surévaluation avait principalement deux origines : une évolution des comportements des ménages, utilisant « stratégiquement » la différenciation des produits pour réduire leurs dépenses (des produits « génériques » au shopping dans les magasins discount), comptant pour 0,5 %, et une sous-estimation du changement technique dans la mesure des prix d'un certain nombre de produits, en particulier ceux liés aux innovations rapides dans les technologies de l'information et de la communication, comptant pour les 0,6 % restants.

Ce dernier point donna lieu à des innovations méthodologiques dans la construction de l'indice, utilisant en particulier des méthodes dites « hédoniques » pour valoriser les innovations techniques apportées aux produits.

Le rapport donna lieu à tout un débat entre ceux qui voyaient dans une telle correction de la mesure de l'indice des prix une occasion de réduire les transferts et ceux qui soulignaient une attaque délibérée contre le système de sécurité sociale, alors même que les bénéficiaires des transferts menacés étaient loin de pouvoir tirer avantage d'innovations qui ne les concernaient guère.

**Le suivi
des améliorations techniques
par la méthode
des prix hédoniques**

Nombre de produits évoluent constamment, incorporant de nouvelles fonctionnalités. Pour tenir compte de ces améliorations dans l'estimation des prix unitaires des produits en question, les statisticiens ont recours à la méthode des prix hédoniques. Des enquêtes permettent d'estimer combien les consommateurs étaient prêts à payer pour disposer des options nouvelles (qu'il s'agisse de freins à disque sur une voiture ou de mémoire supplémentaire sur un ordinateur), maintenant intégrées aux produits de base. L'évolution observée du prix des produits peut être corrigée d'un effet qualité, rendu équivalent à une baisse de prix. Ces corrections pour apprécier les variations de prix à qualité

constante ont en particulier été appliquées, à partir du milieu des années 1990, dans les comptabilités nationales américaine et française aux biens d'équipement informatique (dont les quantités étaient jusqu'alors mesurées au poids), alors que la miniaturisation continue des microprocesseurs doublait leurs capacités tous les dix-huit mois (voir *Économie et Statistique*, 2000, n° 339-340 sur les effets très divers selon les comptabilités nationales de cette prise en compte, et le site www.volle.com sur la baisse régulière du prix des ordinateurs de 17 % par an que cette méthode implique). Cette méthode a des limites évidentes : elle s'applique à des changements techniques incrémentaux et non radicaux, la valorisation des options sur laquelle elle se fonde est fragile car elle dépend beaucoup du caractère déjà plus ou moins banalisé de l'option, comme de la catégorie de consommateurs, que l'on observe.

En d'autres termes, ce rapport ouvrait un débat sur l'usage de tous ces indices dans une régulation sociale issue de l'après-guerre, qui a perdu de vue l'objectif de cohésion sociale initial, comme le fait remarquer Paul Krugman dans sa chronique du *New York Times* du 1^{er} mai 1997 (« New math, same story »). Cette perte de repères est fortement rattachée aux changements apportés par les nouvelles technologies, mais c'est loin d'être la seule cause et d'autres évolutions touchant à l'internationalisation ou à la montée de l'éducation sont aussi porteuses d'inégalités auxquelles la technologie de gouvernement en place ne sait pas remédier.

Cette incertitude était d'ailleurs perçue par les économistes statisticiens. Griliches [1994] estimait ainsi qu'au tournant des années 1990, dans de grands pays comme les États-Unis, le Royaume-Uni, l'Allemagne et la France, la part des secteurs dont le produit en termes réels était difficilement mesurable représentait près de 70 % du PIB.

Le débat mit aussi incidemment en évidence les inégales aptitudes des consommateurs/usagers à tirer parti des innovations dans les grands domaines des services réseaux de la santé et de l'éducation, mais aussi de la banque, des transports et des télécommunications. La question d'une fracture numérique au sens large, pour évoquer la segmentation qu'induiraient ces inégales aptitudes, se trouvait posée.

Cette question, que le rapport Boskin prenait bien soin d'éviter, restait assez révélatrice d'une évolution profonde. Derrière ces différences d'aptitude, on percevait des problèmes de savoir-faire et d'apprentissage, assez caractéristiques de sociétés jusqu'alors assez largement centrées sur l'avoir (possession de biens), accordant plus de place à l'être (aptitudes à user des logistiques modernes), au moins pour certaines couches sociales. On a pu parler aussi à cet égard de la montée de l'immatériel, qualification très imprécise qui traduit plutôt une réelle difficulté à rendre compte des mutations très contemporaines des modalités de la croissance.

C'est en ce sens que le rapport Boskin marque une étape : un débat classique sur les transferts sociaux débouche sur le constat d'un réel décalage de la technologie de gouvernement, inscrite dans l'utilisation courante des comptes nationaux, par rapport au monde nouveau auquel elle s'adresse.

L'indicateur de développement humain du PNUD

Le rapport Boskin ne proposait pas de nouveaux indicateurs, tel n'était pas l'objet de sa mission. La démarche du PNUD (Programme des Nations unies pour le développement), au tournant des années 1990, est tout autre. Alors que le consensus de Washington tendait à imposer des critères de discipline budgétaire sur la base d'appréciations largement fondées sur des indicateurs macro-économiques « classiques » très restrictifs, l'objectif, en proposant un nouvel indicateur, était bien de donner une vision plus large de la réalité du développement des pays concernés. Pour s'imposer dans le débat international concourant à la régulation des rapports internationaux, en particulier en matière d'aides aux pays les moins avancés, les concepteurs ont choisi de faire simple. L'indicateur de développement humain proposé ne fait que recomposer trois indices : celui de l'espérance de vie à la naissance, celui du niveau d'instruction

(pour un tiers le taux de scolarisation et pour deux tiers le taux d'alphabétisation), et celui du PIB, exprimé en parités de pouvoir d'achat. À cet indicateur rudimentaire, repris chaque année dans le rapport annuel sur le développement humain, vinrent s'ajouter après 1995 des indicateurs spécifiques sur la pauvreté et sur la participation des femmes à la vie économique et politique, que l'on pourra consulter sur le site <http://www.undp.org/hdr2003>.

Ces propositions partent des travaux d'Amartya Sen sur l'importance de constituer des capacités d'action autonome en matière de développement. Les aptitudes envisagées ici sont plus radicalement concentrées sur les sécurités élémentaires en matière de santé, d'éducation, d'approvisionnement alimentaire. Elles visent des pays où la part des salaires et revenus individuels peut ne représenter qu'une faible fraction du PIB. Le besoin d'intégrer ces dimensions « humaines » témoigne en premier lieu de l'importance prise par les organisations internationales dans la gestion des rapports avec les pays en développement. En cela, il constitue une réponse à la mise en œuvre du consensus de Washington. Ce faisant, ces indicateurs trouvent aussi un écho dans les pays développés où la montée des inégalités amplifie les fractures sociales. C'est en rendant manifestes ces ruptures que les nombreux indicateurs alternatifs, apparus au début des années 2000, retinrent l'attention.

La diffusion de ces indicateurs peut-être plus complémentaires qu'alternatifs montre le caractère interpellant de telles données synthétiques, mais témoigne aussi d'une extension contemporaine de l'usage des mesures dans le débat sur la régulation économique et sociale.

Il n'en est que plus étonnant que les indicateurs d'environnement aient une diffusion relativement restreinte. De tels indicateurs existent en nombre ; on pourra se reporter au chapitre v que Gadrey et Jany-Catrice [2005] leur consacrent, mais leur impact sur l'opinion publique apparaît encore assez limité au regard de l'importance des enjeux et de l'ancienneté des alertes, si l'on tient compte du retentissement de l'ouvrage du Club de Rome sur les limites de la croissance dans les années 1970 [Meadows et Meadows, 1972]. Cette situation est peut-être en train d'évoluer, mais le succès grandissant d'un indicateur synthétique comme celui de l'empreinte écologique, « surface nécessaire pour que chaque habitant de la Terre puisse, d'une

Les autres indicateurs de développement

L'intérêt de nouveaux indicateurs de développement peut tenir soit à ce qu'ils soulignent des ruptures importantes dans les évolutions temporelles de quelques variables d'état majeures, concernant par exemple la santé, l'éducation, la pauvreté ou l'état de l'environnement, soit à ce qu'ils prennent en compte, dans une perspective plus comparative, des dimensions nouvelles comme l'importance des relations personnelles ou la féminisation des activités économiques et politiques.

On en donnera deux exemples qui ont reçu un certain écho et participent aux débats sur la régulation économique et sociale.

Le premier a été proposé par des chercheurs canadiens du Center of Study of Living Standard CSLS (www.csls.ca), Lars Osberg et Andrew Sharpe [2002], et présente l'avantage d'introduire de nouvelles variables. Il combine quatre indicateurs :

- 1) la consommation élargie par tête, c'est-à-dire incluant, avec les biens et services marchands et non marchands, les productions domestiques, le temps de loisir, tout en tenant compte de l'espérance de vie ;
- 2) l'accumulation de ressources productives, incluant le capital humain et l'environnement ;
- 3) la distribution des revenus (indices d'inégalité et de pauvreté) ;
- 4) une mesure de la sécurité économique face aux risques de chômage et de pauvreté, pour quelques catégories cibles comme les célibataires et les personnes âgées.

Cet indicateur composite est donc particulièrement complet et se présente comme un indicateur de bien-être économique (IBEE). Il est aussi

intéressant qu'il ait pu légitimer, par l'attention qui lui a été portée [OCDE, 2001a] sur le bien-être des nations, une combinaison de variables individuelles avec des éléments plus collectifs comme l'indicateur de distribution des revenus ou celui de stocks de capital. L'application à des pays comme le Canada, le Royaume-Uni ou la Norvège fait apparaître des divergences assez frappantes entre les évolutions régulièrement croissantes des PIB et la stagnation relative des IBEE dans les décennies 1980 et 1990.

Le second exemple d'indicateurs, élaboré par deux chercheurs américains, Marc et Marque-Luisa Miringoff [1999] de l'université Fordham aux États-Unis, est plus partiel puisqu'il porte sur la mesure d'un état de santé sociale (ISS), calculé à partir de seize indicateurs spécifiques (allant de la mortalité infantile aux accidents de la route en passant par le taux d'abandon d'études universitaires et l'usage de drogues). Mais, au-delà de son côté disparate, cet indicateur fait lui aussi apparaître une nette divergence avec l'évolution du PIB aux États-Unis dès la fin des années 1960, même si ce résultat synthétique combine des évolutions contrastées selon les variables considérées.

Sur la mesure de l'immatériel dans la comptabilité nationale

La prise en compte de l'immatériel est à la fois nécessaire et source de contradictions. Nécessaire, car c'est une source objective de création de valeur dans des économies qui apprennent à étendre le champ de la propriété intellectuelle. Source de contradictions, car les activités et les transactions qui constituent ce capital immatériel ne sont pas de même nature que celles traitées le plus couramment dans la comptabilité nationale. Des conditions premières, constitutives d'une transaction, comme la séparabilité (cession de la propriété), doivent être redéfinies dans des cas toujours spécifiques où la reproduction peut être sans coût, plus ou moins partielle, ou être soumises à des conditions éthiques (voir les problèmes que pose la définition des frontières entre ce qui est brevetable et ce qui ne l'est pas, des progrès de la médecine aux logiciels [Coriat et Orsi, 2003]). Dès lors, une façon pragmatique de mesurer l'immatériel va consister à évaluer le capital immatériel constitué à partir de la série d'investissements qui l'a formé.

Ainsi, depuis 1998, les comptabilités nationales considèrent les dépenses de logiciels comme des investissements. Au titre des difficultés engendrées pour les mesurer, on notera tout d'abord qu'il n'y a pas accord entre pays sur la brevetabilité de ces mêmes logiciels. Les États-Unis la pratiquent, le Parlement européen s'y oppose et veut en circonscrire l'application. Ensuite, de nombreuses autres dépenses (essentiellement en temps consacré en interne par l'entreprise), liées aux apprentissages, pourraient tout aussi bien être considérées comme des investissements immatériels [Brynjolfsson et Hitt, 2000]. Sélectionner quelles dépenses

d'apprentissage demande de nouvelles conventions de mesure se fondant sur les effets externes positifs de cette reconnaissance et appréciant aussi les rythmes d'obsolescence de ces investissements. Tous les arbitrages que supposent ces mesures d'investissement immatériel à partir des dépenses (optique gestionnaire) rendent difficile l'obtention de conventions internationales.

Autre méthode pour saisir l'immatériel à prendre en compte dans les mesures de la production, celle dite « du créancier » [Demotes-Mainard, 2003] qui s'assure que les actifs considérés sont séparables et peuvent être cédés (loués, vendus et échangés) et bénéficier ainsi d'une protection juridique. Cela va inclure aussi les actifs immatériels intégrés à un matériel spécifique (comme les logiciels d'exploitation), voire les actifs immatériels « englobants », comme une marque.

Enfin, dernière optique, celle de l'investisseur financier, appréciant sur les marchés financiers la plus-value qu'apportent à une firme des qualités intrinsèques de son organisation et de sa main-d'œuvre qui vont lui permettre de réagir au mieux à toute évolution imprévisible de son environnement (prime dite « de *goodwill* »).

Les problèmes liés à la mesure de l'immatériel montrent clairement tout ce qu'il y a de conventionnel, de juridique et d'éthique (respect des droits fondamentaux des personnes à la liberté, l'intégrité physique, l'information) dans cette mise en valeur nouvelle des domaines de connaissance où nos économies « fondées sur le savoir » avancent à tâtons.

part, puiser des ressources nécessaires pour satisfaire ses besoins et, d'autre part, éjecter ou retraiter ses déchets » [Viveret, 2003, p. 10], montre bien que l'on est plutôt dans l'espace de la gouvernance à l'échelle mondiale, avec les comportements prédateurs des pays développés, et en particulier des États-Unis.

II / Activités et institutions : les codes de la croissance

La mesure de la croissance et, partant, sa définition impliquent de distinguer de façon conventionnelle, au terme de débats conflictuels sur la répartition, des activités humaines comme productives.

Par « activité », nous entendons toute forme d'occupation du temps, socialisée et intentionnelle. Socialisée implique qu'elle s'inscrive dans une structure sociale avec son contexte institutionnel et ses relations avec les autres activités. Intentionnelle implique qu'elle puisse être justifiée par les acteurs dans les termes d'une rationalité reconnue par la structure sociale de référence.

Une évolution profonde de ces activités peut conduire à des révisions radicales des définitions et usages de la mesure de la croissance.

Nous proposons dans ce chapitre de préciser comment cette définition des activités productives s'inscrit dans la structure générale des activités humaines. On percevra mieux comment la codification de la croissance peut ainsi évoluer au cœur des transformations des activités humaines qu'elle contribue elle-même à impulser. On distinguera pour cela trois sphères d'activité, celle des activités productives proprement dites, celle des activités politiques et celle des activités domestiques.

La comptabilité nationale issue de l'après-Seconde Guerre mondiale a soigneusement délimité une sphère des activités productives, incluant les activités économiques marchandes et une partie des activités non marchandes. Des activités domestiques, elle ne retient que les productions matérielles pour compte propre, à l'exclusion en principe des services que les

ménages se rendent à eux-mêmes. Cela va de pair avec la définition du capital fixe productif et l'appréciation des taux d'usure et de dépréciation. L'existence d'un capital possédant une valeur marchande certaine comme le capital immobilier a contraint les conventions comptables à inclure dans la sphère des activités productives les services de logement que les ménages se rendent à eux-mêmes. Les activités politiques n'apparaissent guère dans ces cadres comptables, si ce n'est dans la prise en compte des activités des organisations non marchandes impliquant des dépenses monétaires.

Si la croissance telle qu'elle est définie dans les comptes nationaux correspond pour partie à une expansion ou à un déplacement de la sphère des activités productives, il est utile de préciser la structure d'ensemble de ces activités et les cadres institutionnels qui les régissent.

Trois sphères d'activité

Pour saisir les interactions et suivre les déplacements de frontières entre activités, nous distinguons trois sphères d'activité, respectivement économique, politique et domestique.

Ces trois domaines constituent des centres d'accumulation différents. L'économique est le lieu des activités productives et de l'accumulation des richesses au sens de la comptabilité nationale évoquée ci-dessus. Le politique est le lieu de concentration du pouvoir et rassemble les activités de gestion des règles de comportement dans les rapports sociaux. Enfin, le domestique renvoie aux activités qui président à la réalisation de soi, dans la dimension familiale de reproduction démographique comme dans la dimension affective de la sexualité.

Ces « sphères » — termes manifestant la territorialisation de ces activités — correspondent aux trois ordres de socialisation que distingue Billaudot [1996], à ceci près que notre définition de l'économique est moins d'ordre ontologique (ce dont les hommes ont besoin pour vivre et qu'ils tirent de la nature) qu'historiquement contingente : ce que la communauté identifie, en l'occurrence par le biais de sa comptabilité nationale, comme productif. À chaque sphère est associé un rapport social déterminant, celui de la monnaie pour l'économique, celui de la citoyenneté pour le politique et celui de la parenté pour l'ordre

Ordres et niveaux d'activité

La plupart des définitions de la notion d'activité retient l'intentionnalité mais ces définitions se différencient dans l'importance qu'elles donnent à la distinction entre ce qui a trait aux rapports des hommes entre eux et ce qui a trait aux rapports des hommes avec la nature, soit le politique et l'économique comme catégories universelles. Pour Théret [1992], à ces deux niveaux s'ajoute un autre rapport social qui permet leur articulation. Il inclut dans cette fonction de médiation la monnaie, le droit et l'idéologie, avec tout le symbolique.

Billaudot [1996] distingue trois registres de socialisation : l'économique, le politique et le domestique. Les sphères d'activité retenues dans ce chapitre reprennent ces trois ordres, l'économique correspondant à ce qui est considéré à une époque donnée

comme des activités productives. L'articulation entre les sphères économique, politique et domestique recoupe les dimensions sectorielles et territoriales des activités. Nombre de services aux personnes sont ainsi proches d'activités domestiques auxquelles ils peuvent se substituer. Il en va de même de certains services publics proches de la sphère politique. Au niveau du secteur comme du territoire, on retrouve souvent des articulations spécifiques des trois ordres, qu'il s'agisse du monde agricole, de celui de la mine ou de l'univers de la fabrique saint-simonienne du XIX^e siècle. L'évolution des technologies et des rapports sociaux bousculent et recombinaient ces mondes, tout en laissant aux trois ordres leurs spécificités. La figure 1 p. 29 illustre ces encastrlements et évoque le rôle des activités de services dans les zones frontalières.

domestique. Pour autant, ces rapports ne sont pas exclusifs, ni ces sphères indépendantes. Nombre d'activités vont au contraire être en charge de la gestion des interfaces, en particulier dans le secteur assez hétérogène des services.

Si les logiques internes à chaque domaine sont différentes, leurs évolutions sont très interdépendantes.

La dynamique du capitalisme a continuellement étendu et modifié les frontières de la sphère des activités économiques, en transformant les autres domaines d'activité. Le livre de Karl Polanyi *La Grande Transformation* [1985] souligne jusqu'à quel point cette marchandisation a pu transformer les rapports sociaux à l'aube de l'ère industrielle. L'économie a progressivement pris en charge, pour tout ou partie, nombre d'activités exercées dans la sphère domestique, tout en développant de nouveaux produits et de nouvelles fonctions. Ce développement de la sphère économique est consubstantiel au développement du salariat et la construction du rapport salarial se nourrit de la transformation des conditions de la vie domestique. L'expansion

de la sphère économique reste marquée par les particularités de la vie politique et domestique des sociétés en question. C'est à cette interrelation que fait référence la notion d'encastrement social des marchés que développent les travaux en socioéconomie.

La sphère domestique renvoie de son côté à l'évolution des rapports familiaux et personnels. Elle est marquée, dans les sociétés industrielles développées, par une tendance à l'individualisation des rapports. Le noyau familial se réduit. Le développement des systèmes de protection sociale contribue fortement à cette mutation, en prenant en charge de façon collective nombre de soins que devait assumer antérieurement le noyau familial ; qu'il s'agisse de certains soins ou services d'éducation, mais aussi de garanties de revenu et de soutien des inactifs. Le développement des services marchands contribue aussi à cette évolution du rôle de la famille.

Les modalités de ces délestages ou déplacements des activités domestiques restent encore très différentes selon les pays, sans que les niveaux de développement jouent un rôle par trop déterminant. Les analyses comparatives d'Esping-Andersen [1999], par exemple, insistent sur l'importance du rôle de la famille dans les systèmes de protection sociale des pays euro-méditerranéens au regard de la prise en charge très collective développée dans les pays scandinaves. Le vieillissement des populations accentue ces différences, déjà fortement conditionnées par la variété des prestations concernant les jeunes enfants. Au-delà, la tendance générale dans cette sphère domestique reste celle de la montée de l'individualisme depuis le XVIII^e siècle. Ce développement se traduit aussi par une modification de la nature même de la cellule familiale, avec la croissance du nombre de familles monoparentales, le relatif déclin du mariage et la fréquence accrue des divorces. Aux effets de structure, comme la montée de l'urbanisation et le développement de services aux ménages, qui contribuent à ces évolutions, il faut ajouter la croissance continue de l'espérance de vie qui a, en 2004, dépassé le seuil des 80 ans en France, alors qu'elle n'était encore que de 60 ans dans les années 1950.

La réduction de la natalité conduit aussi à distinguer des pays à population âgée de ceux, en général en voie de développement, qui maintiennent un rythme de croissance nette de leur population. Cette situation démographique dépend aussi des

flux migratoires. Les populations immigrées, qui ont souvent conservé des taux de natalité plus élevés, ont donc un double effet sur le peuplement, ce qui permet à la France d'avoir un taux de renouvellement démographique bien plus important que l'Allemagne ou l'Italie.

La sphère politique a elle aussi subi sur le long terme des transformations spécifiques à chaque pays depuis la reconnaissance de la forme moderne de l'État-nation que l'on associe historiquement au traité de Westphalie de 1648 [Dehove, 1997].

Les extensions de la sphère économique depuis la Seconde Guerre mondiale comme les mutations de la sphère domestique ont accompagné les transformations de la sphère politique. Des modes de démocratie représentative ont partout remplacé les formes de gouvernement plus dictatoriales ou autoritaires qui subsistaient dans les pays de l'OCDE. C'est dans cette tendance longue que s'inscrivent les exigences de démocraties plus participatives ou de mise en responsabilité effective des détenteurs de mandats de toutes instances, à travers des formes d'action politique nouvelles où organisations non gouvernementales (ONG) et associations de toute nature occupent une place croissante en regard du rôle déclinant des partis.

Il n'en reste pas moins qu'il existe des formes variées de démocratie plus ou moins représentatives et participatives selon la place accordée aux actions politiques locales. C'est à ce niveau des activités politiques que se construisent les processus de légitimation, comme les conceptions d'intérêt collectif et de justice. Les conceptions de la justice ont évolué, accompagnant le processus d'individualisation en institutionnalisant les pratiques de dédommagement et les mises en responsabilité individuelles.

Les indicateurs produits par la comptabilité nationale structurent les débats en permettant de repérer les évolutions et de chiffrer les arbitrages. Ces débats peuvent s'organiser autour de grandes conventions, comme celles observées dans l'après-Seconde Guerre mondiale, mandatant les pouvoirs publics pour œuvrer en faveur du plein emploi. Cela n'implique pas la disparition des luttes sociales sur les modalités et la priorité à donner à ces objectifs. De telles conventions peuvent être de natures très différentes selon les pays. L'expérience des années 1980 montre aussi qu'elles peuvent devenir purement formelles, sans réelle

priorité dans l'action publique. Enfin, les années 1990 reposent complètement la question de la structuration du débat politique. De telles macroconventions, régulant les conflictualités autour de l'organisation du travail et de la répartition, ne sont peut-être pas reproductibles. Nous verrons que les débats politiques contemporains invitent à envisager, sous d'autres formes, les conventions politiques.

L'évolution de la sphère politique va elle aussi dépendre de la façon dont sphères économique et domestique évoluent. De nouvelles formes d'actions politiques apparaissent, moins ancrées dans des références aux grandes idéologies passées ou aux traditionnelles classes sociales, mais plus composites et personnalisées, en fonction des aléas de parcours individuels qu'autorisent l'élévation des niveaux de vie, la montée de l'éducation et le développement de l'urbanisation et des loisirs. L'expansion des mouvements associatifs et des organisations non gouvernementales témoigne de cette mutation de la vie politique.

Cette transformation n'implique pas plus de participation, ni plus d'égalité dans l'organisation de la vie de la cité. La période contemporaine est d'ailleurs marquée par une montée des inégalités.

Les supports des interdépendances entre les trois sphères sont de trois types. En premier lieu, certaines activités ont, comme l'agriculture, des ancrages territoriaux qui fixent les rapports entre sphères domestique et économique. En second lieu, d'autres activités ont précisément pour fonction d'organiser ces interfaces entre sphères d'activité ; c'est le cas de nombreuses activités de services. Enfin, tout un ensemble d'institutions coordonne ces articulations.

Les dimensions sectorielles et territoriales de l'articulation des trois sphères

L'agriculture est l'exemple le plus frappant de la dimension sectorielle que peut prendre l'articulation entre les trois ordres. D'autres mondes sectoriels sont tout aussi parlants, de l'industrie textile à celle du charbon. Tous ces exemples sont aussi indissociables d'un certain ancrage territorial. Pour ne prendre que des références très globales, l'industrialisation puis le passage à des économies tertiaires, avec les différentes étapes des

transformations du monde agricole, correspondent à des mutations majeures des rapports entre les trois domaines. Il en va de même de l'évolution des rapports entre niveaux national et local au fil des temps de l'aménagement du territoire national (sur cette problématique qui lie régulation, secteurs et territoires, voir Dutertre *et al.* [2000]).

Les services à l'articulation des sphères d'activité

Dans des économies où les services représentent plus des deux tiers de l'emploi, ces activités constituent des interfaces particulièrement différenciées entre les sphères.

Les services personnels et sociaux conditionnent largement les modalités selon lesquelles s'organise la participation des familles aux activités économiques, comme travailleurs ou comme consommateurs. S'y mêlent des prestations se substituant à des tâches domestiques traditionnelles ou des activités nouvelles contribuant à l'attractivité de la sphère économique.

Les services des administrations publiques ou privées sont aussi à la base des évolutions de la vie politique. Selon les cas, ils favorisent la vie politique à l'échelon local ou non, élargissent ou non les champs d'intervention de l'emploi aux questions d'environnement. Les services aux entreprises permettent aussi le développement des pratiques d'évaluation et de communication, contribuant aux transformations des pratiques politiques.

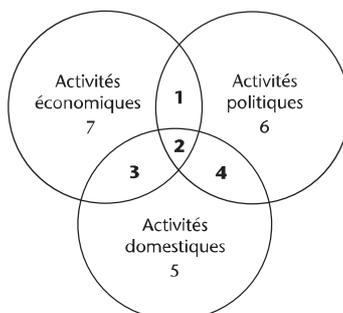
Enfin, les grands services d'intermédiation, ensemble d'activités touchant à la distribution, aux transports, aux communications, comme aux activités bancaires, constituent de vastes logistiques, organisant au concret le mode de fonctionnement des marchés. À cause de leur rôle d'intermédiation, ces services sont des objets de revendications citoyennes et possèdent une dimension politique. La notion de service universel en rend compte, en précisant, dès le début du xx^e siècle, un droit d'accès aux grands réseaux d'électricité, de communication (téléphone), de transport et même au réseau bancaire.

Le développement d'une économie de services va donc de pair avec une élaboration de ces interfaces entre les trois sphères d'activité et donne ainsi à chaque période ses caractéristiques à la croissance.

La répartition de l'emploi dans ces différents services souligne à la fois le développement de ces interfaces sur toute la seconde moitié du xx^e siècle et les particularités de cette tertiarisation à chaque sous-période.

Figure 1. **Sphères d'activité**

Sphère politique {6,1,2,4}
 Sphère domestique {5,2,3,4}
 Sphère économique {7,1,2,3}



Les institutions et leurs caractéristiques

Dans la boîte à outils des notions permettant d'analyser la croissance, les institutions complètent, par une approche transversale des activités humaines, la division verticale que constituaient les trois ordres d'activité. Dans leur acception la plus large, les institutions représentent différentes formes de règles que se donnent les sociétés pour coordonner leurs comportements. Selon les cas, ces règles sont plus ou moins des contraintes à respecter, des ressources à utiliser et des enjeux de pouvoir. Cela étant, l'ensemble des institutions reste très vaste, allant de la constitution qui fonde les États jusqu'à des règles simples de routine dans les pratiques humaines en passant par le domaine juridique proprement dit.

Première caractéristique, les institutions ont une histoire et sont porteuses de l'histoire des sociétés. Le respect de leurs préceptes peut tenir à l'adhésion des individus aux principes qui les fondent, comme dans le cas des religions ou du mariage. Le respect de l'institution est alors de l'ordre du délibératif. Il peut aussi s'agir d'une contrainte imposée pour une coordination des pratiques, comme dans le code de la route. Lorsque le respect de l'institution est d'ordre impératif comme en matière de droit et de police, encore faut-il que des moyens soient mis en œuvre pour que ce respect soit effectif.

Des institutions peuvent ainsi devenir obsolètes si, dans un premier cas, plus personne n'adhère à leurs principes ou si, dans un second cas, la société ne se donne plus les moyens de les faire respecter. La capacité d'adaptation des institutions qui leur permet soit de relancer l'adhésion à leurs principes, soit de contrôler l'application de leurs préceptes est un élément important d'appréciation de la plasticité des contextes institutionnels.

Les fonctionnements des institutions d'un même pays sont à l'évidence interdépendants. L'existence d'une langue commune, d'une histoire commune et d'un système juridique particulier suffit à créer des interdépendances systémiques. Par exemple, dans les pays de droit coutumier, les institutions tendent à opérer sur des bases semblables, nettement distinctes des modes de fonctionnement observables dans des pays de droit écrit.

Cette idée d'interdépendance des institutions peut être déclinée en termes de complémentarités institutionnelles.

L'existence de telles complémentarités institutionnelles aide à saisir les qualités du tissu institutionnel des économies : quelle est leur plasticité, dans quelle mesure des dispositifs institutionnels sont transposables d'un pays à l'autre ? Toutes questions qui sont au cœur des politiques nationales souhaitant importer des schémas institutionnels d'autres pays.

Or ce type de questions est récurrent car les institutions sont en constante transformation pour s'adapter aux évolutions de l'environnement et en particulier à celles des différentes sphères d'activité.

Ces changements institutionnels sont impulsés dans leurs grandes lignes par des priorités qui ressortent des débats politiques et dont nous résumerons le caractère collectif en parlant de macroconventions par référence à celles observées dans l'après-guerre autour du plein emploi.

Les complémentarités institutionnelles

La notion de complémentarité entend souligner que la coexistence de deux institutions améliore leur impact réciproque. La lecture la plus immédiate de cette proposition retient que la croissance économique est alors plus soutenue, toutes choses égales par ailleurs [Aoki, 2002 ; Amable, 1999]. Un exemple classique serait celui donné dans l'Allemagne des années 1960 par la coexistence entre un système de banque maison et une cogestion impliquant les représentants des travailleurs. La complémentarité tient en l'occurrence à la cohérence induite par la mise en rapport, à l'échelon local, de deux parties prenantes dans la gestion des firmes.

Une autre forme de complémentarité, d'ordre plus syntaxique, peut tenir à certaines synergies entre

institutions ayant des modalités de mise en œuvre voisines. Ainsi le caractère fortement juridique de la régulation de la concurrence peut-il aller de pair avec une régulation de même nature du rapport salarial. L'impact de cette concomitance va dépendre des arbitrages faits par cette intermédiation juridique entre droits de la concurrence et droit des travailleurs.

Cette déclinaison de la relation de complémentarité institutionnelle peut se prolonger : les effets de la coexistence peuvent être négatifs, les impacts de ces coexistences peuvent dépendre d'effets de seuil. Les relations entre institutions peuvent ne pas être symétriques et la coexistence de deux institutions peut être bénéfique à l'une mais pas à l'autre dans le cas de la complémentarité du second type. Enfin, ces relations de complémentarité n'ont pas de raison d'être transitives, la complémentarité (A,B) et celle entre (B,C) n'impliquant rien sur la relation entre A et C.

Pour étayer cette hypothèse sur les priorités politiques, nous partirons d'une lecture à grands traits des développements institutionnels des pays industrialisés.

Cinq formes structurelles dans une perspective historique

La théorie de la régulation, analysant en ses débuts les développements du fordisme, a appréhendé la base institutionnelle des économies concernées en distinguant cinq grands ensembles d'institutions ou formes structurelles [Boyer, 2004], soit les formes « État », « monnaie », « relations internationales », « rapports marchands » et « rapport salarial ». Cette classification n'implique pas que les domaines retenus se trouvent à des niveaux semblables, en termes de pouvoir ou d'implications dans la dynamique de croissance. Cette typologie a aussi pour nous l'avantage d'être directement concevable dans les termes

Des conventions à diverses échelles

Dans un premier sens plutôt microéconomique, la convention résulte d'une coordination d'agents dans une situation d'action dont l'objet est bien spécifié, sans faire jouer aucun principe hiérarchique ou légal [Orléan, 1994].

À cette acception que retient principalement la théorie des conventions, on peut en ajouter d'autres qui se distinguent par l'échelle des actions considérées et des moyens de coordination mis en jeu.

On peut, dans cette perspective, parler de macroconvention lorsque l'objet d'accord est aussi vaste et implique autant de moyens institutionnels et légaux que de reconnaître une priorité à la réalisation du plein emploi ou à la lutte contre l'inflation.

On pourrait de même parler de mésoconvention à propos de la régulation d'un secteur ou d'un territoire, selon des principes partagés en dehors de cadres hiérarchiques ou légaux.

des débats politiques courants et, partant, elle peut se lire d'emblée dans la perspective historique de l'apparition et du développement de ces diverses formes structurelles [Petit, 1998].

La première forme structurelle renvoie à tout ce que l'on considère comme l'appareil d'État, soit les administrations centrales, la police, la justice et l'armée. Les institutions dans cet ensemble sont au cœur du pouvoir politique. La deuxième forme est celle de la monnaie, qui joue un rôle spécifique dans la cohésion d'un projet national en manifestant une certaine confiance dans un avenir commun. La troisième rassemble toutes les institutions organisant les relations internationales d'une nation. La quatrième forme structurelle correspond aux institutions organisant les rapports de concurrence marchande, avec toutes les intermédiations qui s'y rattachent, en particulier touchant à l'organisation des grands services réseaux de la distribution, de la banque, de la finance ou des transports et des communications. Enfin, la cinquième forme concerne les institutions qui encadrent l'ensemble du rapport salarial, à la fois son organisation et sa reproduction.

Ces cinq formes sont apparues plus ou moins successivement dans l'histoire.

Les formes structurelles régaliennes

À grands traits, l'appareil d'État, des administrations centrales, de la justice et de l'armée concentre le pouvoir politique et les instruments de la violence légitime. C'est aussi le centre de l'organisation des prélèvements fiscaux. Son lien avec la sphère politique est immédiat. Il organise la vie politique et, dans les configurations modernes de démocratie politique que nous considérons, cet appareil d'État reste sous contrôle des instances politiques. Ce lien avec la sphère politique lui donne une place prépondérante vis-à-vis des autres formes dont il gère finalement le développement.

En regard, la forme particulière que constitue la monnaie est d'une tout autre nature. Comme élément fondamental du lien social, la confiance dans la monnaie manifestant la confiance dans un avenir commun, la monnaie eût pu exister indépendamment de la forme État. On a vu historiquement des monnaies privées coexister et permettre la réalisation de transactions marchandes, dans le commerce de la Grèce antique comme dans les foires du Moyen Âge. La particularité des sociétés modernes que nous considérons est donc, entre autres, de donner à ce lien social une garantie fournie par l'État. Il est d'autant plus important de rappeler le caractère historique de cette relation que, dans la période contemporaine, certaines modalités de l'internationalisation remettent en cause cette relation en donnant un rôle majeur à une monnaie commune (cas des processus d'intégration régionale), voire à la monnaie d'un pays partenaire important (cas de dollarisation). Cette confiance dans la monnaie n'implique pas l'absence d'érosion monétaire. La convention monétaire peut aller de pair avec une convention de relative inflation, comme ce fut le cas dans certains pays comme la France et l'Italie, durant les Trente Glorieuses. Les crises d'hyperinflation sont aussi particulièrement destructrices de ce lien social. Les expériences qu'ont pu vivre l'Allemagne dans les années 1920 ou les pays d'Amérique latine dans les années 1980 ont profondément marqué la conscience collective de ces pays. Cela a eu des conséquences fortes sur la politique économique allemande dans la période de l'après-guerre jusqu'aux années 1990 où l'union monétaire ne fut possible qu'avec un luxe de précaution (dont témoignent le traité de Maastricht et le pacte de stabilité et de croissance). En Amérique

latine, ces expériences ont laissé le champ libre aux politiques restrictives du consensus de Washington.

L'espace institutionnel des relations internationales rassemble les traités et pratiques qui gouvernent les rapports internationaux. Ces rapports ont été, depuis le traité de Westphalie, des rapports entre États-nations pleinement indépendants. Certes, les rapports marchands, depuis l'Antiquité, ont constitué des liens puissants entre pays puis entre États-nations. Mais les relations commerciales qui se sont développées avec l'industrialisation des économies sont restées largement encadrées par les prescriptions des administrations centrales, l'État alternant phases de libéralisation et de protectionnisme et gardant la haute main sur le contrôle de ces relations internationales tant commerciales que diplomatiques. Les questions de défense ont certes joué un rôle majeur dans le maintien de ce primat. Il faut attendre la phase contemporaine, avec le développement des firmes multinationales et des processus d'intégration régionale, pour assister à une remise en cause progressive de ce pouvoir de contrôle de l'État-nation.

L'émergence des formes de concurrence et du rapport salarial

Les trois formes structurelles précitées constituent ce que l'on appelle historiquement les fonctions régaliennes de l'État. Au début des États-nations modernes, les sphères d'activité pouvaient paraître encore peu différenciées. Au sein de cette sphère régalienne, la séparation entre les pouvoirs exécutif, législatif et judiciaire a constitué une étape majeure, facilitant l'essor de l'industrialisation, avec apparition d'une sphère d'activités économiques bien distincte et émergence d'une forme structurelle nouvelle liée à une institutionnalisation explicite des rapports de concurrence marchande. Cette forme, devenue pleinement autonome et objet de priorités politiques dans les projets de développement industriel du XIX^e siècle, ne distinguait pas ce qui avait trait au rapport salarial. La vente de la force de travail restait soumise aux lois de libre concurrence qui régissaient les productions marchandes, cherchant à faire prévaloir une certaine liberté d'entreprendre dans un monde où une division plus poussée du travail rendait les acteurs plus interdépendants et les projets plus conflictuels.

Cette négation de la spécificité du facteur travail allait engendrer, pour une longue période, tensions et conflits sur les deux plans de l'organisation du travail et de sa reproduction.

Les luttes syndicales, parfois synchrones à l'échelle internationale, permirent un lent développement du droit du travail. Parallèlement, les sociétés s'alarmèrent des conséquences que pouvaient avoir sur la reproduction de la classe ouvrière les conditions de travail imposées dans certains milieux industriels, en particulier aux femmes et aux enfants. Le développement de systèmes de protection sociale devint un thème central des débats politiques, tout comme celui de l'éducation. Cette émergence d'un rapport salarial spécifique prit des formes assez différentes selon les pays, une distinction majeure portant sur le primat donné à une logique d'assistance, comme ce fut le cas en Angleterre, ou d'assurance, comme ce fut le cas dans l'Allemagne bismarckienne.

Mais, jusqu'à la crise des années 1930 et la Seconde Guerre mondiale, l'institutionnalisation du rapport salarial apparaissait encore comme secondaire dans les priorités politiques et fortement conditionnée par le primat donné à l'organisation de la « libre » concurrence. Il fallut attendre que les dégâts de la crise économique et de la guerre qui s'ensuivit aient profondément délégitimé cette hiérarchisation des objectifs pour que l'institutionnalisation du rapport salarial devienne un objectif majeur, une condition première de la survie du capitalisme. Les trente années qui suivirent furent celles de l'avènement de sociétés réellement salariales [Aglietta et Brender, 1984]. Cette période de croissance, qualifiée de fordiste, s'est bien fondée sur une configuration institutionnelle où l'on pouvait alors distinguer cinq formes structurelles. Le rapport salarial jouait un rôle clé dans cette configuration, son évolution conditionnant, à son tour, celles des autres formes.

Sur le changement institutionnel

Cette rapide mise en perspective historique du développement des formes structurelles conduit à faire plusieurs remarques sur le changement institutionnel.

La diversité des contextes institutionnels d'une nation à l'autre est inhérente au mouvement même d'institutionnalisation qui prend racine dans des réalités culturelles et sociologiques propres

à chaque pays. On peut penser que le développement des formes de concurrence, qui accompagna la révolution industrielle, marquait une certaine rupture avec la spécificité des formes régaliennes. Mais même dans le cas de cette grande phase libérale, les modalités nationales de développement influencèrent fortement les cadres législatifs de la concurrence (du droit des faillites jusqu'aux règles antimonopoles), malgré l'importance des phases de libre-échange.

En revanche, ces spécificités nationales se sont sans doute accrues avec l'institutionnalisation du rapport salarial qu'impulsa la révolution keynésienne. La diversité des systèmes de protection sociale est une donnée structurante qui persiste fortement jusque dans la phase contemporaine d'internationalisation libérale.

On tire de cette mise en perspective historique moins des conclusions que des conjectures raisonnées sur les processus d'institutionnalisation.

À chaque période, une certaine priorité semble avoir été reconnue dans le débat politique au développement institutionnel d'un domaine particulier. Ce dernier concentre l'essentiel des innovations institutionnelles, qu'il s'agisse de nouvelles prises en compte d'externalités ou de l'extension de modes de coordination à un nombre accru de situations. Les changements institutionnels dans les autres champs apparaissent plus limités et nettement conditionnés, pour ne pas interférer avec la dynamique prioritaire.

La reconnaissance de telles priorités de développement accordées à certains processus d'institutionnalisation constitue la base de ce que l'on peut considérer comme une hiérarchisation des dynamiques institutionnelles. Cette hiérarchie est très contingente à une situation politique donnée et à une certaine phase dans le développement d'une forme structurelle. Le primat du rapport salarial dans la période fordiste est une donnée largement admise et facilement identifiable, en grande partie parce qu'elle est issue d'une période historique dramatique où les clarifications ont pu être absolues. La remise en cause de cette hiérarchie dans les priorités, comme cela semble être le cas depuis les années 1980, avec le retournement politique en faveur de perspectives néolibérales, laisse la question beaucoup plus ouverte.

De nouvelles hiérarchies peuvent-elles apparaître ? Sous quelles formes ? Verra-t-on une forme ancienne retrouver son primat ou un nouveau champ prendre l'ascendant ? Les priorités politiques pourront-elles s'établir durablement sur une toute autre combinaison hybride de formes structurelles ? Le niveau d'institutionnalisation des rapports dans les sociétés développées ouvre la voie à toutes formes d'évolution. Une définition des priorités, donc des objectifs, reste nécessaire pour qu'une dynamique institutionnelle permette le développement synchrone d'un régime de croissance stable. Cette mise en cohérence ne présume pour autant pas de nombre de modalités de la croissance.

III / Régimes, crises et transitions ou les temps de la croissance

Le contexte institutionnel et les positionnements relatifs des différentes sphères d'activité constituent le socle de règles et procédures sur lequel peut se déployer un régime de croissance, c'est-à-dire une certaine forme d'articulation entre organisation de la production, distribution des revenus et formation de la demande. Les conditions de la mesure de cette croissance, qualifiée au chapitre 1 de technologie de gouvernement, font partie de ce socle de règles et procédures qui assure la régulation du processus de croissance.

On parlera aussi bien de régime de croissance, terme usuel, que de régime d'accumulation, terminologie plus spécifiquement utilisée dans la théorie de la régulation.

Un schéma général d'accumulation

Les évolutions de la croissance que nous cherchons à saisir se situent dans une perspective de moyen/long terme, l'horizon de quelques décennies au cours desquelles se diffusent, tant dans les entreprises qu'auprès des ménages, de nouveaux comportements qui s'inscrivent dans ces configurations institutionnelles porteuses desdits régimes. Cet horizon temporel n'est pas universel, il existe des temps plus courts de cycles économiques conjoncturels, mais aussi beaucoup de temps plus longs, qu'ils soient de la démographie ou des grandes variables de l'environnement. Les baisses rapides des taux de mortalité comme de natalité s'étendent sur un siècle.

Modes de régulation et régimes d'accumulation

Dans les approches se rattachant à la théorie de la régulation, en s'inspirant de Boyer [2004], un régime d'accumulation est défini par les formes d'organisation de la production, de la répartition salaires/profits et de la formation de la demande, qui contribuent principalement à une accumulation du capital relativement régulière, au regard des tensions et conflits inhérents à ces trois moments du circuit keynésien.

Un mode de régulation est défini par l'ensemble des règles et procédures, inscrites dans une certaine configuration des formes structurelles et des trois sphères d'activité, qui pilote le régime d'accumulation en question.

La référence que nous faisons aux sphères d'activité vise à rappeler l'importance dans les modes de régulation de leur inscription sectorielle et territoriale.

Les typologies de régimes d'accumulation combinent les modalités de

la régulation (nature du rapport salarial, des formes de concurrence) avec la nature des principes d'organisation ou lois régissant :

- la production (économies d'échelle, organisation du travail) ;
- la distribution (formule du partage salaires/profits) ;
- la formation de la demande (rôle des prix et qualité).

Ainsi, le régime d'accumulation fordiste développe une institutionnalisation marquée du rapport salarial en liant salaires et gains de productivité obtenus par des économies d'échelle fondées sur une organisation scientifique du travail à l'intérieur de grandes entreprises (voir figure 3, chapitre iv, p. 56). Dans les régimes postfordistes, par contraste, l'institutionnalisation porte plus sur les formes de concurrence et les rapports financiers, en se fondant sur des gains de productivité et des rentes financières liés à une division du travail entre firmes et à la valorisation de connaissances nouvelles, détenues de façon collective ou individuelle (voir figure 5, chapitre v, p. 79).

Ce sont ces « diffusions » de comportements nouveaux, dans un cadre institutionnel qui permet certains enchaînements cumulatifs, qui vont constituer le principal élément moteur de la croissance.

Une illustration simple de ce processus nous est fournie par le schéma de causalité cumulative de Nicolas Kaldor [1972]. Partant de l'analyse d'Adam Smith, liant l'évolution de la division du travail à l'extension des marchés, Kaldor ajoute que les fruits de cette efficacité productive peuvent concourir à l'expansion des marchés, si leur distribution a un effet dynamisant sur les composantes de la demande. On a là un schéma de causalité cumulative, où l'expansion des marchés permet d'obtenir des gains de productivité qui, en retour, contribuent à l'expansion de la demande, suite à l'augmentation des salaires et des profits

qu'ils autorisent. Il y a plusieurs conditions pour qu'une telle dynamique s'enclenche et soit plus ou moins forte et durable.

Notons d'abord que Kaldor ne s'en tient pas à l'analyse smithienne, qui, *stricto sensu*, est trop liée à des conceptions organisationnelles d'économies d'échelle assez statiques et limitées. Il y adjoint une conception plus dynamique des rendements croissants, empruntée à Allyn Young [1928], où l'extension des marchés est aussi l'occasion d'innovations de processus et de produits.

Les travaux régulationnistes ont repris ce schéma de croissance cumulative avec toute sa généralité en spécifiant les différents régimes d'accumulation et les contextes institutionnels porteurs [Petit, 1995]. Ce fut aussi la référence des premiers travaux sur la croissance endogène [Romer, 1994] qui, dans leurs développements ultérieurs, choisirent, selon les cas, de privilégier les externalités liées au stock de personnes éduquées ou au nombre de chercheurs. En retenant les configurations institutionnelles, avec leurs complémentarités et leurs hiérarchies, comme base de régulation, les approches régulationnistes cherchent à prendre en compte l'ensemble des externalités en jeu et à n'en privilégier certaines que sur la base d'une théorisation explicite des fondements politiques du changement institutionnel.

On donne ci-après une typologie simplifiée des régimes d'accumulation selon les lois de formation de la demande et les lois d'obtention des gains de productivité retenues.

Typologies des régimes d'accumulation

Selon les lois d'obtention des gains de productivité et les lois de répartition de ces gains entre salaires, profits, taxes ou termes de l'échange que favorisent les configurations institutionnelles des pays étudiés, on peut définir *ex ante* une grande variété de régimes d'accumulation. Cette combinatoire peut, dans nombre de cas, rester virtuelle. Il est utile de décrire un certain nombre de combinaisons types, à même de servir de référence pour apprécier les formes plus hybrides effectivement observables. On parlera de régimes de productivité pour spécifier les lois d'obtention des gains de productivité, de régimes de demande pour les lois régissant la répartition de ces gains et la formation des

différentes composantes de la demande. Régimes de productivité et régimes de demande n'ont pas d'existence en dehors du régime d'accumulation qui les lie, donc en dehors de la configuration institutionnelle correspondante.

La notion de productivité que l'on utilise, sans autre spécification, est celle de la productivité partielle du travail, couramment utilisée dans les comptes nationaux ; elle rapporte une valeur ajoutée mesurée à prix constants à un effectif de personnes employées. Les gains représentent l'accroissement relatif de ce ratio. Cet indicateur a l'avantage de la simplicité, mais aussi ses inconvénients, lorsque des mutations profondes de l'organisation du temps de travail, du rythme d'utilisation des équipements, comme de leur efficacité propre restent complètement masquées (sur la définition de ces indicateurs de productivité, voir Combemale et Parienty [1993]). Ces faiblesses rendent délicates les lectures, avec un même indicateur, de l'évolution de la productivité d'une période à une autre, ou plus exactement d'un régime d'accumulation à un autre.

On commencera par exposer une typologie des régimes de demande, qui sont plus facilement différenciables d'un pays à l'autre puisque reposant largement sur les conventions nationales de répartition.

Régimes de demande

Partant d'un équilibre comptable entre ressources et emplois de biens et services, on peut établir une relation entre la productivité, le salaire réel, la part des profits dans la valeur ajoutée, et une fonction des termes de l'échange (sous l'hypothèse simplificatrice que les taxes et le solde commercial sont proportionnels au PIB). Les trois termes de la répartition retenus sont alors supposés déterminer respectivement la consommation, les investissements privés et publics ainsi que les flux entrants et sortants du commerce extérieur.

Soit :

$$\dot{\Pi} = \dot{S}_r + (\dot{P}_c - \dot{P}) + \left(1 + \frac{\dot{R}}{NS}\right)$$

où $\dot{\Pi}$ est le taux de croissance de la productivité, \dot{P}_c , le taux de croissance des prix à la consommation, \dot{P} un indice de prix du PIB corrigé des taxes et de l'incidence du solde commercial, \dot{S}_r est

le taux de croissance d'un salaire réel moyen brut (incluant les transferts), R la masse des profits et NS la masse des salaires et charges sociales (voir encadré).

On identifiera ces régimes de demande types en supposant que l'essentiel des gains de productivité est attribué à l'une des trois composantes. D'où, sur la base de la décomposition retenue, trois types de régimes de demande.

Dans le cas où les gains de productivité concourent pour l'essentiel à la croissance des salaires, les termes de l'échange étant supposés constants comme la part des profits dans la valeur ajoutée, on a l'idéal-type d'un régime de demande fordiste. Les salariés, donc la consommation intérieure, bénéficient seuls des gains de productivité, la part des profits restant constante comme les termes de l'échange. Le second cas polaire suppose que l'essentiel des gains de productivité bénéficie aux termes de l'échange. C'est le cas d'économies fortement soumises à des concurrences extérieures et conduites à réaliser des gains de productivité pour augmenter leur compétitivité prix et maintenir leurs parts de marchés extérieurs. Ce schéma où la contrainte du maintien de la compétitivité externe mobilise l'essentiel des gains de productivité a pu être le chemin suivi par nombre d'économies développées dans les années 1980 et 1990, marquées par une ouverture accrue aux échanges. Il n'aura été toutefois que temporaire pour la plupart, vu les limites de cette compétitivité prix, face à des pays ayant des coûts de production unitaires très faibles, obligeant ces mêmes économies développées à rechercher dans une compétitivité hors prix accrue, plus fondée sur la qualité des produits et des prestations, les conditions de leur insertion dans l'économie mondiale.

Troisième cas polaire considéré, celui où, à l'inverse, les gains de productivité viennent améliorer la part des profits dans la valeur ajoutée. C'est en effet ce qui semble s'être passé dans les années 1980 et 1990, où la part des profits s'est fortement accrue sous l'effet de la montée des critères de rentabilité financière à court/moyen terme dans la gestion des grandes entreprises. Mais la nature exacte de ce régime de demande va dépendre *in fine* de la nature du capitalisme financier en question. La situation sera différente selon que les actionnaires bénéficiaires sont ou seront à terme des salariés (cas des capitaux mobilisés par les fonds de pension) ou, au contraire, iront enrichir un capital

Une division comptable des gains de productivité

Soit $PQ = NS + R$ une décomposition simple de la valeur ajoutée en salaires NS et profits bruts, y compris taxes, R . En faisant apparaître la productivité Q/N , l'équation précédente s'écrit :

$$Q/N = S/P + R/NP; \text{ soit } Q/N = S/P*(1 + R/NS)$$

soit en introduisant l'indice des prix à la consommation P_c , qui, en incluant l'effet des prix du commerce extérieur, tient compte des termes de l'échange :

$$Q/N = (S/P_c)*(P_c/P)*(1 + R/NS),$$

dont l'expression en taux de croissance nous donne la décomposition comptable des gains de productivité Q/N entre accroissements du salaire réel S/P_c , d'un indicateur des termes de l'échange $\frac{P_c}{P}$ et d'un indicateur de la part des profits $(1 + R/NS)$.

financier anonyme, dont le réemploi, en particulier sur le sol national, est incertain.

On retrouve derrière ce régime de demande tiré par les profits tout un débat contemporain sur l'autonomie relative de la gestion des fonds de pension. La question que pose ce dernier régime de demande tient à la façon dont cette redistribution par capitalisation *primo* influence différemment la formation de la demande et *secundo* influence de façon nouvelle l'organisation du travail et l'obtention des gains de productivité. Tout cela renvoie aux questions de l'articulation entre régimes de demande et régimes d'obtention des gains de productivité.

Régimes de productivité

Pour obtenir notre typologie des régimes d'accumulation, il nous reste maintenant à identifier différents types d'obtention des gains de productivité. On en retiendra deux, correspondant à deux façons polaires de dégager des rendements dynamiques d'échelle. Le premier est fondé sur la diffusion de formes successives d'organisation scientifique du travail, tant manuel qu'intellectuel, à l'intérieur de grandes entreprises. Le second s'appuie sur une organisation externe du travail entre firmes qui se spécialisent dans différentes phases des processus de production. Cette distinction reste sommaire, son objet est de bien faire ressortir que les processus de diffusion de nouveaux modes d'organisation vont être très différents selon qu'ils impliquent des décisions internes à la firme ou des décisions de réseaux plus ou moins formalisés de firmes.

Les modes de régulation possibles de tels processus vont être très différents, impliquant, pour les uns, plus directement une certaine institutionnalisation du rapport salarial, pour les autres une certaine redéfinition des formes de concurrence.

Si l'on croise les typologies des régimes de demande et de productivité définies ci-dessus, on obtient six régimes d'accumulation qui ne présentent pas tous les mêmes chances de trouver une configuration institutionnelle nationale à même de les supporter. Un tableau plus complet des régimes d'accumulation se devrait d'explicitier toutes les combinaisons de formes structurelles compatibles avec les six régimes en question.

**Typologie de régimes d'accumulation :
au croisement de régimes de demande et de productivité**

Régimes de demande et régimes de productivité tirés par :	les salaires	les termes de l'échange	les profits
Une OST interne aux firmes	Fordisme	Régime tiré par une compétitivité prix	Capitalisme libéral traditionnel
Une division interfirmes	Régime tiré par un rapport salarial fort (dont modèle danois)	Régime tiré par une compétitivité hors prix	Dont régime financiarisé

Le schéma de causalité cumulative permet de penser les enchaînements à la base des processus de croissance. Ces derniers peuvent conduire à des rythmes de croissance plus ou moins élevés et stabilisés. Tout va dépendre de la capacité de l'environnement institutionnel à s'adapter aux transformations induites par la diffusion des nouveaux comportements qui fondent le processus de croissance. C'est la capacité spécifique du mode de régulation qui se trouve en question. Cela n'est pas la seule source de crise. Des évolutions externes touchant la démographie, l'environnement ou l'internationalisation peuvent rendre inopérantes les régulations en place. Les trajectoires issues de ces schémas de causalité cumulative ont donc *a priori* un horizon limité. L'enchaînement de ces régimes, qui n'a d'ailleurs pas de raison d'être continu, va ainsi s'inscrire dans l'échelle des différents temps que reconnaît l'historien.

Sur l'estimation des régimes d'accumulation

Le schéma de causalité cumulative mis en avant par Kaldor [1972] s'appuyait largement sur l'observation d'une relation linéaire entre croissance de la production et croissance de la productivité. Cette relation réduite avait l'avantage de conforter l'hypothèse de rendements d'échelle dynamiques. Pour donner un ordre de grandeur, dans les pays européens, l'élasticité de la productivité à la croissance avoisinait 0,5 et le *trend* de productivité était de l'ordre de 3 % à 5 % dans l'industrie. Notons que, dans cette forme trop réduite, la relation croissance/productivité eût pu aussi bien passer pour un appui aux hypothèses sur la demande. On peut estimer simultanément régime de demande et régime de productivité en spécifiant plus avant lesdits régimes. L'exercice est concluant pour les années

1960-1975, beaucoup moins pour les années de croissance faible des décennies 1980 et 1990 où croissance et productivité ne semblent plus linéairement liées [Boyer et Petit, 1989].

La linéarisation des relations croissance-productivité et productivité-croissance a aussi permis de discuter des conditions de stabilité du schéma de causalité cumulative. Si les élasticités sont trop fortes (leur produit doit être inférieur à 1), le schéma conduit à des emballements ou à des dépressions susceptibles de rapidement remettre en cause les bases institutionnelles de ces régimes.

L'horizon de ces régimes tient de fait à la capacité des configurations institutionnelles à s'adapter aux évolutions, qu'elles soient directement induites par la croissance ou liées au développement parallèle de changements structurels s'inscrivant dans d'autres temporalités.

De la nature des crises

Les régimes d'accumulation, même dans l'horizon limité qui est le leur, ne sont pas exempts de situations conflictuelles. Notre analyse de ces régimes, qui fait de l'évolution continue des configurations institutionnelles un enjeu des luttes sociales, rend compte de la permanence d'une certaine conflictualité. D'où la possibilité de petites crises de régulation, qui ne remettent pas en cause le régime d'accumulation, même si les formes des conflits en question en termes de grèves ou de changements politiques peuvent paraître importantes.

On distinguera ces crises, qui sont totalement internalisées dans le processus de régulation en cours, des grandes crises qui provoquent une remise en cause du schéma d'accumulation. Ces grandes crises peuvent avoir deux origines, éventuellement combinées. Elles peuvent résulter du développement de

contradictions internes au régime d'accumulation, quand des évolutions différentes de deux grandeurs se cumulent en des écarts importants que le mode de régulation ne peut gérer. Les transformations de la répartition, en particulier salaires/profits, peuvent être de cette nature. Si, par exemple, les salaires sont indexés sur les gains de productivité et les profits sur la croissance, un ralentissement net et prolongé de cette dernière peut conduire à une remise en cause des lois de répartition. Ce ralentissement de la croissance peut lui-même avoir des causes internes, comme une relative saturation des marchés internes. De fait, les taux d'équipement des ménages en biens durables atteignaient des paliers de saturation dès la fin des années 1960. Les variantes de crise ainsi induites par des évolutions apparemment mineures, débouchant sur des déstabilisations profondes, sont diverses. Lordon [1996] donne l'exemple d'un tel endométrisme, qui serait lié à une évolution, croissant avec le revenu global, vers une plus grande différenciation des produits, substituant des économies de variété aux économies d'échelle qui assuraient une croissance forte. De telles évolutions constituent moins des facteurs propres de crise que des éléments fragilisants, dont l'accumulation va créer les conditions d'une crise de régime effective.

L'autre origine possible de crise est externe au régime d'accumulation. Elle peut venir d'une évolution de l'environnement, avec une compétition nettement accrue des productions étrangères, mais aussi d'évolutions de phénomènes qui s'inscrivent dans les horizons plus longs et, partant, ne font pas partie intégrante des régimes étudiés, comme les mouvements démographiques, le changement climatique et autres questions d'environnement. Le vieillissement des populations est une bonne illustration du premier type, l'effet de serre du second. On voit bien qu'une crise de régime va combiner plusieurs causes tant internes qu'externes.

Les symptômes de telles crises vont être nombreux et apparaître dans les dysfonctionnements au niveau de la production (faible utilisation des capacités de production, obsolescence des équipements, importance des faillites, faiblesse des créations d'entreprises), comme au niveau du marché du travail (chômage et sous-emploi de masse), des rémunérations (baisse des salaires et des profits) ou des prix (fortes inflations ou déflations).

À cet égard, les crises financières jouent un rôle particulier, à la fois symptômes et causes de nombreux types de crises (sur cette diversité dans une perspective historique, voir Boyer, Dehove et Plihon [2005]). On peut distinguer des crises financières qui sont essentiellement le fait d'une nation et traduisent son incapacité à réguler certaines évolutions, comme la montée d'un endettement de mauvaise qualité qui fragilise un système bancaire, de crises qui possèdent un caractère international et témoignent de dysfonctionnements de la gouvernance mondiale, comme la difficulté que rencontrent les membres d'une communauté internationale à gérer des crises de change ou la faillite d'un pays membre. La crise financière asiatique de 1997 en donne une claire illustration, les pays de la zone ne réussissant pas à circonvier le choc d'une dévaluation du baht thaïlandais. On voit en l'occurrence qu'une crise financière d'origine locale peut se propager à un ensemble de pays, voire à tous.

Certaines crises financières ont encore d'autres spécificités, elles sont communes à un ensemble de pays mais traduisent moins un dysfonctionnement des rapports internationaux qu'une similitude de problèmes d'ajustement aux exigences de nouveaux régimes de croissance.

C'est en particulier le cas dans les premiers temps de la diffusion d'un nouveau système technique. Ces nouvelles technologies se développent plus ou moins simultanément dans divers pays (tout en reconnaissant que, à l'échelle des temps des régimes d'accumulation, certains pays sont en avance, d'autres en retard). De telles diffusions ne sont pas sans à-coups. Les craintes de voir le parc informatique, un peu ancien, bloqué au tournant de l'an 2000 ont conduit à de fortes anticipations des commandes de renouvellement à la fin des années 1990, ce qui a en retour provoqué une accentuation du cycle des affaires dans la branche.

Dans les phases d'émergence, de nouveaux régimes d'accumulation techniques et de nouvelles organisations se mettent en place pour tirer parti des avantages que présente la période, en particulier en matière de nouvelles technologies. Les mises en œuvre de ces innovations, comme toutes les avancées du capitalisme dans la mise en valeur de nouveaux domaines, donnent lieu à des anticipations et des spéculations financières. Carlota Perez [2002] souligne la façon récurrente dont chaque changement de système technologique a été suivi, après une première

phase de développement régulier, par une période d'emballement, donnant libre cours à la spéculation financière. Cet engouement pour les nouvelles combinaisons productives conduit à des bulles spéculatives qui se terminent par des crises financières comme celle que nous avons connue en 2000 avec les titres boursiers des entreprises porteuses des nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC). Les corrections sont souvent excessives et il faut attendre un certain temps avant que les titres boursiers du secteur reprennent des cours incitatifs et que la diffusion des nouvelles combinaisons techno-organisationnelles retrouve un élan.

On pourrait ajouter à cette liste de différents types de crises celles qui remettraient en cause le mode de production capitaliste comme fut remis en cause le mode de production soviétique. On retrouve les cinq types de crises de Boyer [2004], avec toutefois quelques différences de spécification rappelées dans le tableau suivant.

Cinq types de crises des régimes de croissance

1. Petite crise de régime	Situation conflictuelle que peut gérer le mode de régulation, donc sans incidence inattendue sur le régime de croissance.
2. Crise endogène de régime	Le mode de régulation en place ne parvient plus à gérer certaines contradictions internes, à partir d'un certain seuil de leur développement.
3. Crise exogène de régime	Le mode de régulation en place ne parvient pas ou plus à gérer certaines évolutions externes, à partir d'un certain seuil de leur développement.
4. Crise de pré-régime	Alors que l'ancien régime appartient définitivement au passé, la période de transition est ouverte à différents types de crise (en particulier financière) qui contribuent à sélectionner les régimes émergents possibles.
5. Crise de post-régime	Le mode de production concerné a épuisé ses possibilités de se renouveler sous différents types de régimes.

Changements structurels et transitions

Notre analyse rapide des crises nous a amené à préciser certains points importants pour l'analyse des trajectoires effectives de la croissance des nations. Il apparaît en premier lieu que

L'on ne peut pas enchaîner les régimes de croissance, mais qu'il faut admettre de longues périodes de transition, où l'avenir est ouvert et dépend des débats et choix politiques qui seront faits. En second lieu, cette absence de déterminisme doit être conciliée avec la nécessité d'inscrire les régimes de croissance dans un univers où coexistent des mouvements de plus long terme. On a déjà cité la démographie et les variables d'environnement. On peut y ajouter les évolutions des autres parties du monde, dans le cas où certains rattrapages (cas de la Chine) et certains déclin (cas de l'Afrique) semblent inscrits dans la durée (même si ces pronostics sur les espaces gagnants et perdants de demain ont souvent été erronés : cas du Brésil).

Surtout, il importe de préciser comment nos régimes de croissance s'articulent aux changements de système technique dont l'horizon temporel apparaît nettement plus long.

Les analyses en termes d'ondes longues étudient la façon régulière dont les révolutions technologiques viennent reproduire les mêmes cycles de développement : emballement, maturation, relatif déclin, plus ou moins ponctués de crises, grandes et petites. L'approche en termes de régulation conditionne fortement la mise en place de nouveaux régimes aux transformations institutionnelles qui permettent d'exploiter les potentiels des nouvelles combinaisons techno-organisationnelles. Ces régimes peuvent entrer en crise alors même que la révolution technologique suit son cours. Les deux périodisations ne sont pas synchrones. On peut tout au plus penser que les régimes de croissance s'inscrivent à l'intérieur des grandes ondes technologiques. D'autant plus que la périodisation de ces ondes longues, telle que la présente Carlota Perez [2002], est très irrégulière puisque la quatrième révolution technologique, qui démarre symboliquement en 1908 avec la sortie du Model T des usines Ford, pour se terminer dans les années 1970, avec la mise au point par Intel de microprocesseurs et la crise du système de change installé à Bretton Woods, dure plus de soixante ans, alors que la troisième révolution (autour de la diffusion de l'acier et de l'électricité) n'avait duré que quelque trente ans.

Mais les changements technologiques ne sont sans doute pas les seuls mouvements longs dans lesquels les trajectoires de croissance se trouvent insérées.

Un certain nombre de transformations structurelles, échappant à une stricte régulation par les instances du moment,

Typologie des révolutions technologiques

Révolutions technologiques	Nouvelles technologies et développements industriels	Début (date symbolique)
1 ^{re}	Révolution industrielle, fer et machines textiles	1771
2 ^e	Machines à vapeur et chemins de fer	1829
3 ^e	Acier, électricité et biens d'équipement lourd	1875
4 ^e	Moteurs à explosion/industries pétrolières	
5 ^e	Microprocesseurs et technologies information et communication	1971

Source : Perez [2002].

jouent de fait un rôle majeur dans les conditions qui contribuent à forger les régimes émergents. On citera à titre d'exemple la montée du niveau d'éducation des populations. Cette tendance longue peut être aménagée par les gouvernements, mais ils ne sauraient la contraindre ou en modifier profondément le cours. Dans la période contemporaine, le même exemple pourrait être retenu concernant la diffusion des technologies nouvelles. Le caractère fortement internationalisé de ces industries ne permet guère, au plan national, d'en ralentir ou d'en accroître le rythme d'innovation. Il s'impose donc, comme une condition permissive, à l'évolution des régimes de croissance. On parlera là d'effets structurels pour ces tendances de long terme qui contribuent à façonner les trajectoires de croissance. Ces changements structurels sont d'ailleurs de deux types. Une forme renvoie directement aux effets de l'amélioration de la qualité de la main-d'œuvre dans le cas de l'éducation, avec des externalités positives sur le reste de l'emploi. L'autre renvoie aux externalités que procurent les grands services réseaux qui structurent les marchés, qu'il s'agisse de banque, de commerce, de transport ou de communication. Toute une littérature sur la croissance endogène considère alternativement ces deux sources d'externalités [Guellec et Ralle, 1997].

Il convient en fait de prendre en compte dans l'analyse tous les mouvements longs dont les effets externes sont les plus susceptibles d'influencer les trajectoires de croissance. Cette distinction entre temps historiques distincts, aussi fondée soit-elle, pose le problème de l'identification de la phase de transition entre deux régimes de croissance. Ces périodes de transition

peuvent être beaucoup plus longues que les périodes où les régimes fonctionnent de façon effective. L'avènement du fordisme sur la courte période des Trente Glorieuses d'après guerre, après les décennies de crises et d'hésitation des années 1920 et 1930, en constitue l'illustration la plus classique.

La longue période de transition des économies contemporaines vers un régime de croissance postfordiste ne fait pas exception à la règle. D'un côté, les facteurs de changements sont à l'œuvre dès le tournant des années 1980 ; de l'autre, les éléments en place au début des années 2000 possèdent encore de forts aspects transitoires. La crise financière qui suivit la bulle boursière apparaît à cet égard comme un de ces signes récurrents où l'émergence de nouveaux espaces de valorisation conduit à des emballements spéculatifs, dégénérant en crises financières qui, malgré leur ampleur, sont plus des accidents de parcours impliquant des innovations correctrices en matière de régulation qu'une profonde remise en cause des régimes en train d'émerger.

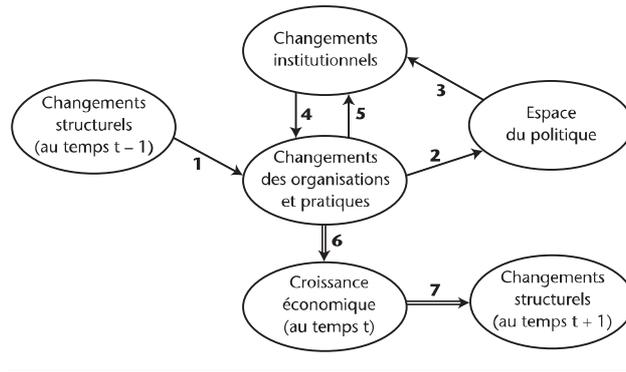
Nous tirons de tout ce qui précède, tant sur les codes que sur les temps de la croissance, un schéma d'analyse qui nous permettra de suivre de façon systématique ce qui s'est passé dans les trois décennies qui suivirent la Seconde Guerre mondiale et ce qui a suivi dans les années 1980 et 1990 jusqu'aux prolégomènes, dans les années 2000, de ce que pourrait être un nouveau régime de croissance.

On identifiera en premier lieu les changements structurels (ou tendances longues) susceptibles d'influencer les trajectoires de croissance. Puis nous caractériserons la dynamique institutionnelle, en particulier la hiérarchie établie dans le débat politique avec les ajustements que laissent anticiper les formes des luttes politiques.

Enfin, nous suivrons, au niveau des organisations et des acteurs, la diffusion de nouveaux comportements qui, dans le contexte institutionnel et politique précité, fondent la dynamique de croissance.

La figure 2 rappelle ces différentes étapes.

Figure 2. Enchaînement des changements structurels, organisationnels et institutionnels



IV / L'âge d'or du capitalisme ou des nations : 1945-1975

La période a pu être perçue dans les années 1990 comme l'âge d'or du capitalisme. Cette appréciation rétrospective est trompeuse sur bien des points. Ce ne fut pas un âge d'or pour les travailleurs, qui souvent virent leur métier décomposé en miettes par l'extension d'une organisation plus scientifique des tâches, durent parfois changer entièrement de métier et lutter pour obtenir leurs augmentations de salaire. Ce ne fut pas un âge d'or non plus pour les capitalistes, soumis à diverses réglementations restreignant leurs champs d'activité et leur mobilité. Et pourtant...

Une conjoncture historique particulière autorise une recomposition des rapports État-économie

Ce fut peut-être l'âge d'or des projets développementistes, celui où les pouvoirs publics et ce que l'on appelle les partenaires sociaux débattent de projets de société, développent des visions et légitiment en conséquence la prise en charge par la collectivité nationale de certaines régulations des activités économiques et des marchés. En ce sens, la période pourrait être, toujours de façon rétrospective, perçue comme l'âge d'or des nations !

Il est vrai que les compromis sociopolitiques, qui vont encadrer le changement institutionnel sur toute la période étudiée, sont le résultat d'une conjoncture particulièrement dramatique, suite à la crise économique des années 1930 et aux destructions de la Seconde Guerre mondiale, qui avaient entre autres démontré que le fascisme ne constituait pas une alternative

acceptable du capitalisme libéral. On peut, en écho à cette période de l'après-guerre, rappeler le jugement de Michael Kalecki [1943] : « Ou le capitalisme réussit à se réformer, ou il faudra le mettre au rebut. »

Et cet ajustement impératif fut, en un peu plus d'une décennie, un succès, avec l'avènement, que souligne Schonfield [1960], d'un « capitalisme moderne », combinant de façon radicalement nouvelles actions publiques et actions privées. Dans les années 1950, dans les pays de l'OCDE, le taux de chômage fut le plus souvent inférieur aux 3 %, seuil jugé trop idéaliste dans les débats de l'immédiat après-guerre, la productivité augmenta en moyenne de 3,4 % par an, de façon stable et non plus fortement cyclique comme dans l'entre-deux-guerres [Maddison, 1964].

Si cette prise de conscience d'une nécessaire réforme du capitalisme sous l'égide des pouvoirs publics fut universelle dans le monde occidental industrialisé, elle ne se traduisit pas de la même manière dans tous les pays concernés. Au-delà des spécificités historiques des différents appareils d'État, l'histoire récente pesait encore beaucoup dans cette structuration nouvelle des relations État-économie. Selon la position du pays dans la Seconde Guerre mondiale, renforcer le pouvoir de l'État apparaissait plus ou moins légitime. La confrontation avec les pays communistes, en cette période de guerre froide, avait aussi son impact sur le soutien international apporté à cette modernisation des nations capitalistes. Le plan Marshall d'aide américaine à la fin des années 1940 fut un instrument de cette politique. La reconstruction, après les dommages occasionnés par la Seconde Guerre mondiale, constitue d'ailleurs une donnée majeure de la période. L'exode rural qui accompagne la modernisation de l'agriculture est un autre changement structurel à l'œuvre dans tous les pays industrialisés.

Les politiques de soutien au plein emploi furent aussi plus ou moins radicales. Une majorité de pays appliquèrent des politiques macroéconomiques keynésiennes standards (baisse des taux d'intérêt, incitation fiscale et dépenses publiques) pour soutenir l'économie et indirectement l'emploi. D'autres, essentiellement les pays scandinaves, mirent en œuvre des politiques plus radicales, incluant la création d'emplois publics aux échelons locaux, pour garantir effectivement le plein emploi en tout point du territoire.

Pour tous les pays, la période des débats d'après guerre sur le plein emploi donna une pleine légitimité à l'objectif et aux politiques keynésiennes de soutien à l'activité économique [Hall, 1989], même si d'autres priorités revinrent rapidement conditionner ces engagements (la gestion du nouvel ordre international pour les États-Unis, la stabilité de sa monnaie pour l'Allemagne encore marquée par l'hyperinflation qui suivit la Première Guerre mondiale, la gestion du taux de change pour un Royaume-Uni affaibli mais encore détenteur d'une monnaie internationale).

Pour nombre de pays, dont la France, l'objectif de plein emploi se traduisait simplement en un objectif de croissance. Cela dépendait de la situation sur le marché du travail et en particulier de la pression qu'y exerçait un exode rural déjà bien inscrit dans les perspectives de ces économies en reconstruction.

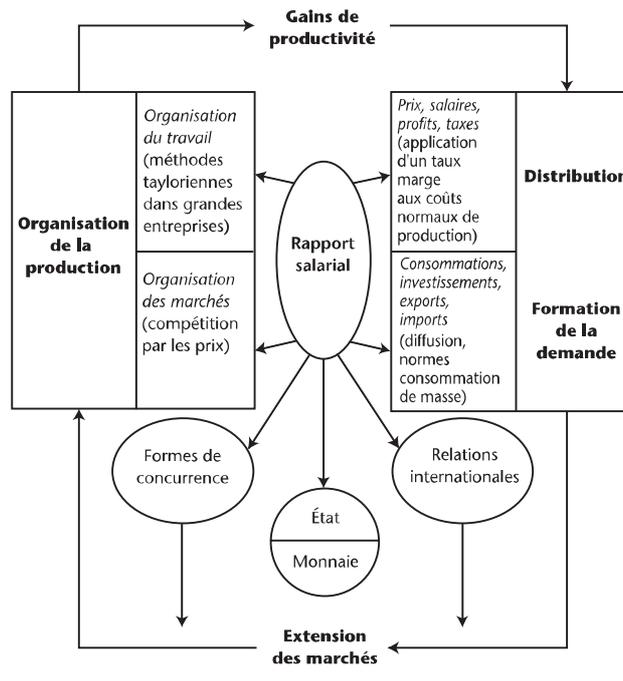
Avec toute cette diversité se fixèrent dans l'immédiat après-guerre les cadres institutionnels qui allaient réguler les économies et faire jouer un rôle central à une institutionnalisation du rapport salarial, perçue comme élément de progrès et de justice sociale, même si ces avancées étaient bien des fois obtenues de façon conflictuelle, à l'issue de grèves ou de confrontations politiques.

C'est en ce sens que nous parlerons du primat du rapport salarial sur les autres formes structurelles comme base du régime d'accumulation qui se développe sur la période (voir figure 3, p. 56). Cela se traduira à la fois par une extension du droit du travail et de la couverture sociale, mais aussi, de façon mesurable, par une croissance en termes réels des salaires et des prestations sociales allant de pair avec le niveau historiquement élevé des gains de productivité.

Les changements structurels

Deux grandes transformations sont d'emblée inscrites sur l'agenda des politiques des nations concernées : accompagner un exode rural inéluctable, vu la faible productivité de nombre d'exploitations, reconstruire les équipements de toute nature, des logements aux infrastructures de transport, détruits par la guerre.

Figure 3. Changements institutionnels dans la période fordiste : la prédominance du rapport salarial



L'exode rural est une tendance de long terme. En 1870, près de la moitié des actifs des pays occidentaux étaient agriculteurs ; en 1950, ce pourcentage n'était déjà plus que de 25 % ; et il est divisé par trois entre 1950 et 1973. La situation est toutefois assez différente selon les pays. La population agricole est déjà très réduite au Royaume-Uni en 1950, moitié moindre que la moyenne aux États-Unis, alors qu'elle est le double de la moyenne en Italie et au Japon. Cause ou conséquence, croissance et exode rural apparaissent corrélés sur la période.

L'effort de reconstruction est, en regard du précédent changement structurel, une donnée toute récente. La guerre a

Déclin accéléré de la part de l'emploi en agriculture

Parts de l'emploi dans l'agriculture (en %)	1870	1950	1973
France	49,2	28,3	10,9
Allemagne	49,5	22,2	7,1
Italie	62,0	45,4	17,8
Japon	70,1	48,3	13,4
Royaume-Uni	22,7	5,1	2,9
États-Unis	50	13,0	4,1
Moyenne de 16 pays	48,8	24,7	9,3

Source : Maddison [1991].

provoqué des destructions de logements, d'équipements et d'usines. L'appui public à cet effort de reconstruction (y compris l'aide étrangère) va prendre plusieurs formes. Il est difficile de dissocier la reconstruction proprement dite des projets de modernisation et de croissance qui animent dans cet après-guerre les politiques publiques. Fait partie de cet élan la prise en charge par l'État de nombre de secteurs d'activité, en particulier des grands services-réseaux d'intermédiation, véritable logistique du fonctionnement des marchés, de la banque aux transports et communication en passant par l'énergie, à l'exclusion toutefois de la distribution.

On peut apprécier l'importance de cette emprise de l'État sur le secteur productif de l'économie en observant le poids du secteur nationalisé dans le PIB et des fonds publics dans le financement de la construction de logements.

Sur l'ampleur des rapports État-secteur productif au milieu des années 1950

	Part des constructions de logement à financement public (1955)	Investissement du secteur public en 1957 (en % du PIB et de l'investissement)	
France	46	4,3	18,6
Allemagne	28	–	–
Italie	13	–	–
Japon	–	–	–
Royaume-Uni	56	5,3	15,5
États-Unis	–	0,4	14,5

Source : Maddison [1964].

Les nationalisations d'après guerre sont un phénomène essentiellement européen. En France et au Royaume-Uni, le secteur public ainsi constitué réalise un cinquième de l'investissement fixe productif. Dans la plupart des pays européens, les secteurs de l'eau, de l'électricité, du gaz, des chemins de fer, de l'aviation, de la radio et télévision, des télécommunications sont nationalisés ! Aux États-Unis, tous ces services ou presque sont privés, à l'exception de quelques services de transport municipaux et de quelques centres producteurs d'électricité. Ces nationalisations ont été immédiates en France en 1945, elles se sont étalées sur quelque cinq années au Royaume-Uni. En Scandinavie, l'étendue des nationalisations est moindre. Dans des pays comme l'Allemagne ou l'Italie, l'État central n'a pu apparaître comme reconstituant de grands appareils publics mais l'emprise publique reste importante par le biais de participations aux entreprises et de « municipalisations ». Dans toute l'Europe, le secteur public se trouve aussi *de facto* élargi par sa participation comme actionnaire d'entreprises privées. Cette évolution concerne peu les États-Unis où la frontière public-privé n'est pas bouleversée dans l'après-guerre. Et pourtant, l'économie sort d'un effort de mobilisation sans précédent (celui qu'évoque puissamment Dos Passos [1995]) pour permettre aux armées américaines de gagner cette Seconde Guerre mondiale sur tant de fronts différents. Aussi le changement structurel marquant pour l'économie américaine tient-il à l'ampleur prise par son budget militaire. La part de l'économie travaillant pour la défense s'est fortement accrue (jusqu'à représenter la moitié du PIB, soit 450 milliards de dollars en 1955, dans les cinq années 1941-1945, selon Hansen [1957]). Au lendemain de la guerre, l'Amérique va maintenir son effort pour assurer son rôle de leader du monde occidental, dans un univers où la guerre froide impose un maintien des dépenses militaires et de la présence américaine à l'étranger.

On pourrait ajouter à cette liste des mouvements qui s'inscrivent dans des temps longs, encadrant ceux de nos régimes de croissance, la diffusion du système technique qui accompagne l'usage croissant du moteur à explosion. Cette diffusion, déjà bien amorcée dans les années de l'entre-deux-guerres, va connaître, d'abord avec la guerre, ensuite avec la reconstruction, une formidable accélération. Le développement des réseaux routiers et des infrastructures aériennes va aller de pair avec une

préoccupation stratégique croissante pour accéder aux ressources pétrolières.

On a là les bases des transformations structurelles sur lesquelles le régime de croissance va pouvoir se développer dans le contexte institutionnel que nous avons très partiellement esquissé.

Quatre transformations structurelles en héritage

Transformations structurelles	Nature	Implications politiques et institutionnelles
Exode rural	Importance des petites exploitations faiblement productives très différente selon les pays.	<ul style="list-style-type: none"> – Politiques et institutions de la reconversion. – Régulations des marchés et protectionnisme.
Effort de reconstruction	<ul style="list-style-type: none"> – Importance des dommages de guerre en Europe. – Faillites de gestions privées et besoins de modernisation de rattrapage. 	<ul style="list-style-type: none"> – Soutien au logement. – Nationalisations d'activités services logistiques.
Effort de dépenses militaires	<ul style="list-style-type: none"> – Prolongement de l'effort de guerre aux États-Unis avec la guerre froide. – Rôle des dépenses de recherche à but militaire. 	<ul style="list-style-type: none"> – Organisation du rôle hégémonique des États-Unis, Alliance atlantique. – Contrôle du commerce des produits de hautes technologies.
Diffusion du moteur à explosion et des logistiques afférentes	– Dans le prolongement de la diffusion de l'entre-deux-guerres, accélérée par les développements pendant la guerre.	<ul style="list-style-type: none"> – Politiques d'infrastructures routières, aériennes et portuaires. – Politique d'approvisionnement en pétrole.

Le régime de croissance fordiste

Accompagnant ces changements structurels qui s'imposent aux acteurs, s'est dans le même temps mis en place un régime d'accumulation, fondé sur la diffusion d'un certain nombre de comportements, tant du côté des producteurs que de celui des consommateurs. Cette mise en place prit appui sur le cadre institutionnel instauré en début de période, en particulier en matière

de réglementation des formes de concurrence (segmentation des activités) et des relations internationales (étalon or et taux de change fixes). Les succès de ce régime, en termes de productivité, se traduisirent par un développement continu du rapport salarial à travers croissance des salaires réels, extension de la protection sociale, organisation du contrat de travail, développement de l'appareil de formation.

Dans ce contexte institutionnel et avec l'environnement structurel que nous avons décrits, la diffusion de nouvelles normes de comportement, tant chez les producteurs que chez les consommateurs, constitue les véritables moteurs desdits régimes.

De nouvelles normes de comportement des consommateurs

On suit en général cette diffusion à travers les taux d'équipement des ménages en biens durables. Les courbes logistiques qui retracent ces évolutions illustrent bien les différents temps des montées en régime : phases de décollage, d'accélération et de ralentissement par relative saturation, enchaînement des gammes de produits durables concernés (passage des produits blancs aux produits bruns), évolution de la fonction transport des ménages où la voiture joue un rôle prédominant. On perçoit à travers ces évolutions des taux d'équipement les mutations des modes de vie en termes très matériels (voir la collection des « Données sociales » de l'INSEE). Les avances et les retards d'un pays à l'autre se lisent facilement. Encore plus intéressants sont les écarts entre classes sociales, qui permettent de voir dans quelle mesure le modèle de vie proposé s'adresse à l'ensemble de la société et dans combien de temps une grande majorité y accèdera. Ces repères montrent aussi l'importance des saturations à la fin des années 1960 dans les pays industrialisés et la nécessité d'enchaîner sur de nouveaux produits qui puissent s'inscrire dans ces projets de consommation de masse. On verra que les technologies de l'information ne remplissent que partiellement cet objectif, en termes de volume de dépenses de consommation comme en termes de projet de consommation de masse. Surtout, le ralentissement du tournant des années 1970 laisse encore beaucoup de ménages aux faibles revenus aux tout premiers stades de l'accès à ladite norme de consommation. Et ces derniers serviront les premiers affectés par la montée du chômage qui suivra immédiatement le ralentissement de la

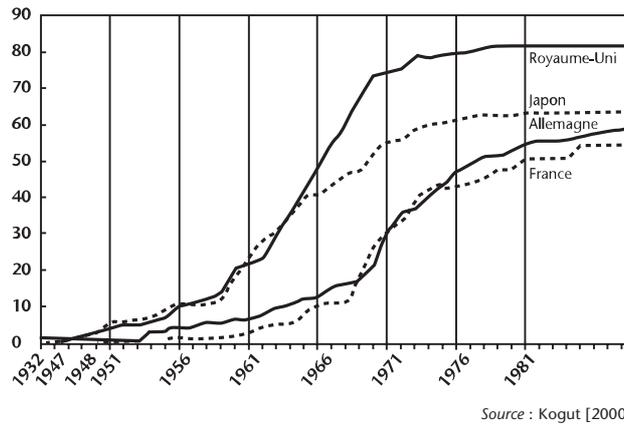
croissance. Mais on anticipe déjà sur la crise d'un régime dont la durée de vie fut finalement assez brève.

De nouvelles normes de comportement des producteurs

Les vertus de l'organisation scientifique du travail à la Taylor ont déjà largement été utilisées par les entreprises dès l'entre-deux-guerres. Ce n'est donc pas tant dans la diffusion du travail à la chaîne qu'il faut chercher les ressorts de la productivité sur la période considérée. Il y a sans doute un changement d'échelle de production. La perspective de marchés solvables pour nombre de biens d'équipement, et en particulier pour l'automobile, conduit les entreprises à accroître notablement l'échelle de leurs productions et, partant, à tirer encore plus profit des méthodes tayloriennes, fût-ce au prix de tensions conflictuelles sur la mise en miettes du travail que cela représentait. Mais cela permettait aussi d'employer abondamment une main-d'œuvre d'origine rurale, sans qualification industrielle. La part de l'emploi industriel s'accrut d'autant. Mais le phénomène majeur fut surtout l'essor de la grande entreprise et c'est dans les modes d'organisation de ces dernières que l'on peut remarquer une de ces modifications de comportement significatives des transformations en cours. Dans l'univers en expansion des grandes firmes, le passage de la division hiérarchique en U, organisée par grandes fonctions de production, à une organisation en M par ligne de produits, a fortement augmenté les capacités d'innovation de procédés et de produits. On retrouve avec ce passage de la firme en U à la firme en M les évolutions logistiques de la diffusion de nouveaux comportements avec les décalages par pays qui recouvrent parfaitement la période étudiée (voir figure 4). Cette organisation par produit est aussi une condition permissive de l'internationalisation des firmes ; multinationalisation dont les firmes américaines profiteront dès les années 1960 mais dont on voit bien qu'elle s'appuie sur les bases nationales dudit régime de croissance fordiste (comme le souligne d'emblée l'ouvrage de Vernon [1971]). Cette organisation de la grande entreprise constitue bien la main visible de l'époque, pour faire écho au livre de Chandler [1977] dont les travaux insistèrent à juste titre sur l'importance de ces mutations.

Mais cela ne suffit pas. Cette innovation neutre, comme la qualifie Kogut [2000], dans la mesure où chaque grande

Figure 4. Diffusion de la structure multidivisionnelle des entreprises en Europe et au Japon



entreprise peut s'y engager indépendamment des autres, contribue à créer des situations oligopolistiques où la stabilité des rapports marchands passe par une concertation des acteurs. Or la nouvelle donne des formes de concurrence issue de l'après-guerre contient, bon an mal an, cette innovation institutionnelle sous la forme d'instances de planification, de coordination, voire de surveillance quant à la vérité des prix, pour éviter *dumping* et monopoles. Galbraith [1967], qui a participé à l'une de ces commissions de régulation des prix entre grandes entreprises, apporte un témoignage très précieux sur ces pratiques, sur le sérieux avec lequel les grands managers participent à cette concertation sur le juste prix à partir d'un taux de marge sur les coûts normaux de production, notant au passage que Ford était l'un des seuls farouches opposants à la méthode, interdisant à ses directeurs de participer aux réunions, ce qu'ils faisaient en cachette pour éviter que l'entreprise ne pâtisse trop de cette politique de la chaise vide.

Le moteur de la croissance

L'enchaînement de ces diffusions de nouvelles normes de consommation et de production, dans un schéma de causalité cumulative, comme présenté au chapitre précédent, a-t-il été le moteur de la croissance historiquement forte observée sur la période ? La réponse est positive, mais elle doit être modulée. D'abord sur les résultats eux-mêmes. La période n'est pas exceptionnelle pour les États-Unis, pour lesquels les principes du schéma de croissance décrit ci-dessus devraient jouer à plein. En termes de croissance du PIB, le taux annuel moyen des années 1950-1973 de 3,6 % est inférieur à ceux du XIX^e siècle (respectivement 4,5 % entre 1820 et 1870 et 3,9 % entre 1870 et 1913 selon Maddison [1991]). Le gain n'est pas significatif non plus au regard de la période troublée 1913-1950 (2,8 %) ; il est vrai qu'elle inclut la période de forte mobilisation productive de la guerre. Surtout, c'est la caractéristique extensive du développement de l'économie américaine qui ressort nettement si l'on considère le PIB par heure travaillée, ce que soulignait déjà fortement l'ouvrage de Bowles, Gordon et Weisskopf [1990]. La différence est des plus faibles d'une période à l'autre et les gains sont, sur la période 1950-1973, de moitié inférieurs à la moyenne des seize pays retenus par Maddison [1991] (2,5 % contre 4,5 %). Pour l'économie américaine, le schéma de causalité cumulative a joué plus sur une extension des marchés, liée à une augmentation de la population active, passant de 40 millions de personnes en 1913 à 65 millions en 1950 et 91 millions en 1973, que sur une augmentation de la productivité. Cela a une incidence directe sur la dynamique du rapport salarial : peu de surplus à distribuer à l'ensemble des salariés. Seule une segmentation marquée des emplois permettra de faire croître salaires et couverture sociale pour les titulaires des bons emplois. Ce dualisme aura aussi une forte dimension sectorielle et portera plus spécialement sur les emplois de services.

Dans la mesure où on le fait reposer sur un développement prépondérant du rapport salarial, le régime d'accumulation fordiste correspondrait plutôt aux schémas de croissance observés dans les pays européens ayant connu une croissance intensive, mue par des gains de productivité importants.

Cela étant, même dans les économies européennes très productives, les différences sectorielles vont jouer et devront

faire l'objet de régulations spécifiques. En fait, la diffusion de nouvelles normes de comportement dans les activités productives que nous avons décrites ci-dessus ne concerne qu'un nombre limité de grandes firmes, essentiellement industrielles. Or, de 1950 à 1973, le pourcentage de l'emploi industriel voisin de 37 % n'a guère varié dans la moyenne des seize pays retenus par Maddison [1991], tandis que celui de l'emploi agricole passait de 24,3 % à 9,7 % et celui du tertiaire de 38,7 % à 53,4 %. Le schéma de causalité cumulative doit donc être adapté pour tenir compte de ces évolutions sectorielles, dans la mesure où les gains de productivité dans le secteur des services, nonobstant leurs difficultés de mesure spécifiques, sont moitié moins forts que dans les autres secteurs.

Gains de productivité annuels moyens par grand secteur (en %)

	1913-1950	1950-1973
Agriculture		
France	1,4	5,9
Allemagne	- 0,4	6,3
Japon	0,3	7,3
Royaume-Uni	2,5	4,6
États-Unis	1,6	5,4
Industrie et construction		
France	1,5	5,2
Allemagne	1,3	5,6
Japon	2,4	9,5
Royaume-Uni	1,4	2,9
États-Unis	1,5	2,2
Services		
France	0,4	3,0
Allemagne	- 0,2	2,8
Japon	0,3	4,0
Royaume-Uni	0,7	2,0
États-Unis	1,0	1,4

Source : Maddison [1991].

Les dimensions sectorielles du schéma de croissance fordiste

Si, d'un côté, les gains de productivité sont moitié moindres dans les services et que, de l'autre, l'emploi se déplace vers ces activités, alors il est clair que la croissance du PIB s'infléchira progressivement vers le niveau de celle des services. Ce sont les conséquences de ce caractère déséquilibré de la croissance que met en évidence le modèle simple de Baumol [1967]. En fait, pour apprécier les incidences de cette croissance déséquilibrée, il faut reformuler l'idéal-type du régime de croissance fordiste dans un univers à deux secteurs, l'un manufacturier et l'autre tertiaire. La dynamique d'obtention des gains de productivité peut être pareillement fondée sur des rendements dynamiques d'échelle (des gains de productivité proportionnels à la croissance des marchés) dans les deux secteurs, tout en étant nettement plus faible dans le secteur dit tertiaire.

La formation des salaires s'établit sur la base des gains de productivité obtenus dans le secteur le plus dynamique. Cette règle, conforme à l'idée qu'une dynamique homogène du rapport salarial, s'impose dans la période, induit une croissance des prix relatifs du secteur le moins dynamique, ce que l'on qualifie d'inflation de productivité. En matière de formation de demande, on supposera que la composition de la demande finale entre les deux produits est constante et que la croissance de la demande est une fonction croissante de celle des salaires. Dans un tel schéma, le taux de croissance tend à s'aligner sur le taux le plus faible et tout l'emploi à se transférer dans le secteur en question.

Les implications de ce schéma pour les économies concrètes sont nombreuses et éclairent certaines remises en cause du régime de croissance fordiste.

Le schéma montre tout d'abord clairement comment une loi de formation des salaires uniforme, liant leur croissance aux gains de productivité dans le secteur où ils sont le plus élevés, est source d'inflation. Cette tension inflationniste est bien réelle. Dans les secteurs moteurs comme l'automobile, les salariés vont chercher à obtenir des augmentations alignées sur les gains de productivité de leur branche. Dans les secteurs moins productifs, où les mesures de productivité ne sont pas immédiates, mais qui sont de grandes entreprises avec des relations industrielles bien

Le modèle de croissance déséquilibrée de W. Baumol [1967]

Soit une économie à deux secteurs de produits uniquement destinés à la consommation finale des ménages, soit 1 le secteur des biens et 2 celui des services.

a) La production de chaque secteur est égale à la demande finale de l'année :

$$\begin{aligned} X_1 &= D_1 \\ X_2 &= D_2 \end{aligned}$$

b) La consommation des ménages entre biens et services reste dans un rapport constant :

$$\frac{D_2}{D_1} = k.$$

c) L'égalité entre emplois et ressources, en supposant que les prix des produits 1 et 2 s'obtiennent par application d'un même taux de marge aux coûts de production, ici réduits aux seuls coûts salariaux conduit aux relations suivantes :

$$p_2 X_2 = N_2 W (1 + r)$$

$$p_1 X_1 = N_1 W (1 + r).$$

Avec p_1 , p_2 les prix, N_1 et N_2 les niveaux d'emplois, W et r les taux de salaire et de marge supposés identiques dans tous les secteurs.

d) Les trois hypothèses simples ci-dessous permettent d'exprimer les productivités dans chaque secteur :

$$\Pi_2 = X_2/N_2 = \frac{w(1+r)}{p_2};$$

$$\Pi_1 = X_1/N_1 = \frac{w(1+r)}{p_1}.$$

Le différentiel de croissance de l'emploi entre les deux secteurs est directement l'opposé du différentiel de croissance des productivités :

$$\dot{N}_2 - \dot{N}_1 = \Pi_1 - \Pi_2.$$

Il en va de même pour le différentiel de prix.

À terme, l'emploi tend donc à se concentrer dans les services, dont les prix relatifs augmentent au même rythme, si les salaires et les taux de marge restent bien les mêmes dans les deux secteurs, contribuant à la croissance de la part des services dans le PIB.

institutionnalisées, comme la banque, les salariés vont chercher à aligner leurs augmentations de salaire sur celles des travailleurs de l'automobile. D'où une certaine inflation de productivité qui a, entre autres, pour effet de réduire la part des profits et aussi de faire croître les inégalités entre salariés, certains n'étant pas en position d'obtenir les hausses des secteurs les plus productifs. L'État, par le biais de la fiscalité et par ses politiques de redistribution, peut limiter ce qui apparaît comme deux dérives (inégalités et déclin de la part des profits) au regard des attentes fondant le schéma de base du régime fordiste. C'est une des contradictions internes du schéma que les États-nations vont réguler plus ou moins bien selon le type de convention de plein emploi (son caractère plus ou moins égalitaire, le degré de centralisation dans la formation des salaires, l'intensité des interventions publiques dans la régulation des secteurs moins productifs).

Croissance de l'emploi dans les secteurs des services dans la période fordiste

(en % de l'emploi total 1960/1973)

	Services aux entreprises	Services d'inter- médiation	Services personnels	Services sociaux	Ensemble services
France					
1960	3,5	16,5	7,9	16,0	44,1
1973	6,0	18,6	7,5	19,2	51,3
Allemagne					
1960	3,4	17,5	7,4	10,3	38,6
1973	5,2	18,1	6,5	16,3	46,1
Japon					
1960	3,3	18,5	7,5	8,2	37,4
1973	6,5	23,3	8,9	10,5	49,1
Roy.-Uni					
1960	4,4	20,6	8,0	15,8	48,8
1973	6,5	20,1	7,9	20,8	55,4
États-Unis					
1960	6,4	22,2	11,3	21,2	61,1
1973	8,7	21,5	10,9	25,3	66,4
Moyenne					
1960	4,1	19,3	8,4	14,6	46,5
1973	6,5	20,3	7,8	20,2	54,8

Les nomenclatures de services étant jusqu'à une période récente assez peu normalisées au plan international, l'auteur a effectué ses propres regroupements : en particulier, les services d'intermédiation rassemblent les emplois dans les transports, les communications, la distribution, la banque et l'assurance ; les services sociaux comprennent les services non marchands et plus généralement les services d'éducation et de santé.

Source : Elfring [1992].

Un enseignement d'un tout autre type, que l'on peut tirer du modèle de Baumol, vient des conséquences d'une des simplifications les plus discutables du modèle : l'absence de consommations intermédiaires. Si les secteurs les plus productifs utilisent des services aux entreprises ou des services d'intermédiation (banque, transport, communication, distribution) pour réaliser des gains de productivité soutenus, alors les différentiels de prix ne seront plus aussi marqués et la règle de formation des salaires sur la base de ces gains élevés deviendra plus contestable. Or la période fordiste est déjà engagée dans cette voie de l'externalisation et du recours croissant à des prestations de services. Les

services aux entreprises et les services d'intermédiation (qui s'adressent aussi bien aux entreprises qu'aux ménages) représentent déjà entre un tiers et un quart de l'emploi en 1973. Cette évolution, qui va s'accélérer dans les décennies 1980 et 1990, apparaît comme une seconde contradiction interne forte du modèle fordiste.

Une crise attendue

Le régime de croissance fordiste contient nombre de développements susceptibles à terme de saper sa dynamique.

Une cause générale d'affaiblissement est très interne. La dynamique du régime se fonde sur la diffusion de nouvelles normes de production et de consommation. Ces processus impliquent, toutes choses égales par ailleurs, des phases d'infléchissement, nettes dans le cas précis de la diffusion d'une forme d'organisation comme la firme en M, sans que l'on puisse savoir si, à mode de régulation inchangé, les acteurs trouveront de nouvelles normes, de nouveaux produits et modes de vie à même de relancer le schéma d'accumulation.

Du côté des normes de production, la recherche d'économies d'échelle vient se heurter à des barrières tout d'abord physiques. C'est le cas dans la chimie, dans les transports maritimes et aériens. Les risques environnementaux et humains deviennent trop grands et trop largement ressentis par rapport aux avantages que l'on peut tirer des économies d'échelle. Dans les industries manufacturières de main-d'œuvre, ce sont les problèmes sociaux liés à l'organisation de trop grandes unités de production qui viendront limiter la poursuite d'une certaine organisation scientifique du travail. Dans les services, les problèmes d'organisation scientifique sont beaucoup plus complexes en l'absence des technologies de l'information et de la communication qu'ils utiliseront largement plus tard.

Du côté des normes de consommation et modes de vie, au-delà des ralentissements observés dans de nombreux taux d'équipement en biens durables, de nouvelles aspirations apparaissent, moins étroitement matérialistes, prônant une reconsidération de l'être sur l'avoir, différenciant les comportements des citoyens, comme consommateurs et comme travailleurs, alors que les laissés-pour-compte de l'ancien projet consumériste

restent nombreux, qui non seulement n'ont pas encore accédé aux premières marches de la société de consommation mais voient même s'éloigner leurs chances d'accession. L'impossibilité pour certains bas salaires de trouver un logement en ville est un symptôme fort de tels échecs.

Nous venons de voir deux autres causes d'affaiblissement dans la capacité des modes de régulation à gérer les dimensions sectorielles de ce régime (inflation de productivité d'un côté, pression des externalisations sur la dynamique centrale des salaires de l'autre).

S'y ajoute une troisième cause, majeure, l'internationalisation des économies portée par un système d'échanges à taux fixes, garanti par une parité fixe dollar/or. Les pressions inégales de l'inflation (dont l'inflation de productivité est une composante majeure) comme les rythmes inégaux de la productivité d'un pays à l'autre conduiront à des réaménagements de parités... à l'exception du dollar, monnaie du pays où justement les gains de productivité sont les plus faibles.

Cette ouverture encore tempérée des économies va néanmoins favoriser la multinationalisation des grandes firmes, que facilite précisément l'adoption des nouvelles normes de production (passage à la division en M). La phase de saturation relative du côté consommation va aussi pousser à une différenciation de produits offerte par les échanges commerciaux (développement des échanges intrabranches).

Au tournant des années 1970, tous ces indicateurs de tensions internes sont au rouge dans les pays industrialisés. La faible productivité de l'économie américaine, face à l'ampleur de ses charges sur le plan international et au rôle du dollar dans les échanges, fait que la parité or de ce dernier n'est plus crédible, provoquant en cascade une première réévaluation des cours des producteurs de matières premières, puis la fin de la convertibilité du dollar et du système de Bretton Woods, enfin la réaction des pays producteurs de pétrole imposant de fortes hausses pour protéger leurs revenus et contribuant à l'éclatement de la crise du milieu des années 1970.

Chaque État-nation réagit à la bourrasque en fonction à la fois de l'état d'érosion du régime de croissance et des particularités de son mode de régulation comme des pratiques politiques qui conditionnent ses ajustements. Tous les pays subirent un choc d'inflation et une montée rapide du chômage. Certains y

répondirent d'abord en prolongeant le mouvement d'institutionnalisation du rapport salarial, en améliorant la couverture du risque chômage comme en France par exemple. Ces réponses traditionnelles aux « petites crises » ou tensions internes au mode de régulation se révélèrent incapables d'endiguer chômage et inflation. Au tournant des années 1980, les pays de l'OCDE s'entendirent pour faire de la lutte contre l'inflation un objectif prioritaire. Au milieu des années 1980, l'objectif était atteint sans que le chômage de masse ait disparu, mais au prix d'une fragilisation du rapport salarial, au nom d'une nécessaire flexibilisation du marché du travail. Alors que se développaient les thèses libérales, avec l'appui des gouvernements Thatcher et Reagan, les formes de capitalisme moderne, où l'État-nation avait en charge la domestication des rapports marchands pour le mieux-être des populations, avaient perdu leur crédibilité. Les discours contre le chômage apparaissaient comme résidus de pure rhétorique d'États-nations largement impuissants et empêtrés dans leur rôle d'ordonnateurs de gros budgets et de gestionnaires de gros secteurs publics.

L'accélération des processus régionaux pour pallier cette dépossession, selon l'exemple de l'Europe, tenait autant de la fuite en avant que de l'ambition de redonner une marge de manœuvre aux États-nations face à un capitalisme qui ne leur aurait accordé que trente glorieuses années [Fourastié, 1979].

V / La nouvelle économie a-t-elle des frontières ?

Vingt ans après

1975-1995 : il aura fallu vingt ans de crise et transition pour que l'on parle d'une nouvelle économie. Encore est-ce essentiellement le fait des médias, fascinés comme nombre d'individus par l'irruption d'Internet, des nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC) et par l'envol des cours boursiers que permettent les spéculations sur l'avenir des nouvelles technologies. Bulle spéculative attendue, dont l'éclatement, de 2000 à 2001, eut comme première victime cette nouvelle économie, qui disparut des gros titres. Et pourtant, les vingt ans passés ont changé la donne. D'autres transformations structurelles sont venues conditionner les régimes de croissance à venir. Un approfondissement de l'internationalisation, où la mobilité du capital s'est nettement accrue. Une montée des niveaux de formation des populations actives, résultant d'un flux ininterrompu de scolarisation des jeunes avant l'entrée dans la vie active, malgré le chômage et la crise, ou à cause d'eux. Enfin, la diffusion d'un nouveau système technique, centré autour des technologies de l'information et de la communication.

Et du côté des modes de régulation, l'on observe aussi de profondes évolutions, sous l'aiguillon d'une volonté de libéraliser, de faire revenir l'État dans d'autres frontières. Libéralisation financière d'abord, avec la montée des critères financiers dans la gouvernance des firmes comme des nations. Libéralisation des activités économiques, avec une réduction drastique des secteurs publics, une déréglementation des activités dont le domaine

d'intervention était limité (comme dans la banque), pour de nouvelles règles prudentielles. Des règles sur la façon de produire, mais aussi beaucoup sur la qualification des produits, répondant aux nouvelles exigences des marchés, ce qu'illustre la diffusion des pratiques de certification, d'appellations contrôlées.

Dans tout cela, les éditorialistes avaient raison de chercher au tournant du nouveau millénaire une nouvelle économie. Peut-être ne fallait-il pas être trop pressé d'en dessiner les contours. Mais ce qui pouvait émerger de vingt années de transition s'esquissait déjà, à condition de ne pas avoir l'ambition d'être trop précis, trop déterministe pour une mutation qui ne l'était pas. Et en tout premier lieu parce que les conditions politiques étaient radicalement différentes. Là où les malheurs de la crise et de la guerre avaient forgé des priorités fortes, des légitimités claires, les vingt dernières années du xx^e siècle ont laissé des incertitudes. Le libéralisme économique des Thatcher et Reagan, gonflé par la chute du communisme dans les pays de l'Est, s'est trouvé finalement confronté à des crises sociales (avec la montée des inégalités et de la pauvreté) et financières (la crise financière asiatique de 1997 a montré que les pays en développement les plus dynamiques n'étaient pas à l'abri). À l'échelle nationale comme internationale, on est encore à la recherche des cadres politiques qui seraient porteurs des nouveaux régimes de croissance politiquement soutenables. Avec peut-être l'idée que ces nouvelles conventions ne peuvent être simplement nationales, qu'elles doivent s'articuler à une gouvernance globale.

À la recherche des gains de productivité perdus

Dans la seconde moitié des années 1990, l'embellie de l'économie américaine, dans un contexte marqué par l'influence croissante de la gouvernance financière, entérine l'idée que les États-Unis constituent le modèle de ce que sera la « nouvelle économie ». Entre-temps, les vieux modèles nationaux japonais et européens se sont montrés relativement bloqués dans des chemins de croissance lente.

Les bons élèves sont de petites économies dont les dynamiques de croissance sont réelles, mais peu reproductibles, comme celles de l'Irlande (véritable plate-forme entre l'Europe et

les États-Unis avec des flux d'import et d'export presque aussi gros que le PIB, un PIB dont la croissance est aussi forte — 8 % l'an entre 1993 et 2002 — que mal répartie avec 21 % de pauvres en 2004, un record dans l'Europe des 25), de la Finlande (où dominent les effets d'entraînement d'une entreprise phare des nouvelles technologies, Nokia), voire du Portugal (qui bénéficie alors des efforts de rattrapage soutenus par la Communauté européenne).

Va donc pour le modèle américain, dix ans à peine après les interrogations sur ses capacités d'ajustement formulées dans le rapport du MIT, *Made in America* [Dertouzos, Lester et Solow, 1989].

Depuis le début des années 1980, on s'interroge, en particulier à l'OCDE, sur le ralentissement des gains de productivité, alors même que se diffusent les premiers équipements des technologies de l'information et de la communication, ce que l'on appellera le paradoxe de Solow, lorsque ce dernier fera de ce thème le cœur de son allocution lors de la réception du prix Nobel en 1987.

Vingt ans après et alors que l'économie américaine connaît depuis le début des années 1990 des taux de croissance inégaux, le débat sur la productivité reste très ouvert si l'on y cherche les éléments moteurs d'un nouveau régime de croissance.

Bosworth et Triplett [2001] présentent une analyse comparative de quatre travaux récents sur la reprise de la croissance de la productivité aux États-Unis, qui fait ressortir (voir leur tableau 2 p. 23) trois facteurs communs pour expliquer l'accélération de la productivité du travail dans la seconde moitié des années 1990 :

1) une même contribution, comprise entre 0,3 % et 0,5 % l'an, de l'augmentation du capital par tête ;

2) une contribution négligeable de l'amélioration qualitative du facteur travail (entre 0 % et 0,1 % l'an),

3) un même impact remarquable sur l'accroissement de la productivité globale du secteur producteur des équipements informatiques (entre 0,2 % et 0,3 % l'an), ce qui est considérable compte tenu du poids encore réduit de ces industries dans l'économie.

Mais ces mêmes études diffèrent nettement dans l'appréciation de l'accélération de la productivité dans les autres secteurs, ensemble où les services sont prépondérants.

Pour le rapport annuel 2000 du Council of Economic Advisers, cette contribution est de 0,7 % par an (ce qui est important) mais, pour Gordon [1999], elle est nulle. On retrouve de pareils écarts dans l'appréciation par secteur de l'augmentation du capital par tête, le tout aboutissant à des estimations divergentes de l'accélération de la productivité totale. Ces écarts peuvent résulter de différences de méthode et/ou d'hypothèses sur les durées d'apprentissage et d'obsolescence. Au-delà, la conjoncture de la fin des années 1990 est particulière, avec la montée de la spéculation boursière et le renouvellement des équipements à l'occasion du changement de millénaire. Cela invite à mesurer sur l'ensemble de la décennie 1990 les performances de l'économie américaine, qui tiendraient alors pour l'essentiel à une substitution capital/travail « traditionnelle », poussée par des anticipations optimistes sur l'impact des nouvelles technologies [Brender et Pisani, 1999 ; Artus, 2001].

La question du modèle de la nouvelle économie reste donc largement posée.

Des changements structurels majeurs

Trois changements structurels interdépendants contribuent directement dans la période présente à accroître les capacités stratégiques des agents en favorisant la circulation de l'information et à la mise en œuvre des savoirs, soit :

- l'élévation du niveau général d'éducation ;
- la phase contemporaine d'internationalisation des économies, avec tous les échanges invisibles de services mais aussi d'information et de savoirs qu'elle présente ;
- le développement et la diffusion des nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC).

Ces changements structurels favorisent deux types d'externalités, celles qu'engendrent des niveaux d'éducation plus élevés et celles que procurent des possibilités d'intermédiation accrues, soit les deux sources de croissance endogène que retient la littérature.

Peu ou prou, ces trois changements structurels ont atteint des niveaux significatifs dans la plupart des pays OCDE.

Une montée générale des niveaux d'éducation

La demande d'éducation par les ménages est ancienne. Elle a joué un rôle dans les stratifications sociales de la période fordiste, où l'avènement des managers était aussi la trace d'une certaine méritocratie fondée sur l'éducation. Dans les années 2000, on atteint plutôt un stade où l'éducation représente un phénomène de masse. Les flux sont importants puisque 40 % des personnes ayant entre 20 et 24 ans en 1999-2000, dans la grande majorité des pays européens (avec des scores encore plus élevés aux États-Unis et au Japon), sont scolarisées. Seules relatives exceptions, l'Italie, la Grèce et le Portugal où ces mêmes pourcentages ne s'élevaient qu'à 30 %.

Certes, les différences sont plus marquées en termes de stocks. Il n'empêche, la part de la population ayant entre 25 et 64 ans en 2002 qui a un niveau inférieur au second cycle du secondaire est devenue très minoritaire. Elle est inférieure à 25 % dans la plupart des pays anglo-saxons, dans tous les pays scandinaves, en Allemagne, en Suisse et au Japon. Cette part est encore de 36 % en France et elle dépasse 50 % dans la plupart des pays méditerranéens.

Ces différences entre stocks d'éducation, pour importantes qu'elles soient, se trouvent atténuées par le double effet d'une obsolescence plus rapide des anciennes formations et d'une égale intensité des efforts de scolarisation des jeunes générations. Cela étant, tous les pays se trouvent bon an mal an, dès maintenant ou bientôt, avec des populations où les trois quarts ont un niveau de formation égal ou supérieur au baccalauréat. Cela change potentiellement non seulement les conditions d'organisation du travail mais aussi celles de la consommation et des modes de vie.

Un mouvement d'internationalisation continu de plus en plus marqué par la différenciation des flux et la montée des invisibles

Depuis les années 1980, on observe le développement d'un important commerce intrabranche, concernant à la fois des produits de qualités différentes (échanges différenciés verticalement) mais aussi de variétés différentes (échanges différenciés horizontalement). Il en va de même des échanges de biens intermédiaires. D'où une internationalisation des systèmes productifs

que laissaient augurer les formes d'organisation adoptées par les grandes firmes dans la période fordiste. L'orientation des investissements directs à l'étranger, eux-mêmes en forte expansion depuis le milieu des années 1980, vers les grands services-réseaux, comme la finance, les transports ou le commerce, souligne que cette internationalisation des systèmes productifs va de pair avec le développement de véritables logistiques internationales.

À cela s'ajoutent les liens tissés par les échanges « invisibles » : développement des accords, en particulier technologiques, et des fusions et acquisitions, des normes de gestion et de comptabilité, mais aussi circulation d'informations, coopérations académiques, échanges culturels, voyages. Tout cela complète une division internationale des processus productifs significativement plus poussée que par le passé ; sans oublier, dans cette caractérisation de la phase contemporaine, la diffusion internationale de certaines valeurs culturelles et de modes de vie, en particulier parmi les couches aisées et jeunes des populations.

Un accès généralisé aux nouvelles technologies

Les découvertes technologiques en question datent de l'après-guerre avec le développement des premiers ordinateurs et les débuts de la course à la miniaturisation des processeurs, une course dont Gordon Moore, président d'Intel, précisera en 1964 la loi de façon tout à fait empirique pour anticiper les évolutions du marché : un doublement de densité tous les dix-huit mois. Cette loi de Moore deviendra une sorte de règle de coordination entre les quelques industries capables d'en suivre le rythme à l'échelle internationale. Ainsi s'imposera, sans que la politique industrielle d'aucun État-nation puisse en modifier le cours, une vitesse de miniaturisation qui jouera un rôle dans la diffusion de technologies de l'information et de la communication (TIC) dont la taille et les prix baissent aussi vite.

On observe en conséquence à la fin des années 1990 une diffusion importante des ordinateurs et d'Internet dans les pays développés : 40 % des personnes de plus de 15 ans en Europe en novembre 2000 avaient accès à un ordinateur, et 30 % à Internet. En janvier 2001, presque 100 % des écoles secondaires avaient accès à Internet (www.cordis.lu/trendchart/).

Là encore, un seuil semble avoir été franchi au cours des années 1990 où l'investissement dans les TIC représente des fractions voisines du PIB (entre 6 % et 9 % au début des années 2000 pour quinze pays OCDE sur vingt et un selon les tableaux de bord sur la diffusion des technologies de l'OCDE, <http://www1.oecd.org/publications/e-book/92-2003-04-1-7294/>).

Pour les pays en retard comme ceux d'Europe du Sud (Grèce, Portugal, Espagne) ou de l'Est, l'effet incitatif de leur intégration à l'Europe comme le niveau de leur effort d'éducation des jeunes générations suggèrent que ces retards seront rapidement comblés. La vitesse avec laquelle ordinateurs et Internet se diffusent est d'ailleurs tout à fait remarquable (on peut suivre cette diffusion pour tout pays avec les indicateurs de développement mondial de l'UNESCO sur www.uis.unesco.org), à l'exception peut-être de l'accès des ménages à Internet haut débit qui nécessite des investissements en infrastructures plus importants.

Tous les pays se trouvent maintenant confrontés à des problèmes de même nature pour étendre le cercle de la diffusion et éviter que ne se creuse une « fracture numérique », moins liée à la possibilité d'accès aux TIC qu'à la faible capacité de petites entreprises et de ménages défavorisés à savoir en tirer parti. Ainsi s'est constituée, au fil des années 1990 et 2000, une base logistique en termes de stocks de population éduquée, de connexions internationales et d'équipements TIC dans toutes les sphères d'activité, susceptibles de favoriser les deux types d'externalités mentionnées ci-dessus (apprentissage en interne et recours à des informations et savoirs externes). En soi, cela peut expliquer que l'on parle souvent dans les médias et dans les organismes internationaux d'économies fondées sur le savoir. Reste à apprécier la qualité effective de la base logistique ci-dessus et la façon dont les évolutions institutionnelles permettent d'exploiter, le cas échéant, ce potentiel.

Des changements institutionnels, catalyseurs des opportunités de croissance

C'est au tournant des années 1980 que s'affirmèrent les politiques libérales après d'intenses débats sur les origines de la crise, l'impasse de l'interventionnisme public et la contestation du bien-fondé des politiques keynésiennes de régulation

macroéconomique, débats dont l'ouvrage de Milton et Rose Friedman *Free to choose* [1980] est d'autant plus symbolique que son style direct et ses remarques de bon sens eurent un impact politique considérable, inspirant directement les expériences précitées.

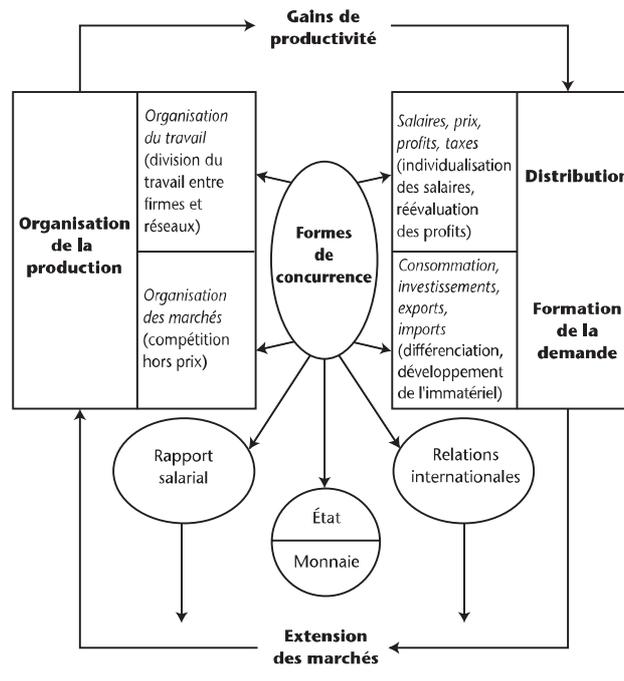
Dans cette revanche tardive de Hayek [1944], les politiques libérales sont principalement conçues comme démantèlement de l'emprise publique sur les activités économiques.

Le paradoxe, c'est que les situations créées en la matière ne sont pas immédiatement réversibles et que les politiques de libéralisation conduisent elles-mêmes à certains interventionnismes. Déréglementations et désengagements passent par l'édiction de nouvelles règles de comportement : respect de la concurrence, transparence et finalement obligation de rendre des comptes, règles qui non seulement ne sont pas anodines mais à la fois conduisent à préciser le cercle des parties prenantes, intéressées aux diverses transactions considérées, des travailleurs aux actionnaires en passant par toutes les personnes et activités concernées par les effets externes reconnus des transactions en question (qu'il s'agisse de problèmes d'environnement ou de droits de propriété intellectuelle). Dans des sociétés qui ont les moyens d'acquérir des informations, de les faire circuler, et qui disposent des connaissances pour les traiter, la mise en place de ces nouvelles réglementations constitue des enjeux financiers importants et ouvre la voie à de nombreuses possibilités de conflit.

C'est sur cette base très générale que nous fonderons l'hypothèse que l'évolution des formes de concurrence est devenue un enjeu central dans les changements institutionnels, qui dépasse la simple opposition entre partisans et adversaires des privatisations par exemple. On serait tenté de voir la configuration des changements institutionnels, au cœur des régimes de croissance à venir, comme l'analogie de celle présentée au chapitre IV (figure 3), mais où les changements au sein des formes de concurrence seraient devenus prédominants, en lieu et place du rapport salarial (voir figure 5, p. 79). Dominance, comme nous l'avons défini, qui conditionne les évolutions du rapport salarial aux évolutions des formes de concurrence, centrales dans les débats politiques.

La validation de cette transposition, où l'évolution des formes de concurrence redeviendrait le centre de gravité du changement institutionnel, requiert que l'on perçoive mieux les types

Figure 5. Changements institutionnels de l'après-fordisme : la prédominance des formes de concurrence



de régimes de croissance que cela implique. De fait, toutes ces politiques de redéfinition des formes de concurrence s'inscrivent d'emblée dans des dimensions internationales. Les évolutions des formes de concurrence sont donc congruentes à celles des rapports internationaux. C'est d'ailleurs un objet central de ce chapitre et du suivant que de préciser cette articulation entre ordres national et international. On en jugera surtout en analysant la diffusion des nouveaux comportements dans le cadre institutionnel qui s'ébauche dans nombre de pays.

Un bilan récent sur la libéralisation des activités économiques dans les pays de l'OCDE, construit à partir de notes d'experts

allant de 0 (très libérales) à 6 (très strictement réglementées) [Nicoletti, Scarpetta et Boylaud, 2000], nous aide d'ailleurs à apprécier l'état des évolutions de ces cadres institutionnels au début des années 2000.

Sur la libéralisation des marchés de produits

Si l'on considère séparément les relations extérieures (commerce et investissement), on constate une libéralisation assez uniforme (sous l'effet des négociations internationales dans le cadre du GATT puis de l'OMC), avec des notes moyennes le plus souvent inférieures à un.

Les réglementations des activités intérieures restent plus disparates avec des écarts entre pays allant de 0,5 à plus de trois. Cela tient surtout aux variables « importance du secteur public » ou « degré d'implication des pouvoirs publics dans le contrôle de certaines activités économiques » où les écarts peuvent aller de 0,5 à 4 alors que les différences entre les réglementations touchant la création et la gestion des entreprises sont modérées.

Sept activités de services ont ainsi fait l'objet d'analyses plus détaillées à partir de la même base OCDE.

Quatre de ces services sont des activités déjà assez concurrentielles : le transport routier, la téléphonie mobile (deux secteurs où les conditions de concurrence se sont harmonisées dans les années 1990), le transport aérien et le commerce de détail, où subsistent des écarts de libéralisation assez importants. Pour le transport aérien, cela tient essentiellement aux accords bilatéraux sur certaines routes internationales, pour le commerce de détail, certains pays (assez libéraux, par ailleurs, comme le Japon et le Royaume-Uni) conservent des restrictions importantes.

Dans les trois autres activités, l'importance du réseau d'infrastructures et des opérateurs historiques a freiné le mouvement de libéralisation : cas du téléphone fixe (boucle locale), de l'électricité et des chemins de fer, aboutissant à une nette diversité des situations nationales (en particulier dans l'électricité), assez indépendamment du caractère plus ou moins libéral des économies en question.

On conclura de ce bilan rapide que les pays développés considérés ont connu dans les années 1990 une phase de libéralisation importante, harmonisant les conditions d'activité dans de nombreux domaines, en particulier en matière de relations extérieures, mais laissant subsister soit des réglementations strictes pour

certains services réseaux, soit des interventions publiques assez fortes dans certaines activités.

On pourrait considérer le maintien de ces réglementations comme des retards dans un mouvement de libéralisation général. Cela étant, les pays concernés sont de toutes sortes, plus au moins libéralisés. De plus, certains pays ont eu l'occasion d'expérimenter les défaillances de certaines privatisations, comme dans les chemins de fer au Royaume-Uni ou dans le secteur de l'électricité aux États-Unis, d'où un plus grand pragmatisme pour trouver la meilleure façon de gérer, dans un contexte national donné, des activités dont les effets externes peuvent être particulièrement déterminants pour les futurs régimes de croissance.

Sur la libéralisation du secteur financier

Un élément important pour apprécier les conditions d'ajustement d'une configuration institutionnelle dépend de la régulation du secteur financier.

Ce secteur doit permettre à la fois de réallouer les capitaux et de financer les projets innovants, rôle crucial dans une phase de changement de régime de croissance. On distingue deux types de systèmes financiers, selon que les marchés financiers jouent ou non un rôle important dans le financement des projets et la rentabilisation des capitaux. Dans le libéralisme ambiant, les systèmes accordant une place significative aux marchés financiers, au regard de ceux où la banque conservait presque l'intégralité de la fonction d'intermédiation financière, ont bénéficié d'un préjugé favorable, quand bien même les avantages de tels systèmes de marché restent difficiles à établir [Templé, 2000]. La vague de déréglementation financière a donc partout créé les conditions de développement de marchés financiers, en même temps qu'elle favorisait la création d'établissements bancaires, leur succursalisation (longtemps très réglementée aux États-Unis) et la possibilité de diversifier leurs activités, avec toujours en contrepartie une réglementation prudentielle, dont on verra très vite les difficultés d'application, donc de contrôle.

Tout cela va conduire au développement de Bourses locales et de sociétés de capital-risque. La capitalisation boursière, en pourcentage du PIB, est ainsi devenue, dès 2001, supérieure à la moitié de celle observée aux États-Unis ou au Royaume-Uni dans plus de la moitié des pays de l'OCDE. Un même constat peut être

dressé en matière de capital-risque, qui a connu un développement rapide à la fin des années 1990, avec des spécificités pays encore fortes ; certains systèmes dépendant largement d'incitations publiques, surtout pour le développement d'innovations dans des domaines scientifiques où les gestations sont longues avant la phase de rentabilité, comme dans les biotechnologies. Ce développement du capital-risque a fortement pâti de l'éclatement de la bulle boursière spéculative sur les valeurs de haute technologie, qui ne semble reprendre le cours de son développement initial qu'en cette moitié des années 2000.

Capitalisation boursière et capital-risque

(en % du PIB, au début des années 2000)

	Capitalisation boursière	Capital-risque
Niveaux pays anglo-saxon et pays proches	Royaume-Uni (203)	Royaume-Uni (0,65)
	États-Unis (182)	États-Unis (0,63)
	Suisse (268)	Suède (0,55)
	Pays-Bas (177)	Pays-Bas (0,45)
	Finlande (270)	Irlande (0,5)
	Suède (156)	
	Grèce (163)	
Proches de 50 % du niveau des États-Unis	France (103)	Belgique (0,27)
	Australie (106)	Canada (0,27)
	Canada (126)	Danemark (0,3)
	Belgique (75)	Finlande (0,3)
	Japon (105)	
	Corée (76)	
	Espagne (72)	
Niveaux faibles	Italie (62)	France (0,2)
	Allemagne (68)	Allemagne (0,17)
	Danemark (60)	Norvège (0,15)
	Autriche (16)	Pologne (0,15)
	Irlande (46)	Espagne (0,16)
	Norvège (42)	Suisse (0,16)
	Pologne (59)	

Source : OCDE [2001b].

Sur la libéralisation des marchés du travail

La politique de libéralisation a, dès le début, été associée à la recherche d'une plus grande flexibilité du marché du travail.

De fait, les marchés du travail ont développé dans les années 1980-1990 des formes d'emploi facilitant les ajustements de court terme réclamés, surtout pour les emplois non qualifiés. Entre la fin des années 1980 et celle des années 1990, les indicateurs de protection des emplois non standards ont relativement baissé (à l'exception notable de la France qui a vu pourtant le nombre d'emplois précaires croître fortement dans les années 1990) tandis que ceux concernant les emplois dits « réguliers » (à contrat à durée indéterminée) restaient relativement inchangés [Nicoletti, Scarpetta et Boylaud, 2000, figure 11].

Au-delà des réglementations du marché du travail proprement dit, les changements institutionnels, concernant la couverture des risques de chômage ou de maladie, évoluent de façon congruente avec les formes de concurrence : les politiques dites « d'activation du marché du travail » qui y président cherchent aussi à réguler les comportements vers plus de transparence, à faire rendre compte des motivations et des efforts aux différentes parties prenantes [Barbier et Nadel, 2000]. L'individualisation plus poussée des salaires va aussi dans ce sens, comme toutes les formules veillant à favoriser l'implication des travailleurs salariés très qualifiés, des *stocks options* jusqu'à l'intéressement aux résultats financiers de l'entreprise.

Les marchés du travail, comme les marchés financiers, ont donc conservé leurs caractères distincts, mais se sont créés des marges de flexibilité qui apparaissent tout à fait en rapport avec les transformations opérées du côté des formes de concurrence. En ce sens, ces dernières transformations semblent bien jouer un rôle central, tout en étant plus ou moins bien synchronisées à l'échelle internationale, un aspect à d'autant plus approfondir qu'il pose aussi la question du caractère durable ou transitoire d'une diversité des contextes institutionnels nationaux qui perdure du fordisme à l'après-fordisme.

Diffusion de nouvelles pratiques et organisations

Pour ce qui est des évolutions structurelles, on a vu qu'une première phase semblait achevée en matière d'accès aux technologies nouvelles, d'internationalisation et d'efforts en matière d'éducation. Le suivi des changements institutionnels a de même fait apparaître que, à la fin des années 1990, une certaine

libéralisation des marchés des produits était devenue effective en matière d'échanges extérieurs et, dans une moindre mesure, de réglementation générale de l'entreprise, les pays se distinguant surtout par l'emprise que conserve le secteur public et les formes de tutelle que l'État garde sur certains grands services-réseaux. Dans le même temps, systèmes financiers et marchés du travail nationaux semblaient trouver des formes spécifiques d'adaptation aux évolutions des rapports de concurrence, tout en gardant leurs caractéristiques majeures.

L'objectif est maintenant de voir dans quelle mesure le renouvellement, non plus des contextes structurels et institutionnels mais des comportements et des organisations, peut être un facteur de croissance déterminant.

A priori trois facteurs peuvent concourir à renouveler la dynamique d'obtention des gains de productivité :

- 1) la capacité d'innovation du secteur porteur de la dynamique du nouveau système technique, celui qui produit les biens d'équipement des technologies de l'information et de la communication ;
- 2) la logistique de services qui permet la diffusion des pratiques d'externalisation et de sous-traitance, contribuant ainsi à flexibiliser l'organisation du travail entre les firmes, favorisant les innovations de processus mais aussi de produits ;
- 3) la diffusion auprès des entreprises de nouveaux critères financiers de gestion.

De même, du côté de la distribution des gains de productivité et de la formation de la demande, deux facteurs semblent susceptibles de tirer parti des transformations des configurations productives ci-dessus.

Le premier facteur tient à la stimulation de l'investissement des entreprises que devraient impliquer à la fois les nouveaux biens d'équipement TIC et de nouveaux critères financiers de gestion devant faciliter une meilleure allocation des capitaux.

Le second facteur concerne les déterminants de la demande finale des ménages. Niveau d'éducation, d'information, comme l'élévation générale des niveaux de vie devraient contribuer à développer chez les ménages une plus large palette de comportements : des plus stratégiques, orientés vers l'accumulation de divers patrimoines, aux consommations les plus immédiates. À l'idée de normes de consommation s'ajouterait celle d'investissement individuel ou familial, conduisant à de nettes

différenciations des comportements. Aux consommateurs avertis, les TIC et une gamme variée de services offriront toute une logistique où développer des modes de consommation aux finalités variées.

Le rôle moteur des industries de biens d'équipement NTIC

L'importance des gains de productivité dans les industries de matériel électronique les désigne d'emblée comme moteurs potentiels de la croissance. Mais leur poids dans l'économie est le plus souvent trop faible pour avoir un impact direct significatif sur la croissance, si ce n'est dans quelques pays.

Importance relative des industries TIC

(en % du PIB)

Année 2000	Producteurs TIC		Utilisateurs des TIC ¹		Autres		
	Industrie	Services	Industrie	Services	Industrie	Services	Autres
FR ²	1,4	4,1	5,0	20,3	11,8	47,8	9,7
RU	1,8	5,3	5,8	21,5	9,8	44,7	11,1
UE	1,6	4,3	5,9	21,1	11,9	44,7	10,5
EU	2,6	4,7	4,3	26,3	9,3	43,0	9,8

1. Excluant les secteurs produisant les TIC.

2. 1999.

Source : Van Ark [2001].

On pourrait prendre une meilleure mesure du secteur moteur en y agrégeant tout un ensemble d'activités de services directement associées à la mise au point des technologies nouvelles. Mais le secteur des services aux entreprises concerné, qui inclut les sociétés de services informatiques, ne dégage pas des gains de productivité importants (aux questions de mesure près, mais cela est un autre problème).

Les gains de productivité doivent donc être perçus au niveau des secteurs utilisateurs eux-mêmes mais, dans les années 1990, ces activités étaient loin de dégager des gains de productivité supérieurs à ceux des autres secteurs (à l'exception des services aux États-Unis à la fin des années 1990 où la modernisation du secteur commercial, dont Wall Mart, a eu des effets notables).

Il faudrait aussi prendre en compte, pour apprécier le rôle moteur des activités contribuant au développement des TIC,

Gains de productivité par type de secteur
(en %)

1990-1995	Producteurs TIC		Utilisateurs TIC		Autres		
	Manuf.	Services	Manuf.	Services	Manuf.	Services	Autres
FR ^b	10,0	2,6	3,3	0,5	3,4	- 0,3	1,6
RU	15,8	5,6	2,1	2,5	4,0	1,5	6,1
UE	11,1	4,4	3,1	1,1	3,8	0,6	2,7
EU	15,1	3,1	- 0,3	1,9	3,0	- 0,4	0,7
1995-2000							
FR ^b	15,0	6,2	1,9	0,7	2,7	0,1	1,1
RU	16,1	5,2	1,7	2,6	0,5	0,9	1,5
UE	13,8	6,5	2,1	1,4	1,5	0,2	1,9
EU	23,7	1,8	1,2	5,4	1,4	0,4	0,6

Source : Van Ark [2001].

tout le capital créé, en termes de rentes d'innovation et de droits de propriété intellectuelle, tant pour les entreprises que pour les ménages. Mais c'est un univers encore en gestation, où les droits font l'objet de débats intenses au niveau international [voir les sites : <http://www.opensource.org> ; <http://www.gnv.org/copyleft/fdl.html> ; <http://creativecommons.org>]. La frontière entre ce qui est brevetable et ce qui ne l'est pas n'est pas encore stabilisée (la brevetabilité des logiciels constituant un bon exemple). Il en va de même des bonnes pratiques en matière de reproduction à usage privé de musique et d'images (avec l'exemple du contrôle des réseaux d'échange entre particuliers de morceaux de musique ou de films).

Cette valorisation, en débat, de nouveaux champs de connaissances ne s'arrête d'ailleurs pas aux TIC mais concerne aussi bien les développements des biotechnologies ou les découvertes de nouveaux matériaux.

La logistique de services et la diffusion de nouvelles formes d'organisation de l'entreprise

Le développement des services aux entreprises constitue la composante spécifique du mouvement de tertiarisation des années

1980 et 1990. Il témoigne de cette tendance à accroître l'organisation du travail entre les firmes, par externalisation de tâches, sous-traitance, mais aussi utilisation de prestations nouvelles.

Emploi dans les secteurs des services

(en % d'emploi total 1998 et variations 1989/1994/1998)

	Services aux entreprises	Services d'inter-médiation (*)	Services personnels	Services sociaux	Total services
France					
1989-94	2,4	0,0	1,0	2,6	5,9
1994-98	0,1	- 0,2	0,5	0,8	1,3
1998	11,9	19,9	8,3	29,2	69,2
Allemagne					
1989-94	0,7	-	-	-	-
1994-98	1,7	-	-	-	-
1998	10,9	19,9	7,1	24,8	62,6
Pays-Bas					
1989-94	1,8	0,6	0,5	0,0	2,9
1994-98	1,3	- 0,7	- 0,4	- 1,0	- 0,8
1998	14,3	22,0	6,2	27,6	70,2
Royaume-Uni					
1989-94	2,4	- 0,5	- 0,1	3,2	5,1
1994-98	1,2	- 0,2	0,5	0,2	1,6
1998	14,7	21,8	9,2	25,7	71,4
États-Unis					
1989-94	0,2	- 0,1	0,5	1,8	2,5
1994-98	0,9	0,0	- 0,1	- 0,1	0,7
1998	15,8	21,2	12,1	24,8	73,8
OCDE					
1989-94	1,3	- 0,5	0,9	1,7	4,4
1994-98	1,2	0,2	0,2	0,2	1,5
1998	11,4	21,3	9,2	9,2	65,9

* Les services d'intermédiation regroupent ici les activités de commerce, de transport et de communication, les activités bancaires sont incluses avec les services aux entreprises.

Source : OCDE, *Perspectives de l'emploi*, juin 2000, annexe 3.C.

Si la part de l'emploi dans les services d'intermédiation ne s'est pas accrue dans le même temps, il faut tenir compte des modernisations internes qu'ont souvent connues ces grands services-réseaux. L'utilisation des TIC y a permis d'améliorer la logistique à disposition des firmes pour organiser leur processus productif

de façon flexible, et ouverte aux recours externes. C'est le cas de la banque, un des plus gros utilisateurs d'équipements informatiques, du secteur des télécommunications, un des producteurs des TIC, et plus inégalement du transport et du commerce.

L'impact de ces modernisations des services d'intermédiation peut être perçu à travers leurs gains de productivité ou se traduire par des gains de productivité chez les utilisateurs de leurs prestations.

Si le secteur des télécommunications a connu des gains de productivité importants, dans les secteurs du commerce ou du transport les gains de productivité sont plus problématiques [OCDE, 2001c, p. 22]. Pour ce qui est de la banque comme des services aux entreprises (activités souvent mal dissociées dans les statistiques), les gains de productivité restent faibles (au problème de mesure près), malgré une utilisation importante d'équipements informatiques.

Les mesures des effets indirects de ces logistiques à travers leur impact sur la productivité des utilisateurs sont tout aussi incertaines. Rares sont les études montrant l'incidence positive sur la croissance de la qualité de divers services-réseaux... à l'exception encore des télécommunications [Röller et Waverman, 2001]. Il est vrai que, comme la banque, les secteurs du transport et de la distribution constituent des organisations en réseaux avec des aspects systémiques importants, qui ne se prêtent guère aux comparaisons économétriques internationales. C'est aussi le cas, pour ces mêmes raisons systémiques, des effets de l'éducation sur la croissance [Gurgand, 2005].

Autre élément important dans la recherche des effets de ces logistiques de services, la qualité ou capacité des utilisateurs compte autant que celle des prestataires. Il ne suffit pas d'avoir accès à ces services pour en tirer tous les avantages. Cela concerne, en particulier, petites entreprises et individus sans qualification particulière.

Le risque de fracture numérique est peut-être plus important au niveau de ces utilisations secondaires qu'au niveau de l'accès aux équipements eux-mêmes. Le terme « fracture » est en l'occurrence trop marqué et mieux vaudrait parler d'apprentissages à des vitesses différentes selon les utilisateurs.

Ces services développent presque deux fois plus souvent que dans l'industrie manufacturière des organisations du travail dites « apprenantes » [Lorenz et Valeyre, 2004] ajustant leurs prestations

au fil des réactions et apprentissages de leurs clients. De telles organisations sont apparues d'autant plus faciles à mettre en place que les partenaires avaient déjà certaines connaissances et confiance mutuelles. De telles conditions sont plus souvent réunies dans les relations interentreprises que dans celles entre firmes et consommateurs. Les plates-formes d'échanges électroniques entre firmes, organisant les relations de sous-traitance dans un secteur manufacturier, se sont ainsi développées plus vite et ont été moins sensibles à la mauvaise conjoncture du début des années 2000 que le commerce électronique de détail.

La maturité de tels services d'intermédiation implique que les responsabilités des différents acteurs soient clairement établies. Les scandales financiers mis au jour après l'explosion de la bulle boursière ont bien montré que les institutions encadraient mal certaines de ces transactions.

Le développement de critères financiers pour gouverner les entreprises

On eût pu penser que le développement de critères financiers de gestion vienne en quelque sorte ordonner ces réorganisations interfirmes, en sanctionnant les formules les moins « productives ». Mais le poids donné dans la gouvernance des firmes à la valeur pour l'actionnaire n'a pas ces vertus disciplinaires. Elle est d'abord de court terme et ne prend que difficilement en charge les perspectives de long terme des organisations productives concernées. Les informations sur lesquelles se fondent les milieux boursiers sont produites par des spécialistes, mais ne peuvent, par nature, faire l'objet de débats ouverts, normalisés, l'information aux marges d'un délit d'initié apparaissant toujours comme la plus utile aux spéculateurs (sur les biais de la communication en matière de spéculation financière, voir Orléan [1998]). Cette vision partielle, quand elle n'est pas partielle, des analystes boursiers laisse hors champ des parties prenantes majeures du dynamisme de l'entreprise comme la qualité de sa main-d'œuvre, de son environnement local, de ses relations externes, que des appréciations de type boîte noire (*good will*) ne sauraient pallier. Là encore, il y a peut-être moins d'impossibilités intrinsèques de faire fonctionner de tels critères financiers que de nécessités de développer des réglementations et surtout de préciser les contrôles et les responsabilités des parties prenantes au niveau des entreprises elles-mêmes (sur les

avantages et les vicissitudes de cette gouvernance financiarisée, voir Aglietta et Rebérioux [2004]). Une difficulté majeure pour un tel système tient au fait que ces ajustements réglementaires ne peuvent être réalisés à l'échelle nationale. Ils doivent faire partie de concertations internationales. La pénétration des places financières par les capitaux étrangers est telle que ces derniers disposent d'une menace crédible de retrait au cas où des mesures réglementaires ne leur conviendraient pas. La crise financière de 1997 en Asie du Sud-Est a été déclenchée pour moins que cela. Une incertitude, exagérée par la méconnaissance des milieux financiers internationaux, principalement new-yorkais, des réalités locales des systèmes bancaires et de leur capacité à mettre fin à certaines spéculations financières, en particulier immobilières, en marge d'une croissance forte, a provoqué un désengagement brutal et, partant, une crise financière internationale majeure.

Cette hiérarchie des places financières, dominée par New York, n'apparaît pas qu'en période de crise ; elle est le quotidien des places boursières, vivant aux heures des indices américains les plus spécifiques, quand ce n'est pas au mépris des indices nationaux majeurs, comme le taux de chômage ou celui de la création d'emploi.

Cet accrochage au milieu financier international, qui pèse sur les économies nationales, n'est pourtant le fait que d'une fraction des entreprises, celles qui sont cotées en Bourse, et plus exactement la fraction de celles-ci qui fait l'objet d'investissements internationaux.

Jusqu'à présent, aucun pays ouvert à la mobilité des capitaux financiers n'a trouvé le moyen de contrôler cette dépendance à l'égard des investisseurs étrangers. Le système des noyaux durs, imaginé en France pour garantir, à travers des participations croisées, la nationalité de quelques grands groupes privatisés, n'a pas tenu longtemps, confronté aux intérêts rapidement divergents de ces groupes dans le jeu boursier international des fusions et acquisitions du milieu des années 1990 [Coriat, Petit et Schméder, 2006].

Il était tout aussi illusoire de penser que le développement de fonds de pension et autres fonds d'investissement nationaux permettrait d'avoir en quelque sorte la contrepartie d'une implantation étrangère dans les Bourses nationales. Aglietta et Rebérioux [2004] estiment que, *in fine*, le CAC 40 est détenu

pour un tiers environ par des capitaux étrangers, à peu près comme en Allemagne, soit un niveau supérieur à ce que l'on observe au Royaume-Uni, où la capitalisation boursière est plus importante et plus ancienne.

Ces participations étrangères imposent des contraintes tant aux instances de régulation de place qu'aux directions des entreprises cotées, soucieuses de ne pas déplaire à ces actionnaires étrangers particulièrement volatils et, partant, susceptibles de menacer les cours boursiers de leurs entreprises.

On eût pu s'attendre à ce que, en contrepartie, le recours aux marchés financiers permette aux entreprises de trouver les moyens de financer des plans d'investissement porteurs de croissance. Or une des leçons amères des années 2000 a précisément été de constater que tel n'était pas vraiment le cas. Les opérations boursières participent beaucoup plus aux restructurations (OPA, fusions et acquisitions), donc à une croissance externe des entreprises, qu'elles ne financent la croissance interne, créatrice d'activités nouvelles. Ce Meccano des concentrations et autres restructurations domine à ce point le jeu boursier que les rachats d'actions, pour soutenir les cours et être en position de force dans telle ou telle manœuvre, l'emportent parfois sur les émissions. Le rôle des marchés financiers en matière d'investissement reste important pour le fonctionnement du capital-risque en offrant des possibilités de sortie ; mais il s'agit là d'une très faible fraction de l'investissement.

Dans l'évolution majeure des pratiques que représente l'importance donnée à la valeur actionnariale dans la gouvernance des entreprises, il est difficile de trouver les bases de causalités cumulatives susceptibles de soutenir un régime de croissance à une échelle nationale. Tout dépend bien sûr de qui sont les rentiers, mais ce que l'on en a dit laisse voir toutes les difficultés d'un ancrage national du régime de croissance financiarisé.

Du côté des ménages

L'évolution des comportements des ménages et des individus reste une composante majeure lorsque l'on cherche à préciser ce que pourraient être les bases de nouveaux régimes de croissance. Elle n'est pas pour autant facile à caractériser sous forme de ce que serait de nouvelles normes de consommation. Les

entreprises, qui sont plus attentives que par le passé aux attentes des consommateurs, soulignent, dans leurs études de marketing, la diversité des comportements et la rapidité des réactions. Cette diversité fait coexister la recherche, sur certains produits, des prix les plus bas (voir les profils de clientèle des magasins discount) avec des achats de produits de marque les plus onéreux et distinctifs. Ce mélange se retrouve dans toutes les catégories de revenu et d'éducation. La réactivité des consommateurs est de même bien partagée. Une innovation étrangère ou une information sur tel ou tel défaut, voire l'émergence d'une marque concurrente au hasard d'un événement médiatique, par exemple sportif, ou à la suite d'une habile campagne de publicité, et un produit peut se trouver évincé du marché. Mais au-delà des aspects browniens que peuvent avoir les flux de consommation, témoignant d'une concurrence accrue sur les différents marchés, de fortes déterminations pèsent sur ce que l'on pourrait appeler les stocks de capital que « gèrent » les individus : capital financier et immobilier, capital humain pour ce qui est de l'éducation et de la santé, et capital de savoir-faire pratique pour gérer temps et espace dans les divers environnements dans lesquels nous vivons.

Par cet usage extensif (et courant) de la notion de capital, on veut souligner une des différences importantes avec le passé récent : un déplacement vers des comportements plus stratégiques, là où l'on voyait avant plutôt une adhésion aux normes. Ces comportements plus stratégiques impliquent que des individus soient en mesure de choisir les modes de vie qui leur conviennent. Cette possibilité est à l'évidence très inégale en fonction des niveaux d'éducation et de richesse des individus. Ces différences en matière de projet se sont même renforcées, car si, pour accéder aux normes de consommation, le rattrapage n'est qu'affaire de temps et de revenu, l'acquisition des capacités nouvelles requises pour tirer au mieux parti des systèmes de biens et de services à disposition n'est pas immédiate. Elle requiert un certain apprentissage qu'éducation et relations sociales facilitent plus que le revenu. Les politiques de transfert en particulier ne parviendront guère à donner ces marges d'action. De véritables dispositifs institutionnels sont nécessaires pour organiser le type d'intermédiation requise.

Du service universel à une segmentation des clientèles

Cette situation n'est pas entièrement nouvelle. On peut en trouver l'analogie avec le développement de la notion de service universel lors de la diffusion du réseau électrique ou téléphonique. L'accès à ces réseaux a été considéré comme un droit citoyen que les prestataires de service se sont engagés à satisfaire, sans différencier les prix de raccordement, même si les coûts l'étaient fortement. On retrouve ces débats sur l'obligation de service universel au début du *xx^e* siècle dans la plupart des pays, que les fournisseurs soient des agents publics ou des concessionnaires privés. Cette intégration dans les droits de citoyenneté s'est même étendue à d'autres prestations comme les services bancaires même si ce principe de service universel a été assez inégalement appliqué. De fait, ce droit aux services bancaires est peut-être plus respecté aux États-Unis [Hugonenq et Ventelou, 2002] qu'il ne l'est dans la France contemporaine où 4 à 5 millions de personnes en seraient privées. Cette notion de service universel, qui fut au cœur de débats politiques au début du *xx^e* siècle, serait ainsi tombée en désuétude, à un moment où il semble qu'il faudrait l'enrichir en passant de l'idée d'un droit d'accès à un droit à la formation des capacités d'usage.

Mais cette obsolescence est aussi symptomatique du type de réponse développée par les entreprises face aux comportements plus stratégiques des consommateurs. Les pratiques de tarification sont devenues elles-mêmes plus stratégiques. Dans la mesure du possible, les prix vont être différenciés selon le profil ou la communauté de référence (les gens de marketing parlent aussi de tribus) et la capacité à payer que cela implique. C'est de pratique courante dans les transports. C'est intégré dans les stratégies des distributeurs, qui implantent en fonction de cela leurs diverses enseignes (du discount au luxe). La banque fait de même pour ses divers types d'agence et pour ses tarifs. De telles segmentations produisent des laissés-pour-compte. Un des exemples les plus criants a été la fuite des commerces de proximité des zones urbaines très défavorisées. Toutes ces évolutions sont antiredistributives, elles avantagent les détenteurs des différents types de capitaux distingués ci-dessus. Et les politiques requises pour pallier ces discriminations, qui ont leur rationalité économique de court terme, ne sont pas réductibles à des politiques de transfert et nécessitent encore une claire prise de

conscience des enchaînements négatifs de certaines logiques économiques à courte vue.

Savoirs pratiques et fracture numérique

Les TIC contribuent largement à cette modernisation des entreprises, en particulier des services-réseaux, qui permet entre autres ces segmentations des prestations et des tarifs.

En regard, ces technologies apportent-elles les informations et connaissances permettant aux ménages de tirer au mieux parti de ces modernisations, voire de les influencer ?

La réponse est positive pour certains usagers, négative pour d'autres. Tout le problème est alors celui de l'ampleur et de la durée de cette fracture numérique.

Certaines couches sociales tirent pleinement parti de leurs aptitudes à se servir de leur équipement informatique, en particulier d'Internet, pour faire jouer la concurrence et organiser leurs activités en fonction des meilleures options offertes. D'autres n'ont qu'une utilisation très partielle des technologies, au plus près d'un de leurs centres d'intérêt. Au-delà des taux d'équipement, il y a une grande diversité dans les usages et les capacités d'utilisation. Selon une enquête de l'agence wallonne de télécommunication de 2003, parmi les personnes équipées (50 % des ménages), 38 % avaient une utilisation régulière d'au moins une fois par semaine, 13 % plus occasionnelle et 49 % n'avaient pas utilisé Internet au cours de l'année écoulée.

Enfin, certaines personnes restent, volontairement ou non, totalement en dehors de cet univers technologique.

Les facteurs discriminants sont classiques : l'âge, le sexe, les revenus, le niveau de formation et la profession, mais tous ces écarts tendent à s'atténuer, un apprentissage ayant lieu par le biais d'usages spécifiques portés par un entourage social. Reste un noyau dur de personnes isolées et, bien sûr, une nette fracture entre pratiques dans les pays développés et en développement (sur la fracture numérique, voir la lettre EMERIT, www.ftu-namur.org/emerit et les numéros spéciaux de IT & Society, www.itandsociety.org).

Combien de temps prendront ces apprentissages et surtout comment seront distribuées les capacités d'utilisation sont des questions majeures pour apprécier le potentiel d'organisation de nos sociétés tertiaires. C'est évident dans le domaine de la santé,

avec ses aspects prévention, ou celui de l'éducation pour la formation tout au long de la vie active par exemple.

Mais toutes les activités sont concernées et potentiellement profondément transformées, avec cette vieille loi qui veut que la qualité des réseaux soit celle de leur maillon le plus faible.

Sans conscience de la nécessité de faciliter ces apprentissages, d'instituer les intermédiations requises, le risque est réel de voir les services-réseaux s'ajuster à la distribution présente des capacités, freinant *de facto* tout apprentissage ultérieur qui remettrait en cause la segmentation initiale. Aussi paradoxal que cela puisse paraître, nombreux sont les mécanismes, si l'on n'y prend garde, enfermant le développement des sociétés fondées sur le savoir dans une série de solutions de court terme.

Des patrimoines à risque, de l'humain au financier et à l'immobilier

Dans ces comportements plus stratégiques, à dimension patrimoniale, deux grands domaines jouent un rôle particulièrement important, celui du capital humain (santé et éducation) et celui du capital immobilier.

Le poste entretien et développement du capital humain est en croissance continue, que ces dépenses soient publiques ou privées. Les succès mêmes de ces investissements impliquent une croissance des dépenses futures, en particulier dans le domaine de la santé avec la multiplication des thérapies, des moyens d'investigation et des moyens de prévention. Le vieillissement qui en résulte induit de nouveaux horizons intergénérationnels et des stratégies d'épargne retraite et de transmission de patrimoines plus complexes, en termes d'échelonnement, de bénéficiaires et de nature des actifs transmis.

Dans ces portefeuilles d'actifs, titres financiers et titres immobiliers ont des rôles complémentaires. Cela a été très net lors de l'éclatement de la bulle boursière en 2000, dont les effets généraux sur l'économie ont été atténués par les effets de richesse de la hausse concomitante de l'immobilier. En France, le prix moyen du mètre carré a doublé entre 1996 et 2004, passant de 1 112 euros à 2 185 euros (source FNAIM, pour les grandes métropoles européennes, voir le site www.bis.org). Ces complémentarités ne garantissent pas les patrimoines contre toutes dépréciations brutales. Au contraire, dans cette économie où la part des comportements rentiers s'est accrue, le niveau de risque

auquel ces rentes sont exposées demeure significatif. Un éclatement de la bulle immobilière qui a porté les niveaux de prix dans la plupart des grandes métropoles internationales à des niveaux qui rendent très difficile l'accès à la propriété de ceux qui ne disposent que d'un bon salaire, malgré la faiblesse des taux d'emprunt, serait loin de pouvoir être compensé par une hausse boursière. L'accession à la propriété nécessite de pouvoir bénéficier d'un patrimoine initial. On retrouve les caractéristiques de cette gestion patrimoniale à risque avec le capital santé (aléas des grandes maladies de l'époque, du cancer au sida en passant par les troubles dégénératifs) et avec le capital éducation où obsolescence des connaissances et aléas du marché du travail, à tous les niveaux de qualification, peuvent se traduire par de fortes dévalorisations. En témoigne la variance accrue des taux de rendements individuels de l'éducation.

Tribus et autres communautés

La détention de portefeuilles de patrimoines de différentes natures n'est pas le seul élément d'appréciation des groupes sociaux contemporains. La perception d'une appartenance à une classe sociale, déterminée par une certaine position dans les rapports de production, s'est estompée dans les référentiels des comportements individuels [Forsé, 1998]. Cela tient pour partie à la plus grande complexité des parcours individuels, aux expériences accumulées dans une société plus mobile, ce qui ne veut pas dire plus juste. Dans une société qui laisse beaucoup de latitude à ces parcours individuels, alors que les aléas de la réussite semblent non seulement s'être accrus, mais aussi dépendre de certaines discriminations ou de la détention de patrimoines, les communautés ethniques ou religieuses (un capital social de départ) peuvent apparaître comme des placements plus sûrs. Une société qui ne sait pas gérer, dans ses cadres officiels, les tendances inégalitaires qu'elle engendre va favoriser un certain communautarisme. Cette réaction de repli n'est pas le seul effet de cette dilution de la perception du contrat social. Elle induit aussi l'émergence de tout un mouvement associatif qui, au-delà de ses valeurs intrinsèques, risque de parcelliser les objectifs, de localiser les modalités d'action et de limiter ainsi l'efficacité de l'action collective si la société ne sait pas cumuler ces mobilisations. En 2002, treize millions de Français déclaraient pratiquer

une activité bénévole. De plus, spontanément, communautés et mouvements associatifs sont ouverts au renforcement des liens avec leurs homologues étrangers, facilité par la phase contemporaine d'internationalisation très ouverte aux échanges de ce type, ce qui rend encore plus délicate une mobilisation à l'échelle nationale.

Vers quels régimes de croissance ?

Si des mutations structurelles importantes ont eu lieu, si des évolutions institutionnelles sont aussi manifestes, il est difficile de percevoir au niveau des changements dans les comportements et les organisations les enchaînements cumulatifs à même de soutenir de nouveaux régimes de croissance des économies nationales considérées. À plus d'un titre, la période est encore de transition, même si l'on peut esquisser différents scénarios de développement. Dans tous les cas de figure, nous semble-t-il, le problème majeur reste l'articulation entre régimes nationaux et régulation de l'économie mondiale. On perçoit souvent que les évolutions institutionnelles complémentaires, qui rendraient viable tel ou tel régime de croissance, se trouvent bloquées par la nécessité de transformations coordonnées à l'échelle internationale.

On illustrera ces limites en précisant deux scénarios, l'un touchant à ce que pourrait être un régime financiarisé, l'autre à un régime communautariste.

Un régime financiarisé

Dans un régime de croissance où l'impulsion motrice serait donnée par la diffusion de critères de rentabilité financière pour la gouvernance des entreprises, et en particulier pour les grandes entreprises opérant à l'échelle internationale, la question centrale reste celle des dynamiques engendrées du côté de la demande interne. Dans la plupart des pays, les dividendes et plus-values boursières ne peuvent suffire à stimuler une demande interne pour au moins deux raisons. En premier lieu, les aléas manifestes des placements boursiers viennent fortement tempérer les effets de richesse, sans compter qu'une part importante de ces rentes boursières serait versée à l'étranger. En second lieu, les bénéficiaires appartenant plutôt aux catégories les plus fortunées, leur

propension à consommer sur le territoire national est nettement plus réduite que la moyenne, une grande part de ces revenus étant soit dépensée dans des places spécialisées à l'étranger, entre paradis balnéaires ou fiscaux, soit réinvestie dans un immobilier de plus en plus spéculatif.

Que des fonds de pension soient impliqués en lieu et place d'actionnaires individuels ne change pas grand-chose à cette faiblesse des retours sur la dynamique interne nationale. Les fonds américains ne peuvent pas investir selon d'autres critères que ceux de la rentabilité financière attendue, ce qui constitue une séparation drastique qui limite toute possibilité d'introduire d'autres critères comme les perspectives d'emploi à long terme ou la qualité du bilan social de l'entreprise. Même en imaginant qu'ils servent de meilleures retraites à leurs adhérents, l'internationalisation des places financières en limiterait les effets en retour.

Certes, à ces effets cumulatifs limités pourraient s'ajouter d'autres effets liés à la formidable croissance des revenus salariaux des managers qui sont paradoxalement les premiers à tirer profit de l'évolution vers une gouvernance pour l'actionnaire. Loin de dénoncer des critères de rentabilité financière extravagants (de quelque 15 %), car sans rapport avec les taux de croissance réelle des économies, ils ont entretenu la pression que ces exigences faisaient peser sur les entreprises en animant tout un ensemble d'opérations de fusions et acquisitions. Seules ces opérations de concentration ont permis aux vainqueurs de dégager les marges requises... et de figurer dans le petit nombre des leaders mondiaux du secteur [Fligstein, 2001 ; Duval, 2003]. Les revenus (salaires et autres formes d'intéressement) de ces P-DG ont, dans le cours de cette transformation, été multipliés par dix, passant en vingt ans, de 1981 à 2001, aux États-Unis, de 42 fois à 411 fois le salaire moyen d'un ouvrier. Les fortunes personnelles ainsi constituées en une ou deux décennies ne créent qu'un cercle encore restreint de nouveaux capitalistes, dont les dépenses ne sauraient avoir les effets de relance économique attendus, quand bien même ces fortunes resteraient investies sur le territoire national. La tentation d'investir à l'étranger peut être d'autant plus forte que les petits actionnaires ne trouvent guère leur compte dans ces nouvelles formes de gestion des grandes sociétés internationales. La loi de formation des salaires des grands P-DG internationaux, qui s'est progressivement mise en place dans les années 1980 et 1990, se fondant sur les pratiques américaines, a pour corollaire des

distributions de *stocks options* aux cadres des entreprises, afin de rendre plus acceptables en interne les pratiques prédatrices des hauts dirigeants. Quels que soient les principes mis en avant, les petits actionnaires ne parviennent que difficilement à limiter des pratiques dont il devrait leur revenir d'apprécier le bien-fondé. Dans le climat délétère provoqué par ces pratiques prédatrices, par les manipulations des cours de Bourse, permises par des innovations dans la présentation des résultats financiers, la frontière est devenue ténue entre la fraude et l'habileté entrepreneuriale, comme l'ont montré les multiples scandales mis au jour par l'éclatement de la bulle boursière.

Par suite de cette contradiction latente entre principe de valeur actionnariale et absolutisme prédateur d'une élite internationalisée de dirigeants d'entreprise, le régime de croissance financiarisé ne bénéficie pas d'un cumul de leurs effets sur la demande interne.

D'une prise en compte des intérêts des actionnaires, qui ne soit ni de façade ni de trop courte vue, comme d'un retour des élites dirigeantes internationalisées à des normes éthiques plus en rapport avec celles du patronat des Trente Glorieuses, dépend la viabilité d'un régime de croissance financiarisé.

Reste à savoir si une telle tempérance peut s'imposer si elle n'est pas inscrite dans une régulation proprement internationale.

Un régime de croissance hédonique et communautariste

En partant d'une tout autre démarche, on peut chercher à apprécier le type de régime de croissance que pourrait imposer, côté demande, des comportements plus stratégiques des citoyens, visant à mieux contrôler les rapports marchands au nom même du bien-être qu'ils sont censés apporter.

La différenciation des produits s'appuie sur des demandes spécifiques des consommateurs et usagers. Cette dynamique ne s'arrête pas aux caractéristiques premières immédiates des produits. La certification de la qualité peut s'étendre jusqu'à préciser les conditions de production (travail des enfants, impact sur l'environnement) et les conditions d'usage, puis de dégradation du produit. La « traçabilité » des produits est devenue une revendication citoyenne, dont on voit qu'elle peut entrer en contradiction avec les principes de libre concurrence. Les conflits sur l'obligation de signaler la présence d'organismes génétiquement modifiés l'illustrent.

Une action concertée sur ces questions, cumulant les guides de bonne pratique sur plusieurs types de marchés autour de quelques principes directeurs, peut avoir un impact fort sur ce que nous avons appelé la domestication des marchés.

Il y a dans les sociétés modernes de fortes tendances à développer de telles exigences comme expression de certaines conceptions de la citoyenneté. Les externalités des activités de production et de consommation sont mieux connues et font l'objet de négociations, mises en responsabilité et création de jurisprudence. Cela développe un ensemble de bonnes pratiques et nombre de corpus juridiques spécialisés assez idiosyncratiques et qui de ce fait opposent les États-nations dans le règlement des échanges internationaux.

À l'intérieur même des nations, les objectifs de ces démarches restent très divisés et les actions parcellaires, au gré des priorités qu'affirme la myriade des mouvements associatifs et des communautés ethniques et religieuses.

Des hiérarchies s'imposent, au vu de l'importance vitale ou stratégique de certaines questions comme l'éducation et la santé. Mais ce sont là précisément les domaines les plus idiosyncratiques, où les réformes effectives sont les plus difficiles à lancer... et le fait d'y voir la base de la construction d'un régime de croissance ne peut que se placer dans une hypothèse de très long terme [Boyer, 2004]. L'environnement, ou plutôt sa dégradation rapide, impose aussi certaines priorités, mais ce champ, relevant du domaine international, laisse les États-nations assez impuissants lorsqu'une grande puissance comme les États-Unis refuse de signer des accords internationaux de préservation concertée comme ceux de Kyoto.

Les démarches plus générales, plaçant les débats politiques et leurs enjeux institutionnels sous l'étiquette de la recherche de ce que pourrait être une économie sociale de marché moderne comme ce fut le cas dans l'Union européenne, n'ont guère réussi à formuler des propositions concrètes.

Là où le régime financiarisé présentait une façade lisse, ne ménageant aucune possibilité constructive d'ajustement aux États-nations, le régime hédonique et communautariste souffre à l'inverse de la diversité des forces qui l'animent, masquant les effets pervers des inégalités qui s'y développent et l'empêchant de dégager des priorités en rapport avec celles du monde qui l'entoure.

VI / Un capitalisme social mondial est-il possible ?

La phase contemporaine d'internationalisation possède une dynamique propre, elle n'est pas la simple résultante de la croissance des nations. Cela transparaît non pas uniquement dans l'expansion d'un commerce mondial toujours plus rapide que la croissance moyenne des pays partenaires, ou dans la rapide montée des investissements directs à l'étranger, mais dans la multiplicité des relations et la capacité des entreprises, même de taille moyenne, à développer des stratégies à une échelle internationale. Toute la logistique des services, de la finance aux activités de conseil, concourt à faciliter cette capacité. Cette seule possibilité d'internationalisation pèse sur les transactions internes. En ce sens, les comparaisons avec des situations observées à la fin du XIX^e siècle, où les échanges extérieurs de quelques pays industriels avaient la même importance qu'aujourd'hui en termes de PIB, ne sont pas adaptées. D'où l'impression qu'un nouvel ordre international se met en place, rendant caduc l'ordre des États-nations qui a prévalu depuis le traité de Westphalie et a peut-être connu son apogée à l'époque dite fordiste.

Nous venons de voir que les régimes de croissance nationaux se trouvaient fortement conditionnés par la nature de la gouvernance internationale dans laquelle ils s'inséraient. La dynamique de la mondialisation invite à se poser la question symétrique : le capitalisme, à ce stade de mondialisation, a-t-il encore besoin des États-nations ? Si la réponse est oui, comme nous le pensons, alors cela fait sens de chercher les clés d'une articulation viable entre régimes nationaux et ordre international.

Des régimes nationaux en quête d'ordres internationaux spécifiques

Si, pour les deux régimes de croissance envisagés, les régulations prévalant au niveau mondial apparaissent déterminantes, les raisons en sont différentes.

Pour le régime financiarisé, le laisser-faire absolu à l'échelle internationale n'est pas la solution que d'aucuns croient. L'éclatement de la bulle boursière de 2001 et les scandales mis au jour dans le même mouvement ont clairement montré la nécessité d'avoir des instances de contrôle assez sévères pour éviter toutes sortes de dérives, des fraudes comptables aux agissements criminels. Il faut de plus que le système de gouvernance à l'échelle internationale trouve le moyen de gérer la compétition fiscale entre États-nations ayant des taux de prélèvement différents sur les profits des entreprises. Au niveau de la Communauté européenne, cette simple question n'a pu être correctement traitée ; les nouveaux entrants en 2004, prenant acte de la position tolérée pour l'Irlande, ont retenu des taux d'imposition sur les profits moitié moindres de ceux de l'Allemagne ou de la France.

La contradiction est patente entre une volonté affichée de transparence et le secret tout aussi naturel des affaires. Les discussions sur les règles du secret bancaire ne peuvent être que des compromis, au vu des positions et pratiques acquises. À cela s'ajoute le jeu des paradis fiscaux, qui perdent totalement leur raison d'être si on les oblige à certaines transparences (sur les négociations sur la transparence des opérations bancaires, voir le site de l'OCDE, www.oecd.org, et celui de Transparency International, www.transparency.org). Le régime international, où les régimes financiarisés deviendraient la norme, serait donc particulièrement instable.

Le système devrait de plus pouvoir se porter garant des diverses places financières qu'il reconnaît. La mise au point d'un tel système de prêteur en dernier ressort implique un niveau de cohésion internationale, qui est loin d'être réalisé.

La régulation des rapports internationaux qui permettrait à des régimes de croissance hédonique et communautariste de se développer est encore plus difficile à définir. Cette régulation devrait établir des principes prioritaires de solidarité, de développement durable qui puissent être suffisamment communs pour

permettre à tous les pays de s'y reconnaître et assez précis pour effectivement organiser en conséquence les rapports marchands et résoudre les conflits d'intérêts. L'échec de la rencontre de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) à Cancún a montré les difficultés de telles négociations où les oppositions sont aussi bien Nord/Sud qu'entre pays du Nord (Europe contre États-Unis) et pays du Sud (groupe dit « de Cairns » de vingt pays en développement gros producteurs agricoles, contre les pays les plus pauvres de la planète).

La disparité des situations nationales oblige de plus ces régulations internationales à des différenciations complexes et fortement débattues.

Les problèmes écologiques auraient dû permettre de réaliser de tels compromis. Les accords de Kyoto, que ne signa pas *in fine* l'État le plus puissant et le plus pollueur de la planète, augurent mal des possibilités de telles concertations internationales.

Pour ce qui est d'un développement plus humain, de la possibilité de mettre au point des codes de bonne conduite en matière d'emploi et de travail, l'expérience des décennies 1980 et 1990 est plutôt négative, si l'on en juge par le rapport de février 2004 établi par l'Organisation internationale du travail sur « la dimension sociale de la mondialisation ». Pour ne prendre qu'un seul exemple, dans les années 1990, le nombre de personnes vivant avec moins d'un dollar par jour a augmenté partout sauf dans les pays d'Asie.

Personnes vivant avec moins d'un dollar par jour
(en millions)

	Chine	Autres Asie de l'Est	Europe continen- tale et Asie centrale	Amérique latine et Caraïbes	Moyen- Orient et Afrique du Nord	Asie du Sud	Afrique subsaha- rienne
1990	361	110	6	48	5	466	241
1999	204	57	20	56	8	432	323

Source : BIT, 2004.

À l'échelle de l'ensemble des pays développés et en développement, on peut comprendre les difficultés d'une harmonisation ; la mise en avant de clauses sociales est souvent perçue par les pays les plus pauvres comme une mesure protectionniste.

Cela devient plus surprenant et significatif des difficultés de la tâche lorsque cet effort d'harmonisation de principes simples du droit du travail échoue à l'intérieur d'une union régionale comme l'Europe, où les pays avaient, jusqu'en 2004, des niveaux de développement voisins. Les discussions sur la durée du travail sont révélatrices des écarts entre libéraux opposés à toute intervention et ceux qui souhaitent préciser le contenu d'une Europe sociale de marché.

Face aux difficultés, dans le cas de la financiarisation à trouver des points d'ancrage pour les régimes nationaux, dans un second cas à s'entendre sur un socle de priorités sociales, s'imposant dans l'organisation des marchés, le niveau régional est souvent apparu comme un espace intermédiaire, facilitant les coordinations et pouvant de ce fait influencer les orientations de l'ordre international naissant.

Les faiblesses des coordinations à l'échelle régionale

Les deux dernières décennies du xx^e siècle ont connu un développement notable des politiques d'intégration régionale, tant en Europe et en Amérique qu'en Asie. Ces politiques sont apparues comme des modalités d'ajustement par zone à l'évolution générale des conditions de concurrence à l'échelle mondiale. Elles sont à la fois porteuses d'une internationalisation accrue des économies de la zone et réaction à une mondialisation réduisant fortement la capacité des États-nations à défendre leurs régulations spécifiques.

Le caractère défensif de ces mouvements de régionalisation est contemporain de l'ère postfordiste. La dynamique de l'Union européenne, partie sur une base plus offensive, avec un objectif premier de pacification d'une Europe durement touchée par deux guerres mondiales, a changé au tournant des années 1980 pour s'inscrire, avec l'objectif d'un marché unique et d'une union monétaire, dans cette même logique d'ajustement aux nouvelles formes de concurrence développées à l'échelle mondiale.

Ces processus régionaux n'ont pas pour autant pris des formes identiques. Leurs dynamiques internes, les types d'accords et de solidarités mis en œuvre diffèrent. Les dimensions de ces processus ne sont pas uniquement économiques. Les dimensions politiques et citoyennes font plus que moduler ces tendances. Elles sont à des

titres divers des facteurs importants pour comprendre la forme délibérée des politiques d'intégration régionale.

Un certain renforcement de la logique citoyenne est peut-être une caractéristique des rapports internationaux contemporains, sans que cela contribue pour autant aux dynamiques de régionalisation. Cette influence de l'ordre citoyen se manifeste par une relation plus directe des citoyens à l'international, sans médiation des pouvoirs d'État, par le biais des médias, d'ONG, mais aussi du tourisme des flux migratoires et des relations académiques. En témoignent aussi la diffusion internationale des usages de l'Internet comme celle des programmes de télévision, mais aussi la multiplication des actions internationales de plus en plus coordonnées des ONG [Pianta et Silva, 2003]. S'y ajoutent les relations internationales induites par les communautés d'immigrés tant sur les plans culturels que financiers (avec des montants de transferts qui sont devenus des postes de crédit majeurs pour nombre de pays en développement, soit 72 milliards de dollars en 2001, l'équivalent de 42 % des investissements directs étrangers dans ces pays, une somme bien supérieure à l'aide publique qu'ils reçoivent [Mouhoud, 2005]).

Il n'y a pas pour autant convergence des différentes formes d'unions régionales. Elles restent marquées par la combinaison des dimensions politiques, citoyennes et économiques qui a contribué à la naissance du processus de régionalisation.

Des unions, dont l'origine est plus délibérément politique, entre pays aux niveaux de développement voisins seront plus égalitaires. Dans leur logique d'élargissement, elles veilleront à ce que les nouveaux accédants aient les moyens de rattraper les pays membres, comme ce fut le cas en Europe jusqu'en 2004.

En revanche, dans des unions qui se sont largement développées *de facto* sur la base d'une division des processus productifs, impulsée par les entreprises et soutenue par les autorités, comme en Asie du Sud-Est, la croissance reste hiérarchisée. L'entrée de nouveaux pays est bénéfique pour tous mais ne fait pas l'objet d'efforts de rattrapage particuliers.

Les deux types d'unions régionales distingués ci-dessus ne sont pas exclusifs d'autres types d'unions régionales, en particulier si l'on tient compte des rapports avec le reste du monde où toutes les unions ne peuvent avoir l'ambition d'influencer l'ordre mondial. Cette latitude ne peut être celle d'une union

comme le Mercosur par exemple, d'emblée plus dépendante du monde extérieur et en premier lieu des États-Unis.

Ces unions régionales ont-elles permis de jouer ce rôle d'espace intermédiaire, facilitant de façon durable les ajustements aux évolutions mondiales ? Leur efficacité est apparue assez limitée, à tout le moins longue à mettre en place, et manquant de cette capacité à clarifier les questions qui favorise les mobilisations. Cette dimension politique qui fait défaut tient peut-être au caractère inabouti des fédéralismes divers qui les unifient [Théret, 2002].

On peut apprécier cette capacité toute relative à forger des articulations viables entre ordre mondial et régimes nationaux dans la perspective des deux scénarios de croissance retenus.

Pour ce qui est d'une adaptation à un régime financiarisé, l'Union européenne a poussé au développement de places financières et de fonds de pension, sans favoriser spécifiquement coordinations et synergies. Sur le plan monétaire, la création d'une monnaie commune a certes donné une voie à l'Europe dans la régulation financière internationale, mais au prix d'un engagement interne coûteux, le pacte de stabilité et de croissance, véritable carcan dont le groupe Euro parvient d'autant moins à se défaire que les pays membres non participants, dont le Royaume-Uni, détenteur d'une monnaie concurrente, ont leur mot à dire dans ce réajustement.

On a déjà souligné que l'Europe n'avait pas non plus été à même de réduire la concurrence fiscale entre ses membres, ni même de prendre des positions fermes sur les paradis fiscaux en son sein. L'Union européenne n'a pas non plus été l'instance d'une réglementation exemplaire des pratiques boursières et des normes comptables, domaines dans lesquels les institutions américaines ont été plus promptes à donner des réponses. Dans la perspective d'une montée en puissance des régimes financiarisés, l'Europe n'a pas réellement constitué cet espace intermédiaire qui eût permis de prendre une part active dans la spécification d'un ordre international adapté.

On tirerait les mêmes leçons pour l'union régionale *de facto* établie en Asie du Sud-Est par une certaine division du travail entre firmes. Cette union régionale, relancée sur le plan institutionnel par la communauté de destin que firent ressentir amèrement les contrecoups de la crise financière de 1997, en est néanmoins restée au stade des vœux lointains sur tous les plans :

union monétaire, fonds de stabilisation, règles prudentielles du secteur financier. Loin de favoriser concertation et prise d'autonomie, toute la zone a suivi une politique d'alignement sur le dollar et de constitution d'importantes réserves de dollars (800 milliards de dollars pour le Japon, 400 milliards pour la Chine en juin 2004).

Si l'on se réfère à l'autre perspective, celle que présentent les régimes de croissance hédonique et communautariste, par définition multiples, la conclusion reste la même.

Alors que l'Union européenne pouvait faire jouer sa spécificité politique, en explicitant le contenu dudit modèle social européen, elle a finalement retenu en mars 2000, dans sa stratégie de Lisbonne pour devenir la première puissance économique du monde, une démarche pragmatique d'étalonnage des meilleures pratiques (*benchmarking*) qui fait perdre de vue l'idée même de modèle. La mobilisation qu'une telle procédure peut provoquer, autour d'un assemblage d'objectifs dont la cohérence n'est pas perceptible, est assez limitée. En revanche, le caractère technocratique de l'exercice est un facteur de blocage pour l'avenir. Des questions clés, comme la maximisation des taux d'activité en lieu et place de la réduction des taux de chômage, sont devenus des standards sans autre forme de procès, alors qu'elles prennent à revers certaines conceptions de ce que pourrait être un modèle social européen soucieux d'aménager une intégration sociale qui ne se limite pas aux temps de travail. L'absence de débat sur le modèle social européen et la faible participation aux élections européennes de 2004 étaient la marque non d'un consensus, mais d'une profonde déconnexion du processus de régionalisation avec les préoccupations politiques des peuples concernés.

Alors que l'on attendait beaucoup de l'Union européenne pour clarifier les options dans la diversité des possibles que présentent les régimes hédonique et communautariste, l'apport reste faible ; et les quelques avancées dans le domaine de la défense de l'environnement (dont la participation active aux accords de Kyoto) ou les limites mises à la brevetabilité des logiciels ou du vivant n'apparaissent pas suffisantes pour mobiliser les débats politiques en interne. Les mouvements altermondialistes ne s'y sont pas trompés qui ont d'emblée relativement délaissé les espaces régionaux pour placer leur contestation à une échelle internationale. Il est vrai que tous les sujets évoqués impliquent l'ensemble des pays et en premier lieu la puissance dominante que sont les États-Unis.

Le processus de régionalisation en Asie du Sud-Est n'a fait que confirmer à la fois la réalité des processus régionaux et le caractère lent des évolutions internes, comme leur stricte dépendance par rapport aux grands débats proprement internationaux.

En d'autres termes, on ne peut analyser la construction de l'ordre mondial comme résultant ou arbitrant entre des propositions mûries au sein des espaces régionaux.

Force est de considérer directement dans le même temps les évolutions spécifiques de l'ordre mondial.

Sur les diverses matrices de l'ordre mondial

Prendre une vision mondiale, c'est aussi réintroduire explicitement une dimension Nord/Sud, trop marginalisée dans notre exposition.

Dans le temps où les pays du Nord inventaient le capitalisme moderne, nombre de pays du Sud adoptaient des schémas de croissance développementistes, limitant les échanges avec les pays plus développés afin d'assurer une croissance autonome. Les thèses structuralistes de la CEPAL et l'expérience du Brésil illustrent ces choix. Le système financier international finança ces plans. La crise des années 1970, avec la fin des accords de Bretton Woods, l'affaiblissement du dollar puis la remontée des taux d'intérêt eurent pour effet d'accroître considérablement la dette de ces pays, d'y réduire la croissance à zéro et de favoriser inflation et dévaluation pour faciliter le paiement des charges financières. Aux projets développementistes succédèrent dans les années 1980 et 1990 les plans de rigueur financière du « consensus de Washington » imposés par les autorités financières internationales. Malgré les piètres succès de ces médications, elles restaient les seules voies d'accès à des financements externes pour des pays en voie de développement que les banques privées ne voulaient plus financer et où les entreprises ne voulaient plus investir, la forte montée des flux d'investissements directs à partir du milieu des années 1980 bénéficiant essentiellement aux pays développés.

On comprend dans ces conditions l'aspiration des pays en développement à participer aux vastes mouvements de recomposition des processus productifs de la phase contemporaine de la mondialisation [Cohen, 2004], les conditions de toute alternative ayant pratiquement disparu pour les pays de taille moyenne, ce que confirment à la fois l'effondrement du mode de développement

communiste au début des années 1990 et l'enfermement des quelques tentatives de développement intégriste religieux. Seuls les pays continents comme la Chine ou l'Inde semblaient disposer de quelque autonomie au regard de leur vaste marché intérieur.

Il a fallu les crises financières des années 1990, frappant entre autres les pays d'Asie du Sud-Est érigés à l'époque par les autorités financières internationales, en modèles de la classe libérale des nations, à tort car interventions publiques et restrictions à l'investissement externe étaient au cœur du miracle asiatique, pour que soit remis en cause le consensus de Washington. L'explosion du terrorisme international au début des années 2000, prévisible si l'on faisait attention aux impasses créées par l'échec du développementisme, a complété la démonstration : le capitalisme, libéré des nations, ne pouvait vivre sans qu'une base sociale forte n'en légitime l'action.

La manifestation de cette impossibilité ne doit pas conduire à un certain irénisme. Il existe de nombreuses façons plus ou moins démocratiques et plus ou moins impérialistes de construire de telles bases. De grandes questions sur l'environnement et les ressources en matières premières, qui exigent des réponses à un horizon maintenant proche d'une à deux décennies, pèsent fortement sur ces choix de l'après-consensus de Washington. L'approvisionnement en pétrole, en eau potable, l'arrêt du réchauffement de la planète, des pandémies sont maintenant intégrés dans les stratégies de développement des États comme des multinationales. La tentation est forte d'user de la puissance militaire pour imposer des solutions, entérinant des hiérarchies dans les besoins des peuples. La victoire de la droite américaine a placé les États-Unis dans cette logique de la façon la plus radicale (du refus de Kyoto jusqu'à la mise sous bonne garde de réserves de pétrole, garantissant le maintien d'une croissance dévoreuse d'énergie fossile). Mais les tensions ainsi créées ont un coût en termes militaires, en termes de vies humaines, qui n'est guère soutenable. Les États-Unis sont aussi le pays où l'on peut trouver une majorité alternative des plus capables d'élaborer une autre logique de rapports à l'échelle mondiale. Dans cette logique, les pays les plus développés sont à même de comprendre les efforts plus particuliers qu'ils doivent accomplir pour parvenir à un développement mondial durable.

Ce n'est pas de la seule responsabilité des États mais aussi de celle des entreprises internationalisées que de contribuer à l'établissement des codes de comportement que cela implique (tant en

matière d'investissement que de droit du travail ou de pratiques financières).

Les grandes institutions internationales ont leur rôle dans ce processus et les leçons qu'elles tirent des expériences amères des années 1990 devraient les y aider. Enfin, une multitude d'organisations non gouvernementales ont réussi à instaurer une tribune de débats, certes conflictuels, autour de toutes ces questions. C'est un élément positif qui limite les possibilités de la seule logique militaire. On veut en voir pour preuve qu'ONG et institutions internationales sont devenues des enjeux dans le forum où se construit le nouvel ordre international.

Le niveau des interdépendances entre économies dans le monde contemporain limite la capacité de tous les États, y compris les plus puissants. Le déficit courant des États-Unis est éloquent à cet égard, glissant de 0 % à 6 % du PIB entre 1990 et 2004, ce qui implique autant de flux de capitaux vers les États-Unis.

L'arrivée de nouveaux acteurs majeurs, comme la Chine et l'Inde, dans ce forum à la recherche d'une macroconvention qui fonderait le nouvel ordre international n'est pas anodine. Leur croissance reste très dépendante des commandes et transferts du reste du monde, accroissant leurs intérêts pour des régulations mondiales de l'accès aux matières premières (voir les accords de la Chine avec les pays d'Amérique latine).

À l'évidence, ce qui peut sortir de ce concert des nations ne sera qu'une longue transition progressive, dégageant points d'accord et domaines conflictuels. Les temps de cette course seront scandés par les échéances de l'évolution de l'environnement et des réserves de matières premières. Les nations, parties prenantes de ce processus, comme les autres acteurs, pourront tirer de ces débats des grandes lignes de priorités pour leurs développements nationaux, ordonnant des perspectives hédoniques et communautaristes qui peuvent donner le meilleur comme le pire, échappant par là même au seul diktat de logiques purement financières. Cette mise en perspective laisse ouverte, comme un pari mobilisateur, la possibilité d'une croissance conviviale, c'est-à-dire à la fois durable et mettant en œuvre un maximum de créativité tant technique que philosophique, pour que cet ajustement structurel des nations à leur trajectoire de développement durable soit assez rapide, juste et facteur de progrès.

Conclusion

La définition et la mesure de la croissance sont objets de conventions au cœur de la régulation économique et sociale de nos économies. Les indicateurs qui en découlent contribuent à la stimulation et à la coordination des activités productives comme à la modulation des prix et des revenus. En tant que source d'instruments de régulation des économies contemporaines, l'invention de la croissance est récente, elle a acquis ce statut lors des Trente Glorieuses. L'efficacité de ces conventions, donc leur légitimité, dépend *in fine* de leur pertinence en termes de satisfaction de besoins directe ou indirecte, capitalisable ou non, donc en termes de richesse. Le bon fonctionnement de telles technologies de gouvernement, mises en place dans une période de croissance soutenue, n'est pas garanti lorsque ces rythmes, durablement, s'infléchissent et s'accompagnent de changements structurels puis institutionnels qui constituent une nouvelle donne. Elles doivent en conséquence être amendées. En l'occurrence, cette redéfinition de la croissance et des indicateurs de régulation qui peuvent lui être associés doit tenir compte de la montée des inégalités, semble être la première caractéristique du changement de régime de croissance à l'œuvre dans les pays développés.

Cette question n'est pas seulement nationale ; elle a aussi sa part dans la régulation des rapports internationaux. Dès l'origine, on a cherché à harmoniser les cadres de comptabilité nationale sur lesquels s'élaborent ces indicateurs. À l'échelle internationale, de nouvelles inégalités sont aussi apparues avec une nouvelle hiérarchie des niveaux de développement, certains pays ayant remarquablement rattrapé les niveaux élevés, en

particulier en Asie de l'Est, d'autres ayant pour le mieux stagné, comme nombre de pays d'Afrique centrale. Mais une des caractéristiques de la présente phase d'internationalisation des économies est d'avoir accentué les inégalités internes, que ce soit en Chine, en Inde ou en Amérique latine.

L'internationalisation contemporaine se traduit moins par l'importance des flux d'échanges que par leur diversification, manifestant une division internationale plus poussée des processus productifs mais aussi l'expansion de tout un ensemble d'échanges invisibles, de nature non seulement économique mais aussi politique et domestique.

Cette internationalisation plus « dense » est d'ailleurs devenue une donnée incontournable dans la redéfinition des régimes de croissance. Une autre dimension importante pesant aussi sur cette recomposition tient à la montée de l'immatériel, en particulier dans les économies développées où les niveaux de richesse et d'éducation ont favorisé le développement de tout un ensemble d'activités de services. On voit bien comment internationalisation et montée d'une économie fondée sur le savoir placent dans des situations inégales les individus selon les capacités dont ils disposent. L'enjeu des nouveaux régimes de croissance est bien d'apprendre à pallier ces difficultés alors même que les avantages d'une cohésion sociale à un niveau élevé de développement apparaissent favorables à long terme, avec les externalités positives qu'elle engendre, quand les facilités que procurent des dérives inégalitaires n'ont qu'un horizon de très court terme. Les États-nations partent dans des conditions très différentes, marquées par la spécificité de leur dynamique institutionnelle. Pour autant, il n'y a pas, dans cette diversité qui perdure, de modèles nationaux plus à même de répondre aux défis contemporains que d'autres. À bien des égards, les économies dites libérales n'ouvrent pas des perspectives plus larges que les économies social-démocrates. L'avenir de ces économies reste conditionné par le devenir de la régulation des rapports internationaux. Dans une perspective quelque peu constructiviste, les processus de régionalisation sont apparus comme un moyen d'aménager cette contrainte internationale. Cette voie est peut-être la bonne, mais force est de constater, dans les balbutiements de l'Union européenne sur son modèle social, que le processus d'intégration régionale prend difficilement la mesure des obligations qui lui incombent. Face aux deux

types de régimes de croissance qu'esquissent les mutations contemporaines, l'un dit financiarisé pour traduire l'importance qu'y prennent les critères de rentabilité financière, l'autre dit hédoniste et communautariste pour traduire la diversité des revendications citoyennes cherchant un nouvel encastrement social des rapports marchands, les processus de régionalisation peinent à définir les voies de régimes de croissance communautaire qui satisfassent les aspirations sociales des citoyens et donnent aux régions les capacités de contribuer à la mise en place d'une nouvelle gouvernance internationale. La nature de cette mondialisation est bien un élément clé dans la recomposition des régimes de croissance. Les acteurs de sa redéfinition sont nombreux, allant des grandes institutions internationales, héritées de l'après-Seconde Guerre mondiale, aux mouvements citoyens en passant par les grandes entreprises et les États-nations. Ces derniers restent des acteurs majeurs, mais en l'absence de régulation concertée, d'accords sur les objectifs prioritaires, véritables nouvelles conventions sur l'évolution des rapports internationaux, les facteurs géopolitiques, la taille et la puissance des États-nations vont conférer à certains un poids prépondérant pour décider de l'avenir immédiat de la planète. Les comportements prédateurs que cela implique ne peuvent être que sources de conflits majeurs. Les années 2000 ont rendu très présente la réalité de tels risques. Reste à espérer que cette démonstration soit assez éloquente pour que, dans les pays démocratiques concernés, cette évidence conduise à mieux intégrer dans les projets nationaux les conditions d'un développement juste et durable à l'échelle mondiale.

Repères bibliographiques

- AGLIETTA M. et BRENDER A. [1984], *Les Métamorphoses de la société salariale. La France en projet*, Calmann-Lévy, « Perspective de l'économique », Paris.
- AGLIETTA M. et REBÉRIOUX A. [2004], *Les Dérives du capitalisme financier*, Albin Michel, Paris.
- [2005], *La Lettre de la régulation*, janvier, http://web.upmf-grenoble.fr/irep/regulation/Lettre_regulation/lettrepdf/LR51.pdf.
- AMABLE B. [1999], « Institutional complementarity and diversity of social systems of innovation and production », *Review of International Political Economy*, vol. 7, n° 4, p. 645-687.
- AMABLE B. et PETIT P. [2002], « La diversité des systèmes d'innovation et de production dans les années 1990 », in TOUFFÛT P. (dir.), *Innovation et croissance*, Albin Michel, Paris.
- AOKI M. [2002], *Towards a Comparative Institutional Analysis*, MIT Press, Cambridge.
- ARTUS P. [2001], *La Nouvelle Économie*, La Découverte, « Repères », Paris.
- BARBIER J.-C. et NADEL H. [2000], *La Flexibilité du travail et de l'emploi*, Flammarion, « Dominos », Paris.
- BAUMOL W. [1967], « Macroeconomics of unbalanced growth : the anatomy of urban crisis », *American Economic Review*, vol. 57, juin, p. 415-426.
- BILLAUDOT B. [1996], *L'Ordre économique de la société moderne : un réexamen de la théorie de la régulation*, L'Harmattan, « Théorie sociale contemporaine », Paris.
- [2001], *Régulation et croissance*, L'Harmattan, « Théorie sociale contemporaine », Paris.
- BOSKIN M. [1996], *Towards a More Accurate Measure of the Cost of Living. Report to the Senate Finance Committee*, www.ssa.gov/history/reports.
- BOSWORTH B. et TRIPLETT J. [2001], *What is New About the New Economy ?* IT, Economic Growth and Productivity, *International Productivity Monitor*, n° 2, printemps, p. 19-30.
- BOWLES S., GORDON D. et WEISSKOPF T. [1990], *After the Waste Land : a Democratic Economics for the*

- Year 2000*, M.E. Sharpe, New York.
- BOYER R. [2004], *La Croissance, début de siècle*, Albin Michel, Paris.
- [2004], *Théorie de la régulation. 1, Les Fondamentaux*, La Découverte, « Repères », Paris.
- BOYER R., DEHOVE M. et PLIHON D. [2005], « Les crises financières contemporaines : entre nouveauté et répétition », *La Lettre de la régulation*, avril, http://web.upmf-grenoble.fr/lepii/regulation/Lettre_regulation/lettrepdf/LR52.pdf.
- BOYER R. et PETIT P. [1989], « Kaldor's growth theories : past, present and prospects for the future », in SEMMLER W. et NELL E. (dir.), *Nicholas Kaldor and Mainstream Economics*, Mac Millan, Cepremap, n° 8905, février, p. 485-517.
- BOYER R. et SAILLARD Y. (dir.) [1995], *Théorie de la régulation : l'état des savoirs*, La Découverte, « Recherches », Paris.
- BRENDER A. et PISANI F. [1999], *Le Nouvel Âge de l'économie américaine*, Economica, Paris.
- BRYNJOLFSSON E. et HITT L. [2000], « Beyond computation : information technology, organisational transformations and business performance », Massachusetts Institute of Technology, mimeo.
- CHANDLER A. [1977], *The Visible Hand. The Managerial Revolution in American Business*, Harvard University Press, Cambridge.
- COHEN D. [2004], *La Mondialisation et ses ennemis*, Grasset, Paris.
- COMBEMALE P. et PARIENTY A. [1993], *La Productivité : analyse de la rentabilité, de l'efficacité et de la productivité*, Nathan, « CIRCA », Paris.
- CORLAT B. et ORSI F. [2003], « Droits de propriété intellectuelle, marchés financiers et innovation. Une configuration soutenable ? », *La Lettre de la régulation*, n° 45, juillet.
- CORLAT B., PETIT P. et SCHMÉDER G. [2006], *The Hardship of Nations : Exploring the Paths of Modern Capitalism*, Edward Elgar, Cheltenham.
- COUNCIL OF ECONOMIC ADVISERS [2000], *The Annual Report of the Council of Economic Advisers*, US Government Printing Office, Washington.
- DEHOVE M. [1997], « L'Union européenne inaugure-t-elle un nouveau grand régime d'organisation des pouvoirs publics et de la société internationale ? », *L'Année de la régulation*, vol. 1, La Découverte, « Recherches », Paris.
- DEMOTES-MAINARD M. [2003], *La Connaissance statistique de l'immatériel*, Groupe de Voorburg sur la statistique des services, Tokyo, octobre.
- DERTOUZOS M., LESTER R. et SOLOW R. (dir.) [1989], *Made in America*, MIT Press, Cambridge, traduction française chez InterÉditions, Paris, 1990.
- DOS PASSOS J. [1995], *Bilan d'une nation*, Éditions du Rocher, « Alphée », Paris (édition anglaise, 1946).
- DUMÉNIL G. et LÉVY D. [2004], « L'impérialisme à l'ère néolibérale », in NIELSBERG J.A., *Violences*

- impériales et lutte de classes*, PUF, « Quadrige », Paris.
- DUMONT L. [1977], *Homo aequalis. Genèse et épanouissement de l'idéologie économique*, Gallimard, « Sciences humaines », Paris.
- DUTERTRE C., MOUHOUD M., MOATI P. et PETIT P. [2000], « Secteurs et territoires dans les régulations émergentes », *La Lettre de la régulation*, juin, http://web.upmf-grenoble.fr/lepii/regulation/Lettre_regulation/lettrepdf/LR41.pdf.
- DUVAL G. [2003], *Le Libéralisme n'a pas d'avenir*, La Découverte, Paris.
- ELFRING T. [1992], « An International Comparison of Service Sector Employment Growth » in *United Nations Commission for Europe, Personal and Collective Services : an International Perspective*, Discussion paper, vol. 2, n° 1, p. 1-13.
- ESPING ANDERSEN G. [1990], *The Three Worlds of Welfare Capitalism*, Princeton University Press, New York.
- [1999], *Social Foundations of Post Industrial Economies*, Oxford University Press, New York.
- FLIGSTEIN N. [2001], « Le mythe du marché », *Actes de la recherche en sciences sociales*, n° 139, septembre.
- FORSÉ M. [1998], « Diminution de la conscience de classe », in DIRN L., *La Société française en tendances 1975-1995*, PUF, « Sociologie d'aujourd'hui », Paris.
- FOURASTIÉ J. [1979], *Les Trente Glorieuses*, Fayard, Paris.
- FOURQUET F. [1980], *Les Comptes de la puissance*, Encres, Paris.
- FRIEDMAN M. et FRIEDMAN R. [1980], *Free to Choose. A Personal Statement*, Harcourt Brace Jovanovich, New York.
- GADREY J. et JANY-CATRICE F. [2005], *Les Nouveaux Indicateurs de richesse*, La Découverte, « Repères », Paris.
- GALBRAITH J.K. [1967], *The New Industrial State*, Houghton Mifflin, Boston.
- GIDDENS A. [1987], *La Constitution de la société*, PUF, Paris.
- GORDON R. [1999], *Has the « new economy » rendered the productivity slowdown obsolete ?* Northwestern University Working paper, mai, <http://faculty-web.at.northwestern.edu/economics/gordon>.
- GRILICHES Z. [1994], « Productivity, R&D, and the data constraint », *American Economic Review*, vol. 84, n° 1, p. 1-23.
- GUELLEC D. et RALLE P. [1997], *Les Nouvelles Théories de la croissance*, La Découverte, « Repères », Paris.
- GURGAND M. [2005], *Économie de l'éducation*, La Découverte, « Repères », Paris.
- HALL P.J. (dir.) [1989], *The Political Power of Economic Ideas*, Princeton University Press, Princeton.
- HANSEN A.H. [1957], *The American Economy*, McGraw-Hill, New York.
- HAYEK F. A. [1944], *The Road to Serfdom*, G. Routledge & Sons, Londres.
- HUGOUNENQ R. et VENTELOU B. [2002], « Les services publics français à l'heure de

- l'intégration européenne », *Revue de l'OFCE*, janvier.
- KALDOR N. [1972], « The irrelevance of equilibrium economics », *Economic Journal*, vol. 82, p. 1237-1255.
- KALECKI M. [1943], « Political aspects of full employment », *Political Quarterly*, vol. 14.
- KOGUT B. [2000], « The transatlantic exchange of ideas and practices : national institutions and diffusion », *Les Notes de l'IFRI*, n° 26.
- LATOCHE S. [2005], *L'Occidentalisation du monde*, La Découverte, Paris.
- LORDON F. [1996], « Formaliser la dynamique économique historique », *Économie appliquée*, tome 49, n° 1, p. 55-84.
- LORENZ E. et VALEYRE A. [2004], *Organisational Change in Europe : National Models or the Diffusion of a New « One Best Way » ?* DRUID Working paper, n° 04-04.
- MADDISON A. [1964], *Economic Growth in the West*, Norton, New York.
- [1991], *Dynamic Forces in Capitalist Development : a Long-run Comparative View*, Oxford University Press, New York.
- MARGLIN S. et SCHOR J. [1990], *The Golden Age of Capitalism*, Clarendon Press, Oxford.
- MAZIER J., BASLE M. et VIDAL J.-F. [1993], *Quand les crises durent...*, Economica, Paris.
- MEADOWS D. [1972], *Halte à la croissance*, Fayard, Paris.
- MÉDA D. [1999], *Qu'est-ce que la richesse ?* Aubier, Paris.
- MILLER P. [2001], « Governing by numbers », *Social Research*, vol. 68, n° 2, été.
- MIRINGOFF M. et MIRINGOFF M.L. [1999], *The Social Health of the Nation. How America is Really Doing ?* Oxford University Press, Oxford.
- MOUHOUD E.M. (dir.) [2005], *Les Nouvelles Migrations : un enjeu Nord/Sud dans la mondialisation*, Universalis, Paris.
- NICOLLETTI G., SCARPETTA S. et BOYLAUD O. [2000], « Summary indicators of product market regulation with an extension to employment protection legislation », *Working paper n° 226*, Economics Department, Paris, avril.
- NORTH D. [1990], *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge.
- OCDE [2001a], *Du bien-être des nations, le rôle du capital humain et social*, OCDE, Paris.
- [2001b], *Tableau de bord de l'OCDE de la science, de la technologie et de l'industrie : vers une économie fondée sur le savoir*, OCDE, Paris.
- [2001c], *Innovation et productivité dans les services*, OCDE, Paris.
- ORLÉAN A. [1998], *Le Pouvoir de la finance*, Odile Jacob, Paris.
- (dir.) [1994], *Analyse économique des conventions*, PUF, « Économie », Paris, nouvelle édition, 2004.
- OSBERG L. et SHARPE A. [2002], « An index of economic well being for selected countries », *Review*

- of Income and Wealth*, septembre.
- PEREZ C. [2002], *Technological Revolutions and Financial Capital : the Dynamics of Bubbles and Golden Ages*, Edward Elgar, Cheltenham.
- PETT P. [1995], « De la croissance cumulative à la théorie de la régulation », in BOYER R. et SAILLARD Y. (dir.) [1995], *Théorie de la régulation : l'état des savoirs*, La Découverte, « Recherches », Paris, p. 245-253.
- (dir.) [1998], *L'Économie de l'information : les enseignements des théories économiques*, La Découverte, Paris.
- [1998], « Formes structurelles et régime de croissance postfordiste », *L'Année de la régulation*, vol. 2, et document de travail Cepremap n° 9818*, <http://www.cepremap.cnrs.fr/cgi-bin/papersearch.pl>.
- [2003], « Responsabilités et transparence dans les économies fondées sur le savoir : une vision régulationniste des changements institutionnels contemporains », *Économies et Sociétés*.
- PIANTA M. et SILVA F. [2003], « Globalisers from below : a survey on global civil society organisations », *GLOBI Research Report*, octobre.
- PIRIOU J.-P. [2004], *La Comptabilité nationale*, La Découverte, « Repères », Paris.
- PLIHON D. [2003], *Le Nouveau Capitalisme*, La Découverte, « Repères », Paris.
- POLANYI K. [1985], *La Grande Transformation*, Gallimard, Paris.
- RÖLLER L.H. et WAVERMAN L. [2001], « Telecommunications infrastructure and economic development : a simultaneous approach », *The American Economic Review*, vol. 91, n° 4, septembre.
- ROMER P. [1994], « The origins of endogenous growth », *Journal of Economic Perspectives*, hiver.
- SALAS R., REYNAUD B. et BAVEREZ N. [1986], *L'Invention du chômage. Histoire d'une catégorie en France des années 1890 aux années 1980*, PUF, Paris.
- SCHONFIELD A. [1960], *Modern Capitalism*, Oxford University Press, Londres/New York.
- SOMBART W. [1919], *Der Moderne Capitalismus*, vol. II, Duncker und Humblot, Munich/Leipzig.
- STIGLITZ J. [2002], *La Grande Désillusion*, Fayard, Paris.
- STONE R. [1947], « Definition and measurement of the national income and related tools », appendice à *Measurement of National Income and the Construction of Social Accounts. Report of the Sub-committee on National Income Statistics of the League of Nations Committee of Statistical Experts*, Nations unies, Genève.
- TAYLOR F.W. [1913], *The Principles of Scientific Management*, Harper and Bros, New York.
- TEMLÉ J. [2000], « Summary of an informal workshop on the causes of economic growth », *Working paper n° 263*, OECD Economics Department, Paris.
- THERBORN G. [1986], *Why some Peoples are more Unemployed than Others*, Verso, Londres.

- THÉRET B. [1992], *Régimes économiques de l'ordre politique : esquisse d'une théorie régulationniste de l'État*, PUF, Paris.
- [2002], *Protection sociale et fédéralisme : l'Europe dans le miroir de l'Amérique du Nord*, Peter Lang/Presses universitaires de Montréal, Montréal.
- VAN ARK B. [2001], « The renewal of the old economy : an international comparative perspective », *STI Working paper 2001/5*, OECD, octobre.
- VANOLI A. [2002], *Une histoire de la comptabilité nationale*, La Découverte, Paris.
- VERNON R. [1971], *Sovereignty at Bay. The Multinational Spread of US Enterprises*, Basic Books, New York.
- VIVERET P. [2003], *Reconsidérer la richesse*, Éditions de l'Aube, La Tour-d'Aigues.
- VOLLE M. [1999], *Économie des nouvelles technologies*, Commissariat général du Plan/Economica, Paris.
- WARD M. [2004], *Quantifying the World : UN Ideas and Statistics*, Indiana University Press, Bloomington, 329 p.
- WEBER M. [1992, 1930], *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*, Routledge, Londres.
- YOUNG A. [1928], « Increasing returns and economic progress », *The Economic Journal*, vol. 38, p. 527-542.

Table des matières

Introduction	3
I La mesure de la croissance comme technologie de gouvernement	
<hr/>	
Ce qui ne va plus avec la mesure du PIB	9
Des origines de la mesure des activités productives, 9	
La comptabilité nationale moderne et son contexte, 11	
□ Encadré : <i>La mesure du PIB : trois approches selon la phase du circuit macroéconomique keynésien (production/répartition/dépense), 12</i>	
Une période de transition prolifique en indicateurs	14
Le rapport Boskin, 14	
□ Encadré : <i>Le suivi des améliorations techniques par la méthode des prix hédoniques, 16</i>	
L'indicateur de développement humain du PNUD, 17	
□ Encadré : <i>Les autres indicateurs de développement, 19</i>	
□ Encadré : <i>Sur la mesure de l'immatériel dans la comptabilité nationale, 20</i>	
II Activités et institutions : les codes de la croissance	
<hr/>	
Trois sphères d'activité	23
□ Encadré : <i>Ordres et niveaux d'activité, 24</i>	
Les dimensions sectorielles et territoriales de l'articulation des trois sphères, 27	
Les services à l'articulation des sphères d'activité, 28	
Les institutions et leurs caractéristiques	29
□ Encadré : <i>Les complémentarités institutionnelles, 31</i>	

Cinq formes structurelles dans une perspective historique	31
□ Encadré : <i>Des conventions à diverses échelles</i> , 32	
Les formes structurelles régaliennes, 33	
L'émergence des formes de concurrence et du rapport salarial, 34	
Sur le changement institutionnel, 35	
III Régimes, crises et transitions ou les temps de la croissance	
Un schéma général d'accumulation	38
□ Encadré : <i>Modes de régulation et régimes d'accumulation</i> , 39	
Typologies des régimes d'accumulation	40
Régimes de demande, 41	
□ Encadré : <i>Une division comptable des gains de productivité</i> , 43	
Régimes de productivité, 43	
□ Encadré : <i>Sur l'estimation des régimes d'accumulation</i> , 45	
De la nature des crises	45
Changements structurels et transitions	48
IV L'âge d'or du capitalisme ou des nations : 1945-1975	
Une conjoncture historique particulière autorise une recomposition des rapports État-économie	53
Les changements structurels	55
Le régime de croissance fordiste	59
De nouvelles normes de comportement des consommateurs, 60	
De nouvelles normes de comportement des producteurs, 61	
Le moteur de la croissance, 63	
Les dimensions sectorielles du schéma de croissance fordiste	65
□ Encadré : <i>Le modèle de croissance déséquilibrée de W. Baumol [1967]</i> , 66	
Une crise attendue	68

V La nouvelle économie a-t-elle des frontières ?

Vingt ans après	71
À la recherche des gains de productivité perdus	72
Des changements structurels majeurs	74
Une montée générale des niveaux d'éducation, 75	
Un mouvement d'internationalisation continu de plus en plus marqué par la différenciation des flux et la montée des invisibles, 75	
Un accès généralisé aux nouvelles technologies, 76	
Des changements institutionnels, catalyseurs des opportunités de croissance	77
Sur la libéralisation des marchés de produits, 80	
Sur la libéralisation du secteur financier, 81	
Sur la libéralisation des marchés du travail, 82	
Diffusion de nouvelles pratiques et organisations	83
Le rôle moteur des industries de biens d'équipement NTIC, 85	
La logistique de services et la diffusion de nouvelles formes d'organisation de l'entreprise, 86	
Le développement de critères financiers pour gouverner les entreprises, 89	
Du côté des ménages, 91	
Du service universel à une segmentation des clientèles, 93	
Savoirs pratiques et fracture numérique, 94	
Des patrimoines à risque, de l'humain au financier et à l'immobilier, 95	
Tribus et autres communautés, 96	
Vers quels régimes de croissance ?	97
Un régime financiarisé, 97	
Un régime de croissance hédonique et communautariste, 99	

VI Un capitalisme social mondial est-il possible ?

Des régimes nationaux en quête d'ordres internationaux spécifiques	102
Les faiblesses des coordinations à l'échelle régionale	104
Sur les diverses matrices de l'ordre mondial	108
Conclusion	111
Repères bibliographiques	114



Dépôt légal : novembre 2005